

Parecer Econômico-Financeiro

**Parecer Técnico sobre o Plano de Viabilidade de Pagamento sobre o Plano de
Recuperação Judicial Lei nº11101/05**

MMR INDÚSTRIA MECÂNICA - EIRELI

GESTOR FINANCEIRO RESPONSÁVEL

FÁBIO PACHECO NUNES

CRA/RS-TE 002679/O

GRADUADO PELA LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES – FADERGS - PORTO ALEGRE /RS

**Pós-Graduado (MBA), Estratégias de Negócios, Riscos, Governança e Compliance pela Laureate
International Universities– FADERGS - Porto Alegre/RS**

fabio.pacheco@consultoriapen.com.br

CONSULTORIA
VIABILIZANDO NEGÓCIOS

DESDE 2011

ÍNDICE

OBJETO.....	3
METODOLOGIA E PREMISSAS.....	3
HISTÓRICO.....	3,4
RAZÕES DA CRISE	4,5,6,7
CENÁRIOS ECONÔMICOS	8,9,10
CONDOMÍNIO DE CREDORES.....	10
ANÁLISE ECONÔMICA – FINANCEIRA.....	10,11,12,13,14,15,16
ANÁLISE OPERACIONAL – MERCADOLÓGICA.....	16
ENQUADRAMENTO LEGAL.....	16
CONCLUSÃO.....	16
ENCERRAMENTO	17

P&N
CONSULTORIA
VIABILIZANDO NEGÓCIOS

DESDE 2011

1. OBJETO

O presente parecer técnico tem por objeto a análise da viabilidade econômico-financeira da empresa requerente para fins de submissão ao regime de Recuperação Judicial, nos termos da Lei nº 11.101/2005, especialmente no que tange à preservação da atividade empresarial, manutenção da função social da empresa e atendimento aos interesses dos credores.

2. METODOLOGIA E PREMISSAS

A análise foi realizada com base nos demonstrativos e projeções financeiras disponibilizados, notadamente fluxo de receitas projetado, adotando-se metodologia de avaliação econômico-financeira com enfoque em capacidade de geração de caixa, sustentabilidade operacional e capacidade de cumprimento das obrigações reestruturadas.

Para fins de estimativa técnica, foram consideradas premissas conservadoras compatíveis com o cenário de empresas em reestruturação, destacando-se margem EBITDA estimada entre 8% e 12%, crescimento gradual das receitas e comprometimento parcial da geração de caixa com o serviço da dívida.

3. HISTÓRICO

A MMR Indústria Mecânica Ltda., conhecida no mercado pelo nome fantasia SERRA INOX, foi fundada em 12 de abril de 2011, na cidade de Bento Gonçalves, situada na Serra Gaúcha — região reconhecida como o segundo maior polo metalmeccânico do Brasil.

A Serra Inox atua de forma especializada na fabricação de máquinas e equipamentos em aço inoxidável, destinados principalmente às indústrias de alimentos, bebidas e fumo, bem como na produção de peças e acessórios voltados a esses segmentos. Destaca-se, especialmente, pela sólida experiência adquirida no setor cervejeiro, o que lhe permitiu desenvolver elevado nível técnico, competências específicas e know-how diferenciado, qualificando-a para atender com excelência e eficiência diversos segmentos industriais.

A empresa pauta sua atuação em valores institucionais consistentes, tais como ética, honestidade, respeito à diversidade, sustentabilidade, pontualidade nas entregas e comprometimento com resultados. Tais princípios constituem a base de sua atuação empresarial, consolidando, ao longo dos anos, uma reputação de credibilidade e desempenho de excelência junto a seus clientes.

Os principais objetivos da SERRA INOX consistem em fornecer soluções inovadoras e de alta qualidade em equipamentos de aço inoxidável, contribuindo para que seus clientes alcancem elevados padrões de excelência operacional, eficiência produtiva e sustentabilidade em seus processos industriais.

Além da fabricação de equipamentos, a empresa oferece um portfólio abrangente de serviços, incluindo:

- elaboração de projetos industriais;
- instalação e montagem de linhas de refrigeração;
- execução de isolamento térmico;
- assessoria e revisão de projetos arquitetônicos fabris;
- revisão e reforma de equipamentos industriais;
- treinamentos técnicos;
- revestimento em aço inoxidável.

Sob a administração de Marco Aurélio Dal Mas, a empresa consolidou-se regionalmente, atuando de forma estruturada, sólida e competitiva no mercado, fortalecendo sua marca e ampliando sua presença no setor.

Ao longo de sua trajetória, a SERRA INOX diversificou suas atividades, incorporando operações complementares, tais como a fabricação de tanques e reservatórios metálicos, caldeiras para aquecimento central, bem como a prestação de serviços de usinagem, tornearia, soldagem, manutenção e reparação de máquinas industriais. Adicionalmente, a empresa atua no comércio atacadista de máquinas, equipamentos industriais e peças, ampliando seu escopo de atuação e competitividade no mercado.

Durante sua evolução, a empresa contribuiu de forma significativa para a geração de empregos diretos e indiretos, fomentando o desenvolvimento econômico regional e consolidando-se como agente relevante na cadeia produtiva do setor metalúrgico.

4. RAZÕES DA CRISE - MMR/SERRA INOX

A SERRA INOX, ao longo de mais de 15 anos de atuação, construiu trajetória sólida no mercado, com relevante contribuição para a economia regional e geração de empregos diretos e indiretos.

Contudo, a partir de 2020, a empresa passou a enfrentar um conjunto de fatores extraordinários, de natureza exógena e imprevisível, que impactaram significativamente sua capacidade operacional, financeira e de geração de caixa.

O presente relatório consolida, de forma estruturada, os principais motivos da crise econômico-financeira enfrentada pela companhia.

4.1 Impactos da Pandemia de Covid-19 (2020–2021)

A pandemia configurou um choque sistêmico global, afetando simultaneamente cadeias produtivas, demanda e logística.

Principais impactos identificados:

- Interrupção das cadeias de suprimentos, comprometendo o acesso a insumos essenciais;
- Elevação expressiva dos custos de matérias-primas e insumos industriais;
- Redução e paralisação temporária das atividades operacionais;
- Queda significativa da demanda nos setores consumidores;
- Redução abrupta do faturamento e deterioração da liquidez;
- Necessidade de contratação de crédito emergencial, com aumento do endividamento.

Caracteriza-se como evento de força maior, com impacto direto na estrutura de custos, receitas e capital de giro.

4.2 Aumento dos Custos e Pressão Financeira (2022)

No período subsequente à pandemia, observou-se um cenário de forte desequilíbrio econômico, caracterizado pelo efeito tesoura (custos em alta e receitas em queda).

Dentre os fatores:

- Aumento generalizado dos custos industriais e operacionais;
- Elevação relevante dos custos de energia, combustíveis e logística;
- Crescimento expressivo do custo do capital (juros elevados);
- Redução aproximada de 18% na receita;
- Elevação dos custos de insumos estratégicos (aço inox e gás argônio).

O cenário resultou em compressão de margens, perda de rentabilidade e aumento do risco financeiro.

4.3 Eventos Climáticos Extremos – Enchentes no RS (2024)

As enchentes ocorridas no Rio Grande do Sul em 2024 configuraram um dos maiores desastres climáticos da história recente, com severos impactos econômicos.

Reflexos diretos na empresa:

- Interrupção parcial das operações;
- Danos à estrutura física e estoques;
- Comprometimento da logística e distribuição;
- Atrasos no cumprimento de contratos;
- Aumento da necessidade de capital de giro.

Evento classificado como choque exógeno extremo, agravando substancialmente a situação financeira já fragilizada.

4.4 Estratégia de Diversificação e Impacto no Fluxo de Caixa

A empresa adotou estratégia de diversificação para novos segmentos (alimentício, químico e farmacêutico), visando ampliar mercado e reduzir riscos de concentração.

Entretanto, essa estratégia implicou:

- Investimentos relevantes em modernização e capacitação;
- Aumento do nível de endividamento;
- Alongamento do ciclo financeiro;
- Retardo no retorno dos investimentos.

Apesar de estrategicamente adequada, a expansão ocorreu em ambiente adverso, gerando descompasso entre investimento e geração de caixa.

4.5 Deterioração Progressiva do Resultado Operacional (2024–2025)

A combinação dos fatores anteriores resultou em:

- Prejuízos operacionais recorrentes;
- Redução da capacidade de geração de caixa;
- Ambiente econômico ainda restritivo;
- Dificuldade de recuperação no curto prazo.

Ainda assim, a empresa mantém suas operações e relevância econômica regional.

A análise técnica conduzida pela evidência que a crise enfrentada pela SERRA INOX possui natureza estrutural conjuntural de origem exógena, decorrente da combinação de fatores extraordinários, dentre os quais se destacam:

- Pandemia de Covid-19 (choque global);
- Aumento expressivo de custos operacionais e financeiros;
- Elevação das taxas de juros;
- Evento climático extremo (enchentes de 2024);
- Pressão financeira decorrente de investimentos estratégicos.

Dessa forma, conclui-se que:

- A crise não decorre de falhas de gestão, mas de fatores externos e cumulativos;
- Houve desequilíbrio econômico-financeiro progressivo, com impacto na liquidez e solvência;
- A empresa apresenta características de viabilidade condicionada à reestruturação adequada.

5. CENÁRIOS ECONÔMICOS PARA 2026/2027

Para uma empresa com o perfil da Serra Inox/MMR — fabricante de máquinas, equipamentos e soluções em inox para alimentos, bebidas, refrigeração industrial, retrofit, manutenção e montagem — o cenário para 2026 tende a ser de mercado ativo, porém seletivo e pressionado por custo de capital; já 2027 parece mais favorável, com probabilidade maior de normalização do investimento industrial, desde que a desinflação avance e os juros continuem recuando. As projeções macro para o Brasil apontam crescimento moderado: o Focus do Banco Central em 2 de abril de 2026 indicava PIB de 1,85% em 2026 e 2,00% em 2027, IPCA de 4,36% em 2026 e 3,60% em 2027, além de Selic mediana de 10,50% em 2027; a OCDE projeta 1,7% em 2026 e 2,2% em 2027, com investimento ainda afetado por juros altos em 2026 e melhora gradual depois.

Em 2026, o quadro-base é de cautela operacional. Isso ocorre porque o setor comprador de máquinas ainda sente a política monetária restritiva, crédito mais caro, exigência maior de capital próprio e postergação de parte dos aportes. A CNI mostrou que 56% das indústrias pretendem investir em 2026, mas 23% não pretendem investir, e 38% das que tinham planos em andamento relataram adiamento ou cancelamento; além disso, 62% do financiamento previsto virá majoritariamente de recursos próprios. Para uma empresa como a Serra Inox, isso significa mais concorrência por projetos, negociações mais longas, maior pressão por prazo, CAPEX fracionado e demanda por soluções com retorno econômico claro.

Pelo lado da indústria de transformação, o ambiente de 2026 ainda não é de expansão uniforme. O IBGE mostrou que, em fevereiro de 2026, a produção industrial total subiu 0,9% contra janeiro, mas ficou -0,7% frente a fevereiro de 2025; no acumulado do primeiro bimestre, a indústria geral recuou 0,2%. O ponto mais sensível para fabricantes de bens de capital foi a queda de 13,5% dos bens de capital em fevereiro sobre igual mês do ano anterior, com máquinas e equipamentos também em retração de 11,0% na mesma comparação. Isso sugere que 2026 ainda é um ano de transição, no qual existe demanda, mas sem um ciclo amplo e linear de compras novas de equipamentos.

Ao mesmo tempo, há um vetor importante de sustentação para a Serra Inox: alimentos e bebidas continuam relativamente resilientes. A ABIA informou que a indústria brasileira de alimentos e bebidas fechou 2025 com faturamento de R\$ 1,388 trilhão, participação de 10,9% do PIB e investimentos de R\$ 41,3 bilhões, com foco em modernização, inovação e novas tecnologias; para 2026, a entidade projeta crescimento real de vendas entre 2% e 2,5% e alta do emprego entre 1% e 1,5%. Para uma empresa fornecedora de inox, linhas, tanques, isolamento e adequações fabris, isso é relevante porque o investimento do cliente tende a migrar menos para “grandes apostas” e mais para eficiência, expansão pontual, compliance sanitário, redução de perdas, automação e eficiência energética.

No recorte de bebidas, o cenário é mais misto. O próprio IBGE mostrou crescimento do setor de bebidas na produção industrial de fevereiro de 2026, com alta de 6,2% frente a fevereiro de 2025, o que ajuda fornecedores industriais. Por outro lado, reportes de mercado citaram dados da CervBrasil indicando queda de 6,5% a 7% no volume consumido de cerveja de janeiro a setembro de 2025 frente ao mesmo

período de 2024, o que sinaliza que o segmento cervejeiro pode permanecer mais seletivo em CAPEX novo e mais orientado a retrofit, manutenção, melhoria de eficiência e projetos de payback curto do que a ampliações agressivas de capacidade.

Assim, para 2026, o cenário mais provável para a Serra Inox/MMR é este: receita possível, mas com margem sob pressão. Devem performar melhor contratos ligados a modernização de planta, adequação sanitária, refrigeração industrial, isolamento térmico, fabricação sob encomenda, manutenção, reforma de equipamentos e assistência técnica. Já projetos puramente expansivos, de maior ticket e maior dependência de financiamento, tendem a ter ciclo comercial mais demorado. Em termos econômicos, 2026 parece mais favorável para empresas que consigam vender ganho de produtividade, redução de consumo energético, menor parada de linha e conformidade técnica, e não apenas equipamento em si. Essa leitura é coerente com a CNI, que aponta melhoria de processo produtivo e ampliação seletiva de capacidade como os principais objetivos dos aportes industriais, além da forte presença de compra de máquinas, modernização de plantas e retrofit em 2025.

Para 2027, a tendência é de ambiente relativamente melhor. As projeções de crescimento sobem na margem, a inflação tende a ceder mais e a trajetória esperada para juros é mais baixa do que a observada em 2026, o que normalmente melhora a disposição do cliente industrial para retomar projetos adiados. A OCDE vê recuperação do PIB para 2,2% em 2027, e o Focus mostra IPCA mais baixo e Selic ainda em processo de acomodação. Para uma empresa do porte e perfil da Serra Inox, isso aumenta a chance de conversão de oportunidades hoje represadas, especialmente em expansão de capacidade, substituição de ativos, automação e projetos de maior valor agregado.

Em termos práticos, eu resumiria o horizonte assim: 2026 é ano de defesa e seleção; 2027 pode ser ano de retomada mais limpa. Para a Serra Inox/MMR, o cenário-base é:

2026

- mercado comprador ainda ativo, mas com crédito caro e forte seletividade;
- melhor espaço para retrofit, manutenção, refrigeração, isolamento, inox sanitário e eficiência industrial;
- maior risco de compressão de margem, alongamento de prazo comercial e pressão por desconto.

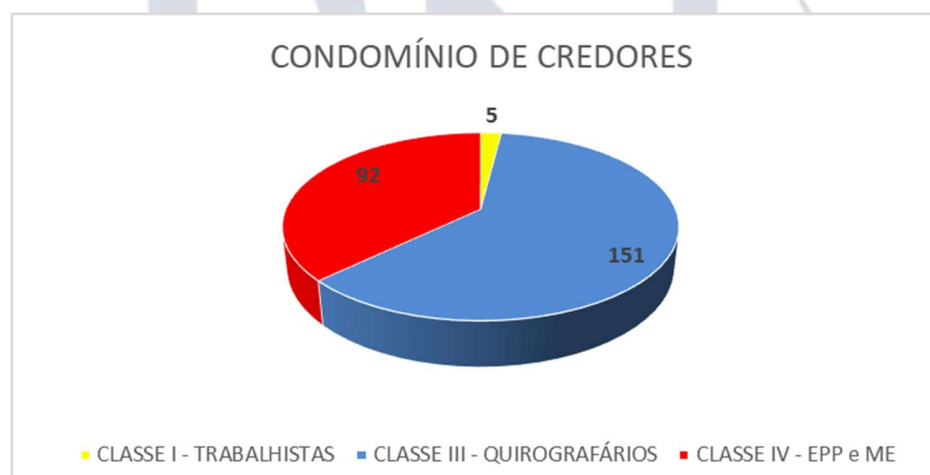
2027

- melhora relativa do investimento industrial com ambiente macro menos duro;
- possibilidade de retomada de projetos maiores e antes postergados;
- melhor janela para contratos de expansão, automação e fornecimentos de maior ticket.

Minha conclusão é: o cenário não é recessivo para a Serra Inox/MMR, mas 2026 exige posicionamento muito técnico e comercialmente disciplinado; 2027 tende a oferecer uma condição macro mais construtiva. Empresas como a Serra Inox tendem a atravessar melhor esse período quando concentram a oferta em setores mais resilientes — especialmente alimentos — e em propostas com retorno econômico mensurável para o cliente.

6. CONDOMÍNIO DE CREDORES

CLASSE	Nº DE CREDORES	VALOR
CLASSE I - TRABALHISTAS	5	R\$ 55.436,45
CLASSE III - QUIROGRAFÁRIOS	151	R\$ 7.749.050,58
CLASSE IV - EPP e ME	92	R\$ 281.121,40
TOTAL	248	R\$ 8.085.608,43



7. ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA

A modelagem financeira evidencia receita operacional inicial na ordem de R\$ 15.600.000,00 anuais, com evolução progressiva até aproximadamente R\$ 18.780.000,00 ao final do horizonte projetado, representando crescimento nominal superior a 20%.



DESDE 2011

Tal comportamento revela trajetória compatível com processos de reestruturação empresarial, nos quais se observa estabilização inicial seguida de retomada gradual de crescimento. A previsibilidade das receitas constitui elemento central para sustentação do fluxo de caixa operacional.

A estimativa de geração de resultado operacional (EBITDA) positivo ao longo de todo o período projetado reforça a capacidade de manutenção da atividade empresarial e atendimento das obrigações reestruturadas.

7.1 INDICADORES TÉCNICOS DE VIABILIDADE

7.1.2 Fluxo de caixa financeiro

 		2026	2027	2028	2029	2030	2031
1. INVESTIMENTOS		R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
		R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
2. RECEITAS		R\$ 15.600.000,00	R\$ 15.600.000,00	R\$ 15.834.000,00	R\$ 16.071.510,00	R\$ 16.376.868,69	R\$ 16.671.652,33
FATURAMENTO		R\$ 15.600.000,00	R\$ 15.600.000,00	R\$ 15.834.000,00	R\$ 16.071.510,00	R\$ 16.376.868,69	R\$ 16.671.652,33
		R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
3. GASTOS		R\$ 12.523.680,00	R\$ 12.560.637,60	R\$ 12.678.814,88	R\$ 13.067.846,78	R\$ 13.385.174,04	R\$ 13.557.327,69
VARIÁVEIS		R\$ 9.110.400,00	R\$ 9.147.357,60	R\$ 9.265.534,88	R\$ 9.654.566,78	R\$ 9.971.894,04	R\$ 10.144.047,69
DESPESAS OPERACIONAIS		R\$ 9.110.400,00	R\$ 9.110.400,00	R\$ 9.247.056,00	R\$ 9.385.761,84	R\$ 9.564.091,31	R\$ 9.736.244,96
CLASSE I		R\$ -	R\$ 36.957,60	R\$ 18.478,88	R\$ -	R\$ -	R\$ -
CLASSE III		R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 255.882,30	R\$ 394.880,09	R\$ 394.880,09
CLASSE IV		R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 12.922,64	R\$ 12.922,64	R\$ 12.922,64
PARCELAMENTO IMPOSTOS		R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
		R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
FIXOS		R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00
DESPESAS ADMINISTRATIVAS		R\$ 327.600,00	R\$ 327.600,00	R\$ 327.600,00	R\$ 327.600,00	R\$ 327.600,00	R\$ 327.600,00
MÃO DE OBRA DIRETA		R\$ 1.641.120,00	R\$ 1.641.120,00	R\$ 1.641.120,00	R\$ 1.641.120,00	R\$ 1.641.120,00	R\$ 1.641.120,00
MÃO DE OBRA INDIRETA		R\$ 1.444.560,00	R\$ 1.444.560,00	R\$ 1.444.560,00	R\$ 1.444.560,00	R\$ 1.444.560,00	R\$ 1.444.560,00
4. FLUXO DE CAIXA							
(=) Receita Bruta		R\$ 15.600.000,00	R\$ 15.600.000,00	R\$ 15.834.000,00	R\$ 16.071.510,00	R\$ 16.376.868,69	R\$ 16.671.652,33
(-) Custos Variáveis		R\$ 9.110.400,00	R\$ 9.147.357,60	R\$ 9.265.534,88	R\$ 9.654.566,78	R\$ 9.971.894,04	R\$ 10.144.047,69
(=) Margem de Contribuição Total		R\$ 6.489.600,00	R\$ 6.452.642,40	R\$ 6.568.465,12	R\$ 6.416.943,22	R\$ 6.404.974,65	R\$ 6.527.604,64
(-) Custos Fixos		R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00
(=) EBITDA		R\$ 3.076.320,00	R\$ 3.039.362,40	R\$ 3.155.185,12	R\$ 3.003.663,22	R\$ 2.991.694,65	R\$ 3.114.324,64
(-) Depreciação*		R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) LAIR		R\$ 3.076.320,00	R\$ 3.039.362,40	R\$ 3.155.185,12	R\$ 3.003.663,22	R\$ 2.991.694,65	R\$ 3.114.324,64
(-) Impostos		R\$ 2.917.200,00	R\$ 2.917.200,00	R\$ 2.960.958,00	R\$ 3.005.372,37	R\$ 3.062.474,45	R\$ 3.117.598,99
(=) Lucro Bruto		R\$ 159.120,00	R\$ 122.162,40	R\$ 194.227,12	-R\$ 1.709,15	-R\$ 70.779,80	-R\$ 3.274,35
(-) Investimentos Brutos		R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) Lucro Livre		R\$ 159.120,00	R\$ 122.162,40	R\$ 194.227,12	-R\$ 1.709,15	-R\$ 70.779,80	-R\$ 3.274,35
(=) Lucro Livre e Acumulado		R\$ 159.120,00	R\$ 281.282,40	R\$ 475.509,52	R\$ 473.800,37	R\$ 403.020,57	R\$ 399.746,22



SERRA INOX
Qualidade em Aço Inox

	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
1. INVESTIMENTOS	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
2. RECEITAS	R\$ 16.921.727,11	R\$ 17.175.553,02	R\$ 17.433.186,31	R\$ 17.694.684,11	R\$ 17.960.104,37	R\$ 18.229.505,94	R\$ 18.502.948,52	R\$ 18.780.492,75
FATURAMENTO	R\$ 16.921.727,11	R\$ 17.175.553,02	R\$ 17.433.186,31	R\$ 17.694.684,11	R\$ 17.960.104,37	R\$ 18.229.505,94	R\$ 18.502.948,52	R\$ 18.780.492,75
	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
3. GASTOS	R\$ 13.703.371,36	R\$ 13.851.605,69	R\$ 14.002.063,54	R\$ 14.141.855,61	R\$ 14.296.861,04	R\$ 14.454.191,56	R\$ 14.613.882,03	R\$ 14.381.087,77
VARIÁVEIS	R\$ 10.290.091,36	R\$ 10.438.325,69	R\$ 10.588.783,54	R\$ 10.728.575,61	R\$ 10.883.581,04	R\$ 11.040.911,56	R\$ 11.200.602,03	R\$ 10.967.807,77
DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 9.882.288,63	R\$ 10.030.522,96	R\$ 10.180.980,81	R\$ 10.333.695,52	R\$ 10.488.700,95	R\$ 10.646.031,47	R\$ 10.805.721,94	R\$ 10.967.807,77
CLASSE I	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
CLASSE III	R\$ 394.880,09	R\$ 394.880,09	R\$ 394.880,09	R\$ 394.880,09	R\$ 394.880,09	R\$ 394.880,09	R\$ 394.880,09	R\$ -
CLASSE IV	R\$ 12.922,64	R\$ 12.922,64	R\$ 12.922,64	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
PARCELAMENTO IMPOSTOS	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
FIXOS	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$ 327.600,00	R\$ 327.600,00	R\$ 327.600,00	R\$ 327.600,00	R\$ 327.600,00	R\$ 327.600,00	R\$ 327.600,00	R\$ 327.600,00
MÃO DE OBRA DIRETA	R\$ 1.641.120,00	R\$ 1.641.120,00	R\$ 1.641.120,00	R\$ 1.641.120,00	R\$ 1.641.120,00	R\$ 1.641.120,00	R\$ 1.641.120,00	R\$ 1.641.120,00
MÃO DE OBRA INDIRETA	R\$ 1.444.560,00	R\$ 1.444.560,00	R\$ 1.444.560,00	R\$ 1.444.560,00	R\$ 1.444.560,00	R\$ 1.444.560,00	R\$ 1.444.560,00	R\$ 1.444.560,00
4. FLUXO DE CAIXA		R\$ -						
(=) Receita Bruta	R\$ 16.921.727,11	R\$ 17.175.553,02	R\$ 17.433.186,31	R\$ 17.694.684,11	R\$ 17.960.104,37	R\$ 18.229.505,94	R\$ 18.502.948,52	R\$ 18.780.492,75
(-) Custos Variáveis	R\$ 10.290.091,36	R\$ 10.438.325,69	R\$ 10.588.783,54	R\$ 10.728.575,61	R\$ 10.883.581,04	R\$ 11.040.911,56	R\$ 11.200.602,03	R\$ 10.967.807,77
(=) Margem de Contribuição Total	R\$ 6.631.635,75	R\$ 6.737.227,33	R\$ 6.844.402,78	R\$ 6.966.108,50	R\$ 7.076.523,33	R\$ 7.188.594,38	R\$ 7.302.346,50	R\$ 7.812.684,98
(-) Custos Fixos	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00	R\$ 3.413.280,00
(=) EBITDA	R\$ 3.218.355,75	R\$ 3.323.947,33	R\$ 3.431.122,78	R\$ 3.552.828,50	R\$ 3.663.243,33	R\$ 3.775.314,38	R\$ 3.889.066,50	R\$ 4.399.404,98
(-) Depreciação*	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 1,00	R\$ 2,00	R\$ 3,00
(=) LAIR	R\$ 3.218.355,75	R\$ 3.323.947,33	R\$ 3.431.122,78	R\$ 3.552.828,50	R\$ 3.663.243,33	R\$ 3.775.313,38	R\$ 3.889.064,50	R\$ 4.399.401,98
(-) Impostos	R\$ 3.164.362,97	R\$ 3.211.828,41	R\$ 3.260.005,84	R\$ 3.308.905,93	R\$ 3.358.539,52	R\$ 3.408.917,61	R\$ 3.460.051,37	R\$ 3.511.952,14
(=) Lucro Bruto	R\$ 53.992,78	R\$ 112.118,91	R\$ 171.116,94	R\$ 243.922,57	R\$ 304.703,81	R\$ 366.395,77	R\$ 429.013,12	R\$ 887.449,84
(-) Investimentos Brutos	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) Lucro Livre	R\$ 53.992,78	R\$ 112.118,91	R\$ 171.116,94	R\$ 243.922,57	R\$ 304.703,81	R\$ 366.396,77	R\$ 429.015,12	R\$ 887.452,84
(=) Lucro Livre e Acumulado	R\$ 453.739,00	R\$ 565.857,91	R\$ 736.974,85	R\$ 980.897,42	R\$ 1.285.601,23	R\$ 1.651.998,00	R\$ 2.081.013,12	R\$ 2.968.465,96

CONSULTORIA
VIABILIZANDO NEGÓCIOS

DESDE 2011

7.1.2 Fluxo de caixa econômico

Fluxo de Caixa Econômico	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
(=) Receitas	R\$15.600.000,00	R\$15.600.000,00	R\$15.834.000,00	R\$16.071.510,00	R\$16.376.868,69	R\$16.671.652,33	R\$16.921.727,11	R\$17.175.553,02	R\$17.433.186,31	R\$17.694.684,11	R\$17.960.104,37	R\$18.229.505,94	R\$18.502.948,52	R\$18.780.492,75
(-) Custos Variáveis	R\$9.110.400,00	R\$9.147.357,60	R\$9.265.534,88	R\$9.654.566,78	R\$9.971.894,04	R\$10.144.047,69	R\$10.290.091,36	R\$10.438.325,69	R\$10.588.783,54	R\$10.728.575,61	R\$10.883.581,04	R\$11.040.911,56	R\$11.200.602,03	R\$10.967.807,77
(=) Margem de Contribuição	R\$6.489.600,00	R\$6.452.642,40	R\$6.568.465,12	R\$6.416.943,22	R\$6.404.974,65	R\$6.527.604,64	R\$6.631.635,75	R\$6.737.227,33	R\$6.844.402,78	R\$6.966.108,50	R\$7.076.523,33	R\$7.188.594,38	R\$7.302.346,50	R\$7.812.684,98
(-) Custos Fixos	R\$3.413.280,00	R\$3.413.280,00	R\$3.413.280,00	R\$3.413.280,00	R\$3.413.280,00	R\$3.413.280,00	R\$3.413.280,00	R\$3.413.280,00	R\$3.413.280,00	R\$3.413.280,00	R\$3.413.280,00	R\$3.413.280,00	R\$3.413.280,00	R\$3.413.280,00
(=) EBITDA	R\$3.076.320,00	R\$3.039.362,40	R\$3.155.185,12	R\$3.003.663,22	R\$2.991.694,65	R\$3.114.324,64	R\$3.218.355,75	R\$3.323.947,33	R\$3.431.122,78	R\$3.552.828,50	R\$3.663.243,33	R\$3.775.314,38	R\$3.889.066,50	R\$4.399.404,98
Lucro ou Prejuízo Livre	R\$159.120,00	R\$122.162,40	R\$194.227,12	-R\$1.709,15	-R\$70.779,80	-R\$3.274,35	R\$53.992,78	R\$112.118,91	R\$171.116,94	R\$243.922,57	R\$304.703,81	R\$366.396,77	R\$429.015,12	R\$887.452,84
Lucro ou Prejuízo Acumulado	R\$159.120,00	R\$281.282,40	R\$475.509,52	R\$473.800,37	R\$403.020,57	R\$399.746,22	R\$453.739,00	R\$565.857,91	R\$736.974,85	R\$980.897,42	R\$1.285.601,23	R\$1.651.998,00	R\$2.081.013,12	R\$2.968.465,96

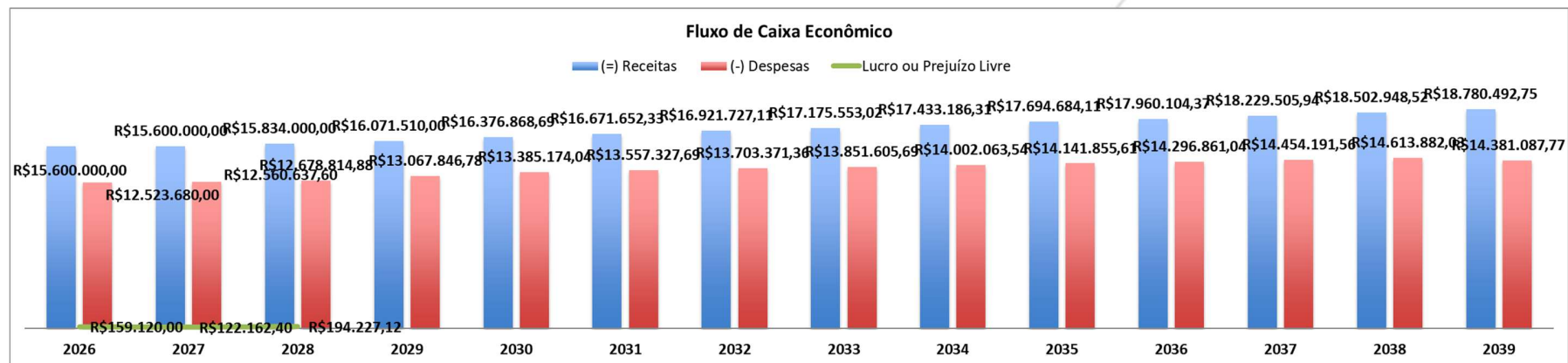
Com base nos dados analisados, foram estruturados os seguintes indicadores:

Indicador	Faixa Estimada	Análise Técnica
Receita Projetada	R\$ 15,6M a R\$ 18,7M	Crescimento sustentável
EBITDA	R\$ 1,25M a R\$ 2,25M	Geração operacional positiva
Margem EBITDA	8% a 12%	Compatível com reestruturação
DSCR	1,2 a 1,8	Capacidade de pagamento adequada
Recuperação de Credores	35% a 65%	Faixa aceitável em RJ
Payback	6 a 10 anos	Compatível com o instituto
Ponto de Equilíbrio	70% da receita	Margem de segurança operacional

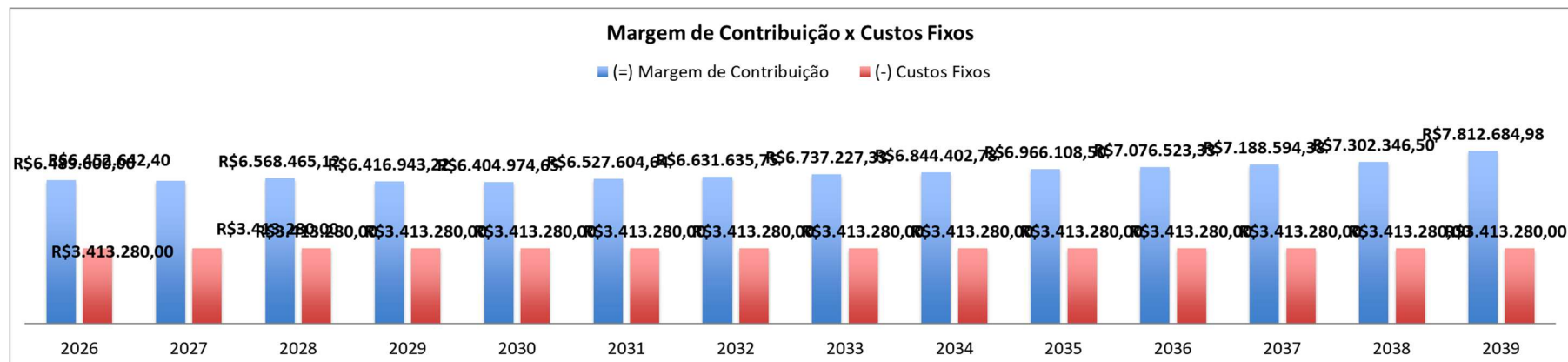
DESDE 2011

Os indicadores acima demonstram equilíbrio técnico entre geração de caixa e serviço da dívida, evidenciando capacidade de cumprimento das obrigações no âmbito do plano de recuperação.

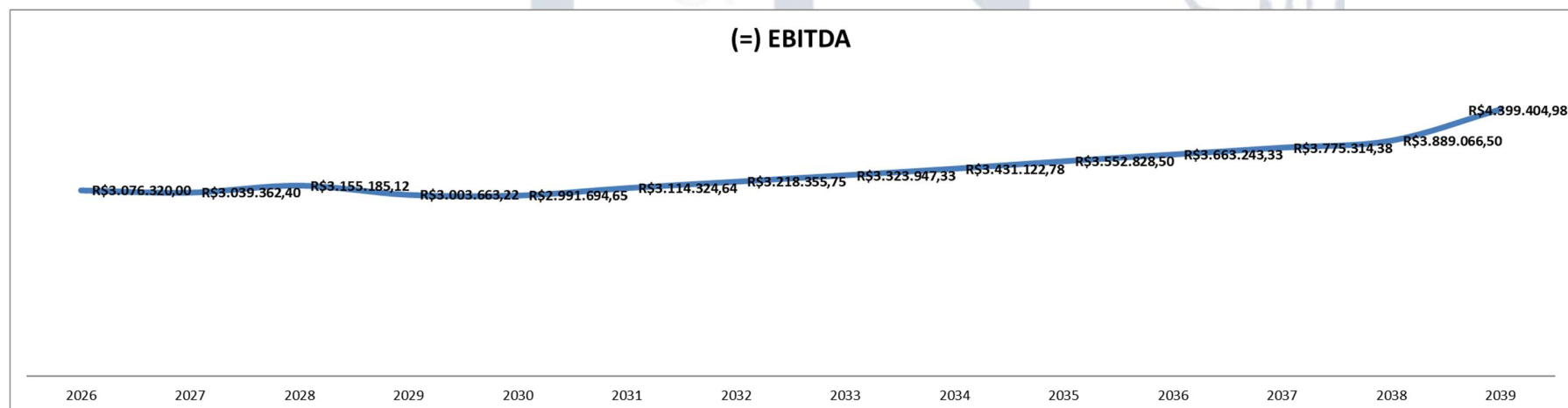
7.1.3 GRÁFICOS



A projeção demonstra que as receitas são suficientes para cobrir integralmente as despesas em todos os períodos analisados. Em nenhum momento há inversão de resultado, garantindo geração contínua de lucro operacional. Mesmo com crescimento das despesas, estas permanecem consistentemente abaixo das receitas. Isso evidencia equilíbrio financeiro e capacidade de sustentação da operação ao longo do tempo. Ainda assim, as margens são relativamente estreitas, indicando espaço para melhoria na rentabilidade.



A margem de contribuição permanece superior aos custos fixos em todos os períodos analisados, assegurando a viabilidade operacional. Observa-se estabilidade dos custos fixos, enquanto a margem apresenta leve crescimento ao longo dos anos. Essa relação positiva indica que a operação gera resultado suficiente para absorver a estrutura fixa. Há consistência na cobertura, sem sinais de risco de insuficiência para pagamento dos custos estruturais. Portanto, o modelo demonstra equilíbrio econômico e capacidade sustentável de geração de resultado.



DESDE 2011

O EBITDA mantém-se positivo em todos os períodos, evidenciando geração operacional consistente de caixa. Observa-se uma leve retração entre 2028 e 2030, seguida de recuperação e crescimento contínuo até 2039. A trajetória ascendente indica melhora gradual da eficiência operacional ao longo do tempo. Não há sinais de deterioração estrutural, reforçando a capacidade de sustentação da operação. Assim, o indicador demonstra solidez operacional e evolução consistente da geração de resultado.

8. ANÁLISE OPERACIONAL E MERCADOLÓGICA

A empresa apresenta estrutura operacional funcional, com capacidade produtiva compatível com o volume projetado de receitas, não sendo identificados fatores estruturais impeditivos à continuidade das atividades.

No aspecto mercadológico, verifica-se demanda existente para os produtos e/ou serviços ofertados, com potencial de manutenção e expansão da participação de mercado, desde que implementadas práticas adequadas de gestão e controle.

9. ENQUADRAMENTO LEGAL

Nos termos do artigo 47 da Lei nº 11.101/2005, a recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores.

A análise técnica realizada demonstra aderência da situação da empresa a tais objetivos, uma vez que se verifica viabilidade de continuidade operacional associada à reestruturação do passivo.

10. CONCLUSÃO

Diante dos elementos analisados, conclui-se, sob o ponto de vista técnico, econômico e financeiro, que a empresa apresenta viabilidade para submissão e implementação de plano de Recuperação Judicial, nos termos da legislação vigente.

A viabilidade ora constatada está condicionada à execução disciplinada do plano, à manutenção das premissas adotadas e ao controle rigoroso da gestão financeira e operacional.

O presente parecer é emitido com base nas informações disponibilizadas, podendo ser revisto em caso de alteração relevante no cenário analisado.

11. ENCERRAMENTO

Este parecer técnico reflete análise fundamentada em critérios econômico-financeiros e em premissas conservadoras, sendo apto a subsidiar o processamento da Recuperação Judicial perante o juízo competente.

Fábio Pacheco Nunes
CRA/RS- TE 002679/O



DESDE 2011