

Mesanino e Sala de Reuniões



**1.16.3 Política de Qualidade**

“O Grupo Alleanza busca atender as necessidades dos clientes através da melhoria contínua de seus processos e sistema de gestão, oferecendo produtos e serviços com qualidade e competitividade.”

**1.16.4 Equipe**

Valorizar e investir em sua equipe de trabalho foi o caminho escolhido para criar um ambiente de satisfação, onde todos se comprometem com a qualidade e crescimento da empresa. Seus colaboradores participam dos programas de treinamentos, que já foram intensificados em todos os níveis, aumentando a consciência profissional com destaque para o mérito, onde cada colaborador, por sua própria força, inicia a construção de seu próprio futuro.

O *Grupo Alleanza* se mantém em funcionamento com uma estrutura de pessoal na medida de sua necessidade. A concentração da força de trabalho está no setor fabril e logística.

#### **1.16.5 Estrutura Comercial**

A estrutura comercial do *Grupo Alleanza* mantém abrangência nacional. Graças à boa aceitação do mercado, atualmente os volumes de revenda são pequenos ante a possibilidade e capilaridade de vendas. Todo o volume é vendido, mantendo estoque somente no tempo logístico necessário.

A Empresa mantém clientes ativos desde sua fundação, que compram os produtos semanalmente, mantendo desta forma uma parceria sólida. Os principais clientes, em sua maioria, são grandes redes supermercadistas e também redes regionais, sem deixarmos de mencionar os mercados e mercearias de modo geral.

Visitas a clientes também reforçam a estratégia comercial, inclusive com a própria diretoria, que se dispõe a visitá-los em constantes encontros. Internamente, a empresa mantém um time conciso, que participa ativamente de todas as decisões, trazendo os principais anseios dos clientes.

## **2 Recuperação Judicial**

### **2.1 A Origem da Crise**

Como anteriormente exposto, os requerentes se fixaram como um importante grupo empresarial/familiar nos seus segmentos e sempre exerceram suas atividades com sucesso e probidade desde a abertura de cada novo empreendimento e início de cada novo negócio.

Não obstante, como esclarece Sérgio Campinho<sup>11</sup>, não são raras as situações nas quais, no exercício de sua atividade, o empresário depara-se com sérias dificuldades em realizar pontualmente o pagamento de suas obrigações. Sem prejuízo da análise técnica dos motivos determinantes da crise, o *Grupo Alleanza* requerente passa a tecer as seguintes considerações.

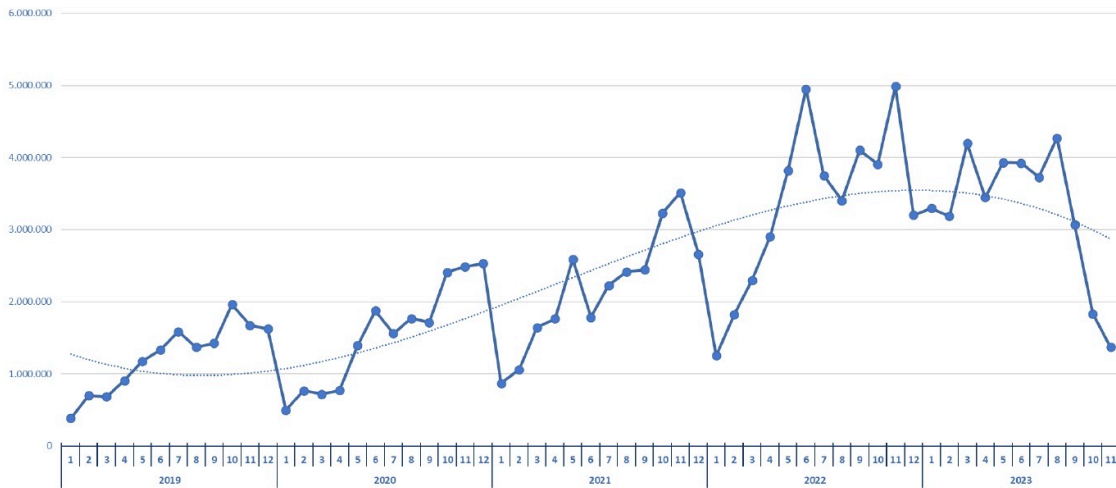
A situação de crise de liquidez do *Grupo Alleanza* já perdura e vem se agravando há aproximadamente dois anos. Nesse período houve drástica redução de sua receita, essencialmente pela queda acentuada em seu volume de vendas, conforme demonstrado na sequência.

O gráfico abaixo, elaborado com base nos documentos contábeis em anexo (docs.), demonstra a Até meados de 2022 a empresa apresentava crescimento em seu faturamento, a partir de 2023 esse número começou a se inverter. Entre janeiro a março de 2024, o faturamento líquido acumulado está em R\$ 2.296.288,02, conforme balancete contábil, representando uma média mensal de R\$ 765.429,34.

---

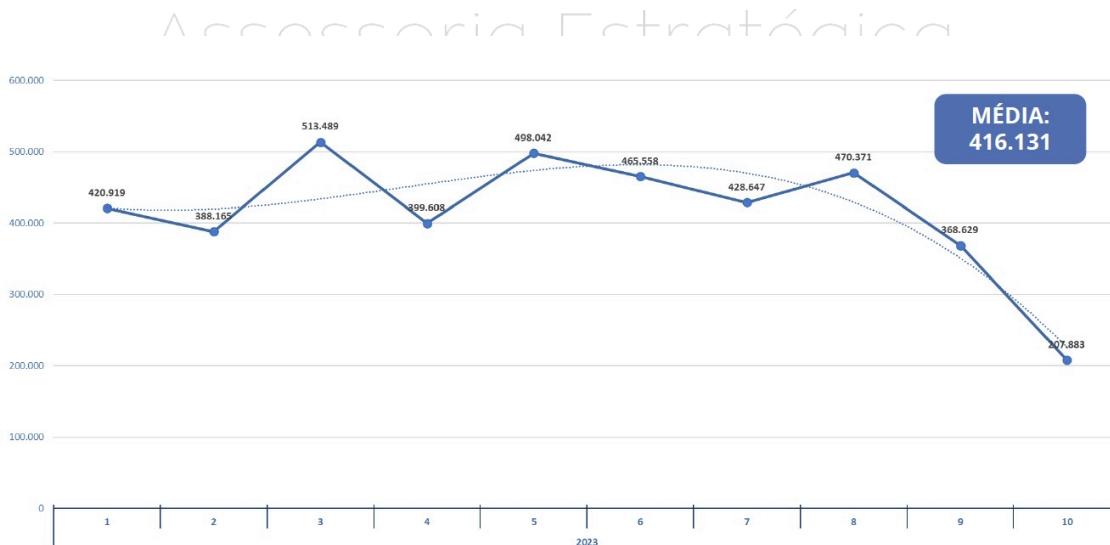
<sup>11</sup> CAMPINHO, Sérgio. Falência e Recuperação de Empresa: O novo regime da insolvência empresarial. 4ª ed. Revista e atualizada. Rio de Janeiro: Renovar. 2009. p. 121.

### Faturamento e Tendências

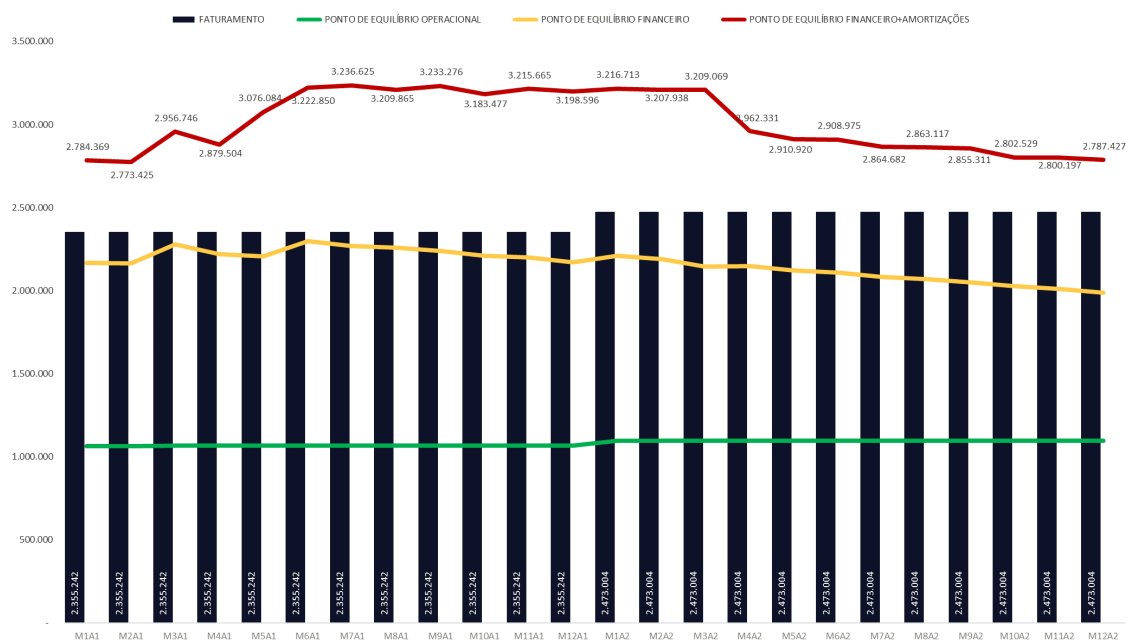


Também podemos observar que a partir do segundo semestre de 2023 começou a apresentar queda na produção, refletindo diretamente no fluxo de caixa, assim como uma queda *acentuada nas margens* de rentabilidade tornou ainda menor a entrada de recursos no caixa.

### Produção 2023



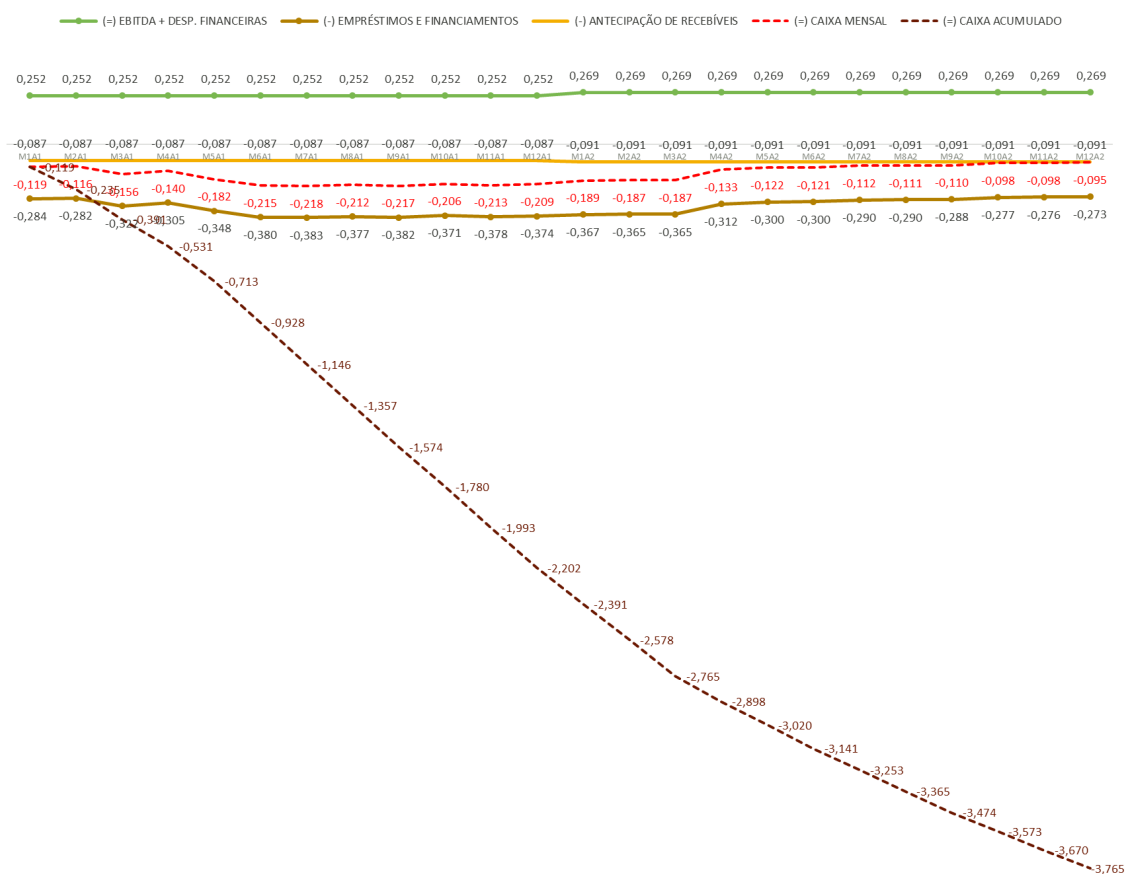
## Análise do Ponto de Equilíbrio



Com base na projeção financeira para os próximos dois anos, considerando a atual capacidade de produção e venda, custos e gastos fixos contraídos, a empresa consegue gerar EBITDA positivo, demonstrando que o negócio é viável, porém, as despesas financeiras e principalmente as amortizações dos contratos já firmados, prejudicam seriamente o fluxo de caixa conforme demonstrado no gráfico abaixo.

Assessoria Estratégica

## Análise do Fluxo de Caixa (Valores em Milhões de Reais)



Evidencia-se, portanto, uma redução drástica na rentabilidade do negócio como um todo, podemos observar que sem o instrumento da Recuperação Judicial, é impossível a empresa conseguir gerar fluxo de caixa superavitário. Em dois o saldo de caixa será de -R\$ 3,765 milhões.

Por fim, como em uma tempestade perfeita, a redução do volume de vendas, da receita e das margens veio acompanhada, ao longo dos últimos anos, do **aumento** incessante da taxa Selic (fonte: <https://warren.com.br/magazine/taxa-selic-hoje/>), utilizada pelo Banco Central como principal ferramenta de política monetária para combate a inflação. Isso resultou no imediato encarecimento das operações, impactando severamente no fluxo de caixa de curto prazo de todo o *Grupo Alleanza*, a ponto de comprometer o cumprimento de suas obrigações correntes.

Mas não é tudo.

Vale observar que no presente período, o *Grupo Alleanza* já não vem conseguindo honrar com seu passivo, necessitando urgentemente de reprogramação de pagamentos, sucessivas novações de dívidas e captação de novos recursos para cobrir suas necessidades, o que acabará criando um passivo cada vez maior e mais oneroso.

Diante do exposto, tem-se a certeza de ser transitória sua atual situação de crise, pois, para tanto, além dos benefícios da Recuperação Judicial, estão em curso medidas administrativas e financeiras necessárias ao equilíbrio entre receitas e despesas, gerando lucro e caixa suficientes para honrar os pagamentos do plano em questão, saneando sua atual condição de insolvência.

De fato, apesar da respeitável infraestrutura, *know how* e poderio de comercialização do *Grupo Alleanza* requerente, a soma de inúmeros fatores levou-o a uma situação de desequilíbrio financeiro sem precedentes que, neste momento, se mostra quase insuperável – a não ser que sejam concedidas urgentemente as benesses da Lei n. 11.101/2005.

E ainda não é tudo.

### **2.1.1 Gestão familiar – Redução das linhas de crédito**

Como é comum na grande maioria das empresas familiares, no início tentou-se manter, de todas as formas, a atividade a pleno vapor, sempre. As empresas do *Grupo Alleanza* tinham dificuldades e falta de conhecimento técnico para captar linhas de créditos adequadas para investimento, principalmente tratando-se de empreendimentos novos. Neste contexto, diga-se desde, logo, a recuperação judicial servirá, também, para **solidificar a profissionalização da gestão** do *Grupo Alleanza*, o que já vem ocorrendo desde janeiro/2024, com a contratação de consultoria especializada em reestruturação, controladoria e inteligência de negócios (LFBoff Assessoria Estratégica - [www.lfboff.com.br](http://www.lfboff.com.br)).

Pouco a pouco, desde sua gênese, o *Grupo Alleanza* foi se estruturando, fazendo investimentos para atender às demandas, visando sua manutenção no mercado competitivo e o seu crescimento.

Porém, para manter-se competitiva no mercado, a operação precisava crescer buscando novas oportunidades. Com isso, surge a necessidade de mais capital de giro e, com os fornecedores ofertando pouco crédito, o *Grupo Alleanza* buscou seus primeiros empréstimos bancários, feitos fora das melhores linhas e condições possíveis, ou seja, de curto prazo e com juros altos, fato que fez com que o *Grupo Alleanza* entrasse em uma ciranda financeira – o que está demonstrado na documentação contábil anexa.

No entanto, mesmo diante desta dificuldade inicial, o GRUPO precisava se desenvolver principalmente para liquidar o endividamento assumido e porque o mercado propiciava condições para este desenvolvimento.

Neste momento também, sempre buscando o desenvolvimento das empresas do *Grupo Alleanza*, a confusão patrimonial (onde os ativos e passivos das empresas e das pessoas físicas se misturam) e a confusão de caixa entre as empresas e pessoas naturais (onde os recursos são direcionados para a necessidade prioritária de pagamento do dia, independente de qual empresa o



recurso entrou ou será destinado) tornou-se comum – o que permanece até os dias atuais. Deveras, há praticamente um **caixa único** para todos os integrantes do *Grupo Alleanza*, o que está demonstrado na documentação contábil – mas isso já está em processo de correção, como parte das estratégias de reestruturação.

Assim, desde aquela época até os dias de hoje, tornou-se frequente a injeção e a tomada cruzada de recursos, para a manutenção e continuidade das atividades e consequente crescimento.

Diante deste cenário, das insuficientes margens de lucro obtidas comparadas aos custos dos financiamentos bancários, a falta de capital de giro próprio e de liquidez e pela repentina redução das linhas de crédito por parte das próprias instituições financeiras, o *Grupo Alleanza* foi acometido de grande redução nos níveis de faturamento e de performance. Consequentemente, experimenta maior dificuldade para honrar seus compromissos, prejudicando ainda mais o seu fluxo de caixa, culminando em uma inevitável – mas **passageira** – situação de falta de solvência de seu passivo, prejudicando diretamente a compra de matéria-prima para dar continuidade nas atividades.

Neste sentido, o que antes era considerado como um simples empréstimo para o *Grupo Alleanza*, acabou tornando-se uma dependência umbilical, à medida que cada vez que sobrevinha qualquer dificuldade financeira mais urgente e crucial, havia uma necessidade de aquisição de recursos com os sócios ou de terceiros, como única forma de garantir seu funcionamento. Com isso, ocorreram diversas repactuações junto às instituições financeiras, cada vez com maiores taxas, juros e multas remuneratórias e moratórias, ocasionando progressivo e contínuo endividamento – o que está demonstrado na documentação contábil.

Os custos deste endividamento reduziram ainda mais a capacidade de reação do *Grupo Alleanza*, que, frisa-se, já estava enfraquecido devido ao endividamento arrastado ao longo dos anos e que contribuíram substancialmente para a desestabilização do fluxo de caixa – o que está demonstrado na documentação contábil.

No momento atual, embora viável, o *Grupo Alleanza* está em forte descompasso no seu fluxo de recebimentos e pagamentos. Pagamentos com fornecedores e sistema bancário estão em atraso (docs.), e os requerentes já estão na iminência de sofrer ainda mais prejuízos com diversas restrições (protestos, bloqueios, Serasa, SPC, etc.).

Por isso, sem contar com recursos financeiros imprescindíveis para dar velocidade às mudanças necessárias, as dificuldades continuaram, e o *Grupo Alleanza* requerente percebeu que necessitava remodelar com mais rapidez sua estrutura organizacional e administrativa para ajustar-se à nova realidade que se impunha – evidenciando o potencial de *turnaround* existente. Outrossim, em paralelo ao procedimento ora proposto, já estão em curso diversas medidas administrativas consideradas necessárias (como a implantação de novos modelos de gestão e inteligência de negócios, por exemplo).

Como se sabe, a recuperação judicial tem se mostrado eficaz, necessária e, na grande maioria das vezes, uma verdadeira **oportunidade** para o empreendedor se **reinventar** e se **reestruturar**, para enfrentar e vencer um momento de tormenta. Neste viés, como foi dito, algumas providências emergenciais já foram adotadas, com auxílio de **consultoria especializada** em reestruturação, controladoria e inteligência de negócios (LFBoff Assessoria Estratégica - [www.lfboff.com.br](http://www.lfboff.com.br)). Todavia, diante da atual situação de desencaixe financeiro, sem as benesses da recuperação judicial, as providências administrativas não lograrão o efeito desejado.

Neste contexto, fragilizado em termos de fluxo de caixa, o *Grupo Alleanza* requerente preencheu a totalidade dos limites de crédito concedidos por seus parceiros financeiros, chegando a uma preocupante situação de falta de liquidez. Em tal cenário de redução de capital de giro, queda de margens e diminuição da demanda, as operações do *Grupo Alleanza* ficaram extremamente vulneráveis e sujeitas a pressões de toda a sorte, obstando diligências eficazes à reestruturação extrajudicial de suas atividades.

Ressalte-se que o endividamento está longe de comprometer o patrimônio do *Grupo Alleanza*, mas é clarividente o problema de fluxo de caixa. Ademais, apesar de tudo, o *Grupo Alleanza* tem certeza de que esse estado de gravidade será passageiro.

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>27.062.916</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> |
| (-) DEVOLUÇÕES                            | (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)       |
| <b>(=) RECEITA BRUTA DE VENDAS</b>        | <b>25.736.833</b> | <b>26.961.906</b> | <b>28.255.851</b> | <b>29.611.810</b> | <b>31.032.751</b> | <b>31.032.751</b> | <b>31.032.751</b> | <b>31.032.751</b> | <b>31.032.751</b> | <b>31.032.751</b> | <b>31.032.751</b> | <b>31.032.751</b> | <b>31.032.751</b> | <b>31.032.751</b> | <b>31.032.751</b> | <b>31.032.751</b> | <b>31.032.751</b> |
| (-) IMPOSTOS SOBRE VENDAS                 | (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)       |
| (-) 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)       |
| <b>(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>    | <b>22.651.661</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> |
| (-) 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)      |
| <b>(=) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO I</b>       | <b>4.278.647</b>  | <b>4.482.311</b>  | <b>4.706.227</b>  | <b>4.941.223</b>  | <b>5.187.845</b>  | <b>5.187.845</b>  | <b>5.187.845</b>  | <b>5.187.845</b>  | <b>5.187.845</b>  | <b>5.187.845</b>  | <b>5.187.845</b>  | <b>5.187.845</b>  | <b>5.187.845</b>  | <b>5.187.845</b>  | <b>5.187.845</b>  | <b>5.187.845</b>  | <b>5.187.845</b>  |
| (-) 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)       |
| (-) CUSTOS FIXOS                          | (535.064)         | (547.370)         | (559.960)         | (572.839)         | (586.014)         | (586.014)         | (586.014)         | (586.014)         | (586.014)         | (586.014)         | (586.014)         | (586.014)         | (586.014)         | (586.014)         | (586.014)         | (586.014)         | (586.014)         |
| <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>  |
| (-) 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)         |
| (-) 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)         |
| <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>  |
| (+/-) 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)         |
| <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>  |
| PONTO DE EQUILÍBRIO OPERACIONAL           | 16.820.164        | 17.417.854        | 18.003.669        | 18.610.169        | 19.238.105        | 19.238.105        | 19.238.105        | 19.238.105        | 19.238.105        | 19.238.105        | 19.238.105        | 19.238.105        | 19.238.105        | 19.238.105        | 19.238.105        | 19.238.105        | 19.238.105        |
| PONTO DE EQUILÍBRIO FINANCEIRO            | 21.545.933        | 22.373.563        | 23.190.852        | 24.039.808        | 24.921.712        | 24.921.712        | 24.921.712        | 24.921.712        | 24.921.712        | 24.921.712        | 24.921.712        | 24.921.712        | 24.921.712        | 24.921.712        | 24.921.712        | 24.921.712        | 24.921.712        |

## 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.

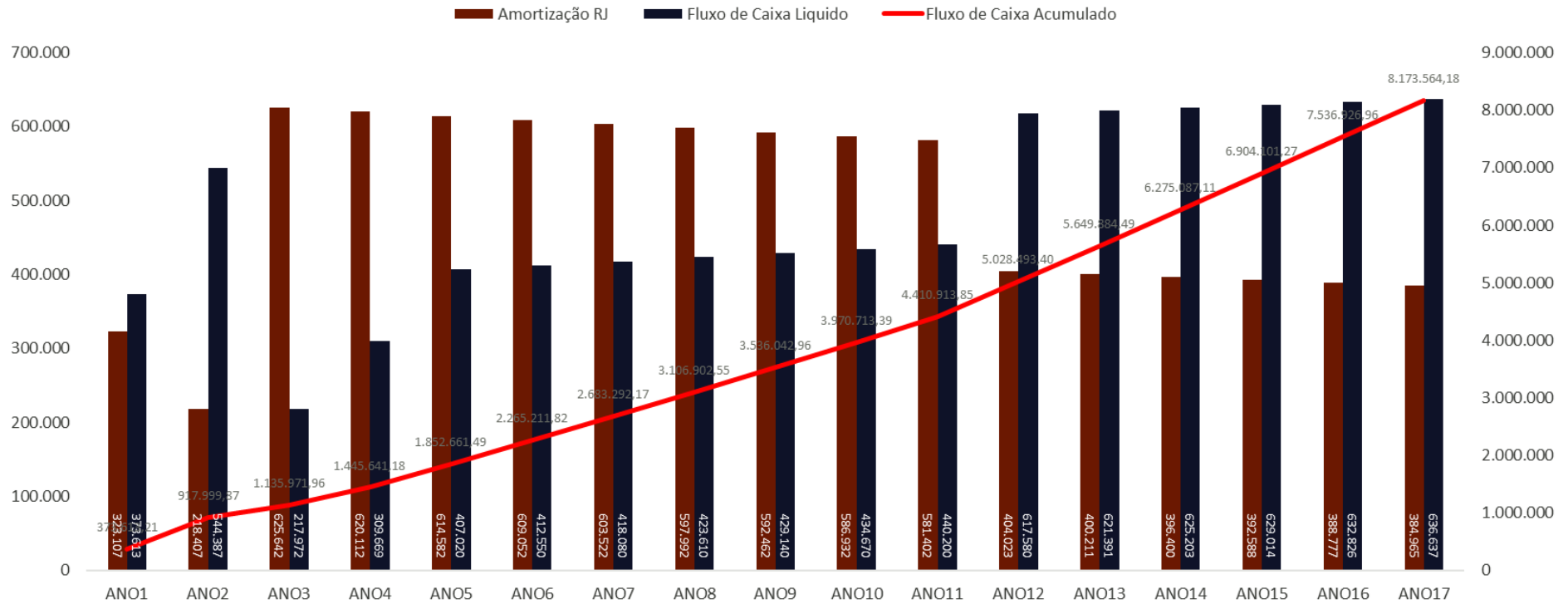
Encargos sobre antecipações de recebíveis: 2,69% com prazo médio de 30 dias.

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

| FLUXO DE CAIXA                    | 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           |
|-----------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| (=) 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>           | <b>(323.107)</b> | <b>(218.407)</b> | <b>(625.642)</b> | <b>(620.112)</b> | <b>(614.582)</b> | <b>(609.052)</b> | <b>(603.522)</b> | <b>(597.992)</b> | <b>(592.462)</b> | <b>(586.932)</b> | <b>(581.402)</b> | <b>(404.023)</b> | <b>(400.211)</b> | <b>(396.400)</b> | <b>(392.588)</b> | <b>(388.777)</b> | <b>(384.965)</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)        | (29.373)         | -                | -                | -                | -                | -                | -                | -                | -                | -                | -                | -                | -                | -                | -                | -                |
| 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>   | <b>(785.640)</b> | <b>(823.867)</b> | <b>(863.965)</b> | <b>(906.026)</b> | <b>(950.147)</b> | <b>(950.147)</b> | <b>(950.147)</b> | <b>(950.147)</b> | <b>(950.147)</b> | <b>(950.147)</b> | <b>(950.147)</b> | <b>(950.147)</b> | <b>(950.147)</b> | <b>(950.147)</b> | <b>(950.147)</b> | <b>(950.147)</b> | <b>(950.147)</b> |
| (-) 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        | 5.649.884        | 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 o *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 explícito 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.

|                      |                | Total Geral |                |                          |                |
|----------------------|----------------|-------------|----------------|--------------------------|----------------|
| Class e              | Descrição      | N° Credores | Valor (R\$)    | Valor (R\$)              | Valor (R\$)    |
| Class e I            | Trabalhista    | 35          | 21,47%         | R\$ 348.990,86           | 1,08%          |
| Class e II           | Garantia Real  | 5           | 3,07%          | R\$ 6.147.321,93         | 19,03%         |
| Class e III          | Quirografários | 98          | 60,12%         | R\$ 21.557.840,12        | 66,72%         |
| Class e IV           | ME/EPP         | 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 totais – Pagamento de 50% dos créditos.

*Carência:* Não há.

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

*Primeira Parcela:* 30 dias após a homologação do plano.

*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.

Ressalva: o pagamento de até o limite de 5 (cinco) salários-mínimos por trabalhador, dos créditos de natureza estritamente salarial vencidos nos 3 (três) meses anteriores ao pedido de recuperação judicial, ocorrerá integralmente em até 30 (trinta) dias - § 1º, do art. 54 da LRE.

### **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.

*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.

*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.

### **5.2.4 Créditos Retardatários**

Na hipótese de reconhecimento de Créditos por decisão judicial ou arbitral, transitada em julgado, ou acordo entre as partes, posteriormente à Homologação do Plano, serão eles considerados Créditos Retardatários e deverão ser pagos de acordo com a classificação e critérios estabelecidos neste Plano para a classe na qual os Créditos Retardatários em questão devam ser habilitados e incluídos, sendo certo que, na hipótese de os Créditos Retardatários envolverem Créditos Trabalhistas, Créditos com Garantia Real, Quirografários e Créditos ME/EPP, seus respectivos pagamentos deverão ser realizados nas formas previstas nas Cláusulas anteriores. Para os Créditos Retardatários, o prazo de carência previsto nas propostas de pagamento passará a contar a partir da decisão judicial ou arbitral, transitada em julgado, ou acordo entre as partes, que reconheceu o Crédito Retardatário.

#### **5.2.5 Créditos Ilíquidos**

Os Créditos Ilíquidos se sujeitam integralmente aos termos e condições deste Plano e aos efeitos da Recuperação Judicial. Uma vez materializados e reconhecidos por decisão judicial ou arbitral que os tornem líquidos, transitada em julgado, ou por acordo entre as partes, os Créditos Ilíquidos serão pagos de acordo com a classificação e critérios estabelecidos neste Plano para a classe na qual os Créditos Ilíquidos em questão devam ser habilitados e incluídos. Para os Créditos Ilíquidos, o prazo de carência previsto nas propostas de pagamento passará a contar a partir da decisão judicial ou arbitral, transitada em julgado, ou acordo entre as partes, que reconheceu o Crédito Ilíquido.

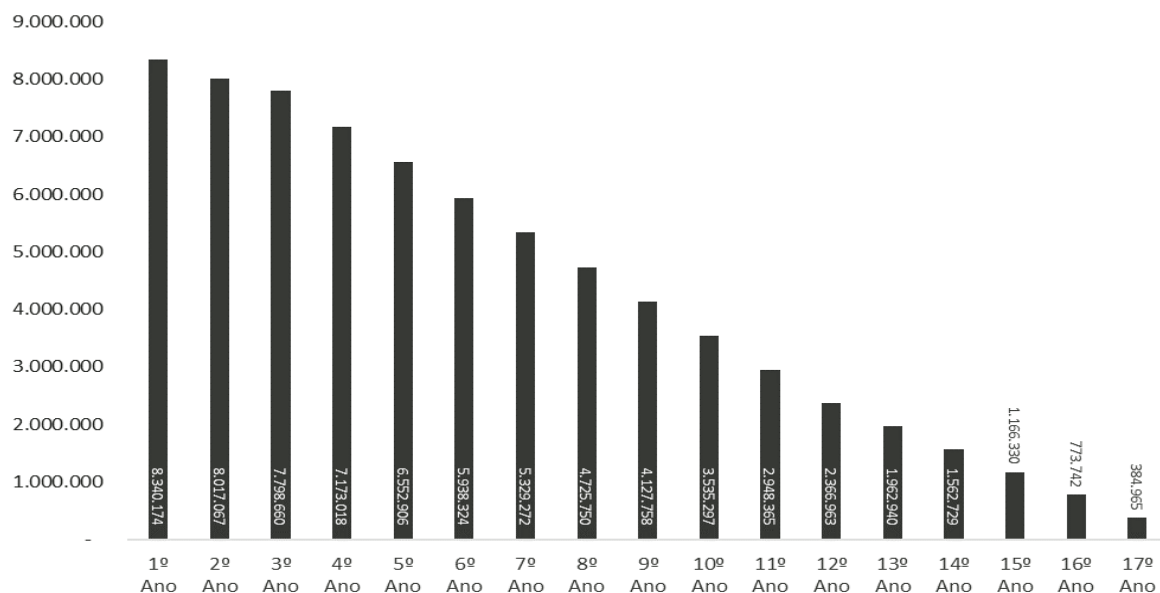
### 5.2.6 Débitos Tributários

A Recuperanda buscará a concessão de parcelamento da dívida tributária, de forma a apresentar as certidões negativas de débitos tributários, nos termos dos arts. 151, 205, 206 da Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966 - Código Tributário Nacional, conforme previsto no art. 57 da LREF e Transação Tributária Individual pela IN6757.

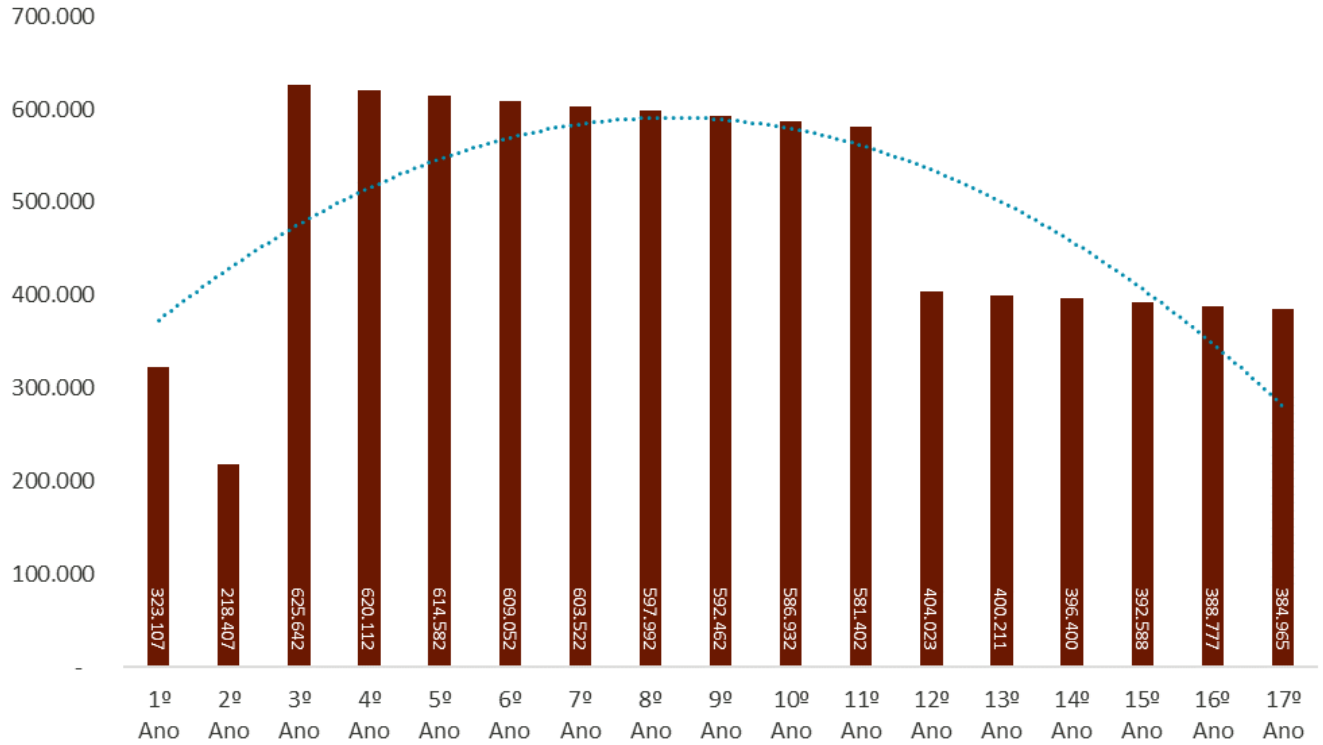
### 5.2.7 Demonstrativo do Saldo da Dívida

Os valores fixados, destinado ao pagamento, será rateado proporcionalmente ao valor do crédito de cada credor, conforme tabela a seguir:

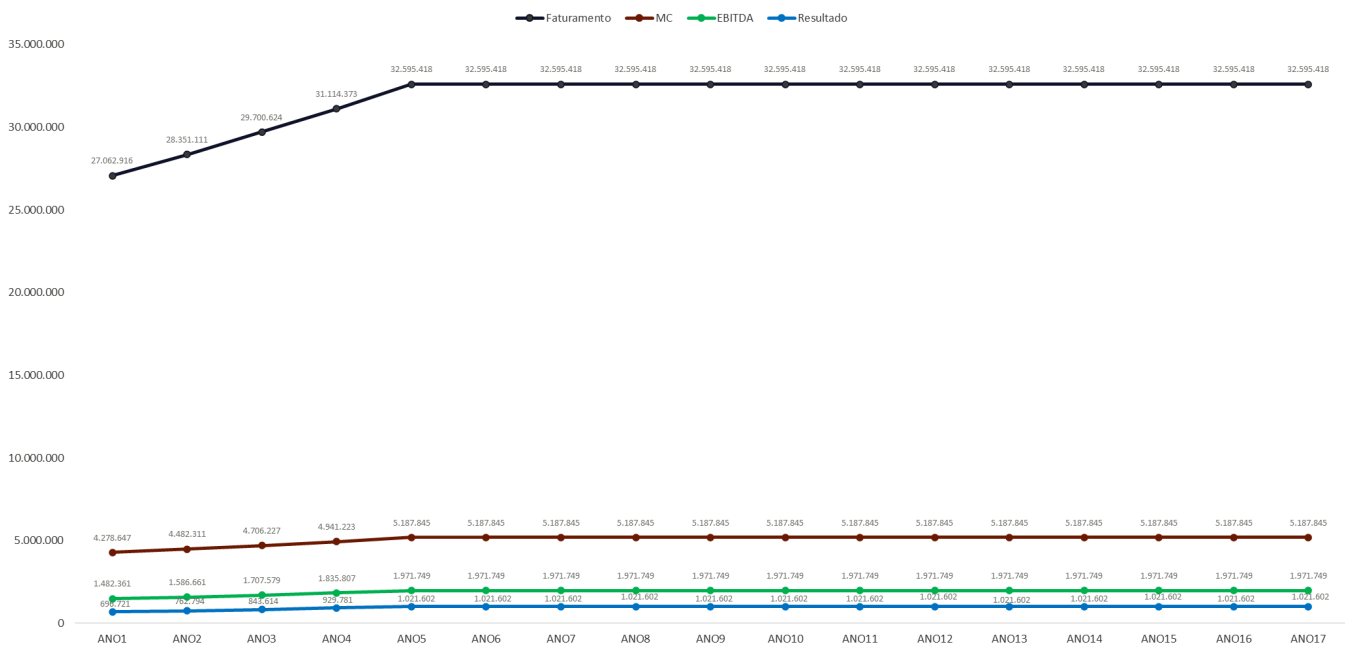
Saldo da Dívida de Cada Ano (R\$)



### Valor Destinado ao Pagamento de Credores



### Análise do Resultado Econômico



Os pagamentos, já demonstrados, estão evidenciados com valores nominais, com atualização monetária e será utilizada no momento do pagamento de cada parcela conforme disposto.

Na hipótese de haver inclusão de algum credor trabalhista ao longo do período de 15 (quinze) anos, o montante projetado reservado ao pagamento da dívida será destinado prioritariamente a estes novos credores, sendo pagos sempre 12 (doze) meses após inscrição da dívida no Processo de Recuperação Judicial.

#### **5.2.8 Atualização Monetária dos Créditos**

A atualização monetária dos valores contidos no Quadro Geral de Credores homologado consoante com o art. 18 da Lei 11.101/2005 do processo de Recuperação Judicial do *Grupo Alleanza* será realizada de acordo com a Taxa Referencial -TR – esta referência aos juros vigentes no Brasil.

A primeira atualização monetária sobre o saldo do Quadro Geral de Credores homologado será realizada 30 dias após a publicação da homologação mencionada e ocorrerá considerando a variação do índice indexador proposto nos últimos 12 meses antecedentes a data de publicação e assim sucessivamente a cada novo período de 12 meses, incidindo a partir da data do pedido da Recuperação Judicial.



## **CAPÍTULO VI**

### **6 Disposições Gerais e Finais**

#### **6.1 Outras Formas de Amortizações Possíveis**

Ocorrendo algum dos meios de recuperação previstos no Art. 50 da Lei 11.101/2005 que resultem em um evento de liquidez não previsto nas projeções apresentadas, a administração do *Grupo Alleanza* poderá destinar estes recursos em sua totalidade ou em parte aos Credores como forma de antecipar a amortização dos saldos dos créditos sujeitos a presente Recuperação Judicial. Caso isto ocorra será convocada uma assembleia específica de credores com a publicação onde neste ato será informado pormenorizado o objetivo do *Grupo Alleanza*.

#### **6.2 Suspensão das Restrições Cadastrais**

Consoante a Lei nº 9492/1997 (Lei do Protesto), os documentos de dívida mercantil ou de serviços que comprovem o compromisso entre o credor e o devedor, em casos de não pagamento, possuem legalmente assegurado o processo de Protesto Público, formal e solene. Isso para que fique caracterizado o descumprimento pelo devedor e comprovado por um Órgão de Autoridade e Fé Pública, com respaldo na legislação, que dá legitimidade ao protesto e autoridade a seus efeitos. A lei regulamenta um instrumento para evitar a impunidade e atitudes de má-fé, restaurando a moralidade e seriedade em qualquer transação comercial.

O *Grupo Alleanza*, que requereu o benefício legal da Recuperação Judicial de forma a garantir a manutenção das fontes produtoras, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, apresenta este Plano de Recuperação Judicial, que por sua vez, após aprovado em Assembleia Geral de Credores, constituirá Título Executivo Judicial, nos termos do art. 584, inciso III, do caput da Lei no 5.869, de 11 de janeiro de 1973 - Código de Processo Civil.

Além disso, o artigo 59 da Lei 11.101/2005 determina que a aprovação do Plano de Recuperação Judicial pelos Credores implica novação dos créditos anteriores ao pedido, e obriga o devedor e todos os credores a ele sujeitos, observado o disposto no § 1º do art. 50 desta Lei (concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas ou vincendas).

Uma vez aprovado o Plano de Recuperação Judicial, objeto deste documento, com a novação de todos os créditos anteriores ao pedido e ao plano sujeitos, e com a constituição do título executivo judicial pela decisão judicial que conceder a recuperação judicial do *Grupo Alleanza* ficam desde já obrigados todos os Credores, a ele sujeitos, a suspenderem os protestos efetuados (por ordem Judicial após a presente aprovação do Plano, no prazo máximo de 30 (trinta) dias, sob pena de aplicação de multa diária a ser fixada pelo Juízo) em nome da RECUPERANDA, seus sócios, garantidores e avais, referente às dívidas sujeitas aos efeitos da presente Recuperação Judicial, bem como os lançamentos nos órgãos de restrição ao crédito, principalmente no SERASA (REFIN, PEFIN e PROTESTOS) e SPC, pelo fato de não mais existir dívida mercantil ou de serviços não-pagas, enquanto o plano de Recuperação Judicial estiver sendo cumprido em seus termos aprovado.

Com a Homologação do Plano, todas as ações e execuções judiciais e medidas assemelhadas em curso contra a Recuperanda, relacionadas a Créditos Sujeitos, serão suspensas, e todas as penhoras e/ou constrações existentes serão automaticamente liberadas.

A Recuperação Judicial não impede o prosseguimento das ações e execuções ajuizadas contra terceiros devedores solidários ou coobrigados em geral, por garantia cambial, real ou fidejussória; bem como que a supressão de garantias, reais e fidejussórias vincula apenas aqueles credores que assentiram expressamente com a medida, não se estendendo, portanto, aos credores discordantes, omissos ou ausentes à deliberação.

Sendo assim, serão civilmente responsáveis por todos os prejuízos que causarem, por culpa ou dolo, pessoalmente os Credores que mantiverem os protestos vigentes e apontamentos mencionados no parágrafo anterior enquanto o Plano de Recuperação Judicial estiver sendo cumprido.

### **6.3 Considerações**

O Plano de Recuperação Judicial proposto atende aos princípios da Lei de Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (Lei nº. 11.101, de 9 de fevereiro de 2005 - “Lei de Recuperação de Empresas”), garantindo os meios necessários para a recuperação econômico-financeira do *Grupo Alleanza*, já apresentados neste.

Salienta-se ainda que o Plano de Recuperação Judicial apresentado demonstra a viabilidade econômico-financeira através de diferentes projeções, desde que as condições propostas para o pagamento aos credores sejam aceitas. Importante ainda destacar que um dos expedientes recuperatórios ao teor do artigo 50 da referida Lei de Recuperação de Empresas, é a “reorganização administrativa”, medida que foi iniciada e encontra-se em plena implementação.

Portanto, com as projeções para os próximos anos favoráveis ao mercado onde a empresa atua aliado ao grande know-how nas atividades desenvolvidas pelo *Grupo Alleanza*, combinado ao conjunto de medidas ora proposto neste Plano de Recuperação Judicial, fica demonstrado à efetiva possibilidade da continuidade dos negócios com a manutenção e ampliação na geração de novos empregos, além do pagamento dos débitos vencidos.

É inerente a qualquer empresa, mas especialmente para o *Grupo Alleanza*, manter sua competitividade, e isso, será alcançado no momento em que tiver a possibilidade e necessidade de renovação dos ativos existentes, a fim de manter a infraestrutura operacional adequada, que trará benefícios a todos os credores.

Sendo assim, após a aprovação do Plano de Recuperação Judicial, a venda/alienação de quaisquer veículos, equipamentos, imóveis e instalações da empresa fica desde já autorizada pelos Credores, para que seja realizada esta renovação mencionada e necessária ao próprio negócio.

Os recursos que porventura forem obtidos com as referidas vendas e que não forem utilizados para esta renovação, serão destinados à recomposição do capital de giro da Empresa, com intuito primordial de reduzir o custo financeiro.

#### **6.4 Esclarecimentos**

Deve-se notar que o estudo da viabilidade econômico-financeira se fundamentou na análise dos resultados projetados para o *Grupo Alleanza*, e contém estimativas que envolvem riscos e incertezas quanto à sua efetivação, pois dependem parcialmente de fatores externos à gestão da empresa.

A participação e o trabalho técnico desenvolvido pela empresa LFBoff Assessoria Estratégica na elaboração deste Plano de Recuperação Judicial, deu-se através da modelagem das projeções financeiras de acordo com as informações e premissas fornecidas pelo *Grupo Alleanza*. As projeções para o período compreendido em 17 (dezesete) anos foram realizadas com base em informações da própria empresa e das expectativas em relação ao comportamento de mercado, preços, estrutura de custos e valores do passivo inscrito no processo. Mudanças na conjuntura econômica nacional bem como no comportamento das proposições consideradas, refletirão diretamente nos resultados apresentados neste trabalho.

#### **6.5 Conclusão**

Este Plano de Recuperação Judicial, fundamentado no princípio da “*par conditio creditorum*”, implica novação objetiva e real dos créditos anteriores ao pedido, e obrigam o *Grupo Alleanza*, e todos os Credores a ele sujeitos nos termos do artigo 59 da Lei 11.101/2005 (Lei de Recuperação de Empresas), do artigo 385 da Lei nº 10.406, de 10.01.2002 (Novo Código Civil) e artigo 584, inciso III, do caput da Lei 5.869/1973 (Código de Processo Civil). A sentença concessiva da Recuperação Judicial

constitui título executivo judicial, novando e substituindo todas as obrigações sujeitas à Recuperação Judicial. Ressalva-se que a sua recuperação judicial não impede o prosseguimento das ações e execuções ajuizadas contra terceiros devedores solidários ou coobrigados em geral, por garantia cambial, real ou fidejussória bem como que a supressão de garantias, reais e fidejussórias vincula apenas aqueles credores que assentiram expressamente com a medida, não se estendendo, portanto, aos credores discordantes, omissos ou ausentes à deliberação.

A LFBoff Assessoria Estratégica, que elaborou este Plano de Recuperação Judicial, espera que o processo de reestruturação administrativa, operacional e financeira, possibilitará que o *Grupo Alleanza* se mantenha gerando caixa e sendo rentável, e também acredita que os Credores terão maiores benefícios com a aprovação deste Plano de Recuperação, uma vez que a proposta aqui detalhada não agrega nenhum risco adicional.

Pinheiro Preto/SC, 10 de outubro de 2024.

**JERSON  
CIVIDINI:02  
163090930**

Assinado de forma digital por JERSON CIVIDINI:02163090930  
Dados: 2024.10.10 16:08:07 -03'00'

Vinicola Alleanza Ltda  
CNPJ / MF nº 13.412.033/0001-90

**SUZANA  
HEINEMANN  
WINK:04284142909**

Assinado de forma digital por SUZANA HEINEMANN WINK:04284142909  
Dados: 2024.10.10 16:08:37 -03'00'

Vailatti Bebidas Ltda  
CNPJ / MF nº 35.100.520/0001-50

**LFBOff ASSESSORIA  
ESTRATEGICA  
LTDA:326835860001  
22**

Assinado de forma digital por LFBOff ASSESSORIA ESTRATEGICA LTDA:32683586000122  
Dados: 2024.10.11 11:25:18 -03'00'

LFBoff Assessoria Estratégica Ltda  
CNPJ / MF nº 32.683.586/0001-22  
Luiz Fernando Boff  
Economista – Corecon-SC 3.768

