

EXCELENTÍSSIMO (A) SENHOR (A) DOUTOR (A) JUÍZ (A) DE
DIREITO DA VARA COMERCIAL DA COMARCA DE BRUSQUE -
SC

Processo nº. 0300248-89.2015.8.24.0011

RECUPERAÇÃO JUDICIAL

**Prestação de esclarecimentos referentes ao Plano de Recuperação
Judicial**

***GABISA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE
MALHAS LTDA. e LAVANDERIA TARGHO LTDA. EPP, em
recuperação judicial, já devidamente qualificadas nos autos do processo de
Recuperação Judicial supra referido, que tramitam perante esta respeitável
Vara e Juízo, vem, à presença de V. Exa., por seus procuradores ao final
firmados, apresentar esclarecimentos referentes ao Plano de
Recuperação Judicial das empresas, tempestivamente, conforme
determinado por este MM Juízo, em seu despacho de fls., e os fazem nos
seguintes termos:***

Inicialmente, uma vez constatado que existem credores na classe
trabalhista, fica proposto o pagamento dos mesmos nos moldes do artigo 54



da Lei nº. 11.101/2005, ou seja, em 12 (doze) pagamentos mensais, iniciando-se a partir da data da homologação da recuperação judicial por este MM Juízo, conforme já mencionado item “VI – PAGAMENTO DOS CREDORES TRABALHISTAS”, no plano apresentado.

Em relação a descrição de quais e como serão implementadas as mudanças para a recuperação das empresas, informam as recuperandas que as estratégias que serão apresentadas abaixo, conterão apenas as informações necessárias para viabilizar o plano de ação a ser utilizado, entretanto, serão resguardadas as questões técnicas em suas formas detalhadas, evitando desta forma o acesso às empresas concorrentes, o que poderia prejudicar de forma acentuada as empresas Gabisa e Targho, cabendo ao Senhor Administrador Judicial o acompanhamento de tal plano junto ao Sócio-Controlador e, posteriormente, informando a esse MM Juízo de tal andamento.

Referente às medidas para a recuperação implementadas e já em andamento, as mesmas já foram apresentadas no plano de recuperação, porém, no sentido do ganho de produtividade pelos investimentos compulsórios mencionados, reforçam que estudos estão em andamento para uma melhor performance “custo x benefícios”, principalmente na geração de vapor, mediante melhoria nas tubulações de condução de vapor e água quente, possibilitando assim melhor uso da queima do cavaco (restos de madeira e madeira fragmentada).

Igualmente, está em análise a melhor dosagem dos produtos químicos para a elaboração das receitas de produtos - quais insumos serão utilizados nos lotes a serem produzidos, pois são necessários equipamentos de precisão (balanças digitais de precisão e hábil treinamento dos operadores



para a utilização das mesmas), visto que as quantidades necessárias, por inúmeras vezes, são da ordem de miligramas. Determinados produtos são potencialmente caros (muitas vezes acima de R\$ 40,00/kg), então os erros na dosagem dos insumos são devastadores para o resultado da empresa.

Além dessa medida, também estão sendo revisadas todas as quantidades de insumos necessários, visto que muitas dessas receitas são utilizadas há vários anos, podendo elevar a um consumo desnecessário de produtos químicos.

No que se refere ao remanejamento de alguns fornecedores de serviços e de materiais que permitam a compra com menores preços, tornando as empresas ainda mais competitivas frente à concorrência, informam, neste tópico, que a busca de novos fornecedores nacionais e internacionais é, primordialmente, essencial para novas negociações de compras dos insumos-base necessários no processo produtivo, tais como geração de vapor (caldeira), tratamento de efluentes e transportes de mercadoria (coleta e retorno de malha aos clientes).

No atual cenário de retração, claramente evidenciada em todas as mídias, é o momento oportuno para que possamos buscar novos fornecedores, visto que estes, igualmente, estão em busca de novos clientes, sendo esse um potencial momento para essa atividade.

Quanto a análise em andamento referente à importação direta de matéria-prima visando redução de custo, informam que as matérias-primas utilizadas pelas empresas são, basicamente, os corantes e produtos auxiliares para o processo de tingimento. Esses produtos, originalmente, são produzidos



em pó para serem futuramente comercializados, o que torna expressivo o custo do frete.

As empresas recuperandas estão em análise e em testes para efetuar essa importação direta, sem a necessidade dos intermediários, ou seja, das empresas que importam esses produtos em pó, adicionam água e revendem aqui no país, encarecendo desta maneira os produtos e, por consequente, elevando os custos e afetando a competitividade das empresas.

Essa medida não só é viável, como utilizada por várias empresas da região as quais são referência neste segmento.

Informam as recuperandas que, em relação à revisão dos contratos de manutenção de equipamentos industriais e demais prestadores de serviços necessários nos serviços de manutenção industrial serão reavaliados e negociados.

Os contratos passarão a ter indicadores de performance específicos, de modo a garantir a eficiência e o menor desembolso possível, em todas as áreas da empresa.

Será procedida a revisão do processo fabril, com enfoque na redução do desperdício ao longo da cadeia produtiva, bem como a redução do volume de lodo industrial gerado, desde a recepção da malha (malha crua), até a expedição (retorno ao cliente da malha tingida).

Inicialmente, serão concentrados esforços nos maiores custos, sendo estes os processos de tinturaria e consumo de energia (vapor e elétrica).



O processo de tinturaria merece maior atenção e análise, mediante estudos de redução dos tempos de produção dos lotes e maior carga de malha para cada partida, o que utilizará melhor as máquinas já existentes.

Na área comercial, nota-se a necessidade do aumento de representantes comerciais, bem como aumento da área geográfica de atuação, com objetivo de melhorar a escala de produção e redução da queda de faturamento nos momentos de sazonalidade natural do mercado têxtil.

Conforme publicado pela ABIT (Associação Brasileira da Indústria Têxtil), existem cerca de 26.000 (vinte e seis mil) empresas de vestuário no Brasil. Destas, 60% (sessenta por cento) se encontram no mercado Sul, Sudeste e Centro Oeste, mercado este que a logística se torna viável.

Considerando que as empresas recuperandas possuem em sua carteira cerca de 500 (quinhentos) clientes, fica evidente potencial mercado não explorado.

Considerando essas informações, as principais regiões a serem exploradas são: Divinópolis (MG); norte do Paraná (com cerca de 2.000 empresas de confecção); Nova Friburgo (no Estado do Rio de Janeiro); Americana, Birigui e Águas de Lindóia (São Paulo); Rio do Sul e Criciúma (Estado de Santa Catarina).

Inicialmente os esforços se concentrarão nesses pólos, pois se concentra o maior número de empresas de confecção, potenciais consumidores dos serviços prestados pela empresas recuperandas.



Considerando o aumento de clientes na carteira das empresas recuperandas, as mesmas esperam, igualmente, reduzir a sazonalidade típica do setor durante os meses de dezembro, janeiro, maio e junho.

Diante disso, com maior número de empresas clientes, a produção poderá ser melhor distribuída, pois não haverá dependência de grandes empresas e tão pouco a necessidade de redução dos preços para garantir a comercialização nesses meses.

A gestão iniciou a elaboração do planejamento estratégico, levantando-se todas as informações potencias do mercado, ameaças, pontos favoráveis e desfavoráveis, de forma a montar o plano de ação para uma execução que posicione as empresas no nicho adequado de mercado, fora daqueles onde os preços são mais baixos por conta da concorrência desleal ou favorecidos por incentivos fiscais.

Neste processo, está sendo identificado falhas nos processos produtivos, desenvolvimento de fluxos industriais que permitam realizar serviços diferenciados de tinturaria e novos processos.

Por se tratarem de estratégias de diferenciação a serem utilizadas pelas empresas, não poderão ser detalhados por completo todos os meios a serem buscados, porém são processos que utilizam menor quantidade de água com corantes naturais, os quais possibilitam o tingimento "orgânico", mercado esse em grande expansão.

Igualmente, se encontram em análise processos de acabamento com bio-polimento, proporcionando maior maciez a malha, possibilitando a oferta aos seus clientes de produtos melhores.



Estes novos processos possibilitam o tingimento da malha juntamente com aromatizantes, os quais finalizam em malha com leve aroma, escolhido pelos próprios clientes, e ideais para mercados infantis ou temáticos.

Diante do acima exposto, requerem a juntada dos presentes esclarecimentos.

Nestes termos,

Pedem deferimento.

Brusque, SC, 09 de junho de 2015.



GROUP CONSULTING CONSULTORIA CONTÁBIL LTDA.

CRCSC 6833/O



GABISA INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE MALHAS LTDA.

em recuperação judicial



LAVANDERIA TARGHO LTDA. EPP.

em recuperação judicial