DEVELOPER
ASSESSORIA EMPRESARIAL

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

GRUPO GTEX

(em Recuperação Judicial)

GTEX BRASIL

Plano de Recuperação Judicial elaborado por **Developer Assessoria Administrativa Ltda.**, em atendimento ao artigo 53 da Lei 11.101/2005, para apresentação nos autos do processo nº 1018403-22.2014.8.26.0224, em trâmite na 7ª Vara Cível do Foro de Guarulhos, Comarca de Guarulhos, Estado de São Paulo.

Guarulhos – SP, 18 de Março de 2015.

Índice

1. Considerações iniciais ao Plano de Recuperação Judicial 05
2. Apresentação da Empresa 06
    2.1. Dados Gerais 06
    2.2. Missão, Visão e Valores 07
    2.3. Histórico da Empresa 07
3. Motivos para o Pedido de Recuperação Judicial 10
4. Mercado e Perspectivas 16
    4.1. O Grupo Gtex e o Mercado Brasileiro 16
    4.2. A Conjuntura Macroeconômica 19
5. A Reestruturação Operacional 20
    5.1. Medidas Administrativas-Gerenciais 20
    5.2. Medidas Operacionais 20
    5.3. Medidas Comerciais 21
    5.4. Medidas Financeiras 21
6. Quadro de Credores 22
7. Análise Retrospectiva Econômico-Financeira 23
7.1 Balanço Patrimonial 23
7.2 Demonstração do Resultado do Exercício – DRE 24
7.3 Índices Econômicos-Financeiros 25
8. Viabilidade Econômico-Financeira 27
    8.1. Premissas 27
    8.2. Projeções 29
9. Proposta de Pagamento aos Credores 30
10. Cláusulas Gerais de Cumprimento do Plano 36
11. Considerações Finais 38
12. Esclarecimentos 39

Anexo I: Laudo de avaliação de ativos e atribuição de valores a bens móveis

Anexo II: Bens Imóveis Destinados a Alienação e Pagamento ao Conjunto de Credores

Definições

Com o objetivo de melhorar a análise e compreensão deste Plano de Recuperação Judicial, os termos abaixo elencados devem ser entendidos conforme as seguintes definições, quando utilizados neste documento:

"Grupo GTEX", "Recuperanda", "Empresa" ou **"Devedora"**: trata-se das seguntes empresas: GTEX BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A., NUTRIX.SP COMERCIAL DE PRODUTOS DE LIMPEZA LTDA., JNT INVESTIMENTOS LTDA., OLEAGINOSAS MARANHENSES S.A. – OLEAMA., PREMIER INDÚSTRIA DE PRODUTOS DE LIMPEZA LTDA., ROSATEX DO NORDESTE PRODUTOS SANEANTES LTDA. e UNIÃO FABRIL EXPORTADORA S.A. - UFE., que encontram-se em regime de Recuperação Judicial, sob o processo de nº 1018403-22.2014.8.26.0224, em trâmite na 7ª Vara Cível do Foro de Guarulhos, Comarca de Guarulhos, Estado de São Paulo.

"Plano de Recuperação Judicial", "Plano" ou **"PRJ"**: o presente documento.

"LFRE": Lei de Falências e Recuperação de Empresas ou Lei nº 11.101 de 09/02/2005

"Credores": significam todos os credores do Grupo GTEX, sejam estes das Classes I, II, III ou IV em conjunto ou conforme mencionado nos itens deste documento;

"Crédito": significa cada crédito detido por cada um dos Credores contra a Recuperanda;

"Credores Classe I" ou **"Trabalhistas"**: significam os titulares de créditos derivados da legislação trabalhista ou decorrentes de acidentes de trabalho ou de processos trabalhistas;

"Credores Classe II" ou **"Garantia Real"**: significam os titulares de créditos garantidos por garantias reais e sujeitos à Recuperação Judicial;

"Credores Classe III" ou **"Quirografários"**: significam os titulares de créditos quirografários, com privilégio especial ou com privilégio geral ou subordinados – exceto pelos Credores Sócios.

"Credores Classe IV" ou **"Pequenas e Médias Empresas"**: significam os titulares de créditos quirografários, com privilégio especial ou com privilégio geral ou subordinados, enquadrados como empresa de pequeno ou médio portes pela Lei vigente – exceto pelos Credores Sócios.

"**RAD**" ou "**Reserva para Amortização de Dívida**": estimativa de valor que será reservado, considerando-se a soma de um valor fixo estabelecido e de um percentual pré-definido da Receita Liquida do Grupo GTEX. Este valor deverá ser usado na amortização das dívidas da Recuperanda, conforme os termos e condições deste Plano de Recuperação Judicial.

"Subprime": o termo é empregado para designar uma forma de crédito garantida por créditos hipotecários (*mortgage*) do setor imobiliário, surgida nos Estados Unidos da América e destinada a tomadores de empréstimos que representam maior risco.

"IPCA": Índice de Preços ao Consumidor Amplo apurado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE; índice oficial do Governo Federal para medição das metas inflacionárias, considerado para correção dos Créditos elencados no presente documento.

"CDI": Certificado de Depósito Interbancário. É definido como a taxa média de empréstimo de dinheiro entre instituições financeiras para o mercado *"overnight"* e utilizado como indicador de rentabilidade diretamente ligada a uma grande parcela dos fundos de investimento do mercado Brasileiro.

"BACEN": Banco Central do Brasil.

"C.L.T.": principal norma legislativa brasileira no que se refere ao Direito do trabalho e o Direito processual do trabalho. Ela foi criada através do Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943, unificando toda legislação trabalhista então existente no Brasil. Seu objetivo principal é a regulamentação das relações individuais e coletivas do trabalho, nela previstas.

"BRIC": é uma sigla que se refere às iniciais dos nomes dos países Brasil, Rússia, Índia, China, que se destacam no cenário mundial por seu desenvolvimento. O termo foi criado em 2001, em um estudo intitulado *"Building Better Global Economic BRICs"*, pelo economista Jim O'Neill, chefe de pesquisa em economia global do grupo financeiro *Goldman Sachs*.

1. Considerações Iniciais ao Plano de Recuperação Judicial

O presente documento constitui o Plano de Recuperação Judicial do **GRUPO GTEX**, em consonância com a Lei de Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (Lei nº. 11.101, de 09 de Fevereiro de 2005).

O benefício legal da Recuperação Judicial foi requerido em 10 de junho de 2014, com despacho da decisão concessiva de deferimento em 12 de dezembro de 2014, determinado pelo Exmo. Dr. Juíz de Direito Marcelo Tsuno, titular da 7ª Vara Cível do Foro de Guarulhos, Comarca de Guarulhos, Estado de São Paulo, sob o número de processo nº 1018403-22.2014.8.26.0224.

Para elaboração deste documento, o **Grupo GTEX** contratou os serviços da **Developer Assessoria Administrativa Ltda**., empresa especializada em assessoria administrativa e planejamento estratégico.

Em síntese, o Plano de Recuperação Judicial aqui apresentado propõe a concessão de prazos e condições especiais para o pagamento das obrigações vencidas, bem como a utilização de meios legais para a reestruturação societária da Recuperanda, demonstrando a viabilidade econômica da empresa e a compatibilidade entre a geração de caixa no prazo projetado e a proposta de pagamento formulada, em comum acordo aos artigos 50, 53 e 54 da Lei 11.101/2005.

É parte integrante do presente documento: laudo de avaliação de bens móveis e imóveis elaborado por Audit Office – Auditoria, consultoria, perícia e Avaliação Patrimonial, CNPJ/MF nº 146.861.246/0001-62, realizado em 12 de março de 2015, através de seu responsável, Sr. Gilson Popes de Camargo, CRE 31.451 - SP.

2. Apresentação da Empresa

2.1. Dados Gerais

- Razão Social: GTEX BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A.

SEDE – Guarulhos
Rua Rosa Maffei, nº 376, Bonsucesso,
Município de Guarulhos – SP, CEP 07177-110
site: http://www.gtexbrasil.com.br .
CNPJ/MF 43.623.792/0001-63

- Objeto Social Principal:

"(i) A exploração dos ramos de indústria, comércio, importação e exportação de produtos de limpeza domissanitários, saneantes, de higiene animal, pessoal e afins, artigos de perfumaria e cosméticos em geral; (ii) a participação em sociedades comerciais na qualidade de acionista ou quotista – holding não financeira e; (iii) a prestação de serviços corporativos para sociedades das quais participe ou tenha vínculo".

- Razão Social: NUTRIX.SP COMERCIAL DE PRODUTOS DE LIMPEZA LTDA.
  CNPJ/MF 06.940.439/0001-80

- Razão Social: JNT INVESTIMENTOS LTDA.
  CNPJ/MF 09.674.082/0001-24

- Razão Social: OLEAGINOSAS MARANHENSES S.A. – OLEAMA.
  CNPJ/MF 06.265.581/0001-70

- Razão Social: PREMIER INDÚSTRIA DE PRODUTOS DE LIMPEZA LTDA.
  CNPJ/MF 04.648.918/0001-00

- Razão Social: ROSATEX DO NORDESTE PRODUTOS SANEANTES LTDA.
  CNPJ/MF 05.642.147/0001-07

- Razão Social: UNIÃO FABRIL EXPORTADORA S.A. - UFE.
  CNPJ/MF 33.393.133/0001-24

2.2. Missão, Visão e Valores.

Missão:

"Servir aos clientes e consumidores finais, oferecendo produtos e serviços de alta qualidade, gerando valor de forma crescente para os acionistas, funcionários e sociedade em geral. Inovar sempre, produzindo de forma sustentável e gerando novas oportunidades de trabalho".

Visão:

"Somos uma empresa em busca da liderança do mercado, fabricando produtos de limpeza. Estamos presentes com unidades fabris nos principais estados do Brasil, garantindo a distribuição para todo o território nacional. Somos reconhecidos pela excelência organizacional e pela forma como conduzimos nossos negócios em busca dos resultados planejados".

Valores :

- "Respeito ao ser humano e ao meio ambiente;
- Incentivo aos nossos profissionais e equipes;
- Ética, justiça e transparência em nossos relacionamentos".

2.3. Histórico da Empresa

O grupo Gtex, sob a denominação de ROSATEX, iniciou suas atividades em 1973, no município de Guarulhos-SP, com a fabricação de sabão de coco em pedra para venda direta aos consumidores residenciais, sob a marca comercial "URCA".

Ainda com uma tímida produção, a excelente qualidade de seus produtos, a aceitação e a consolidação da marca URCA levaram à rápida fidelização das donas de casas da região, o que proporcionou à ROSATEX uma rápida expansão de seu portifólio de produtos correlatos ao setor de limpeza doméstica, produtos estes cada vez mais aceitos pelos consumidores.

Ao longo dos anos, com a aceitação e consolidação da maca URCA, a empresa foi investindo no desenvolvimento de produtos correlatos ao setor de limpeza doméstica e em seu parque fábril, sempre tento como foco principal a produção e comercialização de produtos de alta qualidade

No ano de 1987 a empresa foi adquirida pelos atuais controladores, os quais já atuavam neste ramo, por meio de uma distribuidora de produtos de limpeza.

Naquele momento trata-se de uma respeitada, mas pequena fabricante de sabão em barra, que ocupava uma área de 400m² e dispunha de apenas 02 funcionários. Mas a partir deste ponto, a empresa que viria a ser a precursora do Grupo Gtex, foi desenvolvendo e consolidando seu relacionamento com as grandes redes varejistas de supermercado tais como *Grupo Pão de Açúcar, Walmart, Carrefour, Assai, Atacadão* e muitas outras.

Deste sólido relacionamento comercial, construiu-se um forte vínculo de confiança entre a Empresa e seus parceiros clientes, que se espalhou por todo o Brasil, mediante vendas em diferentes escalas aos mais variados e renomados varejistas e atacadistas nacionais.

Atualmente o Grupo Gtex comercializa uma ampla gama de produtos da linha de limpeza, oferecendo um portfólio equivalente a 93% dos produtos necessários à limpeza doméstica e à lavanderia.

Dentre esta ampla gama de produtos, destacam-se os sabões em pó, sabões em pasta, detergentes, amaciantes, limpa vidros, palha de aço, alvejantes, desinfetantes e, ainda hoje, o sabão em barra. Este rol de produtos chega ao mercado com a tradicional qualidade do Grupo Gtex com diferentes marcas, sendo suas principais: URCA (ainda a principal marca do Grupo Gtex), UFE (tradicional em produtos de coco), RUTH (líder nacional em seu segmento), Cristal, Aromas & Encantos, Amazon H2O (primeira linha de produtos de limpeza ecológica do Brasil), dentre outras marcas regionais.

Depois de quase três décadas de contínuo crescimento, além de competir com as grandes multinacionais do setor, o Grupo Gtex foi compelido a competir com marcas rivais em âmbito regional. Para responder a esta necessidade, a partir da segunda metade dos anos 2000, o Grupo passou a investir em plantas industriais localizadas em outros estados da federação, como Mato Grosso do Sul Maranhão e Pernambuco, para assim, conseguir atender os mercados locais com a qualidade esperada e racionalização de preços.

As unidades listadas permitiram ao Grupo Gtex o rápido atendimento da extensa área geográfica de atuação de seus clientes, contando ainda com um centro de distribuição alocado no município do Rio de Janeiro-RJ.

Tal estratégia de expansão mostrou-se acertada e possibilitou ao Grupo Gtex consolidar uma respeitável estrutura industrial, comercial e, especialmente, logística, o que o deixou em uma posição privilegiada dentre as empresas nacionais em relação ao seu mercado de atuação.

Já no final dos anos 2000, mesmo com todas unidades industriais anteriormente mencionadas em funcionamento sob comando centralizado, ainda coexistia um regime de gestão estanque entre as empresas, com sistemas de controle e estratégias independentes, que não coadunavam com o porte que o Grupo havia atingido. Em que pese todo esse desenvolvimento, o Grupo ainda era gerido da forma tradicional e familiar, que ensejou seu crescimento, mesmo que seus controladores estivessem cientes dos riscos apresentados por aquele modelo.

O custo desta estratégia de investimento em aquisição e expansão de mercado, ao mesmo tempo, criou um volume de dívidas bancárias considerável, que rapidamente viria a se tornar um sério problema de fluxo de caixa para a empresa.

Apesar dos problemas internos que surgiram, o Grupo Gtex gozava de grande credibilidade e excelente visibilidade no mercado, passando a ser visto com indisfarçável cobiça por parte de concorrentes e fundos de investimento que os procuravam com o intuito de entabular negócios e fechar parcerias.

Todo este histórico demonstra a importância das atividades do Grupo Gtex para seu mercado e para as microregiões onde suas atividades industriais e logísticas se concentram, o qual se mostra ameaçado em razão dos motivos que vamos elencar, os quais se pretende contornar com as medidas propostas por este Plano.

3. Motivos para o Pedido de Recuperação Judicial

Em que pese toda estrutura atualmente estabelecida, nota-se que ao longo de sua história a empresa sempre exerceu suas atividades com esmero e integridade, possuindo, em face disso, excelente conceito no mercado, bem como entre às instituições financeiras, fornecedores e clientes, mantendo a pontualidade no cumprimento de suas obrigações ao longo de mais de 42 (quarenta e dois) anos, apesar das constantes adversidades inerentes ao exercício da atividade produtiva brasileira.

A pesar de toda a credibilidade obtida em muitos anos de tradição em seu mercado de atuação, a empresa entrou em acentuado desequilíbrio financeiro, devido a fatores de ordem interna e externa, os quais serão explanados a seguir.

Com efeito, por diversas vezes a Empresa já enfrentou e sobrelevou muitas adversidades, sabidamente recorrentes na economia nacional, tais como oscilação cambial e de juros praticados no mercado financeiro, mas sempre graças à competência e zelo no exercício de suas atividades, tais intempéries foram transpostas, visando à preservação e crescimento sustentado de suas atividades.

Conforme descrito no histórico do Grupo Gtex, apesar das dificuldades financeiras apresentadas, em determinado ponto, suas atividades e sua penetração de mercado passaram a chamar a atenção de

concorrentes e fundos de investimento, os quais passaram a dialogar com o Grupo a fim de entabular negócio e parcerias.

Em 2010, uma dessas conversas evoluiu e os problemas crescentes resultantes do crescimento acelerado dos anos anteriores pareceu ganhar um desfecho positivo com o ingresso de um novo sócio e seu capital. Ao final de 2010,o Fundo de Investimento *Actis*, de capital Inglês, após intensa negociação, ingressou no quadro societário do GRUPO GTEX e passou a ser sócio controlador das empresas, com 51% de participação de seu capital social.

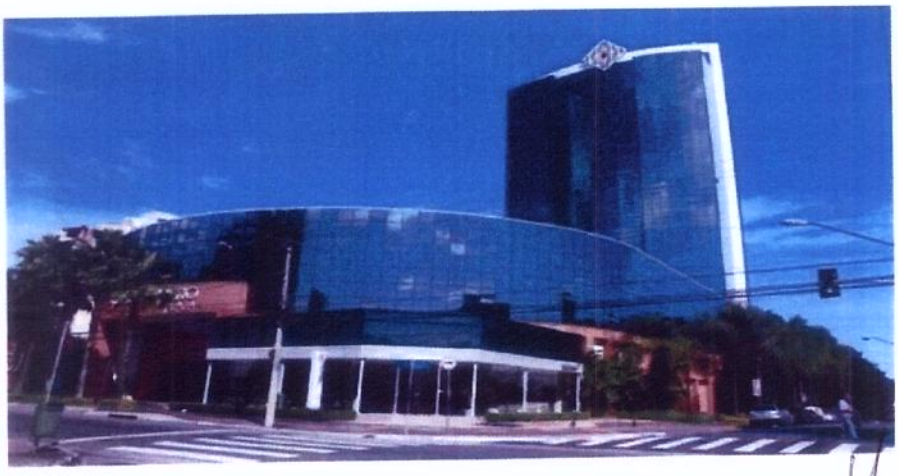
Um Conselho de Administração composto de cinco membros, dos quais três eram indicados pelo novo sócio controlador, que também indicou o principal executivo da companhia.

Naquele momento o cenário era promissor. Após o impacto inicial da grande crise financeira internacional de 2008, o Brasil iniciava o ano de 2010 em forte expansão econômica e o otimismo com a economia nacional estava em alta.

Com a chegada de um sócio capitalizado e detentor de *expertise* internacional, as perspectivas de crescimento eram as melhores possíveis. Planos já eram feitos para um futuro *IPO (Initial Public Offer* – oferta pública para abertura de capital), o qual especulava-se que seria levado a cabo nas bolsas mundiais, então ávidas por empresas de países emergentes que apresentassem tendência de crescimento nestes mercados.

Em curto espaço de tempo, o novo sócio ingressou com dezenas de milhões de reais nos caixas das empresas e determinou que o alto endividamento bancário fosse liquidado. Entretanto, o que parecia uma decisão extremamente racional, a diminuição de pagamento de juros, foi levada adiante de forma muito abrupta e acabou por consumir um grande volume de recursos, os quais fariam falta pouco tempo depois.

Em paralelo, procedeu-se à tão esperada "profissionalização" do Grupo, mediante contratação de conhecidos (e caros) executivos de mercado, concessão de amplo leque de benefícios, criação de chefias e níveis hierárquicos, integração de sistemas e mudança de sede administrativa, que deixou o município de Guarulhos e passou a ocupar um caro imóvel locado na região do Tatuapé, no município de São Paulo.



Em pouco mais de um ano o GRUPO GTEX passou a adotar práticas e hábitos de grandes e tradicionais multinacionais, fazendo com que sua cultura empresarial anterior gradualmente se tornasse pouco representativa nos negócios do Grupo.

A prioridade absoluta dos novos controladores era o aumento do *Market Share* (participação de mercado) do GRUPO GTEX, com o indisfarçado objetivo de uma futura abertura de capital, onde, supunha-se, todos os gastos e investimentos atuais seriam regiamente recompensados em um futuro próximo.

Como consequência desta política comumente chamada de "compra de mercado", o GRUPO GTEX passou a atuar de forma excessivamente agressiva para aumentar presença nas gôndolas dos seus clientes, aceitando vendas a preços e condições incompatíveis com seus custos.

Estrategicamente, acreditava-se que o alto volume de vendas compensaria a diminuição das margens, mas o que se observou, sucessivamente, foi: (i) acentuada queda das margens de rentabilidade, seguida por prejuízos; (ii) diminuição do capital de giro próprio e o reinício do endividamento bancário; e, somente então, (iii) crescimento do volume de vendas, ainda que inferior ao que era esperado.

Ou seja, a margem de rentabilidade foi sacrificada por uma busca no aumento de volume que, quando alcançado, foi insuficiente para compensar as crescentes perdas.

Entretanto, ainda seguindo a linha estratégica de aumento de participação de mercado, em 2011, o Grupo Gtex adquiriu uma outra empresa, também no ramo de produtos de limpeza, a Scarlat detentora da marca "BABY SOFT".

Porém, ao efetuar esta aquisição, o Grupo já não contava mais com o capital próprio que havia sido injetado no momento do ingresso dos sócios internacionais e, portanto teve de recorrer a um expressivo financiamento bancário para finalizar a operação.

Ademais, a nova empresa também demandou maior volume de capital de giro para atender as vendas efetuadas por ela e, novamente, os bancos foram os provedores destes recursos.

Considere-se que as altas taxas de juros existentes no mercado nacional, em especial para empresas que não gozam do benefício das taxas de juros oficiais normalmente destinadas àqueles que possuem e cultivam as melhores relações possíveis com os órgãos financiadores. Como demonstrado no quadro abaixo, as taxas de juros oficiais já superam a inflação dos iguais períodos, tornando o acumulo de juros um verdadeiro câncer dentro das empresas que necessitam de recursos.

ANO	SELIC - TAXA OFICIAL	INFLAÇÃO
2008	13,65%	5,90%
2009	8,65%	4,31%
2010	10,66%	5,91%
2011	11,76%	6,50%
2012	8,62%	6,15%
2013	8,29%	5,91%
2014	11,65%	6,41%
ACUMULADO	100,55%	49,06%

Fonte: BACEN

Ocorre que, na busca a todo custo pelo aumento de sua participação de mercado não houve preocupação com o mais básico dos preceitos empresariais, qual seja, a rentabilidade de suas operações. Equívoco estratégico que pode levar qualquer empresa à ruína.

No ano de 2012, face aos pífios resultados apresentados, o Fundo Actis substituiu o *CEO* responsável pelas operações, mas a situação do Grupo já estava demasiadamente comprometida.

O equívoco estratégico tornou as pretensões de abertura de capital, por parte do sócio controlador, cada vez mais distantes e improváveis, tornando o negócio desinteressante para o Fundo. Naquele momento o endividamento era extremamente preocupante e as reuniões de Conselho tornaram-se foco de atrito constante entre os sócios e os maus resultados levavam à paralisia administrativa da diretoria executiva.

No início de 2013 o mercado brasileiro já não apresentava as taxas de crescimento anteriormente esperadas, o otimismo havia se esvaído e as desavenças societárias se aprofundaram. Os novos sócios, acuados com a sequência de prejuízos e sem vislumbrar perspectivas de melhora, propuseram a cisão das operações e um rearranjo societário.

Passados meses de negociação, em novembro de 2013 o Fundo Actis deixou as sociedades que originalmente compunham o Grupo Gtex, cujo controle integral retornou aos sócios anteriores, os quais, em contrapartida assumiram a maior parte das dívidas bancárias existentes e cederam toda a participação societária da empresa Scarlat para o sócio retirante.

Após a retomada do controle, os antigos sócios renegociaram com seus clientes reajustes de preços dos produtos, para que fosse iniciada a reposição das margens aos antigos patamares. Parte dos clientes anuiu, parte não. As vendas caíram, mas os prejuízos começaram a ser minimizados, uma vez que a política comercial deixou de buscar a venda a qualquer custo.

Contudo, mesmo com toda a mudança de política comercial, que estava em curso, dívidas se mostraram muito superiores à capacidade de geração de caixa das empresas e passaram a ameaçar à própria estrutura operacional do Grupo, que, em alguns momentos, teve de decidir entre a compra de matéria prima e insumos, para atender aos seus clientes, ou o pagamento de juros e amortizações financeiras, garantindo o capital de giro financeiro mínimo para as suas atividades.

Ainda que ascensão da "nova classe média" no Brasil, seja um fato promissor, inclusive para o setor de limpeza doméstica, atualmente, experimentamos uma desaceleração do mercado, em razão da excessiva prudência dos agentes macroeconômicos, gerada especialmente pelas incertezas políticas que tanto têm mobilizado a população insatisfeita em sucessivos protestos e reivindicações.

Sendo assim, por um lado, as pressões para quitar ou não renovar as linhas de crédito existentes foram se avolumando; os custos para renovar as linhas de crédito ou contratar novas, tornaram-se mais caras, fazendo com que seu caixa fosse direcionado a priorizar o pagamento de dívidas financeiras em detrimento do giro de produção.

Além disso, neste período, aumentos salariais benéficos ao trabalhador e acima da inflação, negociados em âmbito setorial, têm produzido um constante aumento no custo de mão de obra das empresas, que raramente é passível de ser transferido para o preço final dos produtos. Este efeito se multiplica quando os encargos trabalhistas, conhecidamente altos em nosso país, atuam sobre qualquer aumento concedido. Nessa linha, vale observar que nos últimos anos o reajuste salarial médio foi de 7,63% ao ano, portanto acima da inflação oficial mensurada, conforme podemos verificar no quadro abaixo.

ANO	REAJUSTE SALARIAL MÉDIO	INFLAÇÃO
2011	7,50%	6,50%
2012	7,00%	6,15%
2013	8,00%	5,91%
2014	8,00%	6,41%
ACUMULADO	34,17%	27,41%

Fonte: RH Grupo Gtex, Banco Central

Além disso, custos como o aumento de preços dos serviços prestados por concessionárias de energia e saneamento também impactam no custo do produto vendido. Em um mercado de grandes

competidores e clientes poderosos, tais aumentos de custos não conseguem ser repassados na mesma velocidade ao preço do produto final.

Todavia, não obstante as atuais dificuldades financeiras, certamente passageiras, a preocupação social continua foco de atenção para o desenvolvimento dos negócios do Grupo Gtex.

Atualmente as empresas do Grupo possuem quase setecentos postos de trabalho diretos e mais de três mil indiretos, que envolvem, principalmente, profissionais de logística e promoções de vendas que atuam diretamente em seus clientes.

Durante toda sua história, o Grupo Gtex sempre considerou seus colaboradores como peças fundamentais para seu sucesso empresarial e fomento do crescimento constante e sustentável que se demonstrou. Para tanto, seus colaboradores sempre se sentiram seguros e amparados pela empresa para qual destinavam seu trabalho, recebendo a segurança de uma empresa sempre em crescimento, além de cursos de aprimoramento, planos de saúde, vale-transporte, alimentação e contínuas melhorias nas condições de trabalho.

A sustentabilidade sempre foi uma grande preocupação do Grupo, que possui um compromisso em cada etapa da sua cadeia de produção e consumo, dando o destino correto para cada tipo de resíduo, além do correto tratamento de efluentes em cada uma de suas unidades.

Ao longo de toda a sua história, o Grupo Gtex obteve inúmeras certificações visando garantir um alto padrão de produção e qualidade de seus produtos, ganhando alta credibilidade em suas atividades.

Em que pesem os esforços administrativos e comerciais e toda sua preocupação social, resultou desse cenário, a necessidade do pedido de Recuperação Judicial, para que o Grupo, apoiado nas regras da Lei 11.101/2005 de Recuperação de Empresas, supere sua crise econômico-financeira, uma vez que sua posição no mercado e sua capacidade inspiram a convicção de superação dessa situação transitória.

Apesar dos motivos expostos, levando em consideração o histórico da Empresa, sua capacidade econômica, sua reconhecida marca e a seriedade em sua gestão, identificamos que esta é uma situação transitória e que poderá ser superada, com as medidas de reestruturação em curso e a ajuda do pedido de Recuperação Judicial ajuizado.

4. Mercado e Perspectivas

O aumento do poder aquisitivo dos brasileiros também impacta o setor de limpeza. A expectativa é de que, até o final de 2016, o Brasil se torne o terceiro maior mercado mundial de produtos de limpeza doméstica, subindo uma posição no *ranking* mundial. Atualmente, o mercado brasileiro já tem potência suficiente para deixar para trás países como Estados Unidos, China e Japão.

O fator decisivo para essa ampliação de mercado foi o aumento da classe C, que recebeu a migração de homens e mulheres economicamente ativos, que, até então, estavam enquadrados nas classes D e E. Em se tratando de produtos necessários, a população continua os adquirindo, mesmo que fatores externos ou instabilidades econômicas freiem parcialmente o crescimento do país.

De acordo com anuário da *Associação Brasileira das Indústrias de Produtos de Limpeza e Afins (Abipla)*, em 2012, o brasileiro gastou aproximadamente R$ 272 com produtos de limpeza. Tal gasto médio aumentou 41,5% nos últimos cinco anos e demonstra um viés de alta para os próximos anos.

A cesta de limpeza é composta de sabão em pedra, detergente liquido para louça, detergente para lavar roupas, amaciante, inseticida, água sanitária, alvejante sem cloro, esponja de aço, esponja sintética, cera para assoalhos, *cleaners* e purificadores de ar.

Hoje, a manutenção do lar lidera o *ranking* de gastos dos brasileiros, com 25,5% do total. Estão neste item despesas com aluguel, impostos e taxas, e contas de luz, água e gás. A alimentação aparece na sequência com 16,9%. Já saúde, medicamentos, higiene pessoal e limpeza respondem por 8,6% do consumo total dos brasileiros. Completam a lista transportes (7,5%), materiais de construção (5,1%), vestuário e calçados (4,7%), recreação e viagens (3,5%), educação (2,5%), eletrônicos (2,2%), móveis e artigos do lar (1,8%) e fumo (0,5%).

4.1. O Grupo GTEX e o Mercado Brasileiro

No recente cenário macroeconômico brasileiro, estatísticas gerais apontam que cerca de 40 milhões de pessoas antes consideradas pobres ascendessem à classe média e ao mercado de consumo.

A partir desta percepção, cunhou-se o termo da "nova classe média". Em que se pese qual seria o verdadeiro alcance de consumo deste novo estrato socioeconômico e os limites financeiros oficiais considerados para delimitar estas classes, é uma realidade que o mercado consumidor interno nacional foi sensivelmente ampliado no decorrer dos anos 2000.

Dentre os principais fatores deste fenômeno, pode-se apontar a ampliação da renda familiar média em razão da contínua correção do salário mínimo em índices acima da inflação e o reforço de programas de distribuição de renda aplicados pelo governo federal.

Diversos estudos apontam que esta é uma tendência que deve se consolidar nos próximos anos. Segundo estudo realizado pela *Serasa Experian*, a próxima década será a de ascensão para a classe alta e redução ainda maior da pobreza. A classe baixa passará de 49 milhões de pessoas em 2013 para 20 milhões em 2023, uma redução de 59%, segundo a pesquisa Faces da Classe Média realizada em parceria com o *Instituto Data Popular*.

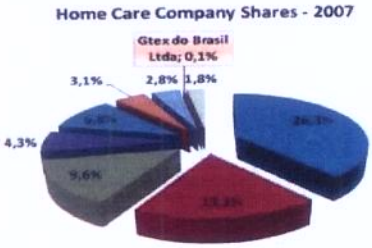
A classe média passará de 108 milhões para 125 milhões de pessoas em uma década – crescimento de 16%. Já a classe alta terá um salto de 61%, passando de 44 milhões para 71 milhões de brasileiros, mostra o estudo, deixando clara ainda a concentração de renda no país. A pesquisa considera parte da classe média as famílias que têm renda mensal, por pessoa, entre R$ 320 a R$ 1.120.

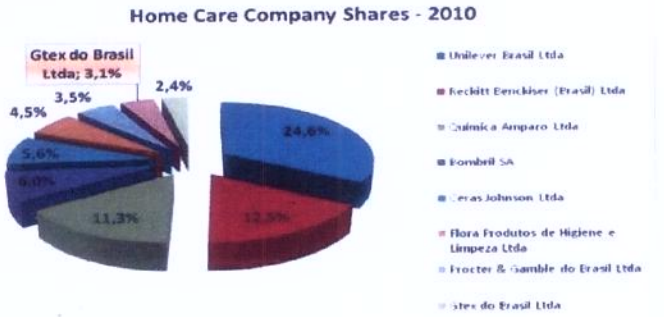
Outro fator, considerado recente, mas que poderá impactar positivamente no setor de limpeza, é a constatação de que o recurso natural água se torna cada vez mais escasso. Seja por mudanças climáticas provocadas pelo homem ou pelo crescimento rápido da população e consumo acima da reposição deste recurso, é fato que o Brasil entrou no rol de países que poderão ter problemas de abastecimento de água nos próximos anos.

Esta constatação pode beneficiar indústrias do setor de limpeza, dado que as pessoas que usualmente utilizavam grandes quantidades de água para limpeza terão de reduzir seu consumo e apelar para produtos, classificados como *surface*, que possam surtir o mesmo efeito final.

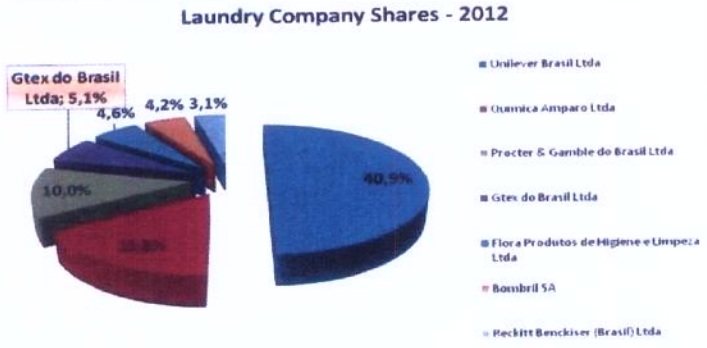
Por sua vez, o aumento do número de lares com infraestrutura de esgoto e água encanada, combinado a melhora da renda, também eleva o consumo de produtos de limpeza para a manutenção do lar.

Inserida neste mercado o Grupo Gtex possui relevante participação em seus segmentos de atuação. De acordo com dados da *Euromonitor* e da *Kantar Wordpanel*, podemos visualizar nos gráficos abaixo o posicionamento do Grupo Gtex no mercado brasileiro.



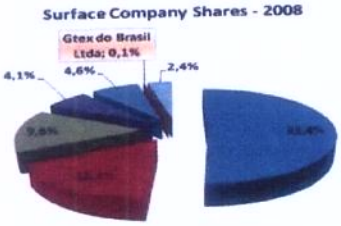


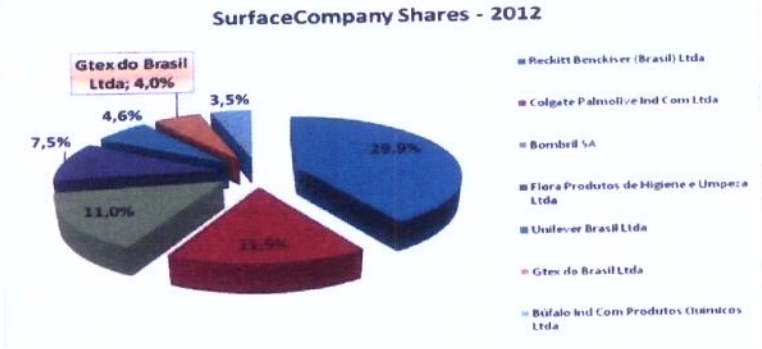
A participação do Grupo Gtex no mercado de limpeza classificado como Home Care foi expressiva entre 2007 e 2010, saltando de 0,1% para 3,1%, passando a figurar entre as 08 maiores do segmento.



A participação do Grupo Gtex no mercado de limpeza classificado como Laundry Care foi superior a 100% entre 2008 e 2012, saltando de 2,4% para 5,1%, passando a figurar entre as 04 maiores deste segmento.

Em 2013 o amaciante diluído Urca, produzido pelo Grupo Gtex, já figurava em 6º lugar no *ranking* nacional de vendas em volume e faturamento. Atualmente, este produto é o 3º mais vendido nacionalmente em seu segmento.





A participação do Grupo Gtex no mercado de limpeza classificado como Surface Care foi expressiva entre 2008 e 2012, saltando de 0,1% para 4,0%, passando a figurar entre as 06 maiores companhias deste segmento. Este segmento teve crescimento, em volume, acentuado no Brasil entre os anos de 2011 e 2013, passando de 65milhões de litros para 79milhões de litros, alta de 22%.

Entre os anos de 2011 e 2013, todos os segmentos de produto nos quais a empresa possui participação cresceram. Ainda em 2013, a empresa recebeu certificados emitidos pela *ABAD/Nielsen* pela pesquisa *Marcas em Destaque* sobre a comercialização de produtos de suas marcas nos mercados varejistas independentes. A marca Ruth Care foi a grande vencedora ao ser escolhida como marca líder regional na categoria Sabão em Barra. As marcas UFE e Rio também estão entre as marcas mais lembradas na mesma categoria. Urca ficou entre as mais lembradas nas categorias de Desinfetante, Amaciante de Roupas e Limpa Vidros.

Observando este mercado, a evolução de sua participação e o reconhecimento de suas marcas ao longo destes últimos anos, o Grupo Gtex enxerga positivamente suas possibilidades, em meio ao seu maior desafio empresarial, a reorganização profunda de suas atividades, visando sua perpetuação com a solidez necessária ao enfrentamento dos grandes *players* globais atuantes no mercado brasileiro de produtos de limpeza.

4.2. A Conjuntura Macroeconômica

Ainda um desdobramento da crise que assolou o mundo em 2008 e em muito contribuiu para a derrocada da Empresa, recentes fatos econômicos em curso nos anos de 2010 a 2014, tais como a crise na Zona do Euro e o rebaixamento da nota dos títulos da dívida americana e da nota de vários países europeus por uma agência de avaliação de riscos, fizeram com que o mercado mundial perdesse velocidade e desenhasse um possível quadro recessivo. Apenas a expectativa de um cenário como este, levou as nações a buscarem proteção e diminuírem o consumo de bens e serviços, aumentando o desemprego, na zona do Euro, e o consumo, na zona do Euro, América do Norte e Japão, este último assolado por grandes desastres naturais. A chamada "Primavera Árabe" que causou instabilidades políticas em países da África e Ásia, também contribuiu para este cenário.

Expectativas de desaceleração da economia chinesa, que impulsionou o mundo ao longo da última crise mundial, fizeram com que o receio invadisse os mercados financeiros e empresas do mundo inteiro perdessem seu valor em bolsa de valores e tivessem seu custo de captação de recursos majorado, levando a paralisação de alguns investimentos programados.

Neste contexto, o Brasil sofreu algum revés, diminuindo as expectativas de crescimento do PIB, para os próximos anos. Apesar destes fatos, a realização de eventos de classe mundial como a Copa do Mundo e as Olimpíadas, um nível bom de reservas em moeda forte, além do surgimento de uma nova classe C, com emprego, apetite ao consumo e facilidades de crédito, faz o país ser bastante atrativo em meio a tantas turbulências em curso nas diversas partes do mundo.

Atualmente, o Governo Federal enfrenta a crise mundial e seus desdobramentos através do incentivo ao consumo interno, com programas de distribuição de renda a abrindo novas linhas de crédito, para aquecimento da economia ao contrário da maioria dos países, principalmente Europeus, onde apenas medidas restritivas de gastos foram tomadas.

Em que pesem o recente momento político e econômico brasileiro, com uma leve escalada da inflação, uma recessão técnica em parte de 2014 e um aumento na tributação das atividades e da renda em 2015, o aumento da renda e os incentivos diretos ao consumo, fazem o Grupo GTEX, pego em meio a um período particularmente turbulento, enxergar positivamente suas perspectivas de retomada e crescimento, no mercado brasileiro.

Tal cenário empresarial e econômico foi ponderado e se reflete de forma conservadora nas premissas adotadas na presente proposta.

5. A Reestruturação Operacional

É de conhecimento geral que o processo jurídico da Recuperação Judicial, por si só, não recupera a atividade operacional da empresa. Tendo clara esta visão, anteriormente ao ingresso do pedido de Recuperação Judicial a Empresa já engendrava esforços no sentido de reestruturar suas atividades operacionais, e permanece focada nessa linha a que atinja o equilíbrio necessário para que suas atividades obtenham a geração de caixa fundamental à sua recuperação operacional e ao pagamento dos seus credores.

Nesse sentido, vale mencionar algumas das medidas já adotadas ou que estejam em vias de serem adotadas no processo de reestruturação da Empresa:

5.1. Medidas Administrativas- Gerenciais

- Melhora da eficiência operacional da mão de obra, com capacitação dos colaboradores;
- Reduções de valores de contratos de terceiros, além da adoção rígidos critérios de controles no monitoramento dos serviços;
- Treinamento em melhorias de produtividade e Programas de Qualidade;
- Fusão de empresas para redução dos custos societários;
- Implantação de controle rigoroso de fluxo de caixa e revisão do sistema integrado de gestão; e,
- Implantação de novas políticas de RH que permitam a retenção de colaboradores.

5.2. Medidas Operacionais

- Controle de estoques e busca e incremento de novos fornecedores;

- Estudos para encerramento de unidades/filiais deficitárias ou que não possuam mais sinergia com a atual estratégia do Grupo; e,
- Melhora no aproveitamento das linhas de produção e alocação de mão de obra direta.

5.3. Medidas Comerciais

- Revisão dos cálculos de custos e margens, permitindo controles mais apurados e reações mais rápidas às disputas por clientes; e,
- Reanálise da carteira de clientes objetivando a identificação das margens de contribuição por cliente, região e canais de distribuição.

5.4. Medidas Financeiras

- Aprimoramento dos modelos de acompanhamento orçamentário, objetivando o controle de custos;
- Redução no pagamento de juros e amortizações que se apresentavam em patamares extremamente elevados no período que precedeu o ajuizamento do pedido de Recuperação Judicial; e,
- Obtenção de novas linhas de crédito em novos parceiros e renegociação de taxas objetivando a retomada gradual e austera dos negócios.

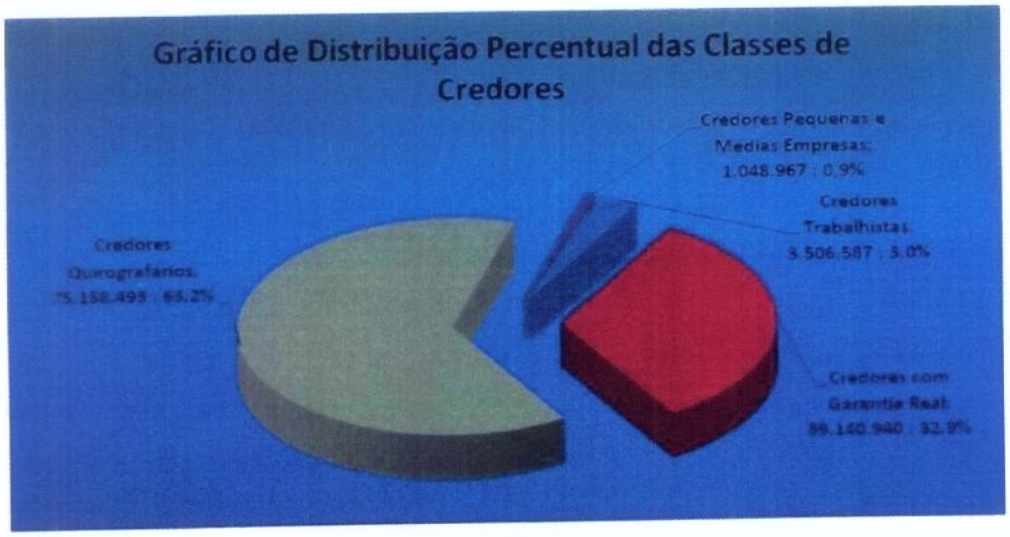
Fica a critério da empresa, como meio de manutenção e recuperação de suas atividades operacionais, prestar garantia com quaisquer bens do seu ativo permanente que estiverem livres, objetivando compor ou reforçar seu capital de giro.

Com base nas medidas administrativas, operacionais, financeiras e comerciais acima listadas, que estão sendo ou serão implementadas, a empresa pretende se tornar mais robusta e saudável, recuperando sua competitividade e dando continuidade aos seus planos de crescimento.

6. Quadro de Credores

Com base nos documentos entregues em juízo por ocasião do Pedido de Recuperação Judicial, temos a seguinte distribuição de credores, sujeitos aos efeitos do pedido de Recuperação Judicial ajuizado:

Composição da Dívida por Classe de Credor (em R$)	
Credores Trabalhistas	**3.506.587**
Credores com Garantia Real	**39.140.940**
Credores Quirografários	**75.158.493**
Credores Pequenas e Médias Empresas	**1.048.967**
Total do Quadro de Credores	118.854.987



7. Análise Retrospectiva Econômico-Financeira

A seguir, analisaremos as demonstrações contábeis do período anterior ao pedido de Recuperação Judicial, visualizando alguns dos índices econômico-financeiros.

7.1. Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL DO PERÍODO - GRUPO GTEX (Valores em Reais)				
ATIVO	2011	2012	2013	10/06/2014
CIRCULANTE				
Disponível	11.467.410	19.646.988	1.658.814	7.517.742
Clientes	38.154.140	35.913.638	21.282.238	21.005.952
Contas a Receber - Coligadas	0	0	59.397.917	102.081.825
Estoques	18.685.833	18.930.148	9.799.250	18.271.658
Adiantamentos - Diversos	49.245.501	58.522.205	6.021.393	3.580.264
Impostos a Recuperar	3.753.944	7.631.409	7.990.330	15.663.656
Despesas antecipadas	178.820	652.658	3.442.879	3.055.992
Total do Ativo Circulante	**121.485.648**	**141.297.046**	**109.592.821**	**171.177.088**
NÃO CIRCULANTE				
Outros Créditos	2.545.791	41.556.725	40.888.610	40.026.991
Investimentos	41.089.826	36.787.199	1.110.903	1.110.903
Imobilizado	99.022.523	99.503.839	110.634.946	89.987.811
Depreciação Acumulada	-36.874.594	-61.828.828	-74.886.779	-59.097.227
Total do Ativo Não Circulante	**105.783.548**	**116.018.936**	**77.747.680**	**72.028.478**
ATIVO TOTAL	**227.269.196**	**257.315.982**	**187.340.500**	**243.205.565**

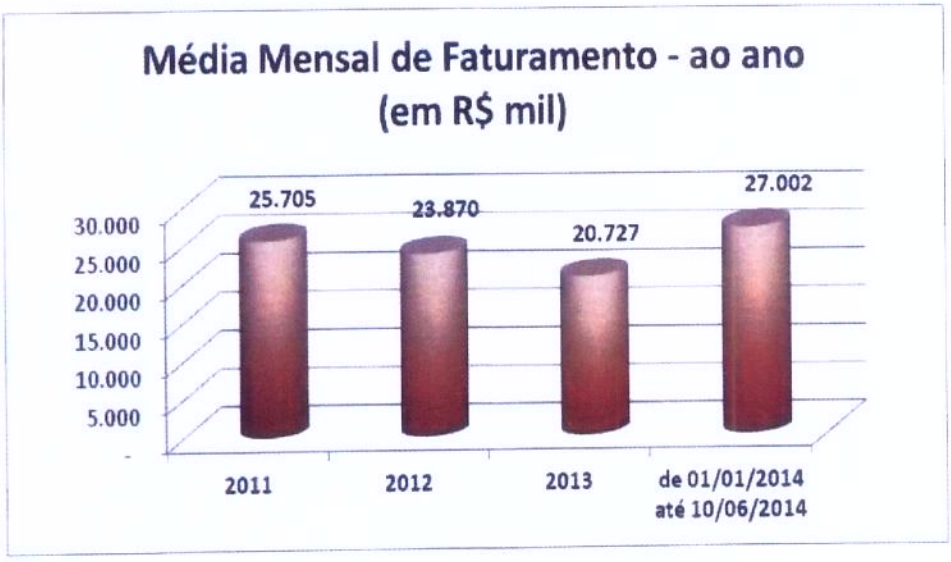
BALANÇO PATRIMONIAL DO PERÍODO - GRUPO GTEX (Valores em Reais)				
PASSIVO	2011	2012	2013	10/06/2014
CIRCULANTE				
Fornecedores	30.988.448	31.252.787	20.531.514	25.820.896
Fornecedores - Coligadas			18.358.644	36.752.488
Empréstimos e Financiamentos	26.333.925	18.045.630	23.969.726	38.698.084
Impostos e contribuições a recolher	8.048.993	24.792.758	30.919.407	38.474.253
Salários e ordenados a pagar	4.173.030	4.329.210	4.066.268	3.729.373
Adiantamentos - Coligadas	0	0	38.274.217	60.964.781
Créditos de Clientes	46.524.271	49.088.355	2.412.216	1.918.547
Contas a pagar	7.811.808	4.043.308	4.393.849	2.471.639
Total do Passivo Circulante	**123.880.476**	**131.552.048**	**142.925.839**	**208.830.062**
NÃO CIRCULANTE				
Empréstimos e Financiamentos	75.815.923	100.255.330	40.260.947	30.566.153
Outros	24.236.615	30.197.314	32.808.367	33.812.770
Total do Passivo Não Circulante	**100.052.538**	**130.452.644**	**73.069.314**	**64.378.923**
PATRIMONIO LIQUIDO				
Capital Integralizado	115.287.076	135.287.076	135.687.076	135.687.076
Prejuizos Acumulados	-133.525.968	-154.132.176	-178.498.119	-172.733.372
Reservas de Reavaliação Patrimoni	14.168.190	14.156.390	14.156.390	14.261.879
AFAC	7.406.884	0	0	0
Resultado	0	0	0	-7.219.003
Total do Patrimônio Líquido	**3.336.182**	**-4.688.710**	**-28.654.653**	**-30.003.420**
PASSIVO TOTAL	**227.269.196**	**257.315.982**	**187.340.500**	**243.205.565**

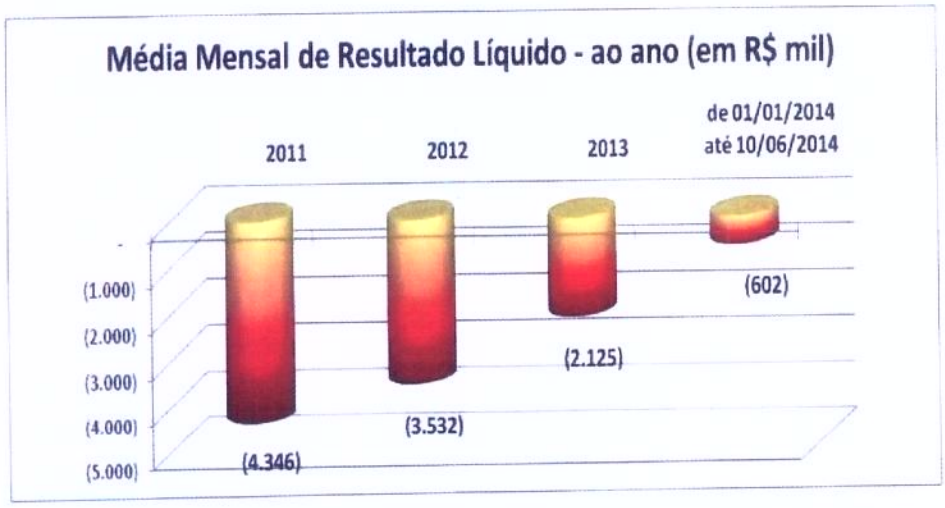
7.2. Demonstração do Resultado do Exercício – DRE

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS DOS EXERCÍCIOS - GRUPO GTEX (Valores em Reais)				
DRE	2011	2012	2013	de 01/01/2014 até 10/06/2014
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	**308.460.665**	**286.441.392**	**248.726.044**	**143.112.649**
(-) Devoluções	(15.629.008)	(14.112.137)	8.093.522	(3.964.670)
(-) Impostos sobre as Vendas	(62.622.555)	(56.443.093)	(51.989.935)	(28.175.431)
	(78.251.563)	**(70.555.230)**	**(43.896.413)**	**(32.140.101)**
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	**230.209.102**	**215.886.162**	**204.829.631**	**110.972.549**
(-) Custos dos Produtos Vendidos	(190.538.846)	(165.768.819)	(147.980.083)	(81.505.139)
LUCRO BRUTO	**39.670.256**	**50.117.342**	**56.849.548**	**29.467.410**
Despesas Gerais e Administrativas	(15.493.067)	(25.938.850)	(17.147.987)	(6.502.640)
Despesas com Vendas	(3.057.357)	(23.387.071)	(23.038.188)	(13.927.945)
Despesas com Marketing	(51.332.673)	(2.927.050)	(3.620.613)	(1.686.618)
Despesas com Distribuição	(9.552.615)	(16.835.896)	(16.241.525)	(8.080.143)
	(79.435.712)	**(69.088.867)**	**(60.048.313)**	**(30.197.345)**
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINA	**(39.765.456)**	**(18.971.524)**	**(3.198.765)**	**(729.935)**
Despesas financeiras	(13.641.167)	(14.582.963)	(15.258.081)	(6.850.617)
	(13.641.167)	**(14.582.963)**	**(15.258.081)**	**(6.850.617)**
LUCRO OPERACIONAL APÓS RESULTADO FINANCE	**(53.406.623)**	**(33.554.487)**	**(18.456.846)**	**(7.580.552)**
Outras Despesas/Receitas Não Operacionais	1.255.488	(8.829.671)	(7.044.924)	578.867
LUCRO ANTES DE IR/CS	**(52.151.135)**	**(42.384.158)**	**(25.501.770)**	**(7.001.685)**
(-) Provisão para IRPJ/CSLL	-	-	-	(217.318)
RESULTADO LÍQUIDO	**(52.151.135)**	**(42.384.158)**	**(25.501.770)**	**(7.219.003)**

Analisando as demonstrações contábeis dos últimos quatro anos, podemos constatar que a empresa, no período compreendido entre 2009 e 2011, elevou consideravelmente seu faturamento. Contudo, a alavancagem de vendas foi seguida pela alavancagem de seu endividamento com instituições financeiras.

O endividamento financeiro, por sua vez, elevou o custo como um todo, culminado, no exercício de 2012 com a redução das linhas financeiras e consequente transferência de parte das dívidas para os fornecedores.





Podemos verificar que apesar dos prejuízos relatados nos últimos anos, proporcionalmente a receita bruta apurada eles vem sendo minimizados, reduzindo-os de 16,9% em 2011 para 2,23% até 10/06/2014, através das ações de melhoria de preços e redução de custos que já começaram a ser implementadas e deverão surtir efeito nos próximos anos. Isso demonstra o compromisso com a austeridade que os antigos sócios assumiram ao reassumir o Grupo.

7.3. Índices Econômico-Financeiros

Os índices econômico-financeiros são parâmetros para a avaliação da evolução da atividade da empresa e servem para alertar sobre a trajetória que a mesma está seguindo. Abaixo poderemos ver os índices relativos ao período de 2011 a 2014.

ÍNDICES DE ENDIVIDAMENTO	2011	2012	2013	10/06/2014
Endividamento de Curto Prazo ECP = PC / AT =	54,51%	51,12% ↓	76,29% ↑	85,87% ↑
Endividamento de Longo Prazo ELP = PELP / AT =	44,02%	50,70% ↑	39,00% ↓	26,47% ↓
Endividamento com Fornecedores Efor. = Forn. / AT =	13,64%	12,15% ↓	20,76% ↑	25,73% ↑
ÍNDICES DE LIQUIDEZ	**2011**	**2012**	**2013**	**10/06/2014**
Liquidez Geral LG = AC + ARLP / (PC + PELP) =	1,015	0,982 ↓	0,867 ↓	0,890 ↑
Liquidez Imediata LI = D / PC =	0,093	0,149 ↑	0,012 ↓	0,036 ↓
EBITDA	**2010**	**2011**	**2012**	**10/06/2014**
EBITDA EBITDA = LOAJI / ROL =	-39.765.456	-18.971.524 ↑	-3.198.765 ↑	-729.935 ↑
MARGEM OPERACIONAL M.O. = LUCRO OPER / FAT LÍQ =	-17%	-9% ↑	-2% ↑	-1% ↑

7.3.1. Endividamento

Conforme os índices de endividamento acima, podemos ver a alteração no perfil da dívida da empresa, migrando do longo para o curto prazo, devido à necessidade de renovar as linhas de financiamento cada vez mais rapidamente, aumentando o volume dos recursos tomados e aumentando os juros, precificados pelo mercado através da percepção maior de risco em relação ao Grupo.

Os problemas com fornecedores também se tornam evidentes quando visualizamos o crescimento do endividamento com estes, devido a obrigatoriedade de manutenção dos giros do capital junto às instituições financeiras em detrimento da atividade produtiva do Grupo.

7.3.2. Liquidez

Podemos verificar uma leve melhora da liquidez geral da empresa, devido as medidas de austeridade já tomadas e em curso. Porém, percebemos a dificuldade de curto prazo do Grupo em honrar seus compromissos, quando visualizamos a piora do índice de liquidez imediata.

7.3.3. EBITDA

Conforme os números acima, podemos verificar a melhora da margem operacional e do EBITDA (Lucro Antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortizações), também resultado da austeridade na condução dos negócios e do reposicionamento de preços buscado pelo Grupo, mostrando o compromisso de seus sócios na recuperação dos negócios.

8. Viabilidade Econômico-Financeira

O Plano de Recuperação Judicial do Grupo GTEX, procura (i) preservar os bens intangíveis da empresa tais como Marca e rede de distribuição, (ii) maximizar a recuperação dos créditos de todos os Credores, estabelecendo de forma detalhada prazos e condições de pagamento; (iii) dar a clareza necessária ao conjunto de credores, para que estes acompanhem todo o processo de liquidação das dívidas da empresa; e (iv) devolver à empresa, após o término do processo judicial, sua saúde financeira e capacidade econômica para manutenção de suas atividades futuras.

Após a identificação dos motivos que afetaram a capacidade de geração de caixa da Empresa e revendo sua estratégia e posicionamento, conforme o contexto de perspectivas macroeconômicas apresentado, abaixo estão estabelecidas as premissas para as projeções econômico-financeiras da Devedora.

A Devedora encontra-se em um segmento de mercado de grande competitividade, onde os *players* internacionais predominam, tendo como clientes grandes redes de atacado e varejo com alto poder de barganha.

Ressalte-se que os números adotados são bastantes conservadores em relação ao desempenho futuro da Devedora, visando um cenário realista e factível do ponto de vista de desempenho mercadológico.

8.1. Premissas

- **Período de Projeção:** 13 (treze) anos;

- **Receita Bruta Projetada**: devido ao potencial produtivo e de mercado da empresa, estimamos um crescimento acelerado ao longo dos primeiros anos estabilizando após o 6º ano das projeções;

- **Custo das Mercadorias Vendidas**: assumimos que os custos das mercadorias vendidas permanecerão sofrerão uma queda gradual de 4% ao longo do período projetado, visto que a empresa, atualmente, já adquire suas matérias primas e insumos à vista, ainda com poucos descontos comerciais;

- **Despesas Operacionais**: a redução de custos e despesas operacionais é parte importante da estratégia do Grupo Gtex para manter-se competitivo em seu mercado de atuação. Tal conduta passou a fazer parte do dia-a-dia da empresa, eventuais reduções serão obtidas através do crescimento das vendas, que diluirá parte dos custos fixos inerentes à operação, os quais representarão menos pontos percentuais sobre a receita auferida;

- **Operações não sujeitas aos efeitos diretos da Recuperação Judicial:** caso sejam verificadas tais operações, estas serão resultado de livre negociação entre as partes e poderão impactar nas projeções realizadas;

- **Passivo Tributário:** o Grupo destinará, desde o primeiro ano, valores para pagamento dos impostos em atraso que deverão ser pagos nas condições previstas nos planos de recuperação fiscal disponíveis para cada tipo de tributo.

- **Reinvestimento Produtivo:** o Grupo destinará, desde o segundo ano das projeções, valores para renovação e manutenção de seu parque fabril, visando a manutenção de sua competitividade ante ao mercado e, por consequência, sua perpetuação para o pagamento aos credores sujeitos ao processo recuperacional ora existente.

- O saldo de caixa final resultante após o pagamento dos credores, quando existente, será destinado ao reinvestimento na atividade e à recomposição de caixa da Recuperanda;

- As projeções foram todas estabelecidas em valor presente e não contemplam efeitos inflacionários, seja nas despesas ou nas receitas. Considera-se que, no longo prazo, o efeito inflacionário será repassado ao preço de venda de maneira uniforme na matriz de receitas e dispêndios da Empresa, mantendo, deste modo, a rentabilidade projetada, a geração de caixa e a capacidade de pagamento resultante.

8.2. Projeções

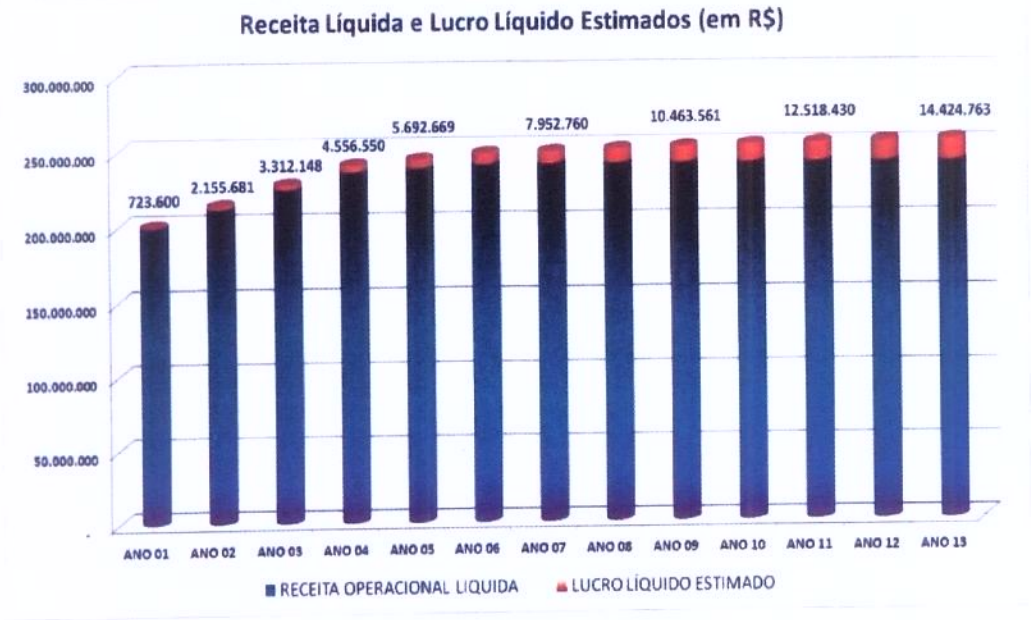
As projeções abaixo são baseadas nas premissas elencadas no item "8.1" acima, bem como nas ações de reestruturação citadas anteriormente.

Demonstração do Resultado Operacional Projetado e Estimativa de Utilização dos Recursos

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (Estimativa em R$)	ANO 01	ANO 02	ANO 03	ANO 04	ANO 05	ANO 06	ANO 07	ANO 08	ANO 09	ANO 10	ANO 11	ANO 12	ANO 13
RECEITA OPERACIONAL BRUTA ESTIMADA	258.000.000	273.480.000	289.888.800	304.383.240	307.427.072	310.501.343	310.501.343	310.501.343	310.501.343	310.501.343	310.501.343	310.501.343	310.501.343
DEDUÇÕES DA RECEITA	(58.000.000)	(61.480.000)	(65.168.800)	(68.427.240)	(69.111.512)	(69.802.628)	(69.802.628)	(69.802.628)	(69.802.628)	(69.802.628)	(69.802.628)	(69.802.628)	(69.802.628)
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	200.000.000	212.000.000	224.720.000	235.956.000	238.315.560	240.698.716	240.698.716	240.698.716	240.698.716	240.698.716	240.698.716	240.698.716	240.698.716
CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	(143.000.000)	(150.732.000)	(159.101.760)	(166.348.980)	(167.297.523)	(168.248.402)	(167.526.306)	(166.804.210)	(166.082.114)	(165.360.018)	(164.878.620)	(164.156.524)	(163.434.428)
MARGEM BRUTA OPERACIONAL	57.000.000	61.268.000	65.618.240	69.607.020	71.018.037	72.450.313	73.172.410	73.894.506	74.616.602	75.338.698	75.820.095	76.542.192	77.264.288
DESPESAS OPERACIONAIS	(46.200.000)	(50.244.000)	(52.809.200)	(54.977.748)	(55.050.894)	(55.120.006)	(54.638.608)	(54.157.211)	(53.675.814)	(52.553.717)	(52.231.621)	(51.509.525)	(50.787.429)
LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO	8.800.000	11.024.000	12.809.040	14.629.272	15.967.143	17.330.308	18.533.801	19.737.295	20.940.788	22.184.981	23.588.474	25.032.666	26.476.859
DESPESAS FINANCEIRAS	(7.740.000)	(7.794.180)	(7.826.998)	(7.761.773)	(7.178.250)	(6.520.528)	(6.520.528)	(5.589.024)	(5.123.272)	(4.657.520)	(4.657.520)	(4.657.520)	(4.657.520)
LUCRO LÍQUIDO ANTES DOS IMPOSTOS	1.060.000	3.229.820	4.982.042	6.867.499	8.588.893	10.809.779	12.013.273	14.148.271	15.817.516	17.727.460	18.930.954	20.375.146	21.819.339
PROVISÃO PARA IMPOSTOS S/LUCRO	(336.400)	(1.074.139)	(1.669.894)	(2.310.950)	(2.896.224)	(3.651.325)	(4.060.513)	(4.786.412)	(5.353.955)	(6.003.337)	(6.412.524)	(6.903.550)	(7.394.575)
LUCRO LÍQUIDO ESTIMADO	723.600	2.155.681	3.312.148	4.556.550	5.692.669	7.158.454	7.952.760	9.361.859	10.463.561	11.724.124	12.518.430	13.471.597	14.424.763

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (Estimativa em R$)	ANO 01	ANO 02	ANO 03	ANO 04	ANO 05	ANO 06	ANO 07	ANO 08	ANO 09	ANO 10	ANO 11	ANO 12	ANO 13
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	200.000.000	212.000.000	224.720.000	235.956.000	238.315.560	240.698.716	240.698.716	240.698.716	240.698.716	240.698.716	240.698.716	240.698.716	240.698.716
RESULTADO LÍQUIDO ESTIMADO	723.600	2.155.681	3.312.148	4.556.550	5.692.669	7.158.454	7.952.760	9.361.859	10.463.561	11.724.124	12.518.430	13.471.597	14.424.763
VALOR LÍQUIDO ESTIMADO NA VENDA DE ATIVOS (Ano 1)	1.000.000												
ESTIMATIVA DE PROVISÃO PARA TRIBUTOS EM ATRASO		(500.000)	(500.000)	(500.000)	(1.000.000)	(1.000.000)	(1.000.000)	(1.000.000)	(1.000.000)	(1.000.000)	(1.000.000)	(1.000.000)	(1.000.000)
ESTIMATIVA EM REINVESTIMENTO PRODUTIVO			(450.000)	(500.000)	(1.000.000)	(1.000.000)	(1.150.000)	(1.150.000)	(1.150.000)	(1.150.000)	(1.150.000)	(1.150.000)	(1.150.000)
RAD - RESERVA DE AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA - SUJEITA A RECUPERAÇÃO JUDICIAL	3.723.600,0	1.655.681,2	2.862.148,0	3.556.549,6	3.692.669,2	5.158.454,3	5.802.760,1	7.211.858,5	8.313.560,6	9.574.123,9	10.368.429,6	11.321.596,5	12.274.763,5
VALOR FIXO DESTINADO AO CONJUNTO DE CREDORES DAS CLASSES I	(1.506.587)												
VALOR FIXO DESTINADO AO CONJUNTO DE CREDORES DAS CLASSES II, III E IV		(500.000)	(1.200.000)	(1.200.000)	(1.200.000)	(1.200.000)	(1.200.000)	(1.800.000)	(1.800.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)	(2.400.000)
PERCENTUAL DA RECEITA LÍQUIDA DESTINADO AOS CREDORES DAS CLASSES II, III E IV	0,00%	0,50%	0,50%	0,98%	1,05%	1,65%	1,90%	2,25%	2,70%	2,95%	3,30%	3,70%	4,10%
VALOR VARIÁVEL ESTIMADO DESTINADO AO CONJUNTO DE CREDORES DAS CLASSES II, III E IV		(1.060.000)	(1.121.600)	(2.312.369)	(2.502.313)	(3.971.529)	(4.573.276)	(5.435.721)	(6.498.865)	(7.300.612)	(7.943.058)	(8.905.852)	(9.868.647)
FLUXO DE CAIXA RESIDUAL	217.013	95.681	38.548	44.181	(9.644)	(13.074)	29.485	(3.863)	14.695	73.512	25.372	15.744	6.116

De acordo com o citado acima, estima-se um crescimento real da Receita Bruta Operacional em torno de 20,3%, ao longo do período projetado.



Podemos verificar que o crescimento estimado de 20,3% na receita líquida, leva o Grupo a um expressivo aumento de seu lucro líquido, gerando caixa a fim de satisfazer a presente proposta no prazo estimado, resultando ainda em um pequeno fluxo de caixa residual no período, que será utilizado para recomposição do caixa.

9. Proposta de Pagamento aos Credores

A proposta de pagamento abaixo descrita pretende ser compatível com a sustentabilidade do negócio no longo prazo, gerando caixa para amortização dos débitos e para a manutenção das atividades da empresa.

9.1. O prazo para pagamento estimado nesta proposta é de 13 (treze) anos contados a partir da publicação da homologação da decisão da aprovação do Plano de Recuperação Judicial, que define a consequente concessão da Recuperação Judicial.

9.2. Os pagamentos dos créditos sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial se darão mediante parcelas anuais, através de um valor fixo anual, acrescido, quando for o caso, de um prêmio a ser apurado conforme percentual da receita líquida apurada nos últimos 12 (doze) meses inteiros anteriores de cada aniversário de pagamento, contados a partir data de publicação oficial da decisão que conceder a recuperação judicial (Data de Aprovação do Plano).

9.3. Desse modo, o termo inicial para contagem da data de pagamento do plano será o 1º (primeiro) dia útil do mês subseqüente ao da data de publicação da decisão concessiva da recuperação judicial.

9.4. Tendo em vista a necessidade de apuração contábil do valor a ser pago aos credores, o pagamento da parcela respectiva do plano poderá ocorrer em até 30 (trinta) dias após o fechamento do 12º (décimo segundo) mês do período de apuração.

9.5. O saldo devedor será corrigido *pro rata die*, também a partir da data inicial descrita no item "9.1" supra, pelo índice IPCA mensalmente apurado pelo IBGE, sendo que, na ausência deste, outro índice que venha a substituí-lo.

9.6. O pagamento oriundo do fluxo de caixa será realizado com base em valores anuais fixos e valores anuais variáveis calculados sobre a receita líquida auferida, que serão apurados para a formação da Reserva de Amortização de Dívida ("RAD"), a ser destinado aos credores consoante critérios a seguir determinados.

9.7. O Plano prevê, além do pagamento oriundo do fluxo de caixa orgânico da Empresa, a alienação de bens imóveis relacionados no Anexo II deste documento, para amortização da dívida sujeita à Recuperação Judicial.

9.8. O fluxo de pagamento aos credores dar-se-á conforme quadro abaixo, onde são demonstradas parcelas anuais fixas e valores variáveis sobre a receita líquida anual.

ANO	Parcela Anual Fixa - Classe I (em mil R$)	Parcela Anual Fixa - Classes II, III e IV (em mil R$)	Receita Líquida (em mil R$)	Percentual da Receita Líquida	Valor Variável Destinado aos Credores Classe II, III e IV (em mil R$)	Valor Total Destinado ao Conjunto de Credores (em mil R$)
ANO 01	3.506.587	-	200.000.000	0,00%	-	3.506.587
ANO 02	-	500.000	212.000.000	0,50%	1.060.000	1.560.000
ANO 03	-	1.200.000	224.720.000	0,50%	1.123.600	2.323.600
ANO 04	-	1.200.000	235.956.000	0,98%	2.312.369	3.512.369
ANO 05	-	1.200.000	238.315.560	1,05%	2.502.313	3.702.313
ANO 06	-	1.200.000	240.698.716	1,65%	3.971.529	5.171.529
ANO 07	-	1.200.000	240.698.716	1,90%	4.573.276	5.773.276
ANO 08	-	1.800.000	240.698.716	2,25%	5.415.721	7.215.721
ANO 09	-	1.800.000	240.698.716	2,70%	6.498.865	8.298.865
ANO 10	-	2.400.000	240.698.716	2,95%	7.100.612	9.500.612
ANO 11	-	2.400.000	240.698.716	3,30%	7.943.058	10.343.058
ANO 12	-	2.400.000	240.698.716	3,70%	8.905.852	11.305.852
ANO 13	-	2.400.000	240.698.716	4,10%	9.868.647	12.268.647
	3.506.587	**19.700.000**	**3.036.581.285**	**1,97%**	**61.275.843**	**84.482.430**

OBS: Deve-se ressaltar que o percentual médio de 1,97% em relação ao total da Receita Operacional Liquida projetada, quando somado à parcela fixa anual, e aos valores estimados para reinvestimento produtivo e tributos em atraso, representará quase que a totalidade do Lucro Operacional Liquido projetado pela Empresa para este período, demonstrando, inequivocamente, seu comprometimento em efetuar seu máximo esforço para pagar seus credores.

9.8.1. O objetivo de estabelecer um fluxo de pagamento em valor fixo remete ao interesse de garantir um fluxo líquido e certo de pagamentos aos credores, independente do valor apurado com base no percentual de sua receita líquida.

9.8.2. Os saldos devedores apontados na tabela do item "9.8" serão anualmente reajustados, consoante os critérios estabelecidos no item "9.5".

9.8.3. O quadro do "item 9.8" é indicativo no que se refere ao faturamento previsto, sendo certo que se este for superior à previsão, o tempo de quitação será menor, sendo que, no caso contrário, o saldo será quitado nos dois exercícios subsequentes, conforme explicitado no "item 9.9.2.3" adiante.

9.9. Uma vez apurado a receita líquida anual do Grupo e calculada a RAD, além de apurado os valores resultantes da alienação de bens imóveis, conforme regras explicitadas no item 9.11, os valores serão destinados aos credores, conforme a seguinte ordem de prioridade de pagamentos, estabelecida neste Plano.

9.9.1. **Prioridade 01 (Classe I):** Os Credores Trabalhistas receberão seus créditos de acordo com do art. 54 da Lei 11.101/2005.

9.9.1.1. Na hipótese de créditos trabalhistas, cujo período de constituição é anterior ao advento da Recuperação Judicial da Recuperanda, porém, por qualquer motivo não se encontrem inclusos em seu rol de credores até a data de concessão do Plano de Recuperação Judicial, fica estabelecido que estes serão pagos na forma da Lei 11.101/05, contando-se como data inicial para início do prazo relativo ao pagamento dos créditos, o recebimento, por parte do Juízo onde se processa a Recuperação Judicial, da sentença transitada em julgado proferida pela Justiça do Trabalho ou eventual acordo celebrado nesta mesma Justiça. Caso o acordo judicial preveja condição diversa de pagamento ao credor trabalhista, as condições do acordo prevalecerão sobre esta cláusula. Por se tratar de créditos de alta prioridade, a Empresa poderá adiantá-los, podendo abater o valor pago do montante a ser anualmente provisionado.

9.9.2. **Prioridade 02 (Classes II, III e IV):** Após apuração e pagamento do valor a ser destinado aos Credores da Prioridade 01 (conforme tabela anterior), os Credores das demais classes, Garantia Real, se verificada, e Quirografários, receberão seus créditos conforme os termos e condições a seguir determinados:

9.9.2.1. Os valores devidos aos Credores das Classes II, III e IV serão objeto de remissão parcial em 30% (trinta por cento) sobre o valor originalmente inscrito na Recuperação Judicial da Devedora.

9.9.2.2. O saldo devedor remanescente (70%) será reajustado consoante o item "9.5" e pago através do fluxo de caixa orgânico da Empresa, de forma proporcional ao valor de cada crédito, mediante a RAD e suas respectivas regras de pagamento.

9.9.2.3. No último ano da projeção, contida no quadro do "item 9.8" caso o saldo a pagar seja superior ao valor percentual apurado no período ora projetado, de maneira que reste algum saldo devedor residual, este saldo residual deverá ser pago em, no máximo, duas parcelas anuais subseqüentes, independentemente do valor da RAD ou qualquer outro fator.

9.9.2.4. Os valores apurados serão anualmente distribuídos respeitando-se a proporcionalidade do crédito de cada Credor listado na Recuperação Judicial da Empresa, após efetuada a redução mencionada no item "9.9.2.1" acima.

9.9.2.5. Os valores resultantes da proposta de pagamento acima projetada serão disponibilizados aos credores das Classes II, III e IV, ao final de cada período de 12 (doze) meses a contar do décimo segundo mês da publicação da homologação da decisão da aprovação do Plano de Recuperação Judicial.

9.9.2.6. Em se tratando de créditos eventualmente classificados como Classe II e sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial, fica a critério da Recuperanda efetuar dação dos bens que porventura estiverem alienados, a fim de resolver (ou diminuir) o passivo constituído contra si.

9.10. **Credor Financiador - Aceleração de Amortização:** Como meio complementar de recebimento de créditos, a Recuperanda oferece, opcionalmente, aos Credores das Classes II, III e IV, a modalidade de "Crédito Bonificado para Aceleração de Amortização", regulada pelos itens e condições a seguir.

9.10.1. A modalidade de "Crédito Bonificado para Aceleração de Amortização" é facultativa ao credor sujeito à recuperação judicial, que, aderindo a esta modalidade, tornar-se-á "Credor Financiador".

9.10.2. O "Crédito Bonificado" poderá ser utilizado por qualquer credor que tenha interesse em fomentar/apoiar a atividade da Devedora, tornando-se "Credor Financiador".

9.10.3. O "Crédito Bonificado" consiste na concessão de crédito, sem que seja agregada qualquer garantia real ou auto-liquidável ao credor, que, em contrapartida, poderá reter o equivalente a 3% (três por cento) do crédito fornecido como forma de amortização da dívida previamente existente.

9.10.4. Esta modalidade poderá ser usada pelo credor fornecedor de matérias primas, insumos ou dinheiro (crédito financeiro).

9.10.5. Para utilizar esta modalidade de pagamento, o credor deverá conceder o prazo mínimo de pagamento de 30 (trinta) dias do faturamento da referida mercadoria ou serviço, desde que mantidas as condições de preço equivalentes ao de uma compra à vista. Este prazo será pro rata. Por exemplo, créditos de 45 (quarenta e cinco) dias poderão reter 4,5%, e créditos de 60 (sessenta) dias, 6%.

9.10.6. Na hipótese de financiamentos em dinheiro (especialmente no caso de instituições financeiras), o prazo mínimo também será de 30 (trinta) dias, e o valor de amortização também será de 3% (três por cento), desde que o crédito liberado tenha uma taxa máxima pré-definida de CDI+0,4% a.m. Caso o percentual exceda esta taxa máxima, o valor de aceleração será de 3% (três por cento), abatendo-se o percentual excedente da taxa máxima (exemplo: uma liberação de crédito à taxa de CDI+0,7% ao mês dará direito a uma bonificação para amortização equivalente a 2,7% ao mês, naquela operação).

9.10.7. Os valores pagos a título de "Crédito Bonificado" serão abatidos do saldo devedor total que este credor terá direito a receber, mas, para efeito de cálculo de distribuição da RAD, o percentual de recebimento permanecerá inalterado até a total amortização do crédito, a fim de, efetivamente, prover a aceleração no pagamento deste crédito.

9.10.8. A concessão de crédito desta cláusula deverá respeitar o prazo mínimo de pagamento de 30 (trinta) dias do faturamento da referida mercadoria, serviço ou liberação do recurso contratado.

9.10.9. Não há obrigatoriedade por parte da Recuperanda em adquirir os produtos ou serviços destes fornecedores, caso haja no mercado condições disponíveis manifestamente melhores relativamente à de taxa de juros, preço ou prazo em fornecedores ou instituições financeiras que sejam ou não participantes do concurso da Recuperação Judicial.

9.10.10. O fim da aplicação do "Crédito Bonificado" dar-se-á quando liquidada integralmente a dívida do Credor em questão, obedecendo ao percentual de redução linear mencionada no item "9.9.2.1" da presente proposta.

9.10.11. A habilitação à modalidade "Crédito Bonificado", deverá ser feita através de correio eletrônico pelo email recuperacaojudicial@gtexbrasil.com.br, com os respectivos dados da conta corrente do beneficiário (denominação social/nome; CNPJ/CPF; banco, agência, número da conta corrente) em até 30 (trinta) dias contados a partir da publicação da homologação da decisão da aprovação do Plano

de Recuperação Judicial, que define e a consequente concessão da Recuperação Judicial. O valor a ser recebido, o será feito juntamente com o pagamento da fatura do bem adquirido ou da quitação do contrato financeiro.

9.11. Alienação de Bens Imóveis

9.11.1. Consoante mencionado no "item 9.7", a Recuperanda promoverá a desmobilização de parte do seu patrimônio imobiliário não fundamental para a manutenção de suas atividades.

9.11.2. O imóvel destinado à alienação e pagamento aos credores é denominado "Fazenda Maísa", situado no município de Mossoró – RN, sob a matrícula nº 10.943, do Registro de Imóveis da 2ª Zona da Comarca do município de Mossoró–RN.

9.11.3. O bem descrito anteriormente será alvo de nova avaliação após aprovação dos termos deste Plano, que servirá como balizadora da venda pretendida.

9.11.4. Após as deduções (tributos, comissões, possíveis gravames, etc.), a totalidade do valor líquido apurado com as alienações será somada à RAD e destinada ao pagamento de credores trabalhistas no primeiro ano de cumprimento do Plano de Recuperação Judicial, conforme a ordem de prioridade exposta no item "9.9".

9.11.5. A alienação do imóvel descrito dar-se-á mediante leilão conforme as regras estabelecidas neste Plano e na Lei 11.101/05.

9.11.6. O piso mínimo de venda deverá ser de 90% (noventa por cento) em primeiro leilão e 70% (setenta por cento) em segundo leilão, não sendo permitida a arrematação por valores menores do que estes.

9.11.7. A Recuperanda terá o prazo de até 12 (doze) meses contados a partir da aprovação pela Assembleia Geral de Credores do Plano, para realizar os leilões, de acordo com a reavaliação e condição acima mencionadas. Caso a empresa não consiga vender neste prazo, a Recuperanda poderá proceder a tantos leilões quanto necessários, podendo, então, aceitar propostas de menor valor do que o piso anteriormente estabelecido, sendo que a diferença (até 100% do valor de avaliação) será coberta pela Recuperanda no curso do pagamento de seu fluxo de caixa orgânico (RAD).

9.11.7.1. As variações dos valores arrecadados, em hasta pública, dos ativos disponibilizados, não constituem um impeditivo ao cumprimento deste Plano, uma vez que a diferença a menor para pagamento dos credores trabalhistas

sujeitos aos efeitos da recuperação judicial do Grupo, será coberta pela Recuperanda.

9.11.7.2. Caso haja saldo positivo após o pagamento dos credores trabalhistas sujeitos aos efeitos do processo de recuperação judicial do Grupo, este será destinado ao reforço de caixa da Recuperanda, visando o incremento de sua operação, com a finalidade de beneficiar a todo o conjunto de credores.

9.11.8. Entre a alienação dos respectivos ativos e a data de pagamento aos credores, os valores arrecadados permanecerão em conta judicial estabelecida única e exclusivamente para esta finalidade.

9.11.9. Quando apurados, a quitação efetiva de Créditos não Sujeitos aos efeitos diretos do processo de Recuperação Judicial ocorrerá consoante negociação entabulada entre a empresa e cada credor individualizado, sendo que parte da RAD será direcionada para tal ação, uma vez que os recursos financeiros estimados são limitados.

9.11.9.1. Tal direcionamento da RAD para este tipo de pagamento, não ensejará em alongamento dos prazos da presente proposta, utilizando apenas, caso necessário, o prazo mencionado no item "9.9.2.3" acima mencionado.

10. Cláusulas Gerais de Cumprimento do Plano

10.1. Para garantir a viabilidade de suas atividades, especialmente no que se refere ao financiamento de suas operações, a Recuperanda estará, com a aprovação deste Plano, autorizada a gravar quaisquer bens de sua propriedade em favor de instituição(ões) financeira(s) que fornecer(em) novo(s) crédito(s), desde que estes bens estejam previamente livres e desembaraçados.

10.2. Por questões de reorganização societária uma empresa pertencente ao Grupo, mas que não está em Recuperação Judicial, denominada Rosatex Indústria de Produtos de Limpeza Ltda., inscrita sob o CNPJ/MF nº 04.604.783/0001-73, será incorporada à Gtex Brasil Indústria e Comércio S.A., inscrita sob o CNPJ/MF nº 43.623.792/0001-63. Desta forma, fica expressa a autorização para que a Gtex do Brasil Indústria e Comércio S.A. incorpore a Rosatex Indústria de Produtos de Limpeza Ltda.

10.3. Neste Plano estão previstos, em suas projeções de fluxo de caixa, pagamentos a créditos não sujeitos à Recuperação Judicial para efeito de *performance* de resultados. As despesas relativas a tributos em atraso já se encontram previstas nos fluxos de caixa projetados que formam a base deste Plano.

10.4. Eventuais créditos extemporâneos, desde que devidamente apurados judicialmente, serão classificados e pagos de acordo com as condições ora propostas, devendo-se considerar sempre, como termo inicial de seu pagamento, a determinação judicial para que se reserve o valor relativo ao débito incontroverso para pagamento na forma do Plano.

10.5. A aprovação do presente Plano, e a respectiva homologação da Recuperação Judicial, implicará, em face da novação operada, implica na suspensão de todos os apontamentos nos órgãos de proteção ao crédito (SERASA, Equifax, entre outros), referentes a todas as dívidas originadas no período que precedeu o pedido de Recuperação Judicial em 10 de junho de 2014, em nome da Recuperanda, bem como de todos os seus avalistas e/ou garantidores.

10.6. Após a homologação do Plano, desde que esteja sendo cumprido, os Credores não poderão ajuizar ou prosseguir com ações ou execuções judiciais contra a Recuperanda, e/ou seus garantidores, inclusive as pessoas físicas garantidoras, para discutir créditos e obrigações sujeitos e anteriores à recuperação judicial. Todas as ações e execuções judiciais em curso contra a Recuperanda e seus garantidores, relativas a créditos anteriores ao seu pedido de recuperação e submetidos ao Plano, serão suspensas, sendo extintos após o completo adimplemento dos termos deste Plano.

10.7. As Recuperandas estarão desobrigadas de pagar, a qualquer credor de qualquer uma das Classes, quaisquer multas ou correções originárias de inadimplência quando a suspensão de pagamento da obrigação originalmente avençada se deu em razão do pedido de Recuperação Judicial.

10.8. Os pagamentos serão efetuados anualmente mediante depósito na conta corrente dos próprios credores indicada consoante informação prestada através do endereço eletrônico, *recuperacaojudicial@gtexbrasil.com.br*, a ser disponibilizado pela Recuperanda.

10.8.1. Facultativamente, o credor poderá solicitar o pagamento em cheque, que poderá ser retirado na sede da Recuperanda, mediante recibo firmado pelo credor ou seu representante legal.

10.8.2. Caso haja alteração na titularidade do credor por qualquer razão, a Recuperanda deverá ser imediata e formalmente notificada a respeito do novo titular do crédito, com a respectiva apresentação de cópia autentica dos documentos que comprovem a transferência da titularidade. O novo credor, por sua vez, deverá informar através do mesmo endereço eletrônico - *recuperacaojudicial@gtexbrasil.com.br* - seus dados bancários para respectivo pagamento dos valores devidos.

10.8.3. Caso haja alterações nos dados bancários do Credor, este deverá comunicar imediatamente à Recuperanda acerca dos novos dados. A Recuperanda não se

responsabilizará por dados informados erroneamente ou defasados, cabendo ao Credor total responsabilidade pelo eventual não pagamento de seu crédito caso isto ocorra por este motivo.

10.8.4. O não pagamento da parcela devida em razão do não envio dos dados bancários, ou informação errônea destes por parte dos credores, não poderá ser considerado inadimplemento aos termos deste Plano.

10.9. Em consonância com o Caput do Art. 59 da LRFE, todas as garantias constituídas contra o credor, sujeitas ou não à Recuperação Judicial, serão mantidas enquanto os termos deste Plano estiverem sendo cumpridos, sendo liberadas tão logo o Plano seja quitado.

10.10. O Plano não prevê substituição de garantias. As garantias originais, no entanto, não poderão ser executadas enquanto o Plano estiver sendo devidamente cumprido.

10.11. Fica expressamente estabelecido que pelo período em que esteja em Recuperação Judicial, que lhe será permitida a venda de veículos automotores e equipamentos operacionais, sempre visando à renovação e modernização de seus ativos, a fim de manter suas atividades com qualidade e competitividade. A venda do respectivo veículo ou equipamento e sua contrapartida na aquisição de outros, deverá ser previamente submetida ao Sr. Administrador Judicial designado no processo, com os motivos e condições que ocasionarem tal solicitação.

10.12. Com a precípua finalidade de atender as exigências creditícias e cadastrais dos clientes da Recuperanda, esta poderá constituir ou adquirir novas empresas, as quais estarão fora do âmbito do processo de recuperação judicial.

11. Considerações Finais

O Plano constante neste documento tem por objetivo a recuperação financeira e operacional da empresa, viabilizando a manutenção da atividade econômica, o pagamento aos Credores de acordo com o potencial de geração de caixa da Empresa em um contexto de reestruturação e a preservação dos bens intangíveis da empresa, tais como marca e canais de distribuição, permitindo o acompanhamento direto dos interessados.

O Grupo GTEX entende que os compromissos propostos neste documento representam um cenário possível de ser atingido com o esforço e dedicação contínua dos sócios, administradores e colaboradores, a partir da geração de caixa operacional da empresa.

A implementação deste plano de recuperação, trará maiores benefícios aos credores, pois não agrega risco adicional aos mesmos, uma vez que nenhum credor foi convidado a participar de planos de capitalização adicionais, bem como a ser forçado a manter relações comerciais com a empresa. A

preservação do negócio nas bases propostas representa a manutenção da geração de riqueza, tributos, empregos e oportunidades de negócios futuros para os atuais Credores e comunidade.

12. Esclarecimentos

A elaboração deste Plano de Recuperação Judicial por parte da *Developer Assessoria Administrativa Ltda.* foi efetuada com base em informações contábeis, financeiras, comerciais e produtivas exclusivamente fornecidas pelo Grupo GTEX, colhidas através de seus sócios, administradores e colaboradores.

Estas informações não foram alvo de auditorias e/ou *due dilligence*, sendo diretamente aplicadas aos modelos de projeções financeiras com o objetivo final de obtenção da projeção de geração líquida de caixa, para conseqüentemente pagamento aos credores.

O estudo da viabilidade econômico-financeira foi fundamentado na análise dos resultados para o Grupo GTEX, através da coleta de informações com os colaboradores e executivos do Grupo GTEX, contendo estimativas que envolvem riscos e incertezas, pois dependem parcialmente de fatores externos à gestão da empresa.

As projeções para o período (compreendido em treze anos) foram realizadas com base nas expectativas da própria Empresa em relação ao comportamento do mercado, preços, estrutura de custos e valores do passivo inscritos no processo.

Guarulhos – SP, 18 de março de 2015.

Developer Assessoria Administrativa Ltda.
CNPJ/MF nº 10.691.942/0001-17

Grupo GTEX
CNPJ/MF nº 43.623.792/0001-63
CNPJ/MF nº 06.940.439/0001-80
CNPJ/MF nº 09.674.082/0001-24
CNPJ/MF nº 06.265.581/0001-70
CNPJ/MF nº 04.648.918/0001-00
CNPJ/MF nº 05.642.147/0001-07
CNPJ/MF nº 33.393.133/0001-24
José Domingues dos Santos

ANEXO I

LAUDOS DE AVALIAÇÃO DE ATIVOS
E
ATRIBUIÇÃO DE VALORES A BENS MÓVEIS

GRUPO GTEX

ANEXO II

BENS IMÓVEIS DESTINADOS À ALIENAÇÃO PARA PAGAMENTO AO CONJUNTO DE CREDORES

GRUPO GTEX