



**PLEXPEL Comércio e Indústria
de Papel Ltda**

EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Plano de Recuperação Judicial

Julho de 2009

Índice

1. Apresentação
 - 1.1. Objetivo
 - 1.2. Escopo

2. Histórico
 - 2.1. Origem da PLEXPEL
 - 2.2. Composição do Capital
 - 2.3. Breve Cronologia

3. Caracterização da Empresa
 - 3.1. Segmento de Atuação
 - 3.2. Mercado de atuação

4. Fatores que Contribuíram para as Dificuldades da Empresa
 - 4.1. Perda de Margens do Setor
 - 4.2. Inadimplência de Clientes
 - 4.3. Acúmulo de Impostos a Pagar

5. Composição da Dívida

6. Diagnóstico Econômico-Financeiro
 - 6.1. Situação Atual
 - 6.2. Conclusão do Diagnóstico

7. Plano de Recuperação
 - 7.1. Reestruturação Operacional
 - 7.1.1. *Mix* de Produtos – Estratégia Comercial
 - 7.1.2. Readequação de Custos e Despesas
 - 7.1.3. Outras Premissas de Custos e Despesas
 - 7.1.4. Resultado da Reestruturação Operacional
 - 7.2. Reestruturação Financeira
 - 7.3. Aspectos Relevantes das Projeções
 - 7.4. Análise das Projeções
 - 7.5. Conclusão das Projeções

8. Proposta aos Credores
 - 8.1. Amortização Inicial
 - 8.2. Utilização das Garantias Líquidas p/ Abatimento das

- Dívidas
- 8.3. Perfil de Pagamento
 - 8.3.1. Credores Quirografários e com Garantia Real
 - 8.3.2. Credores Trabalhistas
- 8.4. Readequação do Valor da Dívida
- 8.5. Novação das Dívidas dos Coobrigados
- 8.6. Disposição dos Cotistas Atuais p/ Associações ou Venda de Cotas
- 8.7. Proposta Alternativa

9. Conclusão

NOTA DE ESCLARECIMENTO

Anexos:

- I. Demonstrativos Financeiros Anuais Projetados
- II. Demonstrativos Financeiros Mensais Projetados
- III. Currículo NAVUS

1. Apresentação

1.1. Objetivo

Este documento foi elaborado com a intenção de apresentar e estabelecer os principais termos do Plano de Recuperação Judicial (“Plano de Recuperação” ou “Plano”) da Empresa PLEXPEL COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE PAPEL LTDA. – em Recuperação Judicial, ora proposto (doravante denominada “PLEXPEL” ou “Empresa”), sob a égide da Lei de Recuperação Judicial e Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (Lei nº. 11.101, de 9 de Fevereiro de 2005) (“Lei de Recuperação de Empresas”).

Em 31 de março de 2009, a Empresa protocolou, no Fórum de São Paulo, a petição inicial requerendo a proteção prevista na Lei de Recuperação de Empresas, distribuída ao Juízo da 1ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais. Em 19 de Maio de 2009, o Juiz da 1ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais deferiu o processamento do pedido de recuperação judicial, decisão esta disponibilizada pelo TJ-SP em 28 de Maio de 2009 – Arquivo 242, Publicação 136.

O Plano de Recuperação inclui uma análise econômico-financeira da Empresa e a descrição das medidas que serão adotadas com o objetivo de fazer com que a PLEXPEL volte a desenvolver seus negócios de forma organizada e eficiente, tornando-se viável, financeiramente.

Após a demonstração da viabilidade da Empresa e descrição da origem dos recursos a serem utilizados na quitação de seu passivo, este Plano irá descrever o cronograma de pagamentos dos valores devidos aos credores habilitados no processo de Recuperação Judicial da Empresa, bem como determinados créditos não sujeitos ao Plano, mas, que afetam a geração de caixa da Empresa.

O Plano de Recuperação foi desenvolvido no período entre junho e julho de 2009, sendo fruto da cooperação entre a administração da Empresa e a Navus Consultoria Econômica e Financeira Ltda.

PLEXPEL forneceu a base histórica de informações operacionais e dados financeiros detalhados necessários à elaboração das premissas que nortearam as projeções de resultados financeiros e estimativas de geração de caixa decorrente da venda de seus produtos. A NAVUS desenvolveu as projeções financeiras com base nas informações

fornecidas pela PLEXPEL, apurou a geração de caixa, identificou a necessidade de recursos e a forma possível para amortização da dívida atual.

1.2. Escopo

O trabalho está estruturado de forma a transmitir uma visão sobre a PLEXPEL, contemplando suas características principais, seus problemas, as razões que levaram à atual crise financeira e as alternativas para solução da crise.

A elaboração da proposta aos credores é consequência de intenso trabalho que envolveu análises, discussões com a administração da Empresa e simulações financeiras.

O trabalho da NAVUS, junto à administração da PLEXPEL, foi desenvolvido em duas fases: (i) diagnóstico preliminar; e (ii) plano de reestruturação. O diagnóstico preliminar projetou os resultados futuros da Empresa com base na manutenção da situação atual. Durante o desenvolvimento desta fase, pode-se identificar e entender os problemas e eventos que levaram a Empresa a uma situação de dificuldades financeiras que culminou no pedido de Recuperação Judicial.

O entendimento reunido no diagnóstico foi então utilizado para determinar as soluções que embasaram o Plano de Recuperação, cujos pontos principais podem ser assim sintetizados:

- Os itens 2 e 3 tratam do histórico e da caracterização da Empresa e o objetivo é demonstrar sua origem, sua evolução, sua forma de atuação, sua estrutura e seu mercado de atuação.
- No item 4 está demonstrado como a Empresa chegou à situação atual, que implicou na necessidade do pedido de recuperação judicial.
- Os itens 5 e 6 demonstram a magnitude e composição da dívida atual e apresentam uma evolução histórica de seu desempenho econômico-financeiro.
- O item 7 apresenta o Plano de reestruturação operacional e financeira que se pretende adotar para viabilizar a recuperação da Empresa.
- O item 8 trata da Proposta aos Credores, que é resultante da geração de caixa potencial, apurada de acordo com as análises apresentadas no item 7.

2. Histórico

2.1. Origem da PLEXPEL:

PLEXPEL surgiu do esforço empreendedor do Sr. Archivaldo Reche (conhecido no meio papelero como “Sr. Valdo”), que se tornou um especialista no segmento de distribuição de papéis, no qual atua há mais de 50 anos.

A PLEXPEL iniciou sua trajetória empresarial em pequeno depósito de 1.300 m² no Pari, em 1984, mudando-se para instalações maiores (3.700m²) no endereço da Rua Cesário Ramalho, no Cambuci, onde funciona até hoje.

A princípio apenas com uma linha de produtos comerciais, a empresa passou a vender também para o setor editorial (gráficas), que foi se tornando, com o passar do tempo, seu principal “nicho” de atuação. Para tanto, houve a necessidade de se criar uma eficiente estrutura de *telemarketing* para atendimento e prospecção de clientes.

2.2. Composição do Capital

Conforme se pode verificar no quadro a seguir, a PLEXPEL tem seu capital concentrado na pessoa do seu fundador.

CAPITAL SOCIAL PLEXPEL
R\$ 2.000.000,00

ARCHIVALDO RECHE	99,9%
M ^a APARECIDA MATOS RECHE	0,1%
TOTAL	100,0%

2.3. Breve Cronologia:

1955 – Sr. Valdo ingressa no setor de comercialização / distribuição de papéis;

1984 – Fundação da PLEXPEL, instalada inicialmente no bairro do Pari (depósito - 1.300 m²);

1994 – Mudança e expansão da PLEXPEL para a atual sede no Cambuci, em armazém de 3.700 m². Com a mudança, o patamar de estoque médio físico passou a ser de 2.500 tons, com um volume mensal de comercialização próximo de 1.500 tons de papel.

2008 – Dificuldades financeiras com a eclosão da crise econômica mundial.

3. Caracterização da Empresa

3.1. Segmentos de atuação:

A PLEXPEL atua há várias décadas no ramo papeleiro, na atividade de distribuição de papéis em resmas e customizados em pequenos lotes de vários tamanhos, tendo atingido em 2008 um faturamento da ordem de R\$ 76 Milhões na comercialização destes produtos.

O principal mercado para colocação de seus produtos tem sido, historicamente, o mercado gráfico.

Fotos: PLEXPEL – Armazém de Mercadorias:



Resmas Papel Gráfico



Papel "Cut-size"



Pallets Embalados

Perfil do Negócio

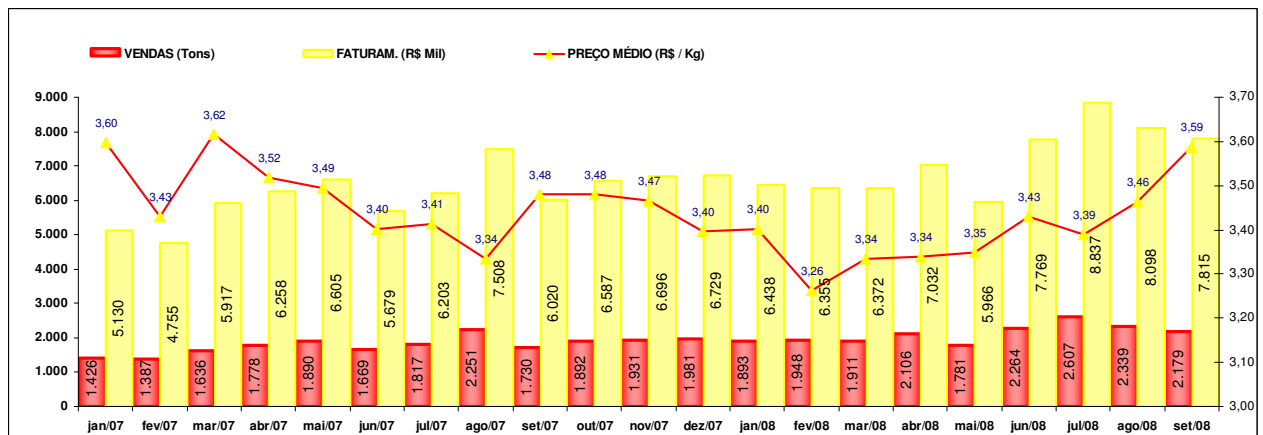
A PLEXPEL tem um cadastro histórico de mais de 5.000 empresas, sendo os clientes ativos, nos últimos 2 anos, por volta de 1.100 a 1.200 empresas. O faturamento da PLEXPEL em 2008 foi de R\$ 64 milhões.

A maior parte são gráficas de pequeno e médio portes que não atingem lotes econômicos de compra a serem obtidos diretamente junto às fábricas de papel .

○ Quadro – Vendas (Volume - em Tons) – 2007 e 2008:

TON / mês			
Jan/2007	1.411	}	2007: Média Anual
Jun/2007	1.664		
Dez/2007	1.952		
Jan/2008	1.869	}	2008: Média [Jan-Set]
Jun/2008	2.108		
Jul/2008	2.438		
Ago/2008	2.242		
Set/2008	2.067		
			1.774
			2.034
			+14,7 %

○ Gráfico – Vendas mensais (Vol. - em Tons e R\$ Mil) – 2007 e 2008:



As oscilações no preço médio referem-se à composição do “mix” de vendas, que sofre variações naturais ao longo do exercício, em função das mudanças de quantidades de itens com valores agregados distintos, sendo normal a elevação sazonal no preço médio dos últimos meses do ano (maior venda de papel cartão).

Estrutura de Vendas

PLEXPEL comercializa a maior parte de seus produtos de forma “spot”, ou seja, precisa ter toda a gama de itens requisitados disponíveis no momento da cotação, sob risco de perda da venda.

Na visão da empresa, isto implica ter que trabalhar com estoque físico permanente entre 1,0 a 1,5 meses de vendas, algo como 2.000 a 3.000 tons de papel em estoque, se considerados os volumes que vinham sendo comercializados.

A Área Comercial é composta de 1 vendedor e 4 representantes externos (responsáveis por 45% do faturamento), que atuam diretamente junto a um grupo de clientes selecionados. Além disso a empresa mantém uma equipe de vendedores internos que atua em regime de “call center”, onde dispõem de sistema para acesso aos estoques de produtos “on line”, respondendo por 55% do faturamento da empresa.

○ Quadro - Produtos comercializados, quanto à origem:

% sobre COMPRAS

NACIONAL	65%	}
IMPORTADO	35%	

Importações: predominância de papel “jornal” (fornece para a imprensa oficial e também para empresas / grupos jornalísticos privados).

○ Quadro - Distribuição Geográfica das Vendas:

% sobre VENDAS

GRANDE S.P.	80 a 90%	}
INTERIOR S.P.	Baixo	
OUTRAS (*)	Até 10%	
(*) B.H. / Curitiba		

Concentra vendas em SP (capital), sendo o interior e outros estados pouco relevantes, no cômputo geral de Vendas.

○ Quadro - Famílias de Produtos:

PRODUTOS - %s/FAT.

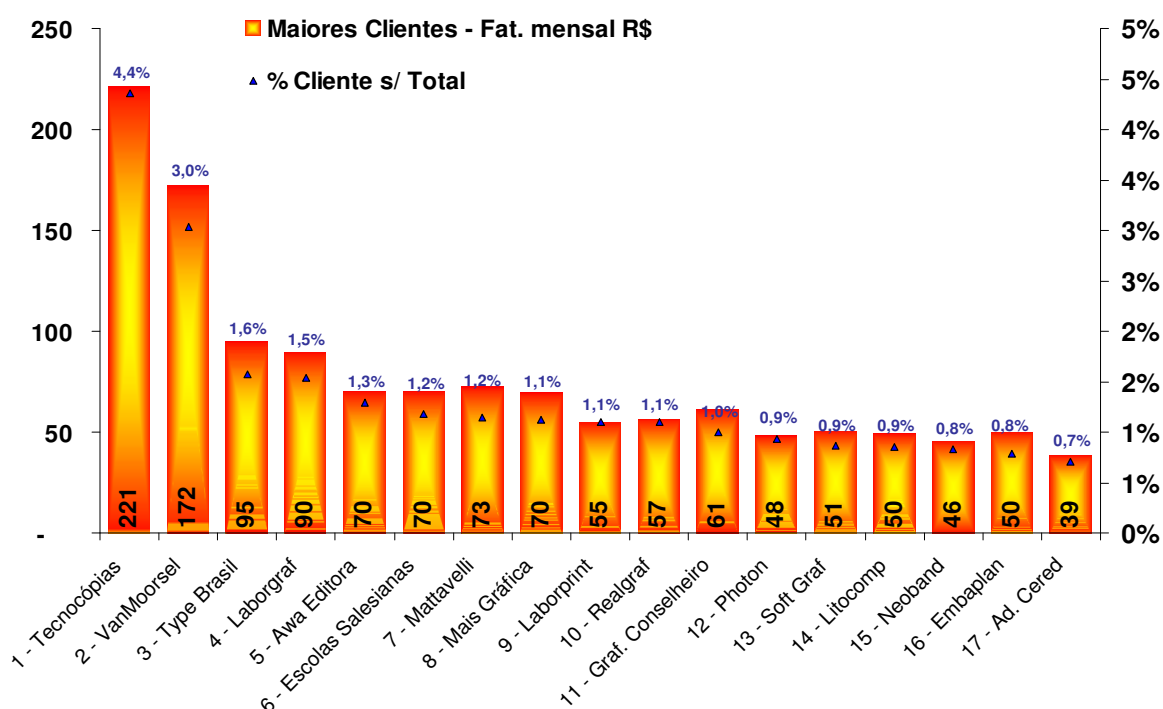
OFF-SET	35%
COUCHÊ	20%
CARTÃO	30%
OUTROS	15%

CLIENTES - %s/ FAT.

30 MAIORES	30%
RESTANTE	70%

PLEXPEL atua como uma espécie de “extensão” do estoque de seus clientes (gráficas)

○ Gráfico – Curva “ABC” dos clientes PLEXPEL – 2º sem 2008



Conforme se observa no gráfico acima - base 2008 - não há um grau excessivo de concentração da carteira de *recebíveis*, pois ainda que os 2 maiores clientes respondam por 8% do total vendido, os demais se situam num padrão aceitável sob a perspectiva de concentração da carteira de crédito.

3.2. Mercado de atuação

O mercado atacadista de papel pode ser subdividido hoje em 2 grupos, as distribuidoras **independentes** e **integradas** (vinculadas às fábricas de papel).

Alguns dados segmentados por categoria de produto - base 2006 - nos mostram a participação das distribuidoras independentes (no qual está inserido a Plexpel) para os principais tipos de papéis comercializadas no País, conforme segue:

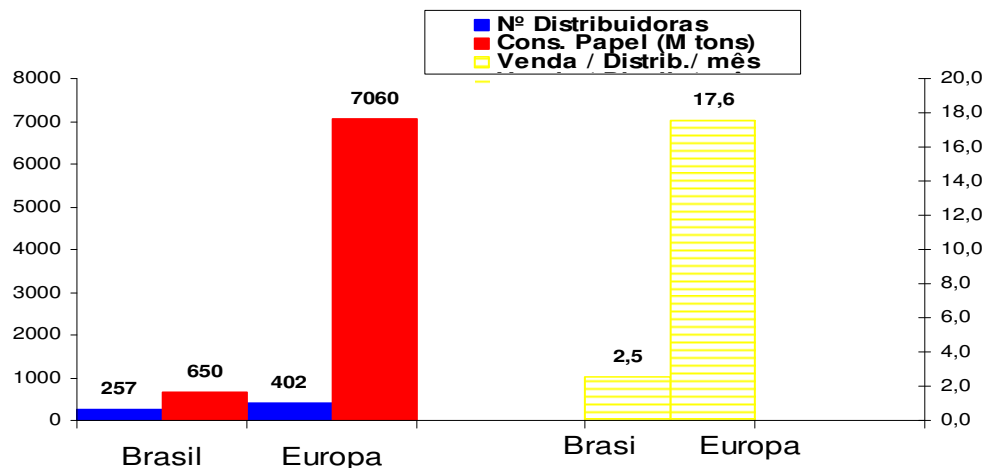
Quadro: Segmentação das Vendas Domésticas por Produtos – 2006

	VENDAS DOMÉSTICAS							
	VOL. TOTAL		INDEPENDENTES		FÁBRICAS		IMPORTAÇÃO	
	Toneladas	Vol. Tons	%	Vol. Tons	%	Vol. Tons	%	
COUCHÊ	290.000	100.000	35	20.000	6	170.000	59	
OFF-SET	750.000	205.000	27	-	-	545.000	73	
CARTÃO	430.000	30.000	7	2.000	-	398.000	93	

Fonte: Newspaper Andipa

Um estudo elaborado pela ANDIPA - Associação Nacional dos Distribuidores de Papel - em julho de 2007- traça um comparativo entre o perfil do mercado de distribuição de papel no Brasil e da União Européia, conforme gráfico a seguir:

Gráfico: Perfil de Distribuição de Papel – Brasil x Europa



Fonte: ANDIPA

Fica evidenciado nos números apresentados pelo gráfico acima, o baixo volume médio comercializado pelas distribuidoras no Brasil, de apenas 2,5 tons por distribuidora / mês, enquanto a média européia atinge 17,6 tons por distribuidora / mês.

Ou seja, no mercado Europeu, cada distribuidora comercializa, em média, um volume de mercadoria 7 vezes superior ao das distribuidoras no Brasil.

Isto revela, na conclusão da própria ANDIPA, entidade representativa das distribuidoras independentes, um excessivo número de *players* atuando hoje no Brasil, gerando um nível de competição que dificulta o alcance de uma escala mais satisfatória em termos de retorno do negócio para cada empresa, sobretudo com a atual concentração da produção de papel.

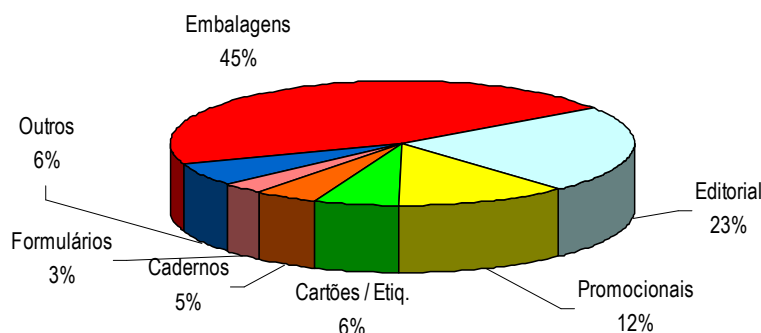
Apesar das dificuldades e restrições apontadas, o que mantém a viabilidade do setor de distribuição de papel é, na nossa avaliação, a clientela representada pelas empresas da área gráfica.

O setor gráfico brasileiro congrega mais de 19 mil Empresas, sendo que a maior parte delas está localizada nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná e Minas Gerais, praças onde também se concentra a maior parcela das distribuidoras. Os estabelecimentos gráficos são, na maioria, micros e pequenos (90,5%), que respondem por 5 a 10% da receita de vendas e 38,6% do emprego no setor. As demais 9,5%, que são médias e grandes gráficas, são responsáveis por 90 a 95% da receita e da produção.

Destas, via de regra, apenas gráficas de grande porte chegam a comprar diretamente da indústria de papel, porém mesmo estas recorrem também às distribuidoras independentes em determinadas situações, sobretudo quando se trata de volumes menores, pedidos urgentes ou maior diversidade de formatos e tipos de papéis.

O faturamento da indústria gráfica brasileira atingiu R\$ 23,7 bilhões em 2008, uma expansão de 2,1% em relação ao ano anterior, segundo dados da Abigraf. Para este ano, o resultado deverá ser semelhante, segundo previsão da Entidade, com crescimento próximo a 2%, para cerca de R\$ 24,2 bilhões. No comércio internacional, o setor voltou a registrar déficit em 2008, sustentado pela expansão das importações (contratação de serviços gráficos no exterior).

Gráfico: Indústria Gráfica Nacional – Segmentação das Vendas - 2008



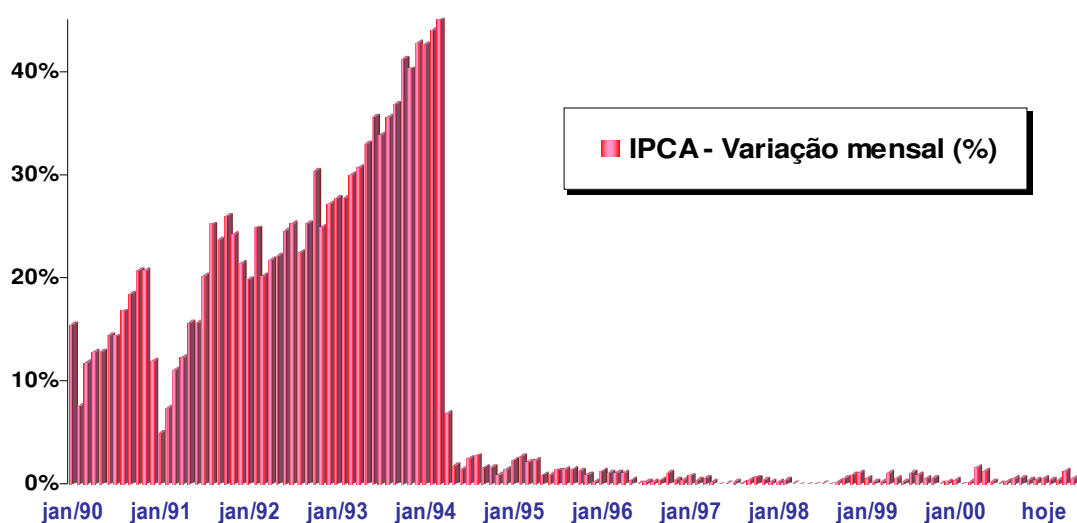
[Dados setor gráfico > Abigraf](#)

4. Fatores que Contribuíram para as Dificuldades da Empresa

4.1. Perda de Margens do Setor:

O gráfico abaixo nos mostra a queda acentuada da inflação a partir do plano de estabilização econômica em 1994 (Plano Real);

Gráfico: Inflação Mensal medida pelo IPCA



No período em que as taxas de inflação eram muito elevadas, as distribuidoras em geral, entre elas a PLEXPEL, obtinham significativa parcela de sua lucratividade por meio da chamada “receita inflacionária”, que consistia em acumular estoques de uma vez - comprando lotes maiores, antes da virada de preços - e efetuar a desova deste estoque de forma gradativa, aplicando reajustes semanais ou até diários sobre os preços de venda.

Deste modo, a partir do plano de estabilização econômica, em 1994, com as taxas de inflação despencando de níveis hiperinflacionários, em torno de 50% ao mês, para menos de 8% ao ano, a PLEXPEL, a exemplo de outras distribuidoras, perdeu, súbita e de forma irreversível, um significativo componente na formação de sua margem de lucro.

O fato acima, conjugado com o aumento da concorrência no mercado de distribuição, fez com que o *markup* padrão do setor fosse reduzido para metade dos níveis praticados antes destas mudanças de cenário, provocando dificuldades financeiras que levaram ao fechamento de várias empresas do ramo.

4.2. Inadimplência de Clientes:

A indústria gráfica, principal cliente da PLEXPEL, também vem atravessando um período de dificuldades nos últimos anos, causados pela necessidade de adequação ao novo padrão de margens e custos, ao mesmo tempo em que necessitou realizar pesados investimentos na renovação do seu parque. Isto tem levado a um aumento na inadimplência no setor, causando impacto direto sobre seus fornecedores.

O quadro a seguir apresenta os valores devidos e não recebidos pela PLEXPEL, os quais poderão vir a se transformar em perdas, caso as empresas devedoras não consigam recuperar sua capacidade de pagamento:

Quadro: PLEXPEL - Inadimplência de Clientes – 2007 até out.2008

PERDAS EFETIVAS COM CLIENTES

2007 a 2008

MUNDIAL	R\$ 560 mil
BENFICA	R\$ 360 mil
VAN MOORSEL	R\$ 650 mil
REGNUS	R\$ 700 mil
TIPOART	R\$ 400 mil
VIFRAN	R\$ 250 mil
Outros	R\$ 400 mil
TOTAL	R\$ 3320 mil

Pelos números acima, constata-se um nível de perdas com inadimplência em volume elevado, representa quase 20% do montante total de dívida da PLEXPEL com bancos e fornecedores em dez.08.

Comparando ainda tal inadimplência com os patamares de lucratividade final praticados pelo negócio “atacadista” - estimado por especialistas do setor de papel em 5 % s/ vendas líquidas, vemos que as perdas com clientes erodiram cerca de 70% da margem final anual padrão do segmento, no período considerado.

4.3. Acúmulo de Impostos a Pagar:

Os atrasos no pagamento de impostos são mera consequência das deficiências / problemas apontados nos itens 4.1, 4.2, ou seja, por operar com margens de contribuição cada vez menores, inadimplência crescente no setor gráfico - principal comprador dos produtos PLEXPEL- . esta veio acumulando atrasos sobre atrasos, como única forma de compensar as perdas econômicas e manter um nível mínimo de liquidez.

O saldo acumulado de dívidas tributárias (estadual e federal) era, na posição de mar/2009, de R\$ 5.169.776,00

4.4. Recente Crise Financeira Mundial:

Apesar das dificuldades apontadas, a PLEXPEI vinha mantendo suas operações quase que em regime de normalidade uma vez que havia crédito disponível no mercado, Entretanto, com a eclosão da crise mundial em setembro de 2008 e a escassez do crédito no mercado brasileiro, a empresa não conseguiu mais financiar suas operações, fazendo emergir os problemas estruturais existentes.

5. Composição da Dívida

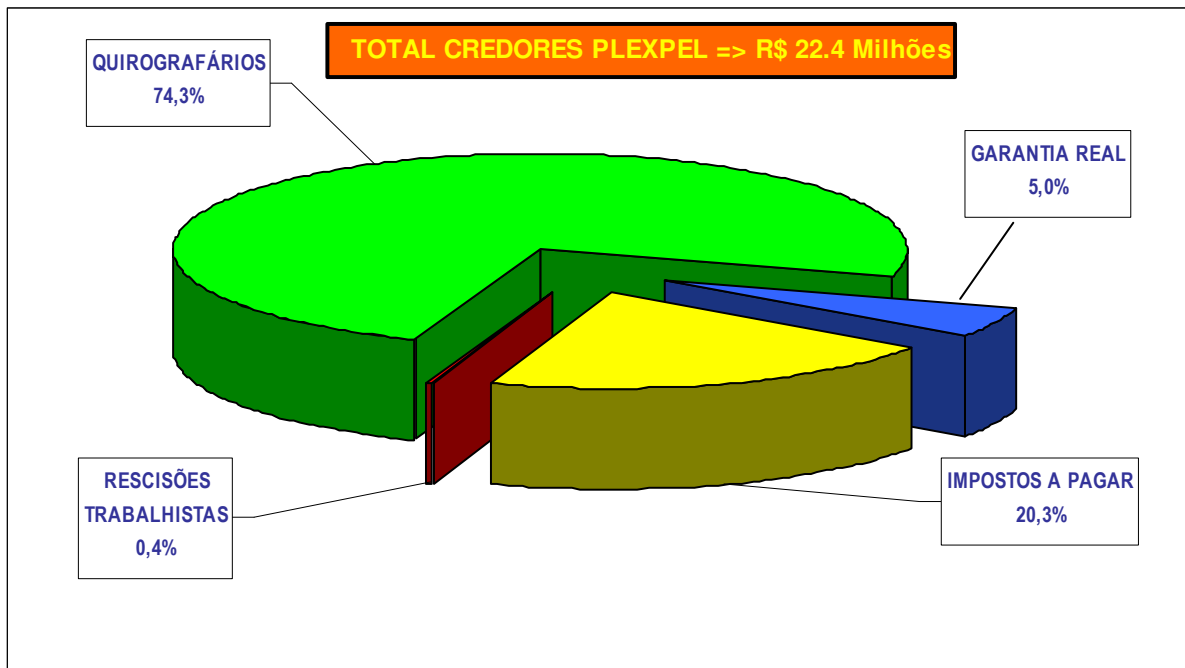
A dívida total da PLEXPEL, conforme relação de credores apresentada pela Empresa e informações adicionais de dívidas não relacionadas na relação de credores (não submetidos à Lei 11.101) , totalizava em 30 de março de 2009, R\$ 22,4 milhões, já deduzidas as garantias consideradas pela Empresa como “de boa liquidez”, tais como duplicatas mercantis.

Note-se que a dívida está segmentada por classes de credores, conforme classificação definida pela Lei 11.101. Cabe destacar ainda que quando da realização deste Plano, ainda não havia sido publicada a relação de créditos nem a lista de credores e suas respectivas classes pelo Administrador Judicial, podendo haver alterações resultantes de impugnações de credores, ou mesmo de perícias realizadas a pedido da recuperanda.

A classificação que norteou esta composição é um exercício da PLEXPEL, com base nos contratos e informações disponíveis na data

do pedido de Recuperação Judicial. A assunção desta classificação não significa qualquer compromisso com a definição de classes ou valores de créditos, o que será definido após período de publicação e eventuais impugnações.

Gráfico: Composição da dívida líquida da PLEXPEL – em 31.mar.09

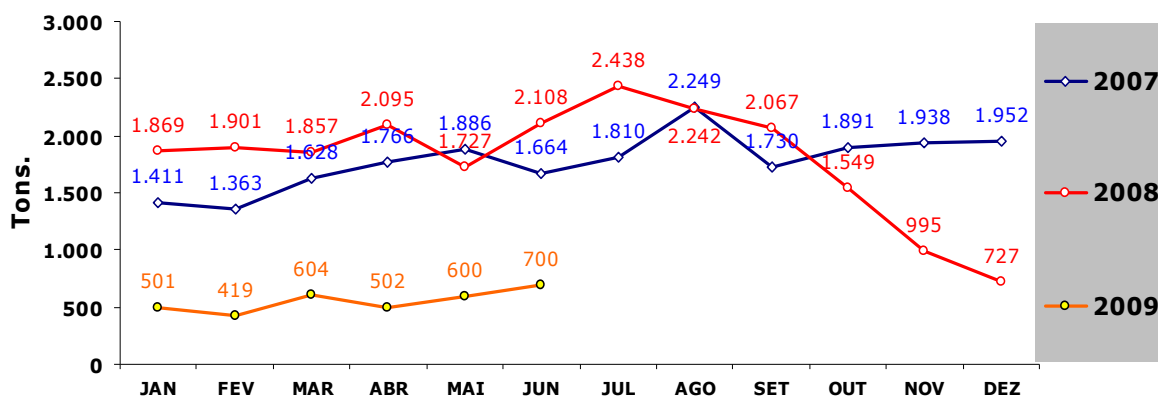


6. Diagnóstico Econômico-Financeiro

6.1. Situação Atual

Não obstante a PLEXPEL tenha atingido nos anos de 2007 e 2008 seus melhores anos no tocante a volume comercializados - vide gráfico abaixo – a partir do 2º semestre de 2008 fizeram-se visíveis os sintomas de agravamento de seu quadro econômico financeiro.

Gráfico: Faturamento (toneladas) mês-a-mês de 2007, 2008 e 2009 (até maio)



Na realidade, por força de uma crescente dívida bancária / fornecedores, buscou-se a expansão do faturamento como uma forma de se tentar manter a liquidez via tomada adicional de empréstimos lastreados em *recebíveis*. Em outras palavras, a Empresa passou a focar em “volume”, ainda que com sacrifício das margens nas operações, caracterizando um regime autofágico, em face da ausência de lucros necessários à amortização dos pesados custos operacionais e financeiros.

O advento da crise americana só tornou agudo um quadro já instalado de fragilidade, na medida em que o súbito corte do crédito bancário e redução de demanda pelos clientes, interromperam a citada espiral comercial ocorrida até então.

Assim, a partir de out.08 os níveis de vendas da PLEXPEL retraíram-se quase 50%, também por conta da inevitável cautela dos fornecedores, em face da percepção do aumento de risco da empresa,

o que impediu a adequada reposição dos itens mais vendáveis no estoque, levando a inúmeras perdas de cotações em favor da concorrência.

Passado o período agudo da crise, a partir de jan.09 o que restou foi uma PLEXPEL em pré-insolvência, operando de forma precária com volumes de comercialização muito aquém da média histórica, cerca de 500 tons. / mês.

Em função do momento agudo de crise vivido pela administração, desligamento de funcionários, negociações com credores, etc, a captura dos dados gerenciais relativos ao desempenho do período 2008-2009 ficou extremamente prejudicada, o que nos levou a considerar, para efeito de análise da condição financeira, a posição patrimonial apurada na data de mar.09, a seguir:

Quadro: Resumo da Situação Patrimonial

POSIÇÃO PATRIMONIAL PLEXPEL - MARÇO / 2009			
ATIVO		PASSIVO	
Caixa	637.127	Fornecedores	12.062.222
Recebíveis	2.400.235	Contas Pagar	878.775
Estoques	2.329.059	Impostos	5.169.776
		Dívida Bancária	5.728.783
ATIVO CIRCULANTE	5.366.421	Obrig. Trabalhistas	132.179
Recebíveis em Atraso	3.577.556	PASSIVO CIRCULANTE	23.971.736
Outros	0		
Permanente	1.601.863	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	-13.425.896
TOTAL ATIVO	10.545.840	TOTAL PASSIVO+PL	10.545.840

A posição acima nos mostra uma Empresa enfraquecida e com estrutura de capital extremamente fragilizada, com total predominância de recursos de terceiros para financiar seus ativos operacionais, e ainda uma parcela considerável de passivo sem lastro, ou seja, “a descoberto”.

Na apuração dos *recebíveis*, parcela significativa de títulos de liquidez duvidosa foi reclassificada para o longo prazo, o que resultou numa piora adicional dos indicadores de liquidez e solvência, conforme se observa no quadro a seguir:

Quadro: Indicadores Financeiros – mar.09

Liquidez	0,22 x	<i>Desejável => Acima de 1,2 x</i>
Capital Circ. Líquido	-18.605.315	<i>Aceitável => Valor positivo</i>
Grau Endiv. Bancário	47,5%	<i>Desejável => Menor que 25%</i>

Os fatores externos abordados no item 4, ou seja, forte competição no setor, perda de receita inflacionária, inadimplência das gráficas, etc., sem dúvida tiveram um papel importante no desencadeamento da crise financeira, todavia também concorreram para as dificuldades alguns fatores internos. Podemos destacar dentre estes fatores, os seguintes pontos:

- Precificação incorreta:

O esforço de gerar *recebíveis* para suportar o crescimento de seu endividamento com bancos e fornecedores, motivou sacrifício adicional da PLEXPEL às já estreitas margens de contribuição usualmente praticadas pelo segmento atacadista de papel.

- Impacto das Despesas Financeiras:

Por trabalhar com uma base de capital cada vez menor, a recorrência ao crédito de bancos e de fornecedores para suportar sua expansão comercial teve forte impacto sobre resultados, via despesas financeiras.

Este círculo vicioso de dependência de fontes bancárias / fornecedores acabou por se perpetuar em face da ausência de geração operacional necessária à sua amortização.

Cabe salientar ter sido o pesado encargo sobre a dívida financeira um dos fatores preponderantes para a “erosão” dos resultados da PLEXPEL, conforme vemos no gráfico a seguir:

Quadro: Despesas Financeiras Líquidas/ano(fonte: Contabilidade)

	<u>2004</u>	<u>2005</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>
Desp.Fin. PLEXPEL	-3.913	-4.639	-4.648	-2.969

6.2. Conclusão do Diagnóstico

Nos últimos anos a PLEXPEL sofreu sucessivos abalos decorrentes de fatores exógenos, começando pela gradativa redução nas margens do seu setor e perdas com inadimplência, culminando com a crise de liquidez do sistema bancário, que acabaram por revelar a fragilidade estrutural da Empresa.

Paralelamente, houve dificuldades de ordem interna decorrentes de descontrole sobre custos, assim como sobre a dívida onerosa e da adoção de estratégias de priorização de volume de vendas em detrimento de lucratividade. Tais fatores também tiveram impactos bastante desfavoráveis sobre a situação econômico-financeira da empresa..

Tais fatores combinados implicaram numa necessidade cada vez maior de buscar recursos de terceiros para suportar a operação, num processo gradativo de deterioração financeira que atingiu o limite da capacidade de endividamento da Empresa.

Diante da perspectiva de um colapso financeiro geral e após a frustrada tentativa de buscar solução conciliatória com os principais credores através da oferta de ativos para garantir suprimento adicional de fornecimento de papel e manter os volumes comercializados historicamente, a Administração não viu outra saída para a preservação de sua sobrevivência e dos interesses de trabalhadores e credores, a não ser solicitar o recurso da recuperação judicial.

7. Plano de Recuperação

O Plano de Recuperação da PLEXPEL conta com duas frentes específicas: i. Reestruturação Operacional; e ii. Reestruturação Financeira. Primeiramente foram realizadas intensas discussões com a administração da Empresa, para identificação de alternativas de aumento da geração de caixa e, depois, os resultados dessas discussões transformaram-se em premissas do Plano de Recuperação, e metas para os administradores.

7.1 Reestruturação Operacional

Faz parte da reestruturação operacional da PLEXPEL, a readequação dos custos e despesas, além da elevação da participação de papel importado no *mix* total de compras da Empresa a partir de 2010.

Os parâmetros numéricos apresentados nos itens 7.1.1 a 7.1.3 e 7.2 adiante, foram transformados em premissas para elaboração das projeções financeiras e também em um Plano de Metas a ser seguido pela Administração da Empresa, pois passam a representar os indicadores fundamentais de orientação de gestão.

7.1.1 Mix de Produtos – Estratégia Comercial

Na atividade de distribuição, a compra (preço e quantidade) é definidora do sucesso, ou seja, ter em estoque os produtos com maior potencial de venda e a um custo de aquisição competitivo, é fundamental para a obtenção de retornos saudáveis e rápidos. Um ponto fundamental para a recuperação da PLEXPEL passa por modificações no *mix* de vendas e também na melhora das condições de compra de mercadorias, que possibilitem elevar a margem de lucro das operações em relação a seu histórico recente.

Esta reorientação comercial baseia-se nos seguintes pressupostos:

a) *Priorizar categorias de Produtos com maior margem contribuição:*

Será diretriz permanente para a área comercial, contudo sua aplicação prática esbarra na regra de mercado que exige uma ampla variedade de itens como fator de ampliação de sucesso de vendas de uma empresa distribuidora de papel;

b) *Elevar a participação de itens importados nas compras:*

Desenvolver novos canais de compra junto a grandes importadores de papel, de modo a obter alguma vantagem na compra, em relação ao produto similar doméstico, evitando incorrer no prazo de espera e risco cambial inerentes às importações;

Com a adoção conjugada destas estratégias, projeta-se uma queda de cerca de 3 p.p. nos custos de matérias primas em relação ao Faturamento Líquido, conforme gráfico abaixo:

Gráfico: Evolução da relação entre Matérias Primas e Faturamento

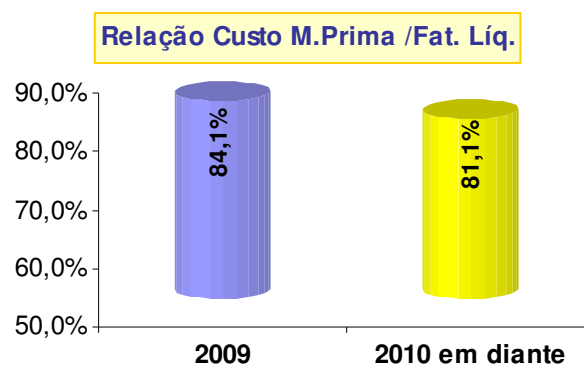
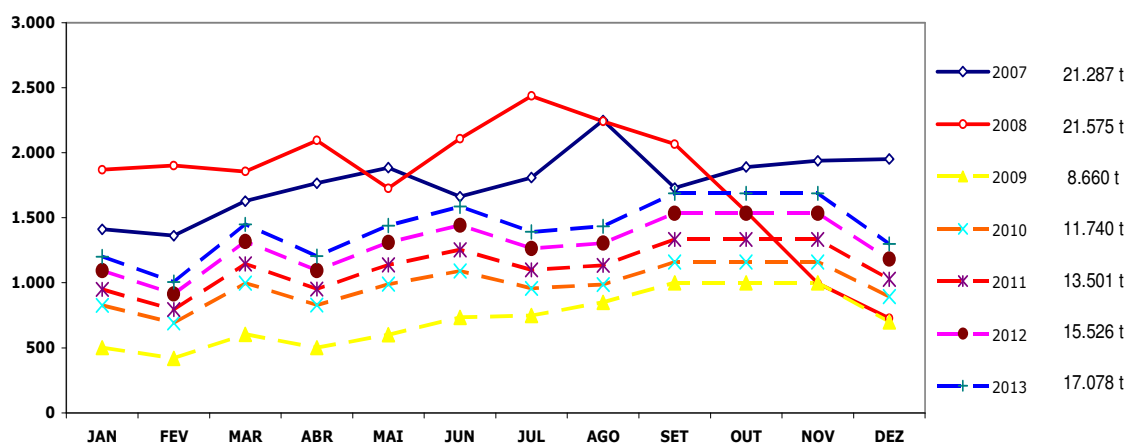


Gráfico:Quantidades Projetadas de venda de Papel:

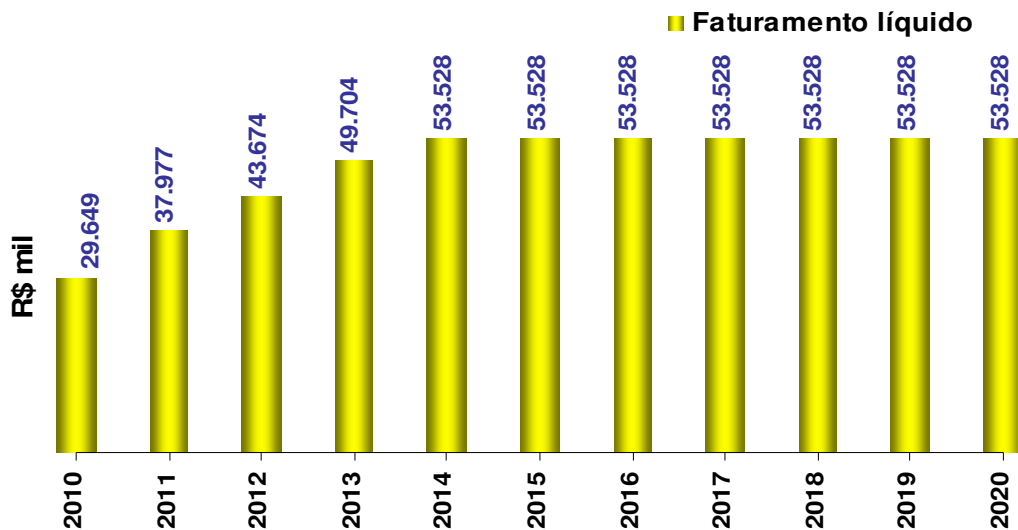


Em termos de volume de papel - gráfico acima - trabalhamos com 8.660 tons. para o período 2009/10 (abril a março) pós aprovação

do Plano de Recuperação, aumentando de forma gradativa a partir de 2011 e nos períodos seguintes até se estabilizar em um nível de 17 mil tons de papel de 2014 em diante.

Lembramos que este patamar é viável de ser atingido, se for levado em consideração a penetração histórica da empresa, que já chegou a permitir vendas anuais 20% acima deste volume, ao longo do biênio 2007/08.

Gráfico: Projeção de Fat. / ano - em R\$ mil - período (abr-mar)



Quadro: Evolução % das Vendas Brutas projetadas:

Faturamento	Queda de 60% em 2009
	36% de aumento a partir de 2010
	15% de aumento a partir de 2011
	15% de aumento a partir de 2012
20% menor que 2008 >>>	10% em 2013
	Estável de 2014 em diante

7.1.2 Readequação de Custos e Despesas

a) Redução de Mão de Obra:

As medidas de enxugamento do quadro de pessoal foram iniciadas no último trimestre de 2008, antes mesmo da decisão de se buscar a recuperação judicial. O quadro a seguir nos mostra a intensidade do corte de pessoal nos 3 setores da Empresa (administrativo, comercial e operacional):

Quadro: Redução de Pessoal – Salário + Encargos

	No.Func.	FOLHA PAG. - Dez.08	No.	FOLHA PAG. - Jun.09	Variação	
					Nº	Var. %
TOTAL	93	277.482,20	59	180.052,11	-34	-36,6%

O maior percentual de corte ocorreu na área comercial, compensado por remanejamentos de pessoas oriundas da área administrativa, mas com grande experiência no trato com clientes.

Não se prevê incrementos futuros de pessoal, dado que a estrutura remanescente após os ajustes efetivados já está dimensionada, na visão da Diretoria da PLEXPEL, para absorver a retomada nos volumes de vendas projetados a partir de 2010.

b) Comissões sobre Vendas:

Está sendo alterada a sistemática dos pagamentos das comissões aos vendedores, efetivando tal pagamento somente após o recebimento dos *recebíveis* gerados nas Vendas, e não mais sobre Faturamento, como era feito anteriormente..

Isto leva a que os vendedores busquem focalizar vendas para clientes com melhor capacidade de pagamento.

Além disso, os percentuais médios de comissões serão diminuídos, a partir de Jan.2010, dos atuais 0,8% para 0,5% sobre Faturamento Bruto.

7.1.3 Outras Premissas de Custos e Despesas

No tocante às demais premissas operacionais, o modelo do Plano de Recuperação considerou ainda:

- a. Redução de Estoques = > cerca de **7%** até 2011
- b. Prazo médio de Clientes => **42** dias
- c. Fretes: => média de **2,0%** sobre faturamento bruto
- d. Meta de Redução de Despesas Gerais = > **R\$ 40 mil** /mês a partir de Set.09

7.1.4 Resultado da Reestruturação Operacional

As modificações propostas no “*mix*” comercial e de compras, buscam obter algum ganho adicional nas operações, em função da estrutura e modo de atuação peculiares da PLEXPEL. São, a nosso ver, plenamente possíveis por estarem dentro dos limites e da realidade do mercado de distribuição de papel.

Assim, a expectativa em relação à reestruturação, é permitir o surgimento de uma “nova” PLEXPEL que, embora menor sob a ótica de volume de vendas, oriente-se mais pelo lucro e não tanto por quantidade, permitindo margens de retorno melhores e mais consistentes em relação às da antiga PLEXPEL.

Ajustes de mão de obra, redução de comissões e cortes de gastos gerais, medidas inevitáveis em momentos de reestruturação como o vivido pela PLEXPEL, já foram em quase sua totalidade efetivados pela Administração, representando expressiva economia mensal ao longo de 2009 e dos anos subsequentes.

De um modo geral, a modelagem do plano de reestruturação procurou manter um padrão realista e altamente atingível, o que fica evidenciado, sobretudo nos parâmetros propostos de ajustes de estoques, ganhos de margens e prazos e comissões sobre vendas, entre outros.

7.2 Reestruturação Financeira

A reestruturação financeira se apresentou necessária na medida em que ficou evidente que somente a reestruturação operacional não seria suficiente para promover o saneamento financeiro da Empresa.

Após várias simulações chegou-se a um cenário básico contemplando a aplicação das condições abaixo sobre as dívidas da empresa.

- **Adequação da Dívida Existente:**
 - A dívida da PLEXPEL atingiu um volume extremamente elevado para o nível de caixa possível de ser gerado pela atividade nos próximos anos. Por esta razão, torna-se imprescindível uma redução da ordem de 48 % sobre o seu montante.

- **Correção da Dívida Existente:**
 - A dívida será corrigida pela taxa referencial (TR) considerando nas projeções seu patamar atual, que é de 2% a.a.;

- **Juros sobre a Dívida Existente:**
 - Sobre a dívida corrigida será aplicada a taxa de juros de 4% a.a.

- **Carência:**
 - Para que a empresa recupere a capacidade de financiamento do capital de giro, torna-se necessária uma carência para pagamento de Principal + Juros a partir da aprovação do Plano, até Dez.2010. Os juros até esta data serão incorporados ao saldo das respectivas dívidas.

- **Prazo de Amortização:**
 - Até 108 meses, contados a partir do término do período de carência de Amortização do Principal.

7.3 Aspectos Relevantes das Projeções

As diretrizes de reestruturação operacional e financeira, como faturamento, custos e despesas, prazo de pagamento e custo da dívida atual, etc., evidenciadas nos itens 7.1 e 7.2, integram o conjunto básico de premissas das projeções de longo prazo do Plano de Recuperação.

Abaixo destacamos outras premissas adotadas de igual relevância para que este Plano seja bem-sucedido, mas que não estão evidentes nos itens acima mencionados:

- ⇒ Quando da elaboração das projeções o balanço da data do pedido de recuperação ainda não estava fechado. Os saldos iniciais das principais contas patrimoniais tiveram por base a data de fechamento do balancete de mar.09, ajustados com base em informações gerenciais;
- ⇒ Para efeito das projeções, o valor inicial da dívida está líquido do total de *recebíveis*, conforme já citado no item 5 – Composição da Dívida;
- ⇒ Os *recebíveis* considerados pela administração da Empresa como de difícil recebimento, foram mantidos “congelados” ao longo do período das projeções, ou seja, não impactam o caixa, independente de haver alguma possibilidade de recuperação de futura de uma parte destes valores;
- ⇒ As projeções são feitas em moeda corrente, sem qualquer índice de correção, tanto de receitas como de despesas. No caso do faturamento, quando há crescimento, trata-se de crescimento real de volume e/ou de preço médio por conta da mudança de mix de produtos;
- ⇒ As compras de materiais são pagas à vista até janeiro de 2011 e com 30 dias à partir de fevereiro de 2011;
- ⇒ Taxa de juros para novos financiamentos de 27% a.a. até maio de 2010, 18% a.a. até maio de 2011 e 13% a.a. de junho de 2011 até final do período das projeções;
- ⇒ As dívidas garantidas por duplicatas mercantis, constituídas antes da data de pedido da recuperação, estão sendo abatidas dos valores provenientes do pagamento destes títulos, ficando os eventuais saldos remanescentes das dívidas, sujeitos às condições da reestruturação financeira detalhada no item 7.2..;

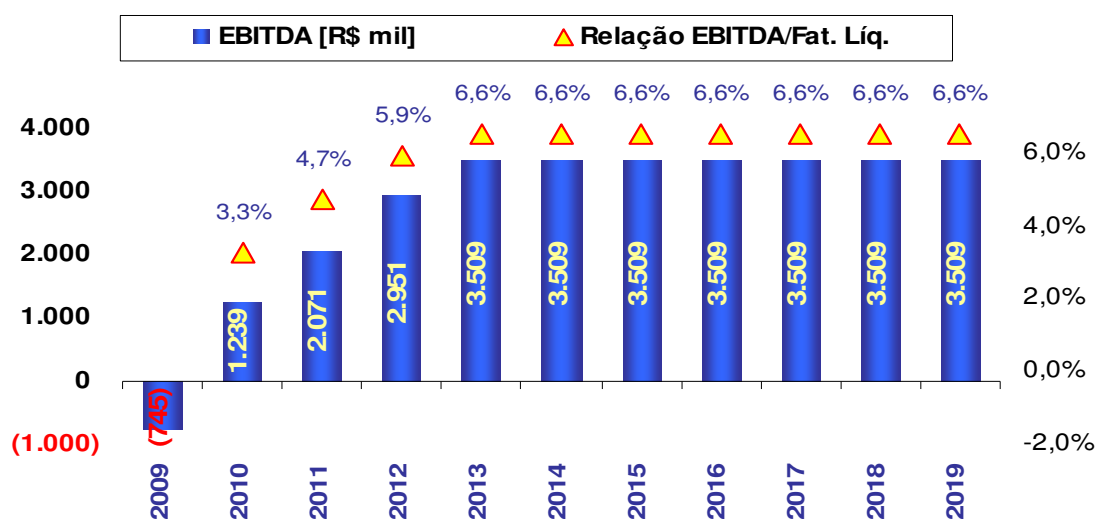
⇒ No tocante às dívidas fiscais, de cerca de R\$ 5,2 milhões, está contemplada nas projeções a sua renegociação dentro do programa REFIS, com perspectiva de parcelamento em até 180 meses, com início de pagamento de principal + juros a partir de jan.2011, com correção de 6% a.a.

7.4. Análise das Projeções

A reestruturação operacional tem como foco central uma significativa modificação no *modus operandi* da Empresa, conforme já abordado em detalhes no item 7. Esta modificação implica em uma redução do porte da empresa, conjugada com uma série de medidas de eficiência.

Nos dois gráficos seguintes, pode-se confirmar a melhora que ocorre em termos de margem EBITDA da atividade, que se torna possível pela conjugação de: i.) *markup* médio melhor (reflexo do *mix* de vendas e de compras) e, ii.) uma readequação de seus custos e despesas, compatibilizando-os ao tamanho e às características peculiares do negócio de distribuição, nos períodos projetados.

Gráfico: Evolução do EBITDA e margem EBITDA projetada - (abr-mar)

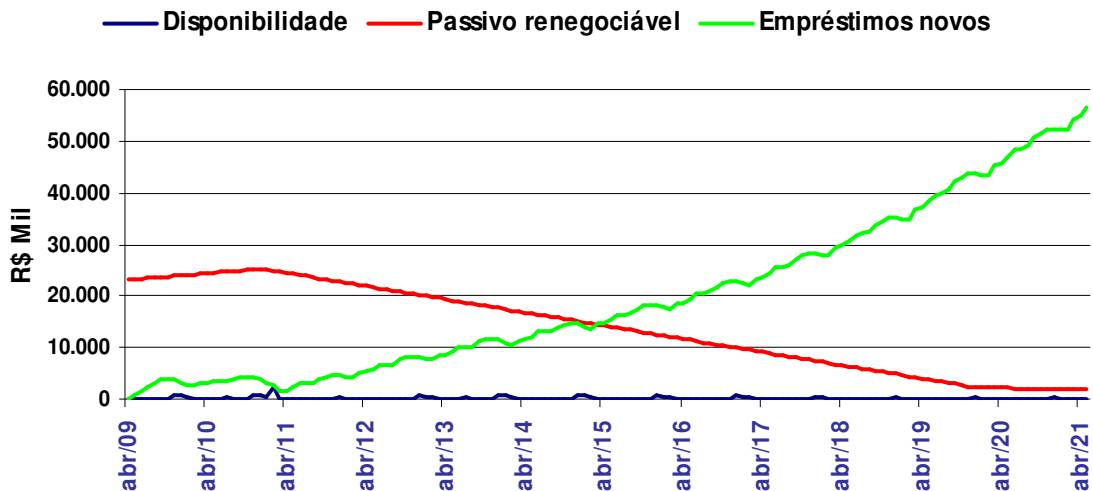


As projeções financeiras capturam os efeitos cumulativos e conjugados das reestruturações operacional e financeira descritas nos tópicos anteriores.

Nas várias simulações efetuadas ficou demonstrado que apenas a reestruturação operacional não permitiria reverter o quadro atual de fragilidade e o alcance do saneamento definitivo da empresa, levando-a a uma situação insustentável de dívida (cerca de R\$ 60 milhões em 2021) e, por conseguinte, a um colapso geral e irreversível da

PLEXPEL. O gráfico abaixo ilustra como se comportaria a curva do endividamento se fosse colocada em prática apenas a reestruturação operacional.

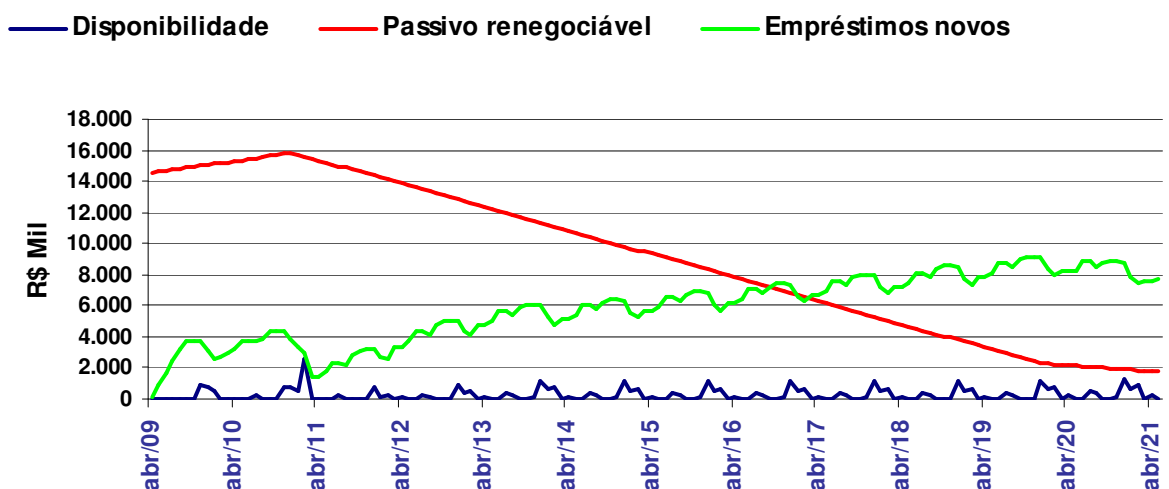
Gráfico: Evolução do Endividamento- R\$ milhões - Sem Deságio



A partir da adoção das premissas da reestruturação financeira, segundo os critérios sugeridos nos itens 7.2 e 7.3 - que dependerá da concordância dos credores - se chega a um cenário de viabilidade e de saneamento financeiro da Empresa.

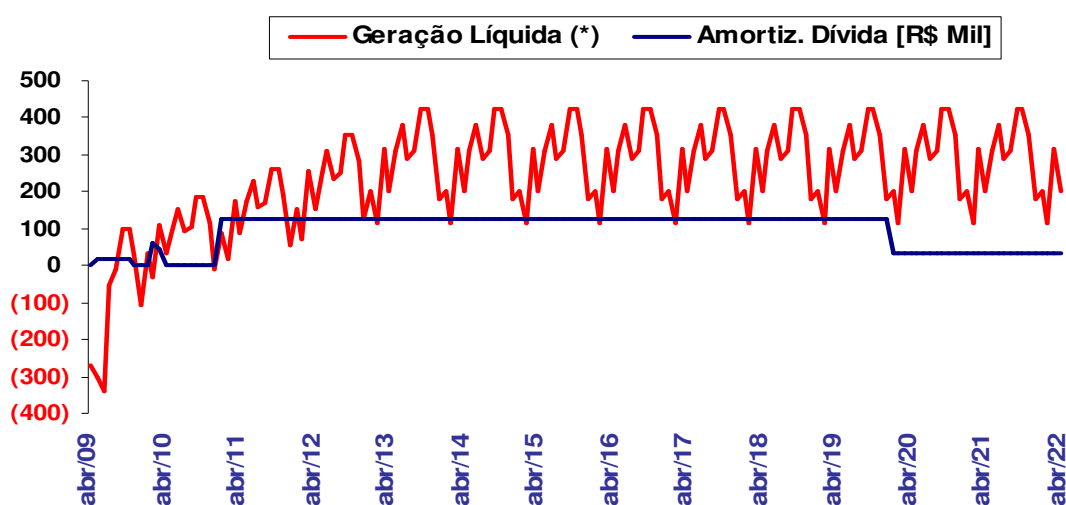
O gráfico a seguir demonstra o efeito resultante da adição da reestruturação financeira sobre a dívida da nova PLEXPEL:

Gráfico: Evolução do Endividamento- R\$ milhões



A principal razão desta redução gradativa no saldo da dívida, deriva do fato da geração líquida acumular valores superiores às despesas financeiras - vide gráfico a seguir - ou seja, gerando um superávit anual, o qual vai sendo direcionado para a gradativa amortização da dívida pré-existente, evitando que a empresa substitua dívida “velha” por novos empréstimos, numa proporção insustentável.

Gráfico: Geração Líquida(*) x Amortização Dívida R\$ mil –



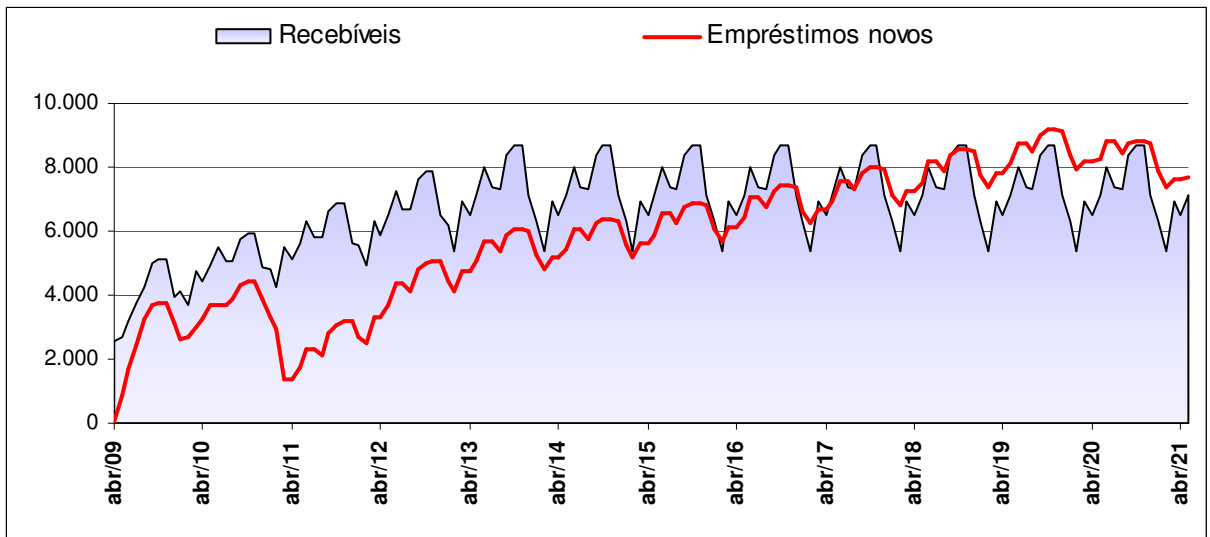
(*) = Geração Líquida é obtida a partir do **EBITDA** menos (-) as **despesas financeiras** das dívidas novas e antigas (-) menos as **variações de IOG** do período.

IOG = Investimento em Capital de Giro

É certo, porém, que ao longo da execução do Plano, a PLEXPEL terá ocasionais necessidades de recursos e irá captar novos empréstimos, cujo efeito sobre as despesas financeiras já está computado no gráfico anterior. Entretanto, para garantir a tomada destes novos financiamentos, deverá haver *recebíveis* disponíveis, o que deixa a administração tranqüila para assumir o risco de ter de recorrer novamente a crédito bancário, desde que lastreado por tais *recebíveis*.

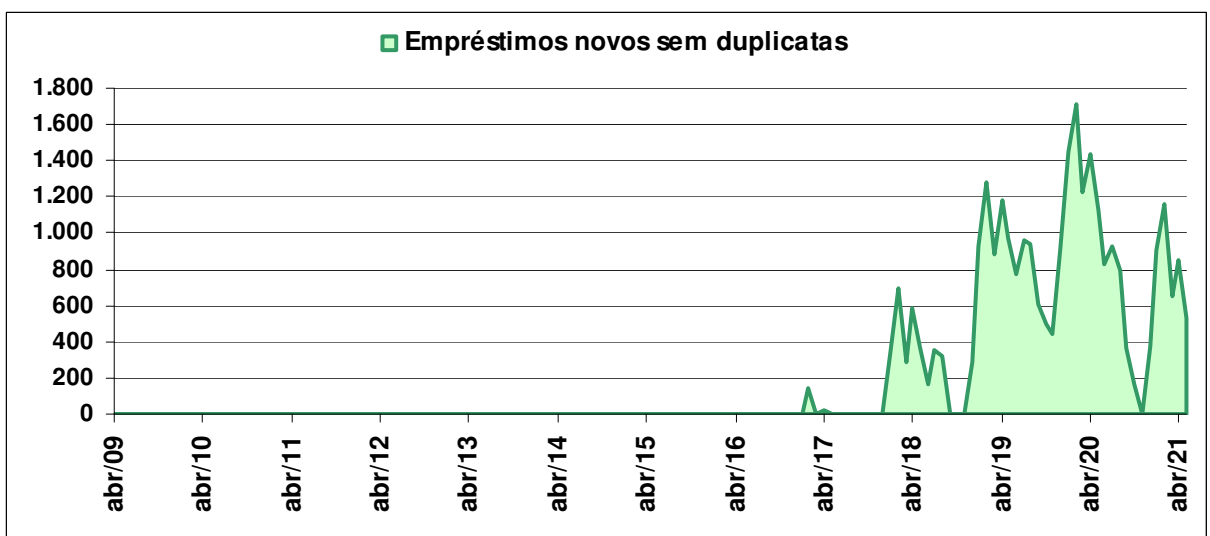
O gráfico abaixo demonstra a relação entre necessidade de novos financiamentos e *recebíveis* disponíveis, confirmando que ao longo de todo o período das projeções a Empresa se financiará através dos *recebíveis* gerados, praticamente não dependendo de tomada adicional de recursos sem lastro em *recebíveis*.

Gráfico: Recebíveis x Empréstimos novos - R\$ mil – Com Deságio



Pequeno descasamento ocorre somente entre os exercícios de 2019 e 2021, quando a empresa terá uma necessidade média de captação de empréstimos “sem recebíveis” da ordem de R\$ 800/900 mil (gráfico a seguir). Pressupondo-se haver sido bem sucedida a execução do Plano de Recuperação até aquele momento, acreditamos que a PLEXPEL não terá maiores dificuldades na obtenção destes recursos sem lastro em *recebíveis*.

Gráfico: Descasamento de Recebíveis - R\$ mil



A seguir apresentamos uma síntese do desempenho acumulado da PLEXPEL ao longo do período compreendido pelas projeções financeiras, demonstrando a geração operacional e a destinação destes recursos para pagamento de juros e amortização de parcela da dívida atual.

HIGH LIGHTS

PERÍODO

Abr.2009 a Abr.2022

FATURAMENTO BRUTO	825.114.456	100,0%
GERAÇÃO EBITDA	37.303.300	4,5%
DESPESAS (FIN. /IR/ OUTRAS)	(23.432.942)	-2,8%
NECESSIDADE CAP. GIRO	(401.632)	0,0%
SALDO ANTES AMORTIZ.	13.468.726	1,6%
AMORTIZ. DÍVIDA ATUAL	(13.112.171)	-1,6%
IR /OUTRAS DESP.	(6.175.276)	-0,7%
NOVOS EMPRÉSTIMOS	6.246.093	0,8%
SALDO FINAL	427.372	0,1%

7.5. Conclusão das Projeções

A análise das projeções resultantes da reestruturação operacional e financeira demonstra um cenário de viabilidade para o pagamento da dívida atual.

O esforço a ser despendido por todas as partes envolvidas é muito grande e exigirá forte empenho para que a execução deste Plano seja bem sucedida.

A administração da Empresa está engajada no esforço de promover a reestruturação operacional e já deu início ao processo de modificação visando redução de custos operacionais conforme detalhado nos itens 7.1.1, 7.1.2 e 7.1.3 - buscando desta forma adequar-se ao novo patamar de receitas, custos e despesas conforme mencionado no item 7.1. Reestruturação Operacional.

No que tange à Reestruturação Financeira, mencionada nos itens 7.2. e 7.3, a Administração da PLEXPEL solicitou à NAVUS, para demonstrar aos credores a necessidade de sua adesão a este plano, para que seja bem sucedido.

8. Proposta aos Credores

Como demonstrado no item 7.4 - Análise das Projeções - apesar da reestruturação operacional, que irá possibilitar significativa melhora dos preços e redução de custos, aumentando a margem EBITDA para cerca de 7% a dívida da Empresa progrediria para níveis extremamente elevados, expondo credores e empresário ao risco de falência pela não obtenção de crédito novo para substituição dos financiamentos atuais.

Tal constatação levou à necessidade de buscar uma adequação do passivo da Empresa, seja do ponto de vista de valor, prazo de amortização, ou de custo, não para eliminar, mas para minimizar o risco extremo que se apresentava. A afirmação de que não se trata de solução para eliminar, mas sim minimizar, está baseada no fato de que há limitações de ambas as partes envolvidas neste processo (credor e devedor), sobre a adesão e/ou contribuição individual para o saneamento da Empresa.

A proposta que segue contempla extremo esforço do empresário e da Administração da PLEXPEL no sentido de promover a ampla reestruturação operacional, para aumentar a geração de caixa; Impõe ainda ao empresário a necessidade de buscar novos recursos ao longo da execução do Plano.

Aos credores, o que se solicita é a redução do valor da Dívida, o alongamento do prazo de recebimento de seus créditos e a aplicação de uma taxa de juros, que, neste momento, é inferior àquela praticada no mercado, mas que está condizente com a taxa de financiamento de longo prazo utilizada pelo BNDES, bem como com a tendência de convergência entre a taxa de juros doméstica e aquela praticada no exterior.

A proposta está segmentada por classes de Credores, conforme classificação estabelecida pela Lei 11.101. É importante destacar que quando da realização deste Plano, ainda não havia sido publicada a lista de credores e suas respectivas classes pelo Administrador Judicial. A classificação que norteou esta proposta é um exercício particular da PLEXPEL em conjunto com a NAVUS, com base em informações fornecidas pela Empresa, conforme citado no item 5 – Composição da Dívida, e não significa qualquer compromisso com a definição de classes.

Ao mesmo tempo, o fluxo de caixa a ser destinado ao pagamento dos credores será sempre o mesmo, o que significa dizer que alterações

nas classes poderão resultar na necessidade de alongamento, ou na possibilidade de antecipação do pagamento global.

A proposta contempla a diminuição do desconto solicitado para adequação do valor da dívida na hipótese de o desempenho da empresa ser melhor do que aquele contemplado neste Plano.

8.1. Amortização Inicial:

A Empresa propõe aos credores quirografários e com garantia real, submetidos ao Plano de Recuperação, o pagamento de uma parcela, no valor de até R\$ 1.300,00 (um mil e trezentos reais), a ser paga no 2º. (segundo) mês após a homologação do Plano .Com isto, a Empresa espera estar apresentando uma proposta que minimize a contribuição de credores de menor porte, os quais não têm condições de assumir a mesma quota de sacrifício.

8.2. Utilização das garantias líquidas p/ abatimento das Dívidas:

Aos credores titulares de garantias reais e de liquidez imediata tais como duplicatas mercantis emitidas pela empresa, a proposta é que tais valores sejam usados para a imediata redução da dívida existente com o respectivo credor detentor de tais garantias .

8.3. Perfil de Pagamento:

8.3.1. Credores Quirografários e com Garantia Real:

Aos Credores Quirografários e com Garantia Real, a Empresa propõe o pagamento de acordo com o esquema abaixo:

- Adequação do valor da Dívida: Redução de 48% sobre o saldo em 31 de março de 2009, assim como abatidas as parcelas fixas que serão pagas no ano de 2009.

Todo o esquema de apuração de juros e pagamento de principal e juros está montado como se a dívida tivesse um desconto na data de partida (mar.09). Entretanto, esse desconto terá sua eficácia condicionada à amortização da última parcela da dívida renegociada com os credores, de modo que se mantenha o estado atual dos créditos, caso não seja cumprido o plano de recuperação;

- Correção da Dívida Existente:
A dívida será corrigida pela taxa referencial (TR) considerando nas projeções seu patamar atual, que é de 2% a.a.;
- Juros sobre a Dívida Existente:
Sobre a dívida corrigida será aplicada a taxa de juros de 4% a.a.
- Carência de pagamento de Juros e Correção: os juros passarão a ser pagos mensalmente um ano após a homologação do Plano de Recuperação. Até esta data os juros e correção serão apurados mensalmente, iniciando-se a apuração sobre o saldo da dívida reduzida, apurado na conformidade do item “Adequação do Valor da Dívida”, e incorporados ao saldo devedor;
- Carência de Amortização de Principal: 12 meses a partir da homologação do Plano;

- Prazo de Amortização: Em 108 meses, contados a partir do término do período de carência de Amortização do Principal, em parcelas calculadas proporcionalmente sobre o saldo devedor de cada crédito, calculado a partir da respectiva conta gráfica a ser elaborada para acompanhamento por cada credor

8.3.2. Credores Trabalhistas

A empresa tem mantido o pagamento de salários em dia.

A classe de credores trabalhistas refere-se àqueles trabalhadores demitidos no âmbito da adequação de custos e despesas que vem ocorrendo desde o final do ano passado.

Conforme demonstrado no capítulo 5, a dívida com esta classe representa 0,4 % da dívida total e embora esteja toda negociada através de acordos individuais, julgados e homologados na justiça trabalhista, cabe a equalização entre cada uma.

Ao mesmo tempo a direção da empresa entende que aos trabalhadores deva ser pedida contribuição mínima e propõe o pagamento do saldo existente, a partir da data do deferimento do pedido de recuperação, em uma parcela, considerando-se como adiantamentos os valores já liquidados e que serão automaticamente compensados a partir da aprovação da AGC e homologação judicial do Plano de Recuperação.

De fato, pagamentos realizados são considerados adiantamentos, a serem abatidos das parcelas restantes de forma proporcional.

8.4. Readequação do valor da Dívida:

A disponibilidade de caixa para amortização pode vir a ser afetada positivamente ao longo da execução do Plano no caso do desempenho ser superior àquele previsto. A PLEXPEL oferece a todos os credores a possibilidade de redução do desconto concedido (conforme solicitado no item que trata da Adequação do Valor Dívida), no caso disto vir a ocorrer.

Os recursos serão destinados conforme abaixo:

- ⇒ 80% dos recursos serão destinados a todos os credores que ainda estiverem submetidos ao Plano de Recuperação no momento da apuração, independente da classe a que pertençam, na proporção de seus créditos;
- ⇒ 20% dos recursos serão destinados para atualização dos sistemas de comunicação e gestão da empresa;
- ⇒ A apuração dos valores será realizada ao final de cada ano civil, ocorrendo a primeira apuração no ano seguinte ao da homologação do Plano de Recuperação e os recursos serão pagos 3 meses a apuração.

Caso o Comitê de Credores venha a ser instalado, este poderá fazer o controle da destinação dos recursos.

8.5. Novação das dívidas dos coobrigados:

A aprovação do Plano acarretará, por força do disposto no art. 59 da Lei nº 11.101/05, a novação das dívidas sujeitas à Recuperação.

Do mesmo modo, as garantias pessoais dos garantidores, prestadas na qualidade de avalistas, fiadores, coobrigados ou devedores solidários, serão também *novadas* nas mesmas condições que a dívida da PLEXPEL, permanecendo íntegras as garantias, mas ficando toda a dívida sujeita ao mesmo cronograma de pagamentos constante do Plano aprovado.

8.6. Disposição dos cotistas atuais para associações ou venda das cotas

Os cotistas atuais, como prova de seu empenho na preservação da Empresa, dos empregos gerados e dos interesses dos credores, manifestam sua intenção em identificar investidores financeiros ou estratégicos, que possam vir a viabilizar e / ou agilizar a execução do Plano de Recuperação.

8.7. Proposta Alternativa

Conversão da Dívida , Cisão e Arrendamento

a.) Cisão parcial da PLEXPEL Ltda. criando a PLEXPEL S/A, com transferência de parcela do Patrimônio da primeira, qual seja: marcas, patentes, fundo de comércio, sistemas, registros de produtos, licenças, ativos livres e desembaraçados, sem sucessão de qualquer ordem, conforme previsão do artigo 60 da Lei 11.101/05.

b.) A PLEXPEL S/A terá como objetivo social o comércio, importação e exportação de papel e artigos correlatos.

c.) O valor da empresa para fins de conversão dos créditos em ações será de 7 vezes o EBITDA projetado.

d.) A PLEXPEL S.A pagará à PLEXPEL Ltda, valor a ser determinado se e quando os atuais credores da PLEXPEL Ltda optarem por se tornarem futuros sócios da PLEXPEL S/A, de modo que a PLEXPEL Ltda. possa fazer face ao passivo remanescente e mantenha suas atividades com a parte do negócio que não for transferida para a PLEXPEL S/A, o que, obviamente, dependerá da pré-disposição dos seus respectivos credores em se tornarem sócios da unidade isolada a ser constituída.

9. Conclusão

Este Plano envolve projeções financeiras com todos os riscos que as projeções carregam. São diversas premissas, muitas variáveis e combinações das mais variadas. Entretanto, pode-se dizer que se trata de um planejamento estratégico que tem como objetivo fundamental a recuperação da PELXPEL em grau suficiente para a liquidação da sua dívida atual.

Caso todas as partes envolvidas acreditem ser possível executar este Plano, que o transformem em um plano de metas a serem perseguidas; que sirva como uma ferramenta de gestão para a administração da Empresa e como uma ferramenta de controle para os seus credores.

Se as metas estabelecidas estiverem em linha com as premissas do Plano e se forem atingidas ou superadas, a Empresa terá se recuperado e os credores terão recebido seus créditos.

São Paulo, 23 de Julho de 2009

PLEXPEL Comércio e Indústria de Papel Ltda.

Em Recuperação Judicial

NOTA DE ESCLARECIMENTO:

A participação e o trabalho técnico desenvolvido pela Empresa NAVUS Consultoria Econômica e Financeira, na elaboração deste Plano de Recuperação, deu-se através da modelagem das projeções financeiras de acordo com as informações e premissas fornecidas pela PLEXPEL. As informações e premissas alimentaram o modelo de projeções financeiras da NAVUS, indicando o potencial de geração de caixa da Empresa e, conseqüentemente, sua capacidade de amortização da dívida.

Deve-se notar que o estudo de viabilidade econômico-financeira, que fundamentou a análise dos resultados previstos para a PLEXPEL, contém estimativas que envolvem riscos e incertezas quanto à sua efetivação. As projeções para o período compreendido entre 2009 e 2020 foram realizadas a partir de informações históricas da Empresa, e das expectativas da Administração em relação ao comportamento do mercado, preços, estrutura de custos e valores de dívidas. Assim, as mudanças imprevistas na conjuntura econômica nacional e externa, bem como no comportamento das proposições consideradas, repercutirão nos resultados apresentados neste trabalho. A NAVUS não assume qualquer responsabilidade pela efetiva realização das premissas adotadas na confecção do Plano Financeiro, bem como dos resultados previstos no mesmo.

NAVUS Consultoria Econômica e Financeira S/S Ltda.