

Assim, os demandantes vêm buscar de forma otimista o direito de reconhecer suas dívidas e viabilizar a continuidade das atividades comerciais, com intenção de manter as portas abertas, com os funcionários empregados (diretos e indiretos). Por conseguinte, continuar gerando riquezas para o Estado e contribuições para a comunidade de Pinheiro Preto/SC e região, bem como para todo o país, já que os reflexos da recuperação atingirão positivamente também os fornecedores e, indiretamente, toda a sociedade regional.

### **CAPÍTULO III**

#### **3 O Plano de Reestruturação**

##### **3.1 Reestruturação**

Após o pedido de recuperação judicial, o *Grupo Alleanza*, através de sua Diretoria, desenvolveu um plano de reestruturação econômico, financeiro e operacional, visando à lucratividade necessária para permitir a liquidação de seus débitos e a manutenção de sua atividade no médio e longo prazo, o que depende não só da solução da atual situação de endividamento, mas também, e fundamentalmente, da melhoria de sua capacidade de geração de caixa. As medidas identificadas no Plano de Reestruturação estão incorporadas em um planejamento para o período de 15 (quinze) anos, fundamentados em decisões estratégicas em diversos setores da empresa.

##### **3.2 Reestruturação Mercadológica**

No setor econômico, a reestruturação dar-se-á integralmente a área comercial, recompilando à política de vendas às margens e rentabilidade e recompondo o mapa de formação dos preços dos produtos.

A busca por novos clientes, principalmente pequenos varejistas será fortalecida para obtenção de melhores resultados, principalmente nos períodos de sazonalidade acentuada. O *Grupo Alleanza* também está buscando reestabelecer as parcerias com clientes antigos que, pouco a pouco, estão retomando os volumes já comprados em épocas passadas. Tudo isso está perfeitamente alinhado ao planejamento de investimentos na ampliação da atividade conforme premissas do plano de desenvolvimento econômico-financeiro da empresa.

Toda essa reestruturação comercial do *Grupo Alleanza* não deixa de contemplar a avaliação do público-alvo e o posicionamento da marca perante cada produto oferecido em cada região.

A fixação de metas, associada ao plano orçamentário e ponto de equilíbrio já estão em fase de implantação, algumas com resultados já obtidos.

### **3.3 Reestruturação Administrativa e Financeira**

Várias ações já foram tomadas visando uma transformação da cultura na gestão administrativa e financeira da empresa.

Dentre as várias ações saneadoras já efetivadas e em curso, encontram-se a reorganização do seu quadro funcional, otimização e redução de despesas na área operacional e administrativa, e que, para efetiva superação dessa crise, surge a necessidade da Recuperação Judicial, apresentando-se como um ponto de inversão dessa tendência negativa, com o fito de ajustar seu caixa, buscando o equilíbrio financeiro exigido para completa quitação de todos os seus débitos.

No setor administrativo a reestruturação inicia com programa de redução de despesas fixas, evitando gastos desnecessários, desperdícios e ações sem planejamento. O fortalecimento da política de recursos humanos é outro ponto

importante, que contemplará plano de carreira baseado em resultado, melhorias no processo de seleção, treinamento e valorização social e profissional dos colaboradores internos, reduzindo o turnover e por consequência dos custos de pessoal.

A formação de novas diretrizes de administração dará o suporte à área comercial através de análise de novidades e oportunidades do mercado. Essas novas diretrizes serão complementadas pela reorganização do organograma da empresa para que todas as premissas possam ser cumpridas.

No setor financeiro, imediatamente será implantado o Plano Orçamentário com revisões periódicas trimestrais, suportado por relatórios gerenciais para análise de resultados econômico e financeiro. O DFCP (Demonstrativo de Fluxo de Caixa Projetado) já está implementado e está alinhado com a consolidação das informações das contas a receber, contas a pagar e tesouraria. O ajuste do plano de contas e o sistema de custeio por centro de custos fornecerá informações com base sustentável a todas as decisões estratégicas, também com sua implantação já iniciada.

Ainda, com o objetivo de melhorar o resultado líquido, a empresa busca entre os vários parceiros financeiros as melhores taxas para as operações, garantindo assim o capital de giro na medida necessária e com menor custo possível.

Para superação da crise econômica, o *Grupo Alleanza* já adotou e ainda adotará medidas diversas, com as quais os credores concordam ao aprovarem o presente plano, tais como (mas não limitadas a):

- ◆ Implantação imediata de controles financeiros, econômicos e de desempenho para acompanhamento da performance da empresa, tendo as decisões baseadas em números, atrelando as entradas das vendas, “carimbando” o uso do recurso rigorosamente para financiamento do capital de giro;
- ◆ Padronizar os controles de tesouraria e caixa. Conciliação bancária automatizada.

- ◆ Ter prática severa e controles com follow up constante para os atrasos e inadimplências.
- ◆ Suspender qualquer novo investimento que não vise melhorar o resultado operacional.
- ◆ Reduzir em 10% as despesas administrativas e custos fixos de produção.
- ◆ Profissionalizar a estrutura organizacional e gestão, evitando administração empírica.
- ◆ Fazer a análise do resultado mensal da empresa (econômico e financeiro).
- ◆ Medir, controlar custos e despesas fixas.
- ◆ Planejar os objetivos e as metas globais para o próximo ano, elaborando o Orçamento Empresarial.
- ◆ Acelerar as vendas. Há excelentes oportunidades em todos os segmentos de atuação. Em um segmento com baixa estrutura de custos e produtos “commodities”, ficam restritas as alavancas de resultado, neste caso, passando necessariamente pelo incremento no volume de vendas.
- ◆ Fazer acompanhamento e monitoramento semanal e mensal da performance de vendas, categorizando produtos, prazo de entrega, orçamento e metas traçadas.
- ◆ Dar atenção à possibilidade de “novos negócios” que permitam incrementar volume rapidamente.
- ◆ Trabalhar o mix de produtos que oportunize melhores margens.
- ◆ Planejar abordagem e ajustar os preços, comissões, verbas e outras condições.
- ◆ Estudar investimentos em publicidade e propaganda visando alavancar as vendas.
- ◆ Vender pelo preço correto, com prazo de recebimento menos dilatado, para clientes com boa capacidade de pagamento. Não há espaço para inadimplência.
- ◆ Melhorar a experiência do cliente com a nossa marca.
- ◆ Institucionalizar políticas comerciais, avaliando lucratividade de clientes.

- ◆ Aperfeiçoar a ferramenta de formação de preço de venda (pricing) que seja a mesma para comercial e produção, permitindo maior flexibilidade para precificar e maior agilidade na resposta dos orçamentos.

- ◆ Introduzir os apontamentos de produção no ERP, para apurar corretamente o CPV.

- ◆ Melhorar o fluxo das informações.

- ◆ Mapear, desenvolver e complementar os principais indicadores chaves (KPIs) para cada grande área da empresa: RH, Financeiro, Produção, Comercial e Suprimentos. É desejável que seja integrado ao sistema de inteligência de negócios.

- ◆ Desenvolver o sistema de inteligência de negócios (BI) de modo que permita a disposição de informação em tempo real, propicie agilidade na tomada de decisão, tanto para o nível estratégico quanto para o nível tático e operacional.

- ◆ Revisar o Plano de Contas. Muitas contas estão bastante genéricas, não permitindo uma análise mais profunda em relação ao real impacto de cada custo/despesa no negócio.

- ◆ Mapeamento e formalização dos fluxogramas de processos da empresa.

- ◆ Realinhamento do Organograma, organizando melhor os setores e as funções de cada um na empresa.

- ◆ Definição de uma Agenda de Reuniões, com periodicidades a definir, especialmente entre os setores financeiro, compras e comercial, criando uma rotina de gestão.

- ◆ Programa de redução de custos operacionais: reduzir em 10% o custo com MP e insumos.

- ◆ Organizar um inventário geral e acertar os estoques no sistema.

- ◆ Racionalizar os estoques.

- ◆ Desenvolver novos fornecedores.

- ◆ Realizar, mediante autorização judicial, o arrendamento e/ou o trespasse e/ou a venda do(s) estabelecimento(s) e/ou de unidade(s) produtiva(s) isolada(s), total ou parcialmente.

- ◆ Calcular o ponto de pedido, ajustar os leads times adequadamente evitando rupturas.

◆ Seguir comprando à vista (mediante bons descontos), ser eficiente na logística e na industrialização.

Fundamentada no artigo 50 da Lei 11.101/2005 a Empresa busca, dentre outros, os meios:

◆ “Concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas ou vincendas”;

◆ “Equalização de encargos financeiros relativos a débitos de qualquer natureza, tendo como termo inicial a data da distribuição do pedido de recuperação judicial”.

Além disso, durante o processo de reestruturação e da Recuperação Judicial a Empresa poderá lançar mão de quaisquer meios de recuperação propostos pelo legislador no art. 50 da LRE, dentre outros elencamos alguns:

◆ II – Cisão, incorporação, fusão ou transformação de sociedade, constituição de subsidiária integral, ou cessão de cotas ou ações, respeitados os direitos dos sócios, nos termos da legislação vigente;

◆ VI – Aumento de capital social;

◆ VII – Trespasse ou arrendamento de estabelecimento, inclusive à sociedade constituída pelos próprios empregados;

◆ IX – Dação em pagamento ou novação de dívidas do passivo, com ou sem constituição de garantia própria ou de terceiro;

◆ XI – Venda parcial dos bens;

◆ XV – Emissão de valores mobiliários;

◆ XVI – Constituição de sociedade de propósito específico para adjudicar, em pagamento dos créditos, os ativos do devedor.

## **CAPÍTULO IV**

### **4 Estudo Economico-Financeiro**

#### **4.1 Projeções**

##### **4.1.1 Premissas**

Após o minucioso levantamento de informações de projeção de vendas, custos e orçamentos de departamentos foi traçado o cenário mais provável de resultados, que demonstra claramente que a empresa tem viabilidade econômica para honrar seus compromissos conforme discrimina este Plano.

As seguintes premissas foram adotadas na projeção de resultado econômico-financeiro:

- ◆ Foi utilizado o Sistema Tributário Normal com apuração de Lucro Presumido, sendo consideradas assim, as respectivas alíquotas de cada imposto incidente para as projeções de resultados. Este Sistema Tributário é o adotado pela empresa no momento da elaboração deste Plano de Recuperação, porém, já possui em andamento um estudo aprofundado da melhor opção tributária para o próximo exercício fiscal;

- ◆ Os custos dos produtos foram projetados com base nos atuais custos líquidos de todos os impostos creditáveis. Este grupo de custos varia em crescimento proporcionalmente ao crescimento da receita;

- ◆ As despesas operacionais foram projetadas de acordo com as atuais despesas líquidas de todos os impostos creditáveis. Estas Despesas projetadas terão um pequeno aumento no decorrer dos períodos, pois mesmo sendo fixas por característica, na realidade, o aumento no volume de vendas demandará alguns aumentos para comportar o novo nível de atividade, porém, tais custos já consideram as reduções ocorridas a partir das medidas adotadas e previstas no Plano de Recuperação, e, além disso, o efeito de alavancagem pela escala é favorável, resultando em um EBITDA satisfatório para a atividade;

- ◆ Outra premissa é que os valores de depreciação inclusos na projeção serão parcialmente reinvestidos como forma de manutenção da atual capacidade instalada, com as diferenças sendo utilizadas para recomposição do caixa da empresa a cada ano;

- ◆ A sobra de caixa projetada em cada ano da projeção será destinada para o pagamento do passivo não sujeito aos efeitos da presente Recuperação Judicial, para recomposição do capital de giro próprio e também para os investimentos necessários para o atendimento da demanda projetada;

- ◆ A projeção não contempla efeitos inflacionários. A premissa adotada é de que todo efeito inflacionário será repassado ao preço dos serviços projetado quando ocorrerem, mantendo a rentabilidade projetada, bem como, a geração de caixa e a capacidade de pagamento resultante;

- ◆ O ano 1 (um) da projeção considera os 12 (doze) meses subsequentes a data da publicação da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial e consequente concessão da recuperação da Empresa;

- ◆ Todas as projeções foram feitas em um cenário bastante conservador. O crescimento do faturamento líquido ao longo dos 15 (quinze) anos espelha a realização dos projetos em andamento, as novas oportunidades disponíveis e a retomada dos negócios prejudicados pela crise financeira e pela superação da mesma. Utilizou-se a taxa de crescimento médio anual de 5% (cinco por cento), aquém do crescimento que o mercado espera para as próximas décadas, e a própria estimativa de crescimento para o setor em 2024. Nos primeiros períodos, a taxa de



crescimento foi maior, principalmente pelo reflexo das ações já em implantação nas diversas áreas da empresa.



### Premissas

Período: 17 anos

Base Inicial: Meses de janeiro a junho de 2024.

Varição da Receita: 5 % ao ano, nos primeiros 5 anos.

CMV: 68% sobre as receitas.

Varição dos gastos fixos: 3% ao ano, nos primeiros 5 anos.

Varição da folha de pagamento: 5% ao ano, nos primeiros 5 anos.

## DRE – Demonstração do Resultado do Exercício Projetado

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7	ANO 8	ANO 9	ANO 10	ANO 11	ANO 12	ANO 13	ANO 14	ANO 15	ANO 16	ANO 17	
<b>(-) DEVOLOÇÕES</b>	<b>27.067.916</b>	<b>28.351.111</b>	<b>29.700.624</b>	<b>31.114.373</b>	<b>32.595.418</b>	<b>32.595.418</b>	<b>32.595.418</b>	<b>32.595.418</b>	<b>32.595.418</b>	<b>32.595.418</b>	<b>32.595.418</b>	<b>32.595.418</b>	<b>32.595.418</b>	<b>32.595.418</b>	<b>32.595.418</b>	<b>32.595.418</b>	<b>32.595.418</b>	<b>32.595.418</b>
(-) RECEITA BRUTA DE VENDAS	(1.326.083)	(1.389.204)	(1.444.773)	(1.502.564)	(1.562.666)	(1.562.666)	(1.562.666)	(1.562.666)	(1.562.666)	(1.562.666)	(1.562.666)	(1.562.666)	(1.562.666)	(1.562.666)	(1.562.666)	(1.562.666)	(1.562.666)	(1.562.666)
(-) IMPOSTOS SOBRE VENDAS	25.736.833	26.961.906	28.255.851	29.611.810	31.032.751	31.032.751	31.032.751	31.032.751	31.032.751	31.032.751	31.032.751	31.032.751	31.032.751	31.032.751	31.032.751	31.032.751	31.032.751	31.032.751
(-) DESPESAS VARIÁVEIS DE VENDA	(1.704.964)	(1.786.120)	(1.871.139)	(1.960.206)	(2.053.511)	(2.053.511)	(2.053.511)	(2.053.511)	(2.053.511)	(2.053.511)	(2.053.511)	(2.053.511)	(2.053.511)	(2.053.511)	(2.053.511)	(2.053.511)	(2.053.511)	(2.053.511)
(-) DESPESAS VARIÁVEIS DE VENDA	(1.380.209)	(1.445.907)	(1.514.732)	(1.586.833)	(1.662.366)	(1.662.366)	(1.662.366)	(1.662.366)	(1.662.366)	(1.662.366)	(1.662.366)	(1.662.366)	(1.662.366)	(1.662.366)	(1.662.366)	(1.662.366)	(1.662.366)	(1.662.366)
<b>(-) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>22.851.661</b>	<b>23.729.880</b>	<b>24.869.980</b>	<b>26.064.771</b>	<b>27.316.874</b>	<b>27.316.874</b>	<b>27.316.874</b>	<b>27.316.874</b>	<b>27.316.874</b>	<b>27.316.874</b>	<b>27.316.874</b>	<b>27.316.874</b>	<b>27.316.874</b>	<b>27.316.874</b>	<b>27.316.874</b>	<b>27.316.874</b>	<b>27.316.874</b>	<b>27.316.874</b>
(-) MATÉRIA-PRIMA E EMBALAGEM	(18.373.014)	(19.247.569)	(20.163.753)	(21.123.548)	(22.129.029)	(22.129.029)	(22.129.029)	(22.129.029)	(22.129.029)	(22.129.029)	(22.129.029)	(22.129.029)	(22.129.029)	(22.129.029)	(22.129.029)	(22.129.029)	(22.129.029)	(22.129.029)
(-) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO I	4.278.647	4.482.311	4.706.227	4.941.223	5.187.845	5.187.845	5.187.845	5.187.845	5.187.845	5.187.845	5.187.845	5.187.845	5.187.845	5.187.845	5.187.845	5.187.845	5.187.845	5.187.845
(-) MÃO-DE-OBRA DIRETA	(1.277.428)	(1.326.609)	(1.377.683)	(1.430.724)	(1.485.807)	(1.485.807)	(1.485.807)	(1.485.807)	(1.485.807)	(1.485.807)	(1.485.807)	(1.485.807)	(1.485.807)	(1.485.807)	(1.485.807)	(1.485.807)	(1.485.807)	(1.485.807)
(-) CUSTOS FIXOS	(335.064)	(347.370)	(359.960)	(372.839)	(386.014)	(386.014)	(386.014)	(386.014)	(386.014)	(386.014)	(386.014)	(386.014)	(386.014)	(386.014)	(386.014)	(386.014)	(386.014)	(386.014)
<b>(-) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO II</b>	<b>2.466.155</b>	<b>2.608.331</b>	<b>2.768.583</b>	<b>2.937.660</b>	<b>3.116.023</b>	<b>3.116.023</b>	<b>3.116.023</b>	<b>3.116.023</b>	<b>3.116.023</b>	<b>3.116.023</b>	<b>3.116.023</b>	<b>3.116.023</b>	<b>3.116.023</b>	<b>3.116.023</b>	<b>3.116.023</b>	<b>3.116.023</b>	<b>3.116.023</b>	<b>3.116.023</b>
(-) MÃO-DE-OBRA INDIRETA	(364.310)	(378.336)	(392.902)	(408.029)	(423.738)	(423.738)	(423.738)	(423.738)	(423.738)	(423.738)	(423.738)	(423.738)	(423.738)	(423.738)	(423.738)	(423.738)	(423.738)	(423.738)
(-) DESPESAS FIXAS	(619.484)	(643.334)	(668.102)	(693.824)	(720.537)	(720.537)	(720.537)	(720.537)	(720.537)	(720.537)	(720.537)	(720.537)	(720.537)	(720.537)	(720.537)	(720.537)	(720.537)	(720.537)
<b>(-) RESULTADO OPERACIONAL (EBITDA)</b>	<b>1.482.361</b>	<b>1.586.661</b>	<b>1.707.579</b>	<b>1.835.807</b>	<b>1.971.749</b>	<b>1.971.749</b>	<b>1.971.749</b>	<b>1.971.749</b>	<b>1.971.749</b>	<b>1.971.749</b>	<b>1.971.749</b>	<b>1.971.749</b>	<b>1.971.749</b>	<b>1.971.749</b>	<b>1.971.749</b>	<b>1.971.749</b>	<b>1.971.749</b>	<b>1.971.749</b>
(+/-) RESULTADO FINANCEIRO	(785.640)	(823.867)	(863.965)	(906.026)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)
<b>(-) RESULTADO LÍQUIDO</b>	<b>696.721</b>	<b>762.794</b>	<b>843.614</b>	<b>929.781</b>	<b>1.021.602</b>	<b>1.021.602</b>	<b>1.021.602</b>	<b>1.021.602</b>	<b>1.021.602</b>	<b>1.021.602</b>	<b>1.021.602</b>	<b>1.021.602</b>	<b>1.021.602</b>	<b>1.021.602</b>	<b>1.021.602</b>	<b>1.021.602</b>	<b>1.021.602</b>	<b>1.021.602</b>
<b>PONTO DE EQUILÍBRIO OPERACIONAL</b>	<b>16.820.164</b>	<b>17.417.854</b>	<b>18.039.669</b>	<b>18.610.169</b>	<b>19.238.105</b>	<b>19.238.105</b>	<b>19.238.105</b>	<b>19.238.105</b>	<b>19.238.105</b>	<b>19.238.105</b>	<b>19.238.105</b>	<b>19.238.105</b>	<b>19.238.105</b>	<b>19.238.105</b>	<b>19.238.105</b>	<b>19.238.105</b>	<b>19.238.105</b>	<b>19.238.105</b>
<b>PONTO DE EQUILÍBRIO FINANCEIRO</b>	<b>21.545.933</b>	<b>22.373.563</b>	<b>23.190.852</b>	<b>24.039.808</b>	<b>24.921.712</b>	<b>24.921.712</b>	<b>24.921.712</b>	<b>24.921.712</b>	<b>24.921.712</b>	<b>24.921.712</b>	<b>24.921.712</b>	<b>24.921.712</b>	<b>24.921.712</b>	<b>24.921.712</b>	<b>24.921.712</b>	<b>24.921.712</b>	<b>24.921.712</b>	<b>24.921.712</b>

**Premissas**

Período: 17 anos

Modelo: Fluxo de Caixa pelo método indireto, iniciando pelo EBITDA

Amortizações da Recuperação Judicial: Conforme plano de recuperação, aplicado o deságio e corrigido a taxa de 1% ao mês mais TR.

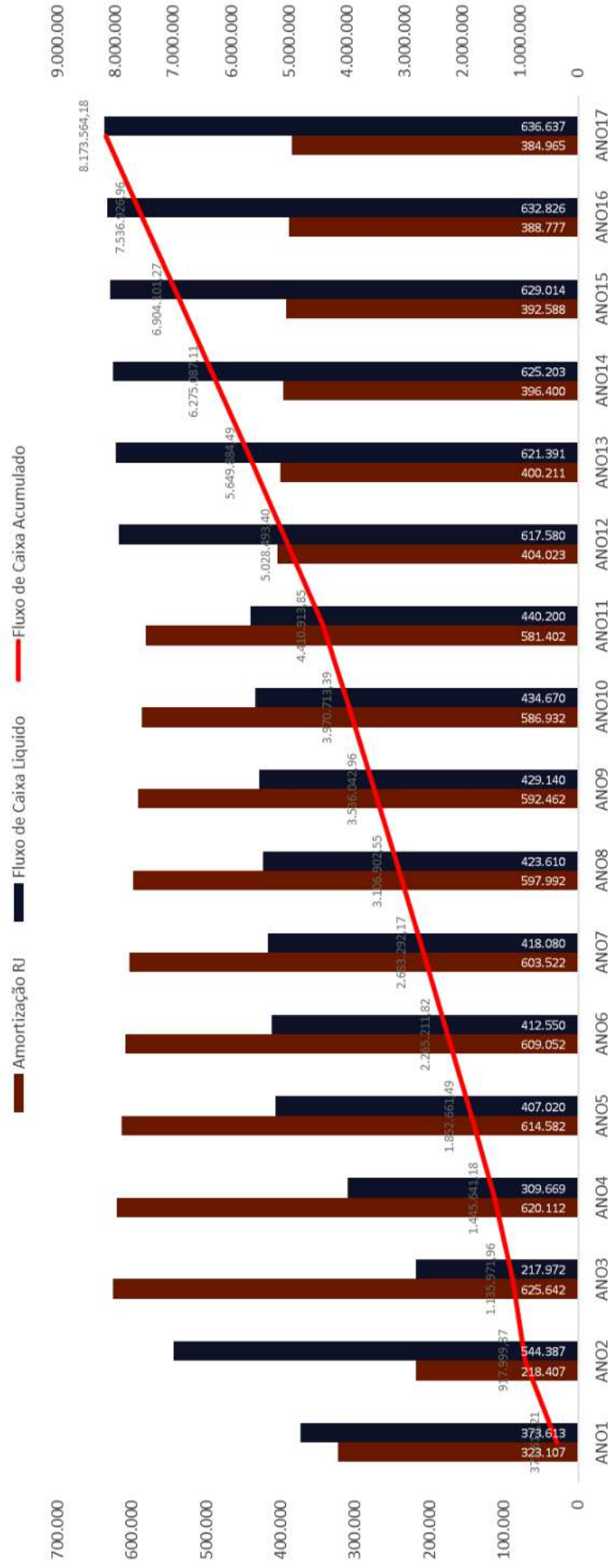
Encargos sobre antecipações de recebíveis: 2,69% com prazo médio de 30 dias.

Outras despesas financeiras: Taxas bancárias aplicadas com base em janeiro a dezembro de 2023, com aumento de proporcional a receita nos primeiros 5 anos.

**Fluxo de Caixa Projetado**

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7	ANO 8	ANO 9	ANO 10	ANO 11	ANO 12	ANO 13	ANO 14	ANO 15	ANO 16	ANO 17
<b>FLUXO DE CAIXA</b>																	
(=) EBITDA	1.482.361	1.586.661	1.707.579	1.835.807	1.971.749	1.971.749	1.971.749	1.971.749	1.971.749	1.971.749	1.971.749	1.971.749	1.971.749	1.971.749	1.971.749	1.971.749	1.971.749
(-) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	1.482.361	1.586.661	1.707.579	1.835.807	1.971.749	1.971.749	1.971.749	1.971.749	1.971.749	1.971.749	1.971.749	1.971.749	1.971.749	1.971.749	1.971.749	1.971.749	1.971.749
(=) FLUXO DE CAIXA INVESTIMENTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>(-) AMORTIZAÇÕES</b>																	
(-) RECUPERAÇÃO JUDICIAL	(323.107)	(218.407)	(625.642)	(620.112)	(614.582)	(609.052)	(603.522)	(597.992)	(592.462)	(586.932)	(581.402)	(404.023)	(400.211)	(396.400)	(392.588)	(388.777)	(384.965)
Classe I	(323.107)	(218.407)	(625.642)	(620.112)	(614.582)	(609.052)	(603.522)	(597.992)	(592.462)	(586.932)	(581.402)	(404.023)	(400.211)	(396.400)	(392.588)	(388.777)	(384.965)
Classe II	-	-	(96.155)	(95.319)	(94.483)	(93.646)	(92.810)	(91.974)	(91.138)	(90.302)	(89.466)	(88.630)	(87.794)	(86.957)	(86.121)	(85.285)	(84.449)
Classe III	-	-	(342.172)	(339.196)	(336.221)	(333.245)	(330.270)	(327.295)	(324.319)	(321.344)	(318.368)	(315.393)	(312.418)	(309.442)	(306.467)	(303.491)	(300.516)
Classe IV	-	(189.034)	(187.315)	(185.597)	(183.879)	(182.160)	(180.442)	(178.723)	(177.005)	(175.286)	(173.568)	-	-	-	-	-	-
<b>(-) DESPESAS FINANCEIRAS</b>	(785.640)	(823.867)	(863.965)	(906.026)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)	(950.147)
(-) ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS	(727.992)	(762.645)	(798.947)	(836.977)	(876.817)	(876.817)	(876.817)	(876.817)	(876.817)	(876.817)	(876.817)	(876.817)	(876.817)	(876.817)	(876.817)	(876.817)	(876.817)
(-) OUTRAS DESPESAS FINANCEIRAS	(57.648)	(61.222)	(65.018)	(69.049)	(73.330)	(73.330)	(73.330)	(73.330)	(73.330)	(73.330)	(73.330)	(73.330)	(73.330)	(73.330)	(73.330)	(73.330)	(73.330)
(=) FLUXO DE CAIXA FINANCIAMENTOS	(1.108.748)	(1.042.274)	(1.489.607)	(1.526.138)	(1.564.729)	(1.559.199)	(1.553.669)	(1.548.139)	(1.542.609)	(1.537.079)	(1.531.549)	(1.354.170)	(1.350.358)	(1.346.546)	(1.342.735)	(1.338.923)	(1.335.112)
<b>(=) FLUXO DE CAIXA LÍQUIDO</b>	<b>373.613</b>	<b>544.387</b>	<b>217.972</b>	<b>309.669</b>	<b>407.020</b>	<b>412.550</b>	<b>418.080</b>	<b>423.610</b>	<b>429.140</b>	<b>434.670</b>	<b>440.200</b>	<b>617.580</b>	<b>621.391</b>	<b>625.203</b>	<b>629.014</b>	<b>632.826</b>	<b>636.637</b>
(=) SALDO INICIAL	373.613	918.000	1.135.972	1.445.641	1.852.661	2.265.212	2.683.292	3.106.903	3.536.043	3.970.713	4.410.914	5.028.493	5.028.493	5.649.884	6.275.087	6.904.101	7.536.927
(=) FLUXO DE CAIXA ACUMULADO	373.613	918.000	1.135.972	1.445.641	1.852.661	2.265.212	2.683.292	3.106.903	3.536.043	3.970.713	4.410.914	5.028.493	5.649.884	6.275.087	6.904.101	7.536.927	8.173.564

### Análise do Fluxo de Caixa



Assessoria Estratégica

#### 4.1.2 Análise da Viabilidade Econômica

Com base nos resultados projetados é possível destacar que a Empresa possui plenas condições de liquidação da dívida líquida apresentada no Plano de Recuperação Judicial proposto, com o desígnio de manter e ampliar a atividade operacional durante e após o período de recuperação.

Este Plano de Recuperação Judicial estabelece os meios pelos quais a *Grupo Alleanza* reverterá à atual situação em que se encontra, observando os seguintes pontos:

- ◆ O aumento da atividade operacional da *Grupo Alleanza* é muito favorável em razão de ser possível reduzir as despesas fixas ao longo dos anos. Desta forma o lucro líquido projetada parte de 2,57% da receita bruta projetada, atingindo 3,13% ao final de 15 (quinze) anos, o que perfaz uma média de 3,05% ao ano;
- ◆ Considerando o desembolso com o pagamento dos credores, a recomposição de capital de giro próprio e os investimentos necessários para a atividade da *Grupo Alleanza*, conforme projeção de resultados, o saldo de caixa final médio é de 1,51% perante a projeção de receita bruta no período projetado, mostrando que praticamente a totalidade do lucro será destinada ao pagamento dos credores;
- ◆ A geração de caixa durante esse período é suficiente para a liquidação do passivo líquido, bem como, para a manutenção das atividades operacionais e seus novos compromissos a serem assumidos, os créditos não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial e os investimentos necessários;
- ◆ As ações de melhoria apresentadas nesse plano, das quais, boa parte já está sendo implementadas, e o comprometimento dos proprietários e da equipe de colaboradores com os objetivos traçados são fatores altamente positivos e que tendem a garantir o sucesso do plano apresentado;

♦ As projeções mercadológicas realizadas por órgãos vinculados ao segmento/atividade do *Grupo Alleanza* para os próximos anos indicam favorável e constante elevação na demanda.

Com o pressuposto já explicito acima, tanto do ponto de vista econômico, como do ponto de vista financeiro, percebemos a viabilidade do negócio.

Diante dos cenários apresentados, o *Grupo Alleanza* poderá, em qualquer tempo, descontinuar algum dos seus produtos e/ou clientes e/ou unidades por conta da análise econômico-financeira, pois entende que para completa superação da atual crise, deverá manter apenas as atividades e produtos que lhe permitem um melhor resultado.

Em contraponto ao explicitado acima, a empresa poderá realizar a abertura de filiais, seja de característica industrial ou comercial, buscando sempre, agregar valor ao negócio como um todo e aumentar a capilaridade de mercado com a marca.

## **CAPÍTULO V**

### **5 Pagamento aos Credores**

#### **5.1 Premissas**

A proposta para pagamento dos credores, a seguir apresentada, é compatível com o projeto de reestruturação de longo prazo, geração de caixa para pagamento das dívidas e investimentos mínimos para a sustentação do negócio, portanto assumidas como obrigação, tanto nos valores como nos prazos oferecidos.

O prazo para pagamento estimado é de 15 (quinze) anos, contados a partir do trânsito em julgado, para todos os credores, da decisão judicial que homologar a aprovação do Plano de Recuperação Judicial em Assembleia. As projeções foram realizadas levando em consideração este cenário de atualização, com margem de segurança.

Ressalta-se que, caso haja exclusão de algum credor, da relação de credores apresentada pelo *Grupo Alleanza* no processo de Recuperação Judicial, e sendo este crédito exigível fora do processo de recuperação judicial, o valor reservado para pagamento deste será retirado do montante a ser pago aos credores sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial, e ficará reservado para pagamento deste, mantendo-o fora do processo de Recuperação Judicial, uma vez que nas projeções já foram considerados os pagamentos dos créditos em questão, mantendo assim o objetivo de viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira da Empresa.

Para tanto, a proposta é condizente com este cenário, validada pelas projeções econômico-financeiras e pela demonstração da viabilidade econômica. Os credores arrolados para os pagamentos projetados estão divididos em quatro grupos: *Credores Trabalhistas (Classe I)*, *Credores com Garantia Real (Classe II)*, *Credores Quirografários (Classe III)* e *Credores ME/EPP (Classe IV)*.

## 5.2 *Resumo do Quadro Geral de Credores*

Leva-se em consideração para este Plano a Lista de Credores apresentada pela empresa quando da instrução<sup>12</sup> do pedido de Recuperação.

		<b>Total Geral</b>			
<b>Classe</b>	<b>Descrição</b>	<b>N° Credores</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>Valor (R\$)</b>
<b>Classe I</b>	<b>Trabalhista</b>	35	21,47%	R\$ 348.990,86	1,08%
<b>Classe II</b>	<b>Garantia Real</b>	5	3,07%	R\$ 6.147.321,93	19,03%
<b>Classe III</b>	<b>Quirografários</b>	98	60,12%	R\$ 21.557.840,12	66,72%
<b>Classe IV</b>	<b>ME/EPP</b>	25	15,34%	R\$ 4.253.689,88	13,17%
<b>Total Sujeito</b>		<b>163</b>	<b>100,00%</b>	<b>R\$ 32.307.842,79</b>	<b>100,00%</b>

Nota: O Quadro Geral de Credores apresentado acima poderá sofrer alterações mediante apresentação da lista final de Credores do Administrador Judicial.

<sup>12</sup> Conforme art. 51, inciso III da Lei 11.101/2005.



## **Proposta de Pagamento**

### **5.2.1 Credores Classe I - Trabalhista**

Serão pagos de acordo com o Art. 54 da LRF, no qual receberão o valor de seus créditos da seguinte forma:

Pagamento:

Créditos até R\$ 20.000,00 (vinte mil reais) – **Pagamento integral -100% dos créditos.**

Créditos de R\$ 20.000,01 (vinte mil reais e um centavo) até R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) – **Pagamento de 20% dos créditos.**

Créditos acima de R\$ 50.000,01 (cinquenta mil reais e um centavo) – **Pagamento de 10% dos créditos.**

*Carência:* Não há.

*Amortização:* Pagamento em 12 (doze) parcelas mensais, iguais e sucessivas.

*Primeira Parcela:* 30 dias após a homologação do plano (trânsito em julgado)

*Atualização, correção monetária e juros:* Taxa Referencial (TR), acrescida de juros pré-fixados de 1% (um por cento) ao ano, incidentes a partir da data da distribuição do pedido de recuperação judicial. A atualização monetária e os juros serão acumulados durante o período e serão pagos juntamente com os pagamentos do valor principal, aplicando os índices propostos sobre o valor de cada parcela. Os juros serão calculados pelo sistema de juros compostos e incidirão sobre a parcela corrigida.

### **5.2.2 Credores Classe II – Com Garantia Real e Classe III – Quirografários**

Para os credores pertencentes a estas classes, o Plano prevê a unificação dos créditos. Os pagamentos, com parcelas fixas, serão realizados anualmente e contempla o ***pagamento de 20% da dívida.***

*Carência:* 24 (vinte e quatro) meses a partir da Homologação do Plano (trânsito em julgado)

*Amortização:* Pagamento em 15 (quinze) parcelas anuais, iguais e sucessivas.

Atualização, correção monetária e juros: Taxa Referencial (TR), acrescida de juros pré-fixados de 1% (um por cento) ao ano, incidentes a partir da data da distribuição do pedido de recuperação judicial. A atualização monetária e os juros serão acumulados durante o período e serão pagos juntamente com os pagamentos do valor principal, aplicando os índices propostos sobre o valor de cada parcela. Os juros serão calculados pelo sistema de juros compostos e incidirão sobre a parcela corrigida.

### **5.2.3 Credores Classe IV – ME e EPP**

Para os credores pertencentes a esta classe, o Plano prevê os pagamentos, com parcelas fixas, serão realizados mensalmente e contempla o ***pagamento de 40% da dívida.***

*Carência:* 12 (doze) meses a partir da Homologação do Plano (trânsito e julgado)

*Amortização:* Pagamento em 120 (cento e vinte) parcelas mensais, iguais e sucessivas.

Atualização, correção monetária e juros: Taxa Referencial (TR), acrescida de juros pré-fixados de 1% (um por cento) ao ano, incidentes a partir da data da distribuição do pedido de recuperação judicial. A atualização monetária e os juros serão acumulados durante o período e serão pagos juntamente com os pagamentos do valor principal, aplicando os índices propostos sobre o valor de cada parcela. Os juros serão calculados pelo sistema de juros compostos e incidirão sobre a parcela corrigida.