



# PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Consoante a Lei 11.101/2005 e Lei Complementar 147/2014

**“GRUPO TERMOPOT”**

PROCESSO N° 5809314-61.2023.8.09.0051  
27ª VARA CÍVEL - COMARCA DE GOIÂNIA (GO)  
05 de Fevereiro de 2024

## SUMÁRIO

1. Nota de abertura .....	4
1.1 Da tempestividade .....	4
2. Aspectos Organizacionais das Recuperandas .....	5
2.1. Definição da atividade empresarial.....	5
2.1.1 – Código e descrição da atividade econômica principal .....	5
2.1.2 – Código e descrição das atividades econômicas secundárias .....	5
2.2. Dados Constitutivos .....	6
2.3. Modelo de Gestão do Negócio.....	7
2.3. Estrutura Organizacional da Termopot Indústria – Organograma Funcional .....	9
2.3.1. Time Line / Breve Histórico da Recuperanda .....	10
2.3.2. Missão .....	12
2.3.3. Visão .....	12
2.3.4. Valores.....	12
2.3.5. Controles Gerenciais .....	12
2.3.6. Compliance.....	12
2.3.7. Certificações .....	13
2.4. Mercado .....	13
2.4.1. Principais produtos e serviços.....	13
2.4.2. Principais Clientes .....	15
2.4.3. Principais Fornecedores .....	17
2.4.4. Principais Concorrentes .....	17
2.4.5. Parâmetros de Comercialização da Termopot Indústria Ltda.....	18
2.5. Aspectos do Processo Produtivo .....	21
2.6. Breve análise econômica do setor e intempéries que impactaram o negócio .....	27
3. O PLANO de recuperação judicial .....	38
3.1. Motivos da crise (retirado da petição inicial).....	38
3.2. Primeira relação de credores .....	41
3.3. Plano de reestruturação operacional.....	42
3.4. PLANO de reestruturação financeira .....	43
3.4.1 Proposta de pagamento aos credores sujeitos à recuperação judicial e aderentes..	43
3.4.1.1. Concessão de prazos e condições especiais de pagamento das obrigações vencidas e vincendas.....	44
3.4.1.2. Equalização de encargos financeiros .....	47

3.4.1.3. Alteração do controle societário.....	48
3.4.1.4. Criação de UPI .....	48
3.4.1.5. Novação de dívidas .....	49
4. Demonstração da viabilidade econômica (art. 53, II e III, LRF).....	50
4.1 Premissas.....	50
5. Considerações finais.....	57
6. Conclusão .....	58

## 1. Nota de abertura

O Grupo TERMOPOT, **1)** TERMOPOT INDÚSTRIA LTDA, pessoa jurídica inscrita no CNPJ sob o nº 03.569.492/0001-29, com sede na Rodovia GO 070, nº 01, quadra CH, lote 438-439, km 02, Chácara de Recreio São Joaquim, Goiânia, GO, CEP 74.470-297; **2)** JPL PARTICIPAÇÕES LTDA EPP, pessoa jurídica inscrita no CNPJ sob o nº 28.129.426/0001-69, com sede na Av T- 4, nº 619, qd 141, lt 04/05, sala 1009, Setor Bueno, Goiânia - GO, CEP 74.230-035; **3)** DENISE PERILLO VASCONCELOS LOUREIRO, brasileira, casada, advogada, produtora rural, pessoa física inscrita no CPF sob o nº 370.292.741-72, residente e domiciliada na Rua T-62, nº 632, ap 1100, Setor Bueno, Goiânia-GO, CEP 74223-180; e **4)** JOSÉ PAULO FELIX DE SOUZA LOUREIRO, brasileiro, casado, economista, produtor rural, pessoa física inscrita no CPF sob o nº 285.024.181- 49, residente e domiciliado na Rua T-62, nº 632, ap 1100, Setor Bueno, Goiânia-GO, CEP 74223-180, integrantes do grupo econômico de fato, denominada doravante RECUPERANDOS, pelos motivos apresentados neste Plano de Recuperação Judicial, que passa a ser ora designado como “PLANO”, requereram a proteção legal da Recuperação Judicial em 01/12/2023, teve seu processamento deferido pelo Exmo. Juiz de Direito da 27ª Vara Cível da Comarca de Goiânia - GO, Dr. Romério do Carmo, processo nº 5809314-61.2023.8.09.0051, publicada no dia 07 de dezembro de 2023.

Nos termos do artigo 53 da Lei 11.101/2005 – Lei de Recuperação de Empresas e Falências, doravante denominada “LRF”, os RECUPERANDOS apresentam seu Plano com medidas de caráter administrativo, operacional, econômico-financeiro e jurídico, necessárias à superação da situação de crise econômico-financeira.

Convergindo para uma distribuição equilibrada do ônus da recuperação judicial, estão aqui pormenorizados os meios de recuperação a serem empregados, as condições para pagamento dos credores e as devidas demonstrações de viabilidade econômico-financeira, mantidas as premissas econômicas consideradas.

Atendendo ao disposto no inciso III do art. 53 da LRF, a Recuperanda providenciou juntada de laudo de avaliação dos bens e ativos.

### 1.1 Da tempestividade

Art. 53, Lei 11.101/2005. “O PLANO de recuperação será apresentado pelo devedor em juízo **no prazo improrrogável de 60 (sessenta) dias da publicação da decisão que deferir o processamento da recuperação judicial**, sob pena de convolação em falência”. (grifo nosso)

Data de publicação da decisão: 07/12/2023

Prazo 60 dias corridos: 05/02/2024

## **2. Aspectos Organizacionais das Recuperandas**

### **2.1. Definição da atividade empresarial**

#### **2.1.1 – Código e descrição da atividade econômica principal**

TERMOPOT INDÚSTRIA LTDA.

22.22-6-00 - Fabricação de embalagens de material plástico.

JPL PARTICIPAÇÕES LTDA EPP.

64.63-8-00 - Outras sociedades de participação, exceto holdings.

DENISE PERILLO VASCONCELOS LOUREIRO

Não se aplica.

JOSÉ PAULO FELIX DE SOUZA LOUREIRO

Não se aplica.

#### **2.1.2 – Código e descrição das atividades econômicas secundárias**

**TERMOPOT INDÚSTRIA LTDA.**

20.22-3-00 - Fabricação de intermediários para plastificantes, resinas e fibras.

20.31-2-00 - Fabricação de resinas termoplásticas.

22.29-3-01 - Fabricação de artefatos de material plástico para uso pessoal e doméstico.

22.29-3-99 - Fabricação de artefatos de material plástico para outros usos não especificados anteriormente.

32.99-0-99 - Fabricação de produtos diversos não especificados anteriormente.

36.00-6-01 - Captação, tratamento e distribuição de água.

38.32-7-00 - Recuperação de materiais plásticos.

46.49-4-99 - Comércio atacadista de outros equipamentos e artigos de uso pessoal e doméstico não especificados anteriormente.

47.61-0-03 - Comércio varejista de artigos de papelaria.

47.89-0-99 - Comércio varejista de outros produtos não especificados anteriormente.

64.63-8-00 - Outras sociedades de participação, exceto holdings.

77.40-3-00 - Gestão de ativos intangíveis não-financeiros.

82.11-3-00 - Serviços combinados de escritório e apoio administrativo.

82.19-9-99 - Preparação de documentos e serviços especializados de apoio administrativo não especificados anteriormente

### **JPL PARTICIPAÇÕES LTDA EPP.**

68.10-2-02 - Aluguel de imóveis próprios.

70.20-4-00 - Atividades de consultoria em gestão empresarial, exceto consultoria técnica específica.

74.90-1-04 - Atividades de intermediação e agenciamento de serviços e negócios em geral, exceto imobiliários.

82.11-3-00 - Serviços combinados de escritório e apoio administrativo.

82.19-9-99 - Preparação de documentos e serviços especializados de apoio administrativo não especificados anteriormente.

82.99-7-99 - Outras atividades de serviços prestados principalmente às empresas não especificadas anteriormente.

### **DENISE PERILLO VASCONCELOS LOUREIRO**

Não se aplica.

### **JOSÉ PAULO FELIX DE SOUZA LOUREIRO**

Não se aplica.

## **2.2. Dados Constitutivos**

Os quadros societários das Recuperandas apresentam as seguintes composições, conforme QSA:

### **- TERMOPOT INDÚSTRIA LTDA.**

[Consulta Quadro de Sócios e Administradores - QSA](#)

<b>CNPJ:</b>	03.569.492/0001-29
<b>NOME EMPRESARIAL:</b>	TERMOPOT INDUSTRIA LTDA
<b>CAPITAL SOCIAL:</b>	R\$9.000.000,00 (Nove milhões de reais)

O Quadro de Sócios e Administradores(QSA) constante da base de dados do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) é o seguinte:

<b>Nome/Nome Empresarial:</b>	JPL PARTICIPACOES LTDA		
<b>Qualificação:</b>	22-Sócio		
<b>Nome do Repres. Legal:</b>	JOSE PAULO FELIX DE SOUZA LOUREIRO	<b>Qualif. Rep. Legal:</b>	05-Administrador

<b>Nome/Nome Empresarial:</b>	JOSE PAULO FELIX DE SOUZA LOUREIRO
<b>Qualificação:</b>	05-Administrador

- JPL PARTICIPAÇÕES LTDA EPP.

## Consulta Quadro de Sócios e Administradores - QSA

<b>CNPJ:</b>	28.129.426/0001-69
<b>NOME EMPRESARIAL:</b>	JPL PARTICIPACOES LTDA
<b>CAPITAL SOCIAL:</b>	R\$300.000,00 (Trezentos mil reais)

O Quadro de Sócios e Administradores(QSA) constante da base de dados do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) é o seguinte:

<b>Nome/Nome Empresarial:</b>	JOSE PAULO FELIX DE SOUZA LOUREIRO
<b>Qualificação:</b>	49-Sócio-Administrador

- DENISE PERILLO VASCONCELOS LOUREIRO

Não se aplica.

- JOSÉ PAULO FELIX DE SOUZA LOUREIRO

Não se aplica.

### 2.3. Modelo de Gestão do Negócio

O “Grupo Termopot” tem como principal gestor seu Diretor e acionista majoritário, Sr. José Paulo Félix de Souza Loureiro.

O Grupo possui estrutura de gestão eficiente, descentralizada, enxuta e voltada a resultados. É importante mencionar que o conceito adotado “Grupo Econômico”, ocorre em detrimento de uma gestão unificada nos negócios empresariais e rurais, onde está associado ao conjunto de esforços gerenciais para maximizar o lucro e a produtividade, diminuir os custos e, assim, garantir posição competitiva no mercado.

O Grupo Termopot é composto por duas empresas, Termopot Indústria Ltda e JPL Participações Ltda, que se somam a atividade rural desenvolvida pelo casal José Paulo Félix de Souza Loureiro e Denise Perillo Vasconcelos Loureiro, que exercem atividade pecuária desde 2019 no município de Goiás.

Em relação a empresa Termopot Indústria Ltda, principal operação do referido grupo, além de seu acionista principal na atribuição de Diretor, há um quadro qualificado de colaboradores especialistas nas suas respectivas áreas de atuação. As principais unidades organizacionais da empresa são: Administrativo, Financeiro, Contábil, Comercial, Produção e Logística. O Modelo de gestão adotado é o meritocrático, onde a organização estabelece estratégias que possibilitem avaliar de forma objetiva seus profissionais, permitindo recompensar quem apresenta resultados eficazes.

A seguir, um breve currículo do Sócio Diretor do Grupo Termopot .

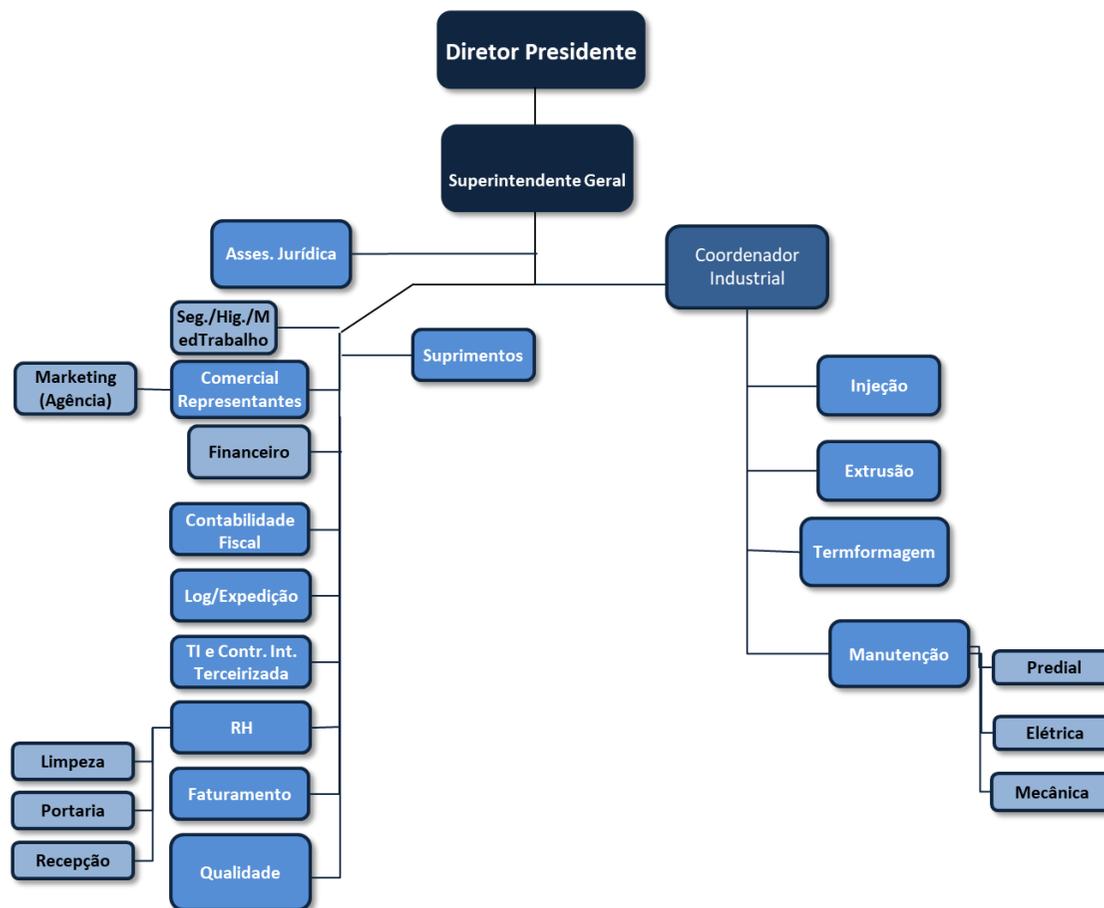
- José Paulo Félix de Souza Loureiro

- Graduação em Economia, Especialização em Finanças Corporativas pela Fundação Getúlio Vargas.
- Empresário e Produtor Rural.
- Já foi Presidente da CELG entre os anos de 2003 e 2005, Secretário de Governo da Secretaria da Fazenda do Estado de Goiás entre os anos de 2005 e 2007, Presidente e Fundador da Goiás Fomento e consultor de diversas empresas de médio e grande porte.

Demais quadro de Gestores:

Nome	Local de Atividade
WELLINGTON ALVES DA SILVA	PRODUÇÃO
LORRAINE PINHEIRO RODRIGUES	CONTADORA
LEANDRO RODRIGUES PEREIRA	LOGÍSTICA
LAYRA REZENDE SILVA	COMERCIAL/FAT.
WESLEY GOMES FERRAZ	ELÉTRICA
AMANDA MARTINS DE SOUZA	FINANCEIRO
PAULO CELSO DE SOUZA	TRANSPORTE

### 2.3. Estrutura Organizacional da Termopot Indústria – Organograma Funcional



### **2.3.1. Time Line / Breve Histórico da Recuperanda**

A empresa Termopot Indústria Ltda iniciou suas atividades em dezembro de 1999, quando o ramo de descartáveis era ainda incipiente, trazendo assim excelentes oportunidades de crescimento. E foi justamente o que ocorreu, tornando-se, em pouca mais de 8 (oito) anos, uma das 10 (dez) principais players no mercado nacional, sendo em 2007 a líder na fabricação de descartáveis plásticos na região Centro – Oeste do país.

A empresa atuou assim de forma crescente por vários anos, até que em determinado momento muitas empresas concorrentes começaram a entrar no mercado. Destaca-se não os formais, estruturados e bem-intencionados, mas sim os entrantes denominados “fundos de quintal”, que trouxeram uma concorrência desleal e desarranjo operacional ao segmento, prejudicando de forma significativa as operações e conseqüentemente gerando prejuízo financeiro.

Desta forma, em meados de 2017, os antigos proprietários da Termopot Indústria procuraram o atual acionista para uma consultoria de reestruturação organizacional, com viés para venda futura do negócio. Na condição de consultor, após três meses de trabalho, o Sr. José Paulo recebeu proposta para aquisição da empresa, negociando então a compra de 1/3 das quotas, além de buscar investidor financeiro para aquisição de outro terço da empresa.

Em 2018 a empresa buscou renegociar dívidas e regularizar todas as pendências existentes para que pudesse ter uma operação mais competitiva e rentável. Neste mesmo ano reduziu custos em todas as suas unidades organizacionais, realizou revisões salariais, redesenhou a estrutura logística do negócio, além de implementar diversas outras estratégias. No entanto, afetado pelas restrições existentes do antigo sócio, não conseguiu captar recursos no mercado financeiro para fomentar investimentos e uma gestão adequada de seu fluxo de caixa.

Em 2019 o atual acionista adquiriu a parte remanescente do antigo sócio, ficando então somente ele e o sócio investidor. E sem as barreiras financeiras impostas pela antiga restrição cadastral, investimentos foram feitos, adquirindo novos equipamentos, entre outras benfeitorias necessárias ao negócio, com conseqüente abertura de novos mercados, aumento de produção e de vendas.

Naquele ano ainda o Sr. José Paulo empreende na atividade rural no município de Goiás GO, juntamente com sua esposa, no imóvel rural que foi adquirido pelo pai da mesma em 1970 e recebido como herança em 1985, diversificando seus negócios.

Tudo ia bem até a pandemia causada pela Covid-19 desestabilizar o Brasil e o mundo em 2020. Com o Grupo Termopot não foi diferente, mas, mesmo em um cenário caótico, marcado por medos e incertezas, conseguiram passar pelas dificuldades, porém com condições e resultados não muito satisfatórios.

Na sequência, no ano de 2021, o sócio investidor se retirou do negócio, fragilizando um pouco mais a capacidade financeira da empresa.

Em 2023 o mercado foi abalado pelo pedido de recuperação judicial do Grupo Americanas, gerando verdadeiro efeito cascata, pois o mercado de crédito não viu com bons olhos o referido pedido e cortou diversas linhas de crédito dos médios empresários. No caso do Grupo Termopot os bancos cortaram, sem aviso prévio, uma linha de crédito de risco sacado no valor de R\$ 5.000.000,00 (cinco milhões de reais), principal operação financeira da empresa para viabilizar compra de matérias primas de forma competitiva para o processo fabril.

Do dia para noite o Grupo Termopot foi obrigado a comprar matéria prima à vista dos seus fornecedores, desequilibrando muito seu fluxo de caixa. Soma ao caixa estressado alta da taxa de juros, o que representa mais esforço para manter em dia as operações bancárias financiadoras do giro, deflagração de uma guerra de preços no segmento em decorrência na redução do consumo, elevação dos custos fixos e variáveis sem possibilidade de repasse para os preços e uma redução de 30% no faturamento, já a partir de março de 2023. Volume de venda esse, importante registrar, que não foi recuperado ao longo do ano.

Como uma tempestade perfeita ocorreu ainda a retenção indevida de recursos por parte de algumas instituições financeiras e elevação da indisponibilidade de crédito, tornando o fluxo de caixa cada vez mais deficitário ao longo dos meses.

Ocorreram ainda diversos bloqueios de valores consideráveis em conta corrente após decisão do TJ Rio de Janeiro em ação movida pela Fazenda carioca, em que se cobrava pagamento de ICMS de substituição tributária pela Termopot em face do não recolhimento por parte de alguns de seus clientes. O Estado, sem fundamento em um convênio, cobrou o valor da fábrica em uma situação totalmente injusta, que foi inclusive questionada pelo próprio MP do Estado do Rio, que apontou não haver amparo legal para a cobrança. Ainda hoje a Termopot busca seus direitos através de ação judicial específica que tramita no STJ, onde as decisões têm sido favoráveis a sua tese.

Noutro giro, melhor sorte não possuíram os produtores rurais José Paulo Félix de Souza Loureiro e Denise Perillo Vasconcelos Loureiro, integrantes do Grupo Termopot, no tocante à atividade pecuária desenvolvida.

O mercado do boi gordo passou e passa por uma das piores crises da história. Em 12 meses, o preço da arroba do animal pago ao pecuarista já acumula uma queda de mais de 30%. Esse recuo é o maior para o período em pelo menos uma década.

E isso aconteceu pelos investimentos ocorridos na pecuária entre 2020 e 2021, principalmente 2019 e 2021. Com os preços em alta e o preço do bezerro remunerando bem o criador, gerou-se uma retenção de fêmeas para aumentar a produção. Quando a produção chegou ao mercado em 2022, houve uma diminuição da atratividade da atividade e o produtor começou a enviar mais fêmeas para

o “gancho”, aumentando a oferta de carne. Esse cenário tem sido observado desde 2022, permanecendo em 2023, o que gera esse adicional de oferta e pressão ao longo da cadeia como um todo.

Infelizmente, o setor agropecuário está sujeito a diversos fatores incontrolláveis na perspectiva do empresário rural, o que impacta diretamente na operação, afetando toda a cadeia de consumo e o mercado financeiro.

### **2.3.2. Missão**

Produzir com excelência produtos de alta qualidade a fim de atender às necessidades de nossos clientes, contribuindo com os anseios da sociedade e respeitando o meio ambiente.

### **2.3.3. Visão**

Estar entre os principais players do mercado e ser referência na produção de utensílios descartáveis.

### **2.3.4. Valores**

- Colaboração;
- Foco em resultados;
- Foco no Cliente;
- Sustentabilidade;
- Ética;
- Respeito.

### **2.3.5. Controles Gerenciais**

O Grupo utiliza como ferramenta de controle e gestão os seguintes sistemas:

1. TOTVS PROTHEUS, aplicado a empresa Termopot Indústria Ltda. Trata-se um sistema de gestão para empresas do segmento industrial / comercial. Consiste em um modelo integrado, o qual padroniza as atividades realizadas pela empresa, possibilitando de forma eficiente o acesso e repasse de informações, além de armazenamento de forma segura.
2. Planilhas em Excel e outros correlatos para controles diversos e complementares, na atividade rural.

### **2.3.6. Compliance**

A empresa prevê a implantação de um Sistema de *Compliance* nesta fase de soerguimento, a partir da estruturação de um Manual de Integridade e Ética, a fim de possibilitar melhores diretrizes operacionais e ainda a contratação de auditoria externa para melhor transparência na nova etapa.

### 2.3.7. Certificações

Não há.

## 2.4. Mercado

### 2.4.1. Principais produtos e serviços

A empresa Termopot Indústria Ltda, principal operação do grupo, atua no segmento de fabricação de utensílios descartáveis com predominância a base de plástico tipo poliestireno (PS), oferecendo assim ao mercado as seguintes linhas de produtos:

- Copos descartáveis
  - Esta linha representa 70% do faturamento da empresa. São produzidos na sua maioria nas medidas de 180 ml e 200 ml, embalados em predominância em caixas com 2.500 unidades. Preços médios: R\$ 60,00 (sessenta reais).
- Pratos descartáveis
  - Esta linha representa 20% do faturamento da empresa. São produzidos na sua maioria nas medidas de 15, 18 e 21 cm nos padrões rasos e fundos, embalados em predominância em caixas com 500 unidades. Preços médios: R\$ 26,00 (vinte e seis reais).
- Talheres descartáveis
  - Esta linha representa 5,0% do faturamento da empresa. São produzidos na sua maioria nos padrões colheres refeições e garfos refeições, embalados em predominância em caixas com 1.000 unidades. Preços médios: R\$ 30,00 (Trinta reais).
- Potes descartáveis
  - Esta linha representa 2,5% do faturamento da empresa. São produzidos na sua maioria em tamanhos de 100, 250, 400 e 500 ml, embalados em predominância em caixas com 1.000 unidades. Preços médios: R\$ 60,00 (Sessenta reais).
- Tampas descartáveis

- Esta linha representa 2,5% do faturamento da empresa. São produzidos em tamanho único, ou seja, adaptável a qualquer tamanho de pote, embalados em predominância em caixas com 1.000 unidades. Preços médios: R\$ 65,00 (Sessenta reais).

É importante mencionar que a marca “TERMOPOT” é bastante respeitada e consolidada no mercado nacional. Além desta marca, a empresa opera também com outras marcas sob a ótica de marcas de “combate” (Econopot), além da produção de seus produtos com a impressão da marca de clientes.

### 2.4.1.1 – Imagens Ilustrativas



### 2.4.1.2 – Atividade rural e essencialidade do imóvel

Considerando a atual crise agropecuária que o Brasil atravessa, com cenários de margens negativas e incertezas de preço, bem como em função das dificuldades financeiras do “Grupo Termopot”, a atividade rural do grupo será redirecionada ao arrendamento de sua propriedade, situada no município de Goiás Velho (GO), que possui área de 48 alqueires.

Em função do tamanho e da aptidão para exercício da atividade pecuária, estima-se uma obtenção de receita mensal de R\$ 16.800,00, totalizando R\$ 201.600,00 anuais, recursos importantes para

compor o quadro de receitas deste PLANO (memória de cálculo: 48 alqueires x 7 reses adultas x R\$ 50,00).

É importante mencionar que a modalidade de arrendamento também é considerada uma atividade econômica e pertencente a cadeia produtiva do agronegócio. Porém, com menores riscos financeiros e sem exposição de altos investimentos e demandas de custeio. Esta opção de exploração da terra é, hoje, a que mais se adequa a situação financeira dos Recuperandos, em face principalmente das atuais limitações de caixa e disponibilidade de crédito.

Projeta-se ainda a possibilidade de término, se o fluxo de caixa permitir, da implantação de usina solar na fazenda (projeto aprovado pela Equatorial), reduzindo o custo da energia paga pela Termopot Indústria, o que melhora a posição de caixa projetada para pagamento dos compromissos recuperacionais.

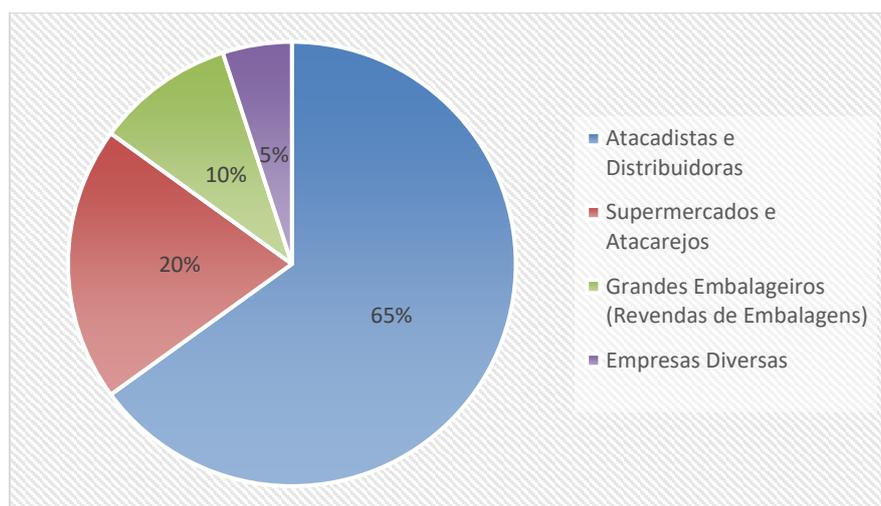
Por geração de caixa direto ou como possível redutora de custos da operação da Termopot Indústria, a propriedade rural se torna bem essencial ao projeto de soerguimento dos RECUPERANDOS.

#### **2.4.2. Principais Clientes**

100% dos clientes da Termopot Indústria Ltda são compostos por pessoas jurídicas. A empresa tem em seu cadastro cerca de 6.000 clientes, sendo uma carteira ativa de aproximadamente 600 clientes. A carteira de clientes é expressivamente pulverizada, sendo que seu maior ou principal cliente representa menos de 5% de seu faturamento.

Em sua carteira de clientes há empresas de todos os portes, de micro a grandes empresas, atuantes em diversos segmentos da economia. O perfil dos principais clientes está distribuído da seguinte forma:

- Atacadistas e Distribuidoras – 65%
- Supermercados e Atacarejos – 20%
- Grandes Embalageiros (Revendas de Embalagens) – 10%
- Empresas Diversas – 5,0%



A “Termopot Indústria” comercializa seus produtos com clientes situados em diversos estados da federação, apresentando atualmente a seguinte distribuição das vendas:

UF	%
GO	48,47%
SP	19,66%
DF	13,29%
MG	7,74%
RJ	6,07%
ES	2,27%
TO	1,20%
Outros	1,30%
	100,00%

### 2.4.2.1 – Atividade rural

O arrendamento será ofertado a pecuaristas, que atuam com cria, recria e engorda de bovinos e que normalmente já possuem operações rurais na região do município de Goiás Velho, utilizando as propriedades como complemento de área para expansão do volume bovino (normalmente produtores que não tem interesse em imobilizar capital com aquisição de propriedades).

A região de Goiás Velho (GO) atrai um expressivo volume de pecuaristas, principalmente por apresentar uma vocação natural ao negócio, bem como por deter características bastante adequadas a operação.

Não obstante o cenário ruim para a pecuária, vale ressaltar que a demanda é expressivamente superior à oferta, ou seja, a quantidade de investidores/pecuaristas que buscam propriedades rurais

para arrendamento, locação ou parceria é muito superior a capacidade de oferta desta modalidade, proporcionando assim excelentes condições em manter os referidos imóveis rurais sempre arrendados e em condições negociais favoráveis.

### **2.4.3. Principais Fornecedores**

A “Termopot Indústria” tem como principais demandas de matérias primas o Poliestireno comum (cristal) e o Poliestireno Impacto. O Poliestireno ou “PS” é uma resina termoplástica dura, amorfa e transparente. Neste caso, em condições gerais, se realiza a mistura do Poliestireno a aditivo “OS” e/ou, no caso de produtos biodegradáveis, aditivo oxi-biodegradante.

Em função da natureza deste segmento, há um número bastante limitado de fornecedores disponíveis no mercado, caracterizado inclusive como um setor de alta concentração de fornecimento. Em condições estruturadas, são considerados apenas 02 (dois) fornecedores destas matérias primas:

- UNIGEL – Considerada uma das maiores indústrias químicas da América Latina. Situada no Estado de São Paulo.
- INNOVA – Indústria química de grande porte, com unidades fabris situadas em Manaus (AM) e Triunfo (RS)

Além das principais matérias primas, existem ainda a aquisição de outros insumos necessários, tais como embalagens de papelão, sacos plásticos, entre vários outros. Neste caso a disponibilidade de fornecedores especializados é bastante vasto. Com estes os RECUPERANDOS adotam uma política de fornecedores preferenciais, buscando manter uma política de compras / relacionamento a fim de estabelecer parcerias e melhores condições de preços, condições de pagamento e entregas.

Contemplam ainda como fornecedores empresas que atendem as demais demandas da operação no âmbito de fornecimento de materiais e serviços, tais como: material de expediente, material de limpeza, itens de alimentação, materiais de informática, reposição de itens de benfeitorias prediais, reposição de peças ou acessórios de máquinas pesadas e outras, frota de veículos, entre vários outros.

No que tange a operação de arrendamento rural as possíveis manutenções da propriedade passarão a ser de responsabilidade do arrendatário.

### **2.4.4. Principais Concorrentes**

Os principais concorrentes da “Indústria Termopot” são empresas que atuam no segmento de produção de descartáveis plásticos, em especial copos, pratos, potes, tampas e talheres a base de “PS”.

Neste segmento a concorrência é bastante expressiva e composta por empresas de todo tamanho, de pequenas empresas quase informais a grandes companhias, com significativas condições competitivas. É pertinente considerar como concorrentes não apenas empresas instaladas no Estado de Goiás, como também em todas as outras unidades da federação, visto as diversas modalidades logísticas que podem ser aplicadas e utilizadas.

A Termopot Indústria detém um market share de 30% na Região Centro Oeste e 60% quando considerado apenas o mercado de Goiás.

Desta forma os 05 (cinco) principais concorrentes são:

- COPOBRAS S/A INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE EMBALAGENS (SC)
- CRISTALCOPO INDÚSTRIA DE EMBALAGENS (SC E PE)
- TOTALPLAST DESCARTÁVEIS (SC)
- ALTACOPPO INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE PRODUTOS (SP)
  
- BELLOCOPO INDÚSTRIA DE EMBALAGENS (SP)

É importante mencionar que tecnologicamente a Termopot se apresenta em condições inferiores a estes concorrentes retro mencionados, visto a necessidade de expressivos investimentos para modernização que a operação exige. Os equipamentos mais modernos disponíveis atualmente no mercado permitem uma maior eficiência produtiva, redução e melhor racionalização de custos.

Dentro das perspectivas de retomada e recuperação para médio e longo prazo, a Termopot contempla plano de modernização de seu parque fabril, a fim de buscar melhores condições competitivas para sua atuação e manutenção no mercado.

## **2.4.5. Parâmetros de Comercialização da Termopot Indústria Ltda.**

- 2.4.5.1- Compras:** Considerando a atual situação vivenciada pela Recuperanda, 100% das compras serão realizadas à vista, até a homologação deste Plano, quando se projeta uma sensível retomada do crédito através da criação de subclasse de credores parceiros, aberta aqueles dispostos a manter o crédito para os RECUPERANDOS. A empresa, no entanto, manterá maior parte das compras com predominância a vista, estimando condições de pagamentos em 90% a vista e 10% a prazo, com prazos médios de pagamentos de 30 dias. Isto se dará em razão de se obter melhores

condições negociais e por questões pertinentes a concessão de crédito durante e pós recuperação judicial. Antes do período de crise, a empresa atuava com percentuais de compras de forma quase inversa, ou seja, 100% a prazo, com prazos médios de até 45 dias para fornecedores que não operavam na modalidade “risco sacado” e, prazo médio de 90 dias quando efetivado com a operação financeira “risco sacado”. O departamento de compras está alocado formalmente na estrutura organizacional da Recuperanda.

- 2.4.5.2- Vendas:** O segmento atua com uma política de 98% a prazo de seu faturamento, tendo um prazo médio de recebimento de até 45 dias. Esta concessão de prazos é, na maioria dos casos, uma prática usual do mercado, demandado pela carteira de clientes.
- 2.4.5.3- NCG:** É importante ressaltar que a necessidade de compras estruturadas em aproximadamente 100% a vista em função de melhores condições negociais e viáveis, sem crédito para fomentar este prazo e principalmente pela situação do processo de recuperação judicial, acrescido ainda das vendas com recebimento a prazo, gera-se uma expressiva necessidade de capital de giro para a viabilidade da operação. Este montante será demonstrado nas planilhas financeiras.
- 2.4.5.4- Estrutura Comercial e Comissões:** A equipe comercial dos RECUPERANDOS é composta atualmente por 10 (dez) representantes comerciais, os quais atuam como regime de contratação “PJ” junto aos Estados de Goiás, Distrito Federal, São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais. Em média os representantes recebem, a título de remuneração, comissão de 2,0% sobre as vendas realizadas. Em relação a totalidade das vendas da empresa, 95% ocorrem através dos referidos representantes comerciais, sendo os demais 5,0% por meio de vendas internas, através de 01 (um) vendedor interno o qual é contratado em regime celetista e recebe remuneração fixa.
- 2.4.5.5- Marca:** A marca “TERMOPOT” é bastante respeitada e consolidada no mercado nacional. Além desta marca, a empresa opera também com outras marcas sob a ótica de marcas de “combate”, com destaque para a marca Econopot.
- 2.4.5.6- Fluxo sintético do processo comercial:** Representante / Vendedor realiza a venda → Envia pedido para área comercial → Conferência de preços e condições de acordo com a política comercial vigente → Análise de crédito → Lançamento do pedido no sistema para programação de produção → Estoque / Produção → Logística (entregas com prazos médios de 5 a 10 dias).
- 2.4.5.7- Diferenciais Competitivos:**

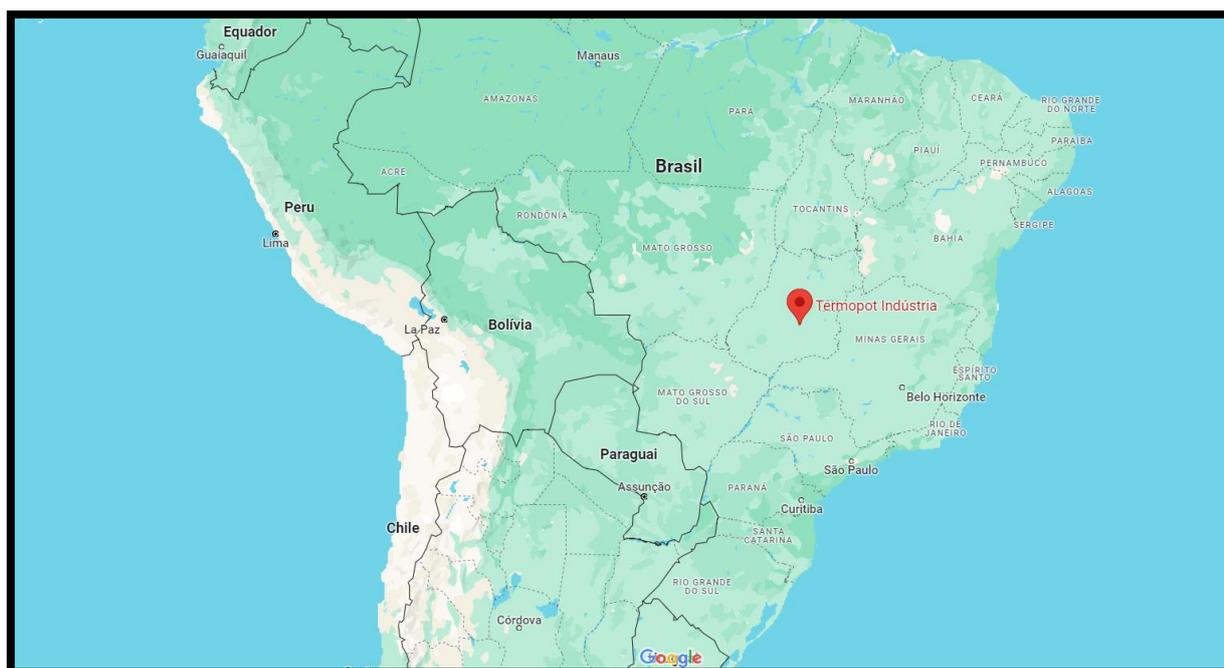
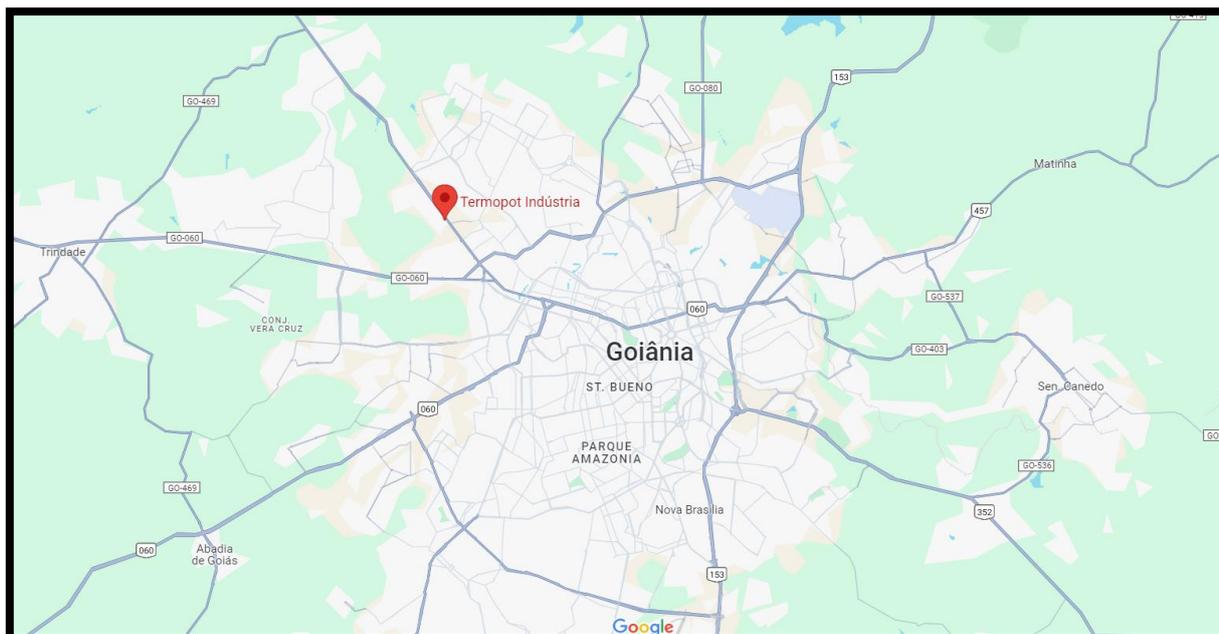
- a) Dedicação e presença constante no negócio por parte de seu sócio, que apresenta expressiva experiência de gestão corporativa (vide currículo).
- b) Mão de obra qualificada. A empresa possui um competente e qualificado quadro de colaboradores, seja em níveis estratégico, tático ou operacional. Apresenta ainda um baixo índice de turnover/rotatividade de empregados.
- c) Marca: Possui uma marca expressivamente bem-posicionada no setor, normalmente associada a preceitos de qualidade e inovação na apresentação da aparência de seus produtos.
- d) Localização: Este item, dado a sua relevância no que tange a aspectos positivos, será abordado de forma mais abrangente a seguir.

#### **2.4.5.8- Análise de Localização:**

A localização da Indústria é considerada bastante estratégica, por contemplar diversos fatores positivos:

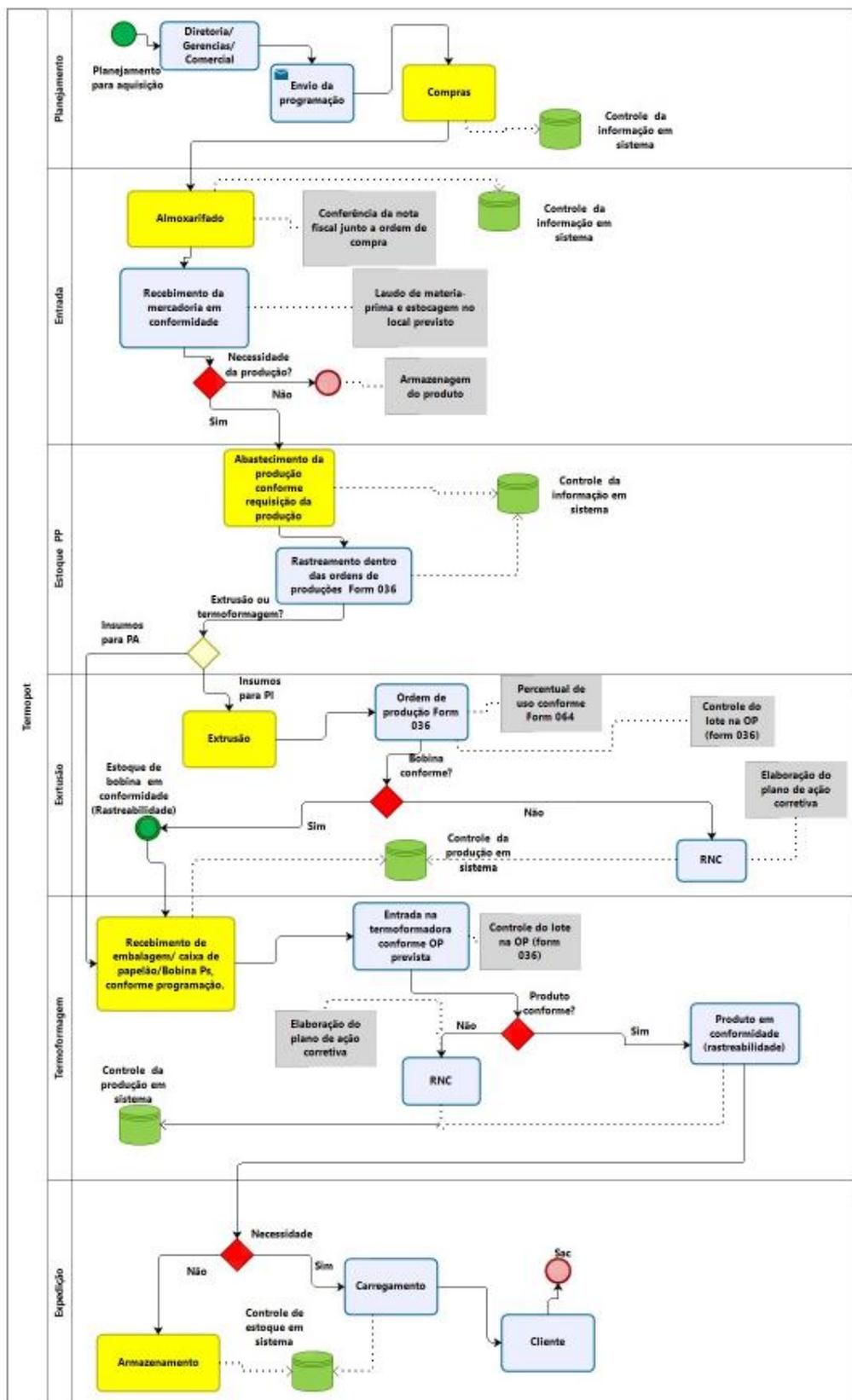
- Localização estratégica para eficiência logística no que tange a fatores de produção e comercialização. A empresa está próxima a anéis viários que faz ligação com importantes rodovias interestaduais e estaduais, em especial a BR-153.
- A região Centro-Oeste é considerada atualmente um expressivo diferencial competitivo por facilitar em condições similares, distancias e opções de deslocamento para escoamento em todo o país.
- Está ainda situada a aproximadamente 50 km do Porto Seco de Anápolis.
- Expressiva disponibilidade de mão de obra na região metropolitana, bem como excelente acessibilidade dos colaboradores a empresa.
- Acesso a diversos municípios e outros estados através da Rodovia GO – 070, que é pista dupla e possui excelente estado de conservação.
- Em relação ao imóvel, além de próprio, possui uma área de 20.000 m<sup>2</sup>, que além de comportar adequadamente toda a operação atual, possibilidade expansões futuras, caso pertinente.
- O parque fabril está situado próximo a Ferrovia Norte-Sul.

#### **2.5.1- Mapas Ilustrativos**



## 2.5. Aspectos do Processo Produtivo

### 2.5.1 – Fluxograma do Processo Produtivo



### **2.5.2 – Capacidade Produtiva efetiva e nominal**

A empresa opera atualmente com um turno de produção. Para tal, possui a seguinte capacidade produtiva atual:

- Capacidade Nominal: 160.000 caixas
- Capacidade Efetiva: 140.000 caixas

### **2.5.3 – Tipologia do Processo Produtivo**

Processo de Transformação do plástico, extrusão e termoformagem.

### **2.5.4 – Aspectos ambientais**

- Parceria com empresa especializada e coletora de resíduos
- Captação de água da chuva
- Fabricação de Produtos Biodegradáveis
- Uso de Usina Solar

### **2.5.5 – Perdas no Processo Produtivo**

É considerado uma perda média de 1% da matéria prima.

### **2.5.6 – Principais Matérias Primas**

As matérias primas principais são a base doo Poliestireno comum (cristal) e o Poliestireno Impacto. O Poliestireno ou “PS” é uma resina termoplástica dura, amorfa e transparente. Neste caso, em condições gerais, se realiza a mistura do Poliestireno a aditivo “OS” e/ou, no caso de produtos biodegradáveis, aditivo oxi-biodegradante.

- Resina Impacto U8884 – 60%
- Resina Cristal U 286 – 40%

### **2.5.7 – Fontes de Energia e Capacidade Elétrica**

- Mercado livre de energia (serena/ômega)
- Capacidade máxima = 2.000 KWh
- Capacidade consumida (média) = 1.650 KWh
- Usina fotovoltaica geração = 2,100 Kwp (kilowatts pico)
- Capacidade de geração 243. MW mês

## 2.5.8 – Turnos de Produção

- 01 Turno
- Diurno, horário produção termoformagem (06:30 - 16:00)
- Extrusão (06:30 – 18:00)

## 2.5.8 – Imagens da Indústria







## 2.6. Breve análise econômica do setor e intempéries que impactaram o negócio

### 2.6.1 – Indústria de Plástico no Brasil

- Panorama.

Grande empregadora, é um termômetro importante para a economia como um todo, a indústria de embalagens é uma janela para a análise da produção industrial, bem como para a prestação de serviços de um país.

Os fatores significativos que regem o mercado global de embalagens são vantagens competitivas sustentáveis por meio da inovação, níveis de penetração no mercado, barreiras à saída, poder de despesas com publicidade da estratégia competitiva e índice de concentração de empresas. Os players deste mercado possuem uma vantagem competitiva através da inovação. A especificação do material de embalagem é diferenciada, principalmente em embalagens plásticas, deixando grande possibilidade de diferenciação do produto.

Sua cadeia produtiva envolve fornecedores produtivos da indústria, que proveem desde máquinas e equipamentos até eletrônicos e elétricos.

A indústria de embalagens é segmentada por tipo de material (papel e papelão, plástico, metal e vidro) e indústria de insumo final (alimentos, bebidas, farmacêuticos, eletroeletrônicos, cuidados pessoais e domésticos).

O Brasil, de uma maneira geral, apresenta um grande mercado doméstico, efetivo e potencial, completo parque industrial, sólida base de engenharia relacionadas à indústria de embalagens e com grande capilaridade nacional.

A pandemia de Covid-19 trouxe mudanças significativas por hábitos de consumo. Isolados em suas residências, os brasileiros passaram a consumir mais produtos comprados no e-commerce e aumentaram os pedidos de refeições via aplicativos de delivery. O distanciamento social também impões essa mudança para os restaurantes, que encontram no mercado de entrega uma forma de sobreviver.

O consumo de itens de plásticos descartáveis nesse segmento aumentou 46% entre 2019 e 2021, saindo de 17,6 mil para 25,13 mil toneladas.

A indústria de embalagens no Brasil foi estimada em US\$ 35,49 bilhões em 2023 e deve abranger em US\$ 43,60 bilhões em 2028, crescendo a um CAGR de 4,20% durante o período previsto.

- Desempenho da Indústria de Embalagens – 2020 a 2022

- ✓ 2020

O valor bruto da produção física de embalagens atingiu o montante de R\$84,6 bilhões, um aumento de 11,46% em relação aos R\$ 75,9 bilhões alcançados em 2019.

Os plásticos representaram a maior participação no valor da produção, correspondente a 39,6% do total, seguido pelo setor de embalagens de papel/cartão/papelão com 31,6%, metálicas com 19,9%, vidro com 4,5%, têxteis para embalagens com 3,0% e madeira com 1,4%.

A produção da indústria de embalagem apresentou um crescimento de 0,5% no ano de 2020, sendo que este apresentou pelo quarto ano consecutivo um resultado positivo na produção, com crescimento em 2019 de 3,1%, em 2018 de 2,6% e em 2017 de 1,9%.

Apesar de se um ano conturbado, em função da pandemia da Covid-19, a indústria de embalagens plásticas flexíveis registrou alta de 5,4% no volume produzido em comparação ao ano anterior.

A produção atingiu 2,088 milhões de toneladas. O faturamento mostrou um faturamento positivo, chegando a R\$27,7 bilhões.

Também foram registradas altas no consumo aparente – 7,2% e no consumo per capita – 6,3% de embalagens flexíveis.

O consumo saltou de 1,910 toneladas em 2019 para 2,046 milhões de toneladas em 2020. Já o consumo per capita em 2020 chegou a 9,7 kg/habitante contra 9,1 kg/habitante em 2019.

O principal mercado para embalagens flexíveis de alimentos consumiu 826 mil toneladas, em sequência vieram as aplicações industriais com 371 toneladas, seguidas por descartáveis (239 mil t), bebidas (200 mil t), agropecuária (172 mil t), higiene pessoal (101 mil t), pet food (45 mil t) e outros (32 mil t).

#### ✓ 2021

Em 2021, o valor bruto da produção física de embalagens atingiu o montante de R\$110,9 bilhões, um aumento de 31,1% em relação aos R\$84,6 bilhões alcançados em 2020.

Os plásticos apresentaram a maior participação no valor de produção, correspondente a 37,1% do total, seguido pelo setor de embalagens de papel, cartolina e papel cartão e papel ondulado, que juntos representaram 31,7%, metálicas com 21,4%, vidro com 4,2%, têxteis para embalagens 3,7% e madeira com 1,9%.

**Já a produção física da indústria de embalagens apresentou uma contração de 3% no ano de 2021, após 4 anos consecutivos de resultado positivo na produção.**

Dentro da produção física de embalagens por classes, as embalagens de madeira foi o único segmento que apresentou crescimento (28,9%), porém sua participação no setor é muito pequena. Respectivamente, as embalagens de plásticos, papel e papelão ondulado e metálicas apresentaram retração em sua produção física, levando o setor apresentar queda após 3 anos de crescimento acima da média industrial.

Os resultados foram influenciados por alguns dos principais usuários de bens de consumo, como alimentos, limpeza e farmacêuticos. Os segmentos de informática, eletrônico, óticos e fumo também apresentaram queda de produção, segundo dados do IBGE.

✓ 2022

O valor bruto da produção física e embalagens atingiu em 2022, o montante de R\$123,5 bilhões.

**Os segmentos de embalagens plásticas e metálicas representaram juntas 57,7% do total em 2021, teve sua participação reduzida em 2022 em 3,3% e encerrou o ano com 54,4% (sendo 33,6% de participação de embalagens plásticas e 20,8% de participação no segmento de embalagens metálicas).**

Já os segmentos de papel ondulado, cartolina e papel cartão e vidro foram os segmentos que apresentaram resultado positivo na comparação de 2022 contra 2021. No geral, esses 3 segmentos representaram um crescimento em suas participações em 2022 de 3,3%.

Dos segmentos usuários de embalagens, o setor de serviços apresentou crescimento de 24,4% no ano. Esse resultado foi influenciado pelo fim das restrições fitossanitárias impostas pelo governo ao combate da pandemia da Covid-19, que viabilizou a abertura do comércio.

No varejo, a alimentação, bebidas e outros produtos químicos foram os destaques de crescimento no ano. Porém todos os 3 setores, apresentaram redução na passagem do 1º semestre para o 2º semestre, sendo sentido de forma expressiva no setor de bebidas e outros produtos químicos que apresentaram desempenhos negativos.

Os segmentos farmoquímicos, limpeza, cosméticos, perfumaria e higiene pessoal e indústria metalúrgica, por outro lado, apesar do desempenho negativo em 2022, apresentaram certa melhora na passagem do 1º para o 2º semestre.

Em quantidades produzidas, a indústria de embalagens apresentou retração de 4,5% na passagem de 2021 para 2022.

As embalagens plásticas e metálicas, foram as que mais contribuíram para a retração do indicador no ano, caindo 4,3% e 15,8% respectivamente.

Por outro lado, as embalagens de vidro fecharam o ano de 2022 com resultado positivo em sua produção. O crescimento registrado foi de 8% na comparação com o ano de 2021.

#### **2.6.1.1 – Principais ameaças para o Setor de Embalagens**

- Câmbio
- Retração Econômica
- Monopólio ou concentração de fornecedores de matérias primas
- Infraestrutura rodoviárias do país
- Taxas de Juros
- Escassez de crédito
- Guerras e Pandemias
- Entre outros.

## 2.6.2 – Impactos da Pandemia de Covid-19 Sobre as Empresas.

Com as empresas obrigadas a parar suas atividades econômicas, funcionando apenas os setores econômicos necessários, o mundo dos negócios começou a sentir diretamente o impacto da situação, como por exemplo, a baixa nas receitas e a permanência das despesas nas empresas

Estes efeitos econômicos causados terão efeitos duradouros, perdurando por vários anos até que venha atingir um estado de estabilidade.

Entre as atividades mais afetadas pela pandemia estão às atividades de turismo, que possivelmente será um dos últimos setores a voltar ao estado de *normalidade*.

Por outro lado, algumas atividades não foram tão prejudicadas, mais especificamente as atividades essenciais ao dia a dia, como por exemplo os supermercados e as farmácias, que permaneceram durante todo o período de pandemia com as portas abertas.

Com a pandemia, a Organização Mundial do Turismo estimou queda brusca de 80% em todo o mundo, devido a muitos fatores, como a paralisação e redução de transportes aéreos, fechamento de hotéis, pontos turísticos e locais de alimentação. Em grandes países como a Alemanha, o setor de turismo caiu 70%, na Europa os mais afetados foram os cruzeiros marítimos, com queda de 90%, visto que nesse continente o turismo representa 10% do PIB.

No setor Industrial não foi diferente, 3 de cada 4 indústrias sofreram quedas, e 76% do setor reduziu ou paralisou suas atividades. A paralisação por tempo indeterminado afetou 31% das empresas da área, e 45% continuaram operando, com grandes reduções e quedas drásticas, contudo, 4% tiveram aumento na produção, em contraste à pandemia, compondo as atividades essenciais. (Confederação Nacional da Indústria, 2020).

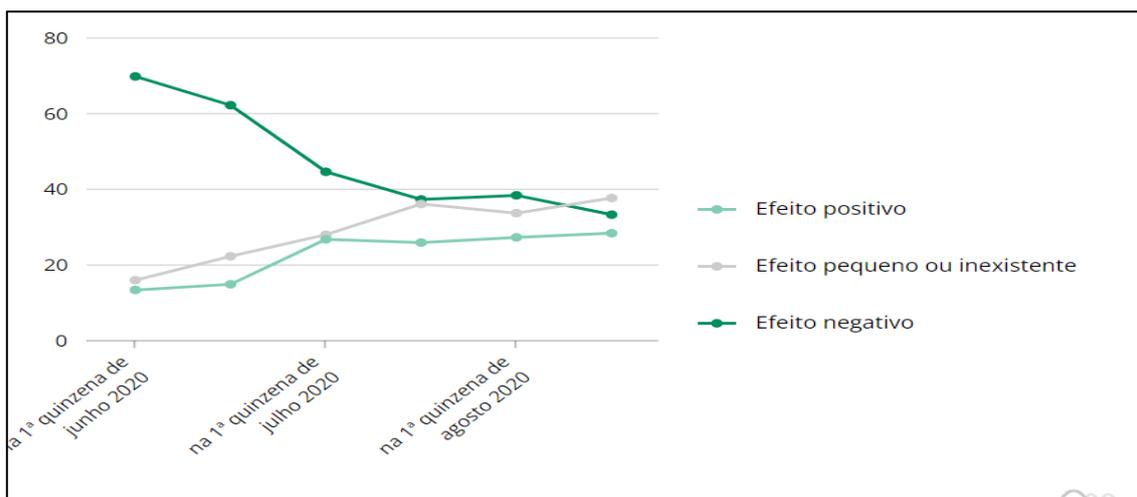
Os efeitos causados pela pandemia são tão grandes que mesmo com a estabilização ainda haverá sequelas atemporais, principalmente, ao que se refere à paralisação das atividades econômicas, oriundo da política de lockdown.

Isso causou efeitos negativos graves, principalmente, retrocesso ao processo de globalização até nos países mais abastados e desenvolvidos

Para medir os efeitos negativos e positivos da pandemia sobre as empresas, o IBGE realizou uma pesquisa no período crítico da Pandemia de Covid-19 em 2020. A pesquisa denominada Pulso Empresa – Impacto da Covid-19, realizada entre os dias 01 de junho a 31 de agosto de 2020, separadas em amostras quinzenais, mostra a realidade/gravidade vivida pelas empresas à época. Segue alguns dos extratos dessa pesquisa.

35,5% das empresas em funcionamento reportaram que a pandemia teve um efeito negativo sobre a empresa na 2ª Quinzena de Agosto de 2020.

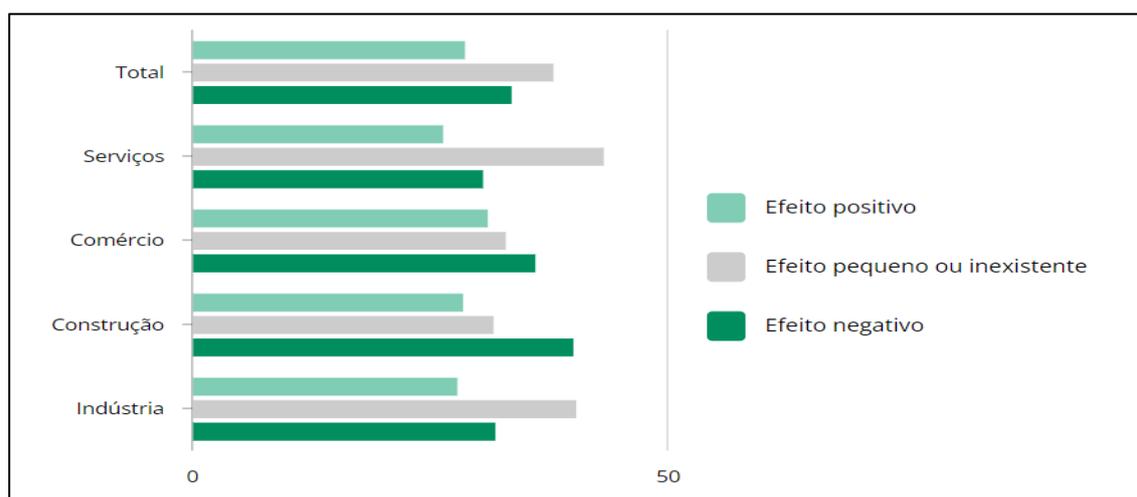
Recortando para as atividades econômicas, tem-se o seguinte quadro: Indústria (31,8%), Construção (40%), Comércio (36%), Serviços (30,5%).



Fonte: IBGE (2024).

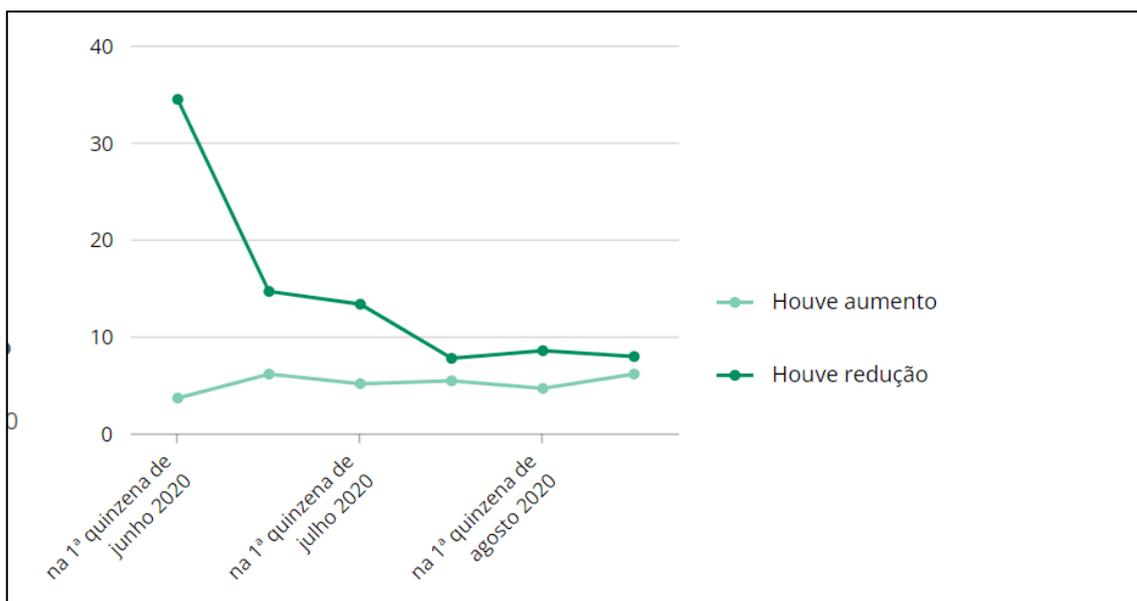
Para o efeito positivo, 28,6% das empresas em funcionamento reportaram que a pandemia teve um efeito positivo sobre a empresa na 2ª quinzena de agosto de 2020.

Recortando para as atividades econômicas, tem-se o seguinte quadro: Indústria (27,8%), Construção (28,4%), Comércio (31%), Serviços (26,3%).



Fonte: IBGE (2024)

Quanto ao número de funcionários: 8,1% das empresas em funcionamento reduziram o número de funcionários na 2ª quinzena de agosto.



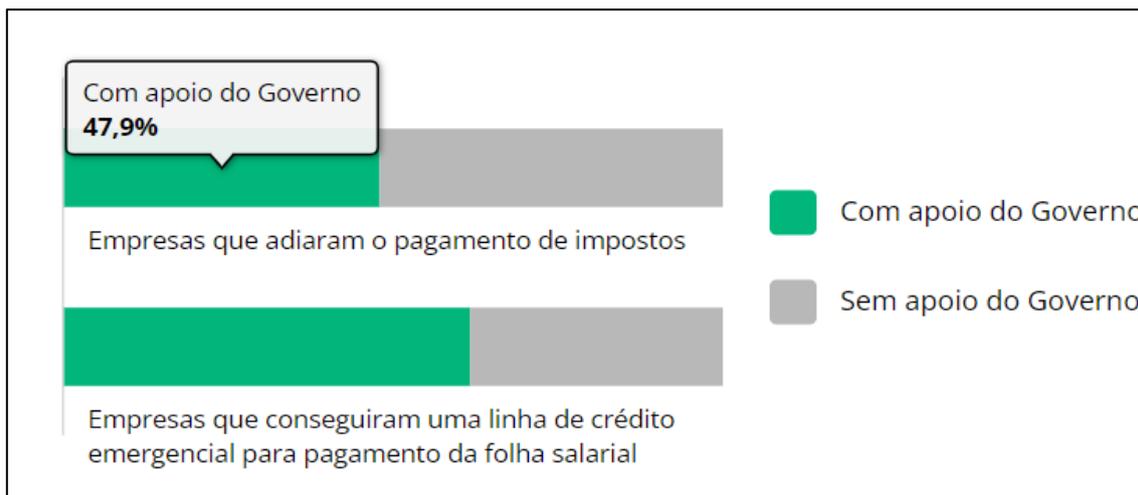
Fonte: IBGE (2024).

20,1% das empresas em funcionamento anteciparam as férias dos funcionários na 2ª quinzena de agosto de 2020.

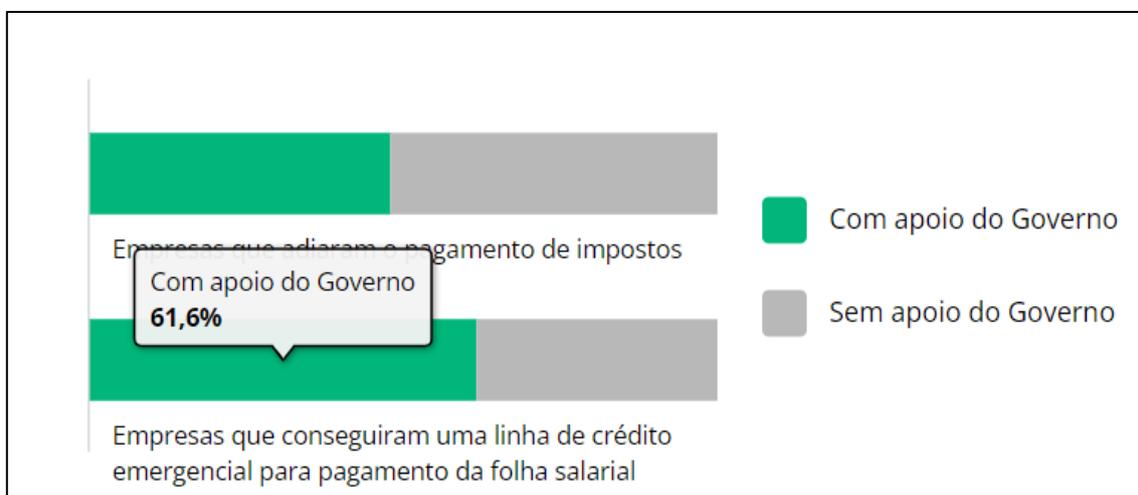


Fonte: IBGE (2024).

21,4% das empresas em funcionamento adotaram pelo menos uma medida com apoio na 2ª quinzena de agosto de 2020, onde 47,9% das empresas adiaram o pagamento de impostos e 61,6% das empresas conseguiram uma linha de crédito emergencial para pagamento da folha salarial.



Fonte: IBGE (2024).



Fonte: IBGE (2024).

Já para o IPEA, a Pandemia de Covid-19 foi devastadora para os pequenos negócios, tendo causado queda brusca de demanda, interrupção das atividades e, em muitos casos, fechamento definitivo de diversas empresas.

As micro e pequenas empresas (MPEs), devido à sua fragilidade econômica, foram as mais duramente atingidas.

Segundo dados do IBGE, até junho de 2020, 716.372 empresas fecharam suas portas, dessas 99,8% eram de menor porte.

Tamanho impacto implicou uma perda expressiva de estoque de capital. Estima-se, de maneira conservadora, que, até junho de 2020, foram perdidos entre R\$ 9,1 bilhões e R\$ 24,1 bilhões (em R\$ de dez/2020) em estoque de capital de micro e pequenas empresas, com os setores de comércio e serviços tendo sido os mais afetados.

Considerando-se os valores da faixa do estoque total perdido e a taxa anual média de formação de capital dos pequenos negócios entre 2014 e 2018, serão necessários ainda mais, caso não sobrevenha nenhum apoio governamental nesse sentido, entre 1 e 3 anos para sua total recomposição. Caso fossem considerados os negócios que fecharam por conta da pandemia após

junho de 2020 (último período com dado disponível), os quase 14 milhões de microempreendedores individuais que não foram incluídos no cômputo, os negócios informais e os ativos intangíveis, é de se supor que o valor total de estoque perdido pelos pequenos negócios tenha superado o limite superior da faixa estimada, que é de R\$ 24,1 bilhões. (IPEA, 2024).

### 2.6.3 – Elevadas Taxas de Juros em 2023

A taxa básica de juros, Selic, é uma ferramenta central na política monetária brasileira. Decidida a cada 45 dias pelos membros do Copom, ela impacta diversos setores, influenciando desde os juros cobrados em empréstimos até os rendimentos de investimentos.

No primeiro semestre de 2023, observou um movimento cauteloso do Banco Central, que buscou equilibrar a necessidade de estimular a atividade econômica e controlar a inflação.

Atualmente em 11,75% ao ano, a Selic torna-se um instrumento estratégico para mitigar riscos. A manutenção de taxas mais elevadas pode ser uma estratégia adotada para conter pressões inflacionárias e preservar a estabilidade financeira.

O Banco Central utiliza a Selic como instrumento para controlar a inflação, ajustando-a conforme a necessidade de conter ou estimular a economia. Selic mais elevada tende a encarecer o crédito e desacelerar o consumo, impactando diretamente a demanda por bens e serviços, o que, por sua vez, pode contribuir para conter a inflação.

A trajetória da elevação da taxa básica de juros no Brasil a partir de 2020 até 2022 é marcada mundialmente pela crise da Covid-19 e pela guerra decorrente da invasão da Ucrânia pela Rússia. Economicamente, a crise e seu gerenciamento implicaram redução e transtornos do lado da oferta, além de quedas de renda e da demanda, com extremos custos sociais. Os governos reagiram aumentando seus gastos com grau variável de presteza vindo em socorro da população, especialmente as faixas mais carentes. A demanda se recupera à frente da oferta.

Em 2019, os preços aos produtores agropecuários (IPPA/Cepea) registrou as maiores altas, terminando 2020 em 68% mais alto do que em 2019. Os patamares mais altos ocorreram ao longo de 2021: IPPA/Cepea alcançou o dobro do valor no início da série; os preços industriais ficaram cerca de 90% mais altos. Os preços aos produtores em geral (IPA) e os da indústria (IPA IND) seguiram tendências similares, porém, algo mais moderadas.

Os índices de preços aos consumidores, tanto só de alimentos (IPCA AL) como o geral (considerando-se todos os bens e serviços de consumo: IPCA), também cresceram, se bem que, como de costume, a taxas bem menores do que os preços aos produtores.

Os alimentos terminaram 2020 perto de 20% mais caros do que no começo de 2019 e encerraram 2022 em torno de 40% maiores. O IPCA geral estava cerca de 7% mais alto no fim de 2020, 27% um ano depois e nesse nível permaneceu até o final de 2022.

Boa parte da alta do IPPA e do IPCA de alimentos em 2020 e 2021 se deveu também ao aumento significativo e não esperado das transferências assistenciais públicas de renda que ocorreram quando as decisões de produção já estavam tomadas sem que fosse antecipado esse aumento de demanda. Os preços industriais aumentaram também em função da maior demanda por bens possibilitada pelas economias forçadas com a redução do uso de serviços.

Já em 2023, a inflação, medida pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), encerrou em 4,5%, o que representa melhora considerável em relação a 2022, quando a inflação foi de 5,8%.

Para 2024, é esperada a manutenção da trajetória de desaceleração da inflação, com o IPCA encerrando o ano em 3,9%. Com isso, deve-se observar dois anos seguidos de cumprimento do limite superior da meta e, em 2024, aproximação do centro da meta definida pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), que é de 3,0%.

O cenário mais favorável da inflação corrente e das expectativas de inflação para 2024 e 2025 permitiu que fosse iniciado, em agosto de 2023, o processo de cortes na taxa básica de juros, Selic, que encerrou 2023 em 11,75% a.a.

Entre os fatores que possibilitaram esses cortes na Selic, é preciso salientar: a inflação corrente sob controle – com destaque para o começo da desaceleração dos preços de Serviços, a desaceleração dos núcleos de inflação e a queda no índice de difusão–, bem como a convergência, ainda que parcial, das expectativas de inflação para a meta.

Segundo o Relatório Focus, do BCB, as expectativas estão em 4,5%, para 2023, abaixo do teto da meta, e em 3,9%, para 2024, apontando novamente para o cumprimento do regime de metas de inflação. Além disso, a redução da Selic se justifica pela perda de fôlego da atividade econômica. Ainda assim, é importante destacar que, mesmo com os cortes na taxa Selic, a política monetária encontra-se em campo contracionista. A taxa de juros real está em 8,0% a.a., ou seja, 3,5 p.p. acima da taxa neutra de juros da economia (aquela que não estimula nem desestimula a atividade econômica), estimada em 4,5% a.a., pelo BCB. Com a redução esperada de 0,5 p.p. na última reunião do Copom de 2023, levando a Selic para 11,75% a.a., a taxa de juros real encerrou o ano em 7,6% a.a.

Estima-se a continuidade da flexibilização do aperto monetário em 2024, de modo que a Selic termine o ano em 9,25% a.a. Destaca-se que, mesmo com a continuidade dos cortes na Selic, a política monetária seguirá no campo contracionista em 2024, ainda que com menor intensidade.

#### **2.6.4 – Baixa Disponibilidade de Crédito em 2023**

Segundo o Relatório de Estabilidade Financeira, o crédito bancário às pessoas físicas permaneceu desacelerado em 2023, principalmente em consequência da taxa de juros elevada.

O crédito apresentou retração, apesar do início do processo de redução, as concessões totais de crédito (às empresas e aos consumidores) se retraíram 1,0% entre janeiro e outubro de 2023, em termos reais (isto é, descontados os efeitos da inflação), na comparação com o mesmo período de 2022, quando houve crescimento expressivo das concessões totais de crédito.

No caso das pessoas jurídicas, a retração nas concessões totais foi puxada pelo crédito às empresas, que se retraíram 5,6% entre janeiro e outubro de 2023, em termos reais, em relação ao mesmo período de 2022. Entre os motivos estão: as taxas de juros em patamar elevado (por conta da Selic ainda alta), encarecendo o custo dos empréstimos e financiamentos; o aumento da inadimplência, que cresceu 0,9 p.p. entre outubro de 2022 e outubro de 2023; a elevação da percepção do risco por parte das instituições financeiras, em razão dos eventos adversos envolvendo grandes varejistas, o que tornou mais rigoroso o acesso ao crédito.

Nesse cenário, as concessões de crédito às empresas encerraram 2023 com retração de 5,5%, em termos reais. Por outro lado, em relação ao crédito aos consumidores, houve crescimento real de 2,9% nas concessões entre janeiro e outubro de 2023, em relação ao mesmo período de 2022.

O crescimento observado da massa de rendimento do trabalho e das transferências diretas, além de uma inadimplência relativamente estável, em 2023, contribuíram para esse aumento.

No entanto, o desempenho foi mais fraco quando comparado com 2022, dados os níveis de comprometimento de renda e endividamento dos consumidores, ainda elevados, assim como as taxas de juros das operações.

Dessa forma, as concessões de crédito aos consumidores encerraram 2023 com crescimento real de 2,7%. Com base nesse cenário, as concessões totais de crédito (às empresas e aos consumidores) encerraram 2023 com retração de 1,1% em relação a 2022, em termos reais.

Para 2024, por outro lado, estima-se um crescimento de 6,5% nas concessões totais de crédito, também em termos reais. Essa melhora decorre da continuidade da flexibilização do aperto monetário e do aumento real do salário-mínimo (com impactos positivos na inadimplência e no comprometimento de renda), além da influência da base de comparação baixa de 2023.

#### **2.6.5 – Operações de Risco Sacado e Influência sobre o Crédito em 2023.**

Há cerca de 01 ano, precisamente em 11 de janeiro em 2023, a varejista Americanas (AMER3), informava ao mercado que encontrava inconsistências contábeis da ordem de R\$ 20 bilhões ligadas à conta de fornecedores em seus registros contábeis.

Em apenas um dia, as ações da Americanas perderam 77,3% de seu valor, que correspondia a R\$ 8,4 bilhões à época.

O rombo no fim se mostrou muito superior ao informado em 11/01/2023. Chegou a R\$43 bilhões e não afetou apenas a varejista. Prejudicou como um todo, um setor da economia que já estava fragilizado pelo aumento dos juros no país e pelo período pós-pandemia.

A expectativa criada pelo setor, de que os clientes da Americanas se direcionassem aos competidores não se concretizou.

Com isso, o Grupo Casas Bahia e Magazine Luíza, dois dos maiores concorrentes da Americanas, também tiveram um ano sofrido.

As ações recuaram 81,9% e 24,3%, respectivamente, fazendo o valor de mercado cair de forma expressiva.

Houve um contágio sistêmico, e o risco de que outras empresas estivessem fazendo as mesmas práticas na contabilidade refletiu no mercado, o que gerou um aumento na desconfiança e no risco por consequência.

Segundo analistas de investimentos, o colapso afetou a percepção em relação ao setor. Com a descoberta da fraude contábil, houve um aumento da percepção de risco nos balanços. Isso tornou os bancos mais restritivos na concessão de crédito ao longo de 2023, principalmente, na modalidade de risco sacado, cujo registro inadequado resultou no rombo. Com a exposição dos bancos ao produto, o custo do financiamento aumentou.

Com esse cenário, varejistas de outros segmentos, como supermercados e vestuário, também registraram resultados negativos no período. Entre os destaques negativos estão: Marisa, Grupo Pão de Açúcar e Blau Farmacêutica com perdas de 52,1%, 43,9% e 38%, respectivamente.

Em geral, os credores ficaram mais detalhistas e minuciosos para empréstimos para companhias do setor e dos demais negócios que entregam a cadeia produtiva chegando assim às indústrias.

### 2.6.6 – Desempenho da Pecuária Brasileira em 2023.

O ano de 2023 foi marcado por desafios significativos para a pecuária de corte no Brasil, com uma série de fatores internos e externos impactando de maneira expressiva os produtores e a cadeia como um todo. Diversas áreas, incluindo a produção, saúde animal, clima e economia, foram afetadas, resultando em fortes oscilações nos preços ao longo do ano.

De acordo com dados do [Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada](#) (Cepea), o boi gordo experimentou uma montanha-russa de preços ao longo do ano.

No início de fevereiro, a arroba chegou a ser negociada acima de R\$300, mas até o final de agosto, o valor caiu para menos de R\$200. No encerramento do ano, a arroba recuperou parte de seu valor, sendo comercializada em torno dos R\$250.

Um dos eventos que mais impactaram a indústria foi o caso atípico de “vaca louca” em fevereiro, conforme apontam os pesquisadores do Cepea. Embora tenha sido uma ocorrência isolada, resultou na suspensão dos envios de carne para a China, principal mercado importador. Surpreendentemente, no balanço anual, a China se manteve como o maior destino da carne bovina exportada pelo Brasil.

Mesmo com os desafios, as exportações de carne bovina permaneceram aquecidas ao longo de 2023, desempenhando um papel crucial no escoamento do aumento da oferta no país. Dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) indicam que, de janeiro a setembro, o abate de animais atingiu o patamar mais elevado desde 2014.

Em resumo, a pecuária de corte enfrentou turbulências ao longo de 2023, com oscilações nos preços, desafios sanitários e eventos pontuais que impactaram a cadeia produtiva. A resiliência dos produtores e a robustez das exportações foram elementos-chave para mitigar os efeitos adversos e manter o setor em movimento, apontando para a necessidade de adaptação e respostas estratégicas frente a um ambiente tão dinâmico.

As **consequências** das **oscilações** e **desafios** enfrentados pela pecuária de corte ao longo de 2023 foram diversas e impactaram diferentes aspectos do setor.

Os produtores rurais enfrentaram desafios financeiros devido à volatilidade nos preços do boi gordo. A rápida queda nos valores ao longo do ano pode ter afetado a rentabilidade e a capacidade de investimento dos criadores.

Apesar dos desafios, a pecuária de corte demonstrou resiliência por meio das exportações, que se mantiveram aquecidas ao longo do ano. A China, mesmo diante das restrições temporárias, continuou sendo um parceiro crucial, evidenciando a importância da diversificação de mercados para o setor.

O aumento no abate de animais, conforme indicado pelos dados do IBGE, resultou em uma maior oferta de carne bovina. A capacidade de escoar essa produção, especialmente por meio das exportações, foi fundamental para evitar excedentes no mercado interno e pressionar ainda mais os preços.

A instabilidade ao longo do ano destaca a importância de estratégias adaptativas por parte dos produtores, incluindo medidas de gestão de riscos, investimentos em tecnologia e diversificação de produtos.

As consequências para o setor de pecuária de corte em 2023 refletem a complexidade do ambiente em que opera, com desafios econômicos, sanitários e climáticos. A resiliência e a capacidade de adaptação são cruciais para garantir a sustentabilidade a longo prazo desse importante segmento da economia brasileira.

### **3. O PLANO de recuperação judicial**

#### **3.1. Motivos da crise (retirado da petição inicial)**

O Grupo Termopot é composto por duas empresas, quais sejam Termopot Indústria Ltda e JPL Participações Ltda, bem como duas pessoas físicas, estas na condição de produtores rurais, sendo José Paulo Félix de Souza Loureiro e Denise Perillo Vasconcelos Loureiro.

O referido grupo é líder no segmento de fabricação de descartáveis plásticos, tendo se tornado a maior indústria de descartáveis do Centro-Oeste em 2007 e assumindo a liderança do mercado goiano já em 2008. Hoje, atua com um mix completo na linha de copos, pratos, potes e talheres descartáveis, contando com mais de 30 produtos diferentes, sendo todos certificados pelo Inmetro, bem como gera mais de 270 postos de trabalho, diretos e indiretos.

Tudo ia bem até a pandemia causada pela Covid-19, desestabilizando o Brasil e o mundo na grande maioria dos segmentos econômicos. Com o Grupo Termopot não foi diferente, mas, mesmo em um cenário caótico proporcionado pela pandemia, marcado por medos e incertezas, o grupo voltou a crescer, criando produtos e avançando a fronteira de outros estados brasileiros.

No mercado de fabricação de descartáveis plásticos, o grande objetivo é comprar mercadoria por um preço mais baixo, através de descontos, a fim de que tal economia reflita no aumento da margem da venda do produto final. Compra-se a matéria prima com preço mais atrativo, trabalha-se o produto e vende-se por um valor que represente um ganho para o empresário. Destaque-se que, dada a especificidade do segmento, há apenas dois players no mercado que ofertam a matéria prima utilizada pelo Grupo Termopot para venda, o que, por si só, já dificulta o poder de barganha e a composição dos preços.

Nesse contexto, o melhor preço da matéria prima se faz com a compra à vista pela empresa, através de linhas de crédito bancário e, quando possível, uma específica para tanto, chamada de Risco

Sacado. Nesta, o banco paga o fornecedor da matéria prima à vista e recebe do empresário em um prazo mais alongado, normalmente pagamentos em torno de 30, 60, 90 e 120 dias. Ou seja, o risco sacado é um produto bancário envolvendo a empresa, o fornecedor e uma instituição financeira, que consiste propriamente no financiamento de fornecedores. Trata-se de uma operação de curto prazo, comum para gestão do capital de giro das empresas.

Hipoteticamente, se o fornecedor realizou a venda por R\$ 1.000,00 por um prazo de 60 dias, pode solicitar a antecipação ao banco e receber o valor de R\$ 950,00 à vista, sendo R\$ 50,00 a remuneração paga pelo fornecedor ao banco pela antecipação. A empresa compradora, por sua vez, deve pagar ao banco, e não ao fornecedor, os mesmos R\$ 1.000,00 no prazo previamente acordado junto ao fornecedor.

Essa operação, de baixo risco e, portanto, de juros atrativos ao empresário, oportuniza uma considerável melhora no fluxo de caixa, visto que a compra à vista é, muitas vezes, neste cenário, completamente desnecessária.

E aqui se inicia a grande dificuldade do Grupo Termopot que enseja o pedido de recuperação judicial. Em janeiro de 2023, o mercado foi abalado pelo pedido de recuperação judicial do Grupo Americanas, gerando grande instabilidade em diversos setores da economia e ocasionando um verdadeiro efeito cascata, pois o mercado de crédito não viu com bons olhos o referido pedido e cortou diversas linhas de crédito dos médios e pequenos empresários. No caso do Grupo Termopot, cortou-se uma linha de crédito de risco sacado no valor de R\$ 5.000.000,00 (cinco milhões de reais).

Do dia para noite, o Grupo Termopot foi obrigado a comprar matéria prima à vista dos seus fornecedores, o que aumentou sobremaneira o custo da operação, desequilibrando e muito o fluxo de caixa e, aliando-se ao período de recessão econômica, com alta da taxa de juros pela Selic, o segmento entrou em uma verdadeira briga de preços, ante as poucas opções de compra de matéria prima, elevando o preço e ocasionando a redução de 30% no faturamento do Grupo Termopot já em março de 2023.

O golpe de misericórdia veio com a retenção indevida das instituições financeiras. Ora, em razão da impossibilidade de seguir com a operação mediante a compra à vista com os fornecedores, o Grupo Termopot passou a buscar crédito do mercado, em linhas de financiamento diferentes do risco sacado, assim incorrendo em juros e outros encargos cada vez mais altos. A operação desenvolvida pelo grupo depende de considerável capitalização, o que tornou o fluxo de caixa cada vez mais deficitário ao longo dos meses.

Na prática, para que o crédito bancário fosse liberado ao Grupo Termopot, o banco exigia que parte do faturamento, representado por duplicatas, ficasse vinculado a operação de crédito, apesar de inexistir garantia contratual formal nesse sentido. Todavia, em razão da queda abrupta do faturamento informado acima, as duplicatas passaram a ser insuficientes para cobrir (acautelar) o

crédito mutuado, de modo que sua liberação ficava retida e condicionada, por óbvio, ao aumento do faturamento e, conseqüentemente, emissão de novas duplicatas.

Mas não parou por aí. Mesmo retendo o valor mutuado, por falta de faturamento “compatível” com a operação, aos olhos da instituição financeira, destaque-se, esta segue até os dias de hoje cobrando os encargos abusivos de mora, visto que também não utiliza do capital retido para pagar a prestação vencida, o que é altamente lucrativo ao banco e muito leonino ao devedor.

Fato é que o banco não libera o valor emprestado por falta de duplicatas que perfazem o valor do crédito mutuado, mesmo que estas sequer sejam dadas em garantia contratual, e segue cobrando a prestação vencida, mesmo o dinheiro estando retido. Ademais, em diversas situações, apesar da ausência de inadimplência dos principais clientes do Grupo Termopot, injustificadamente, o banco rejeitou, de forma deliberada, cerca de 30% das duplicatas para composição do faturamento, com o manifesto intuito de impedir a liberação dos recursos pela suposta falta de recebíveis suficientes a performar.

E para arrematar, em nítida venda casada, os bancos embutiam na contratação acordos de swap, que nada mais são do que um contrato financeiro que permite que duas partes troquem fluxos financeiros futuros, como juros ou moedas, por um período determinado, a fim de aproveitar as flutuações nos preços desses ativos e obter benefícios financeiros. Trata-se, em outras palavras, de operação para proteger as variações nas taxas de juros, minimizando o risco financeiro e tornando o fluxo de caixa mais estável. Na prática, isso tudo gerou um gasto que variava de 30 a 40 mil reais mensais.

Noutro giro, melhor sorte não possuíram os produtores rurais José Paulo Félix de Souza Loureiro e Denise Perillo Vasconcelos Loureiro, integrantes do Grupo Termopot, no tocante à atividade pecuária desenvolvida.

O mercado do boi gordo passa por uma das piores crises da história. Em 12 meses, o preço da arroba do animal pago ao pecuarista já acumula uma queda de 25%. Esse recuo é o maior para o período em pelo menos uma década. Dados da consultoria HN Agro indicam que, apesar da forte queda, o preço da carne bovina ao consumidor final não acompanhou a desvalorização na mesma proporção e a picanha caiu 5%.

E isso aconteceu pelos investimentos ocorridos na pecuária entre 2020 e 2021, principalmente 2019 e 2021. Com os preços em alta e o preço do bezerro remunerando bem o criador, gerou-se uma retenção de fêmeas para aumentar a produção. Quando a produção chegou ao mercado em 2022, houve uma diminuição da atratividade da atividade e o produtor começou a enviar mais fêmeas para o “gancho”, aumentando a oferta de carne. Esse cenário tem sido observado desde 2022, permanecendo em 2023, o que gera esse adicional de oferta e pressão ao longo da cadeia como um todo.

Com efeito, a lei do crédito rural brasileira visa garantir e resguardar o desenvolvimento da atividade agrária, a fim de ter sua função produtiva alcançada. Além disso, o crédito rural, enquanto instrumento de Política Agrícola (artigo 187, da Constituição Federal), busca garantir uma melhor estabilidade ao produtor rural, já que este está sempre à mercê de inúmeros fatores imprevisíveis que podem assolar sua produção.

Infelizmente, o setor agropecuário está sujeito a diversos fatores incontrolláveis na perspectiva do empresário rural, o que impacta diretamente na operação, afetando toda a cadeia de consumo e o mercado financeiro. Indiscutivelmente, o dinheiro está cada vez mais caro.

A consequência destas situações ao momento da formação do rebanho leva muitas vezes os produtores rurais ao endividamento. Muitas instituições financeiras ofereceram renegociações aos agricultores e pecuaristas fugindo dos juros pactuados nas cédulas rurais, aplicando taxas de juros comerciais, mantendo e ainda aumentando as garantias iniciais, sejam elas reais ou fidejussórias, já concedidas anteriormente.

Observa-se, pois, que o setor agrícola vem apresentando também dificuldade no recebimento pelas vendas das commodities. A crise impactou negativamente nas relações de compra e venda dos produtos agrícolas, bem como na capacidade de cumprimento das obrigações contratuais.

Em relação ao crédito para o agronegócio, desde o ano passado começou a ficar mais escasso e caro, e não está sendo diferente esse ano. Em um primeiro momento, esse custo maior foi absorvido, mas atualmente, com a piora do cenário econômico e uma restrição geral de crédito, o setor começa a sentir o peso.

Firme nestas razões de crise econômico-financeira, o pedido de recuperação judicial foi o procedimento mais adequado ao soerguimento do Grupo Termopot, considerando a necessidade de pagamento dos credores, bem como atento à vontade/interesse de preservação da função social que o grupo desempenha na economia local.

### 3.2. Primeira relação de credores

A relação de credores encontra-se assim dividida:

Classe I – Credores Trabalhistas	Total de R\$	R\$	0,00
Classe II – Credores com Garantia Real	Total de R\$	R\$	0,00
Classe III – Credores Quirografários	Total de R\$	R\$	47.433.616,17
Classe IV – Credores ME e EPP	Total de R\$	R\$	67.698,18
	<b>TOTAL GERAL</b>	<b>R\$</b>	<b>47.501.314,33</b>



Esse quadro pode ser alterado com a apresentação da segunda relação de credores elaborada pelo Administrador Judicial ou, ainda, após julgadas possíveis impugnações ou habilitações retardatárias na publicação do Quadro Geral de Credores, como dita a Lei 11.101/2005.

Sobrevindo qualquer novo credor sujeito aos efeitos da Recuperação Judicial ou mesmo ocorrendo acréscimos aos valores ora listados por decisão judicial ou na hipótese de credores aderentes, todos serão acomodados no fluxo de caixa projetado, mantidas as condições de pagamento estabelecidas, aprovadas pelos credores e homologadas pelo juízo do processo.

Em especial as classes I e II, onde não foram identificados credores no momento do protocolo do pedido recuperacional, sobrevindo qualquer um a estas classes, estará sujeito, a) credor classe I ao pagamento em até um ano contado da data de publicação da decisão de homologação do plano e b) credor classe II estará sujeito as condições gerais de pagamento previstos para a classe III.

### 3.3. Plano de reestruturação operacional

Conciliantemente a este PLANO medidas de ajustes severas **foram, estão e serão** tomadas pela Recuperanda, em especial:

- a) A empresa está passando por minuciosa revisão em seus processos buscando redução de custos fixos e variáveis, em possíveis margens existentes, em especial nos centros de custos com comercial, produção e logística, despesas administrativas tais como telefone, material de escritório e limpeza; mão de obra, manutenções, operações financeiras, insumos, entre outros. A função de superintendente foi extinta no processo de ajuste, seguindo o conceito redução de custos fixos. Esta ação também visa contribuir com a margem do negócio a fim de permitir melhor viabilidade das operações;
- b) Estruturação de fornecedores denominados parceiros, a fim de atender demandas específicas deste PLANO;

- c) Ampliação dos preceitos de controladoria e governança corporativa, gerenciando e buscando novos modelos que possam atender expectativas e segurança das informações para as devidas tomadas de decisões de forma assertiva;
- d) A empresa encontra-se em fase de implantação de Planejamento Estratégico formal, buscando antecipar com maior eficiência possíveis ocorrências negativas, oriundas de variáveis internas e externas;
- e) Implantação futura de um sistema de *Compliance*, a partir da estruturação de um Manual de Integridade e Ética;
- f) Serão realizados investimentos na implantação de sistema de energia fotovoltaico a fim de reduzir gastos com energia - em média os valores reduziriam de R\$ 200.000,00 para R\$ 20.000,00;
- g) Redução do período noturno de produção, reduzindo expressivamente custos operacionais;
- h) Busca por investidores para futuros investimentos em modernização do parque fabril buscando a substituição de equipamentos capazes de tornar o processo produtivo mais eficiente e com menores custos, além do significativo aumento da capacidade produtiva; e
- i) Migração da atividade pecuária de recria e engorda para arrendamento, com redução da necessidade de giro e garantia de receita mensal na atividade.

### **3.4. PLANO de reestruturação financeira**

Como apresentado na análise do setor, a indústria de embalagens e atividade da pecuária tratam de pilares fundamentais para o nosso país e com expressiva relação “investimento - geração de empregos – PIB”.

Tais números, independente dos anos de operação deste Grupo, já justificam a importância de sua preservação e soerguimento, razão pela qual entendemos que os ajustes necessários, apresentados a seguir, justificam o ônus proposto aos credores.

#### **3.4.1 Proposta de pagamento aos credores sujeitos à recuperação judicial e aderentes**

O PLANO tem como escopo:

- a) Preservar as Recuperandas como unidade econômica geradora de empregos, tributos e riqueza, assegurando assim o exercício de sua função social;
- b) Superar sua atual situação econômica e financeira, recuperando-se com isso o valor da empresa e de seus ativos; e

- c) Atender aos interesses de seus credores indicando as fontes dos recursos e o cronograma de pagamento.

Após análise da situação econômica e financeira no cenário de retomada, com os devidos ajustes operacionais realizados ou em andamento, considerando as possibilidades trazidas pelo artigo 50 da Lei 11.101/2005, a Recuperanda se utilizará em especial, mas não exclusivamente, dos seguintes meios de recuperação:

1. Concessão de prazos e condições especiais de pagamento das obrigações vencidas e vincendas;
2. Equalização de encargos financeiros;
3. Alteração do controle societário;
4. Novação de dívidas.

### **3.4.1.1. Concessão de prazos e condições especiais de pagamento das obrigações vencidas e vincendas**

#### **A. CLASSE I**

De acordo com o entendimento do corpo jurídico das Recuperandas e análise técnica desta assessoria nos registros de pessoal dos RECUPERANDOS, não há credores que se enquadrem na classe I neste processo recuperacional.

#### **B. CLASSE II**

De acordo com o entendimento do corpo jurídico das Recuperandas e análise técnica desta assessoria nos registros contábeis e documentais dos RECUPERANDOS, não há credores que se enquadrem na classe II neste processo recuperacional.

#### **C. CLASSE III**

Condições gerais de pagamento: aos credores inscritos na Classe III, o pagamento dos valores atualizados, nos termos do item 3.4.1.2, ocorrerá em 180 (cento e oitenta) parcelas mensais, vencendo-se a primeira no 19º (décimo nono) mês posterior a data de publicação da decisão de homologação do Plano, visto a demanda de 18 (dezoito) meses de carência para viabilização do fluxo de caixa proposto.

a) Ocorrendo o pagamento da parcela na respectiva data de vencimento os RECUPERANDOS farão jus, a título de bônus de adimplência, de desconto de 80% (oitenta por cento) sobre o total da parcela.

b) Eventual inadimplência em um determinado mês, observado o disposto no item 3.4.1.2.a, acarreta a incidência de encargos de inadimplência previstos no item mencionado.

c) A todos os credores desta classe fica facultado o recebimento de sua dívida por até R\$ 3.000,00 (três mil reais), limitado ao montante de seu crédito relacionado neste processo recuperacional, em até 90 (noventa) dias úteis contados da data de publicação da homologação do plano, sem reajuste.

- i. Os credores aderentes a esta forma de recebimento devem reconhecer o montante pelo qual votam como líquido e certo, desistindo de eventual ação de impugnação de crédito ou habilitação ainda pendente de julgamento;
- ii. Devem aderir a esta modalidade até a data da Assembleia Geral de Credores, podendo ocorrer durante o evento através de registro em ata; e
- iii. Renunciam ao montante que por sorte venha a sobejar os R\$ 3.000,00 (três mil reais), de forma irrevogável.

Eventuais credores posteriormente habilitados estarão sujeitos às condições gerais de pagamento estabelecidas nesta cláusula.

Subclasse credores parceiros (§único art.67 LRF): considerando a) que o ciclo operacional da Recuperanda exige, para manutenção das condições comerciais, crédito e prazo, dentre outras condições de mercado; e b) que a interrupção no fornecimento de bens, serviços ou crédito pode representar a convolação em falência por inviabilidade operacional, criamos esta subclasse observando a similitude entre os credores e seus créditos.

Todos os credores da classe III poderão aderir a esta subclasse desde que continuem a prover a Recuperanda ao longo do período de cumprimento do Plano, nos termos do quadro “Condições da Parceria”, alínea “d” abaixo.

Aos credores aderentes a esta subclasse é disponibilizado a seguinte forma de pagamento:

- a) O valor devido após aplicação de deságio de 33% (trinta e três por cento) será atualizado por TR + 0,50% ao mês (juros devidos junto com as parcelas de principal) e pagos em 90 (noventa) parcelas mensais, vencendo-se a primeira no décimo terceiro mês subsequente a data de publicação da decisão de homologação do Plano, seguindo o cronograma da tabela abaixo:

PARCELAS	% DO PRINCIPAL A SER PAGO MENSALMENTE	% PAGO PERÍODO
1ª a 24ª	0,42%	10,08%
25ª a 45ª	1,00%	21,00%
46ª a 89ª	1,52%	66,88%
90ª	2,17%	2,04%

- b) A adesão a subclasse deverá ocorrer até a data da Assembleia Geral de Credores, podendo ocorrer durante o evento através de registro em ata.
- c) Ocorrendo fato financeiro relevante que possibilite aos RECUPERANDOS antecipar pagamentos, fará jus a desconto de 10% (dez por cento) sobre a parcela vincenda antecipada em até 12 (doze) meses, 15% (quinze por cento) para antecipação de parcelas entre 13 (treze) e 18 (dezoito) meses e 20% (vinte por cento) para antecipação de parcelas vincendas acima de 18 (dezoito) meses, devendo sempre iniciar a antecipação pelas últimas parcelas.
- d) Condições da Parceria:

SEGMENTO DO CREDOR	CONDIÇÕES ENQUAD. PARCERIA
Fornecedor de serviços em geral e mercadorias	Abertura de limite de crédito em favor dos RECUPERANDOS, no valor mínimo do crédito sujeito a RJ, com prazo de pagamento de 60 (sessenta) dias contados da emissão da nota fiscal.
Instituições financeiras, fundos de investimento, securitizadoras, factorings, investidores pessoas físicas ou jurídicas (mútuos)	Abertura de limite de crédito em favor dos RECUPERANDOS, no valor mínimo do crédito sujeito a RJ, com taxas competitivas de mercado e mantido o perfil de garantias das operações anteriores, inclusive “clean”. Cada utilização dos recursos disponibilizados será regulada por um contrato específico, firmado entre as partes.

#### D. CLASSE IV

Condições gerais de pagamento: aos credores inscritos na Classe IV, o pagamento dos valores atualizados, nos termos do item 3.4.1.2.a, ocorrerá em 60 (sessenta) parcelas mensais, vencendo-se a primeira no 13º (décimo terceiro) mês posterior a data de publicação da decisão de homologação do PLANO.

- a) Ocorrendo o pagamento da parcela na respectiva data de vencimento a Recuperanda fará jus, a título de bônus de adimplência, de desconto de 50% (cinquenta por cento) sobre o total da parcela.
- b) Em eventual inadimplência em um determinado mês deverá ser observado o disposto no item 3.4.1.2.a.
- c) ) A todos os credores desta classe fica facultado o recebimento de sua dívida por até R\$ 3.000,00 (três mil reais), limitado ao montante relacionado neste processo recuperacional, em até 90 (noventa) dias contados da data de publicação da homologação do plano, sem reajuste.

- i. Os credores aderentes a esta forma de recebimento devem reconhecer o montante pelo qual votam como líquido e certo, desistindo de eventual ação de impugnação de crédito ou habilitação ainda pendente de julgamento;
  - ii. Devem aderir a esta modalidade até a data da Assembleia Geral de Credores, podendo ocorrer durante o evento através de registro em ata; e
  - iii. Renunciam ao montante que por sorte venha a sobejar os R\$ 3.000,00 (três mil reais), de forma irrevogável.
- d) Eventuais credores posteriormente habilitados estarão sujeitos às condições de pagamento estabelecidas nesta cláusula.

**PARA TODAS AS CLASSES DE CREDORES:** Os credores deverão informar no processo a conta corrente para depósito e indicar o respectivo evento a Termopot Indústria Ltda, através do e-mail [financeiro@termopot.com.br](mailto:financeiro@termopot.com.br), com cópia ao Administrador Judicial através do e-mail [assessoriacincos@stenius.com.br](mailto:assessoriacincos@stenius.com.br), sob pena de não ser efetuado o pagamento e não caracterizar o descumprimento do Plano, considerando que o direito brasileiro adota a regra do pagamento quesível (art. 327 CC).

### **3.4.1.2. Equalização de encargos financeiros**

Em face da necessidade de equalização dos encargos financeiros, as dívidas sujeitas ao presente Plano de Recuperação ou mesmo em caso de eventual crédito aderente ou posteriormente habilitado, estarão sujeitas a seguinte política de juros, salvo para a subclasse de credores parceiros:

a) **Credores Classe III e IV:**

- I. Juros: Os valores sofrerão reajuste a partir da data da publicação da homologação do PLANO pela aplicação de 50% da taxa Selic divulgada pelo Banco Central do Brasil ou 6,0% (seis por cento) ao ano, o que for menor.
- II. Inadimplemento: Até 30 (trinta) dias de atraso incidirá multa diária de 0,015% (quinze milésimos por cento) sobre o valor não pago, além dos encargos previstos no item I. Acima deste prazo a não liquidação da obrigação caracterizará o não cumprimento do presente Plano, ensejando todas as consequências previstas na LRF.

O prazo de 30 (trinta) dias estabelecido acima visa evitar que eventual atraso no pagamento de uma parcela se constitua em motivo draconiano para decretação de falência das Recuperandas. Referido zelo se justifica para que, no caso de um mero atraso, que pode ser causado por equívoco ou intempérie, possa ser sanado, sem maiores consequências, permitindo a manutenção da sociedade empresária, na forma do art. 47 da LRF. Em face da necessidade de busca de razoabilidade e de proporcionalidade, o modelo trazido nas referidas disposições do Plano, permite que seja sanada eventual situação, com solução que permita, ao mesmo tempo, a sobrevivência da empresa, a

satisfação do crédito sujeito ao processo recuperacional, assim como a manutenção da fonte geradora de renda, empregos e tributos.

### **3.4.1.3. Alteração do controle societário**

A aprovação deste Plano autoriza as Recuperandas a proceder a alteração de seu controle societário, até a totalidade de suas ações, desde que seja observado:

- a) Realização de avaliação subscrita por empresa ou profissional especializado;
- b) O comprador demonstre formalmente patrimônio compatível com a transação, bem como capacidade técnica para gerir a operação;
- c) A proposta não envolva redução de direitos dos credores, alteração do PLANO aprovado e homologado judicialmente (se já ocorrido) e o valor oferecido não seja inferior a avaliação prevista na alínea “a”; e
- d) Ocorrendo alteração do controle societário ainda no período de supervisão judicial, deverá o fato ser comunicado ao juízo do processo, com juntada dos documentos probatórios que atestem o atendimento do disposto neste item. Ocorrendo após o levantamento da RJ tais documentos deverão ser mantidos em arquivo para consulta e verificação dos credores interessados.

### **3.4.1.4. Criação de UPI**

Considerando o impacto positivo da redução do custo de carregamento das dívidas concursais, através de possível antecipação de pagamento, observado o disposto nos arts. 60 e 142 da LRF, a aprovação do presente PLANO autoriza a criação de unidades produtivas isoladas (UPIs) para venda, revertendo no mínimo 40% (quarenta por cento) do valor arrecadado para amortização de dívidas da subclasse “credores parceiros” da classe III e o restante para composição do capital de giro.

O montante direcionado aos credores parceiros amortizará a dívida proporcionalmente ao saldo individual de cada credor em aberto.

Se já liquidada a subclasse de credores parceiros, por qualquer meio, o valor será revertido para amortização dos demais credores classe III, observada a proporcionalidade do saldo individual em aberto. Se liquidada a subclasse e os demais credores da classe III, todo o valor arrecadado com a venda da UPI será direcionado para composição do capital de giro dos RECUPERANDOS.

As UPIs serão formadas pelo desmembramento de unidades de negócio com o respectivo acervo técnico e parque de máquinas necessário para execução dos serviços a serem prestados.

### 3.4.1.5. Novação de dívidas

- 1) Este Plano, consoante a Lei 11.101/2005, implica em novação objetiva e real dos créditos concursais, obrigando as Recuperandas e todos os Credores a ele sujeitos, bem como os seus respectivos cessionários e sucessores a qualquer título.
- 2) Todos os credores concursais ou aderentes, por sua vez, com a novação ficam desde já obrigados, sob pena de responderem civilmente por prejuízos as Recuperandas, a cancelarem os protestos porventura efetuados pelo fato de não mais existir dívida mercantil ou de serviços não pagos, enquanto o Plano estiver sendo cumprido. A manutenção dos protestos, além de colidir com a novação decorrente da aprovação do Plano, causa indevida restrição ao crédito das Recuperandas.
- 3) Na ausência de providências dos credores nos 60 (sessenta) dias subsequentes à homologação do Plano, os credores reconhecem que uma vez aprovado e acompanhado da decisão concessiva da recuperação judicial, será instrumento hábil para providenciar a baixa de todos os títulos de crédito e documentos de dívida, cujos fatos geradores sejam anteriores ao ajuizamento do pedido de recuperação judicial, podendo as Recuperandas proceder à baixa dos protestos e compensar os custos a isso inerentes com créditos que tenham em face dos respectivos credores.
- 4) Os pagamentos efetuados na forma prevista no presente PLANO implicam em quitação plena, irrevogável e irretroatável de todos os créditos nele contemplados, aí se incluindo não só o valor principal, mas juros, correção monetária, penalidades, indenizações, abatimentos e descontos obtidos.
  - a. Considerando a soberania da Assembleia Geral de Credores e a anuência tácita dos credores que não se fizeram presentes na Assembleia Geral de Credores e não apresentaram objeções a presente cláusula até sua realização, a aprovação e homologação deste PLANO, na forma da lei, implica que os credores, por consequência, não poderão prosseguir com ações ou execuções judiciais contra os Recuperandos e/ou seus coobrigados e/ou garantidores em geral, tais como, mas não se limitando a, avalistas e fiadores, relativas a créditos sujeitos ao presente processo de recuperação judicial ou aderentes, enquanto o PLANO estiver sendo cumprido.
  - b. Efetivada a quitação do PLANO, esses credores não mais poderão reclamá-los contra os Recuperandos e seus coobrigados, garantidores solidários e subsidiários, por

qualquer responsabilidade derivada de garantia fidejussória de qualquer espécie, inclusive, mas não somente, por força de aval e fiança.

#### 4. Demonstração da viabilidade econômica (art. 53, II e III, LRF)

O estudo técnico foi elaborado por profissionais qualificados para esta assessoria (Hugo Braga CRA 6-00575, Leandro Reis Bernardes CRA 4329/RD e equipe CORECON 152/D PJ e CRA 01450/PJ), onde demonstra a perspectiva de viabilidade econômica e financeira das Recuperandas, promovendo a preservação de sua função social e o estímulo à atividade econômica.

##### 4.1 Premissas

As premissas assumidas na elaboração deste Plano, foram fundamentadas nos balanços, documentos e informações fornecidos pelos RECUPERANDOS, em especial pelos senhores José Paulo Felix de Souza Loureiro (Sócio e Diretor), Adilson Paschoal Montanheiro (Superintendente) e Lorraine Pinheiro Rodrigues (Contadora) . **As mesmas são apresentadas como fatos certos, seguros e reais devidamente fundamentados no dia a dia operacional da empresa e na legislação pertinente.**

O Plano foi elaborado levando em consideração que a forma de pagamento aos credores está diretamente relacionada à disponibilidade de recursos projetada ano a ano. Assim sendo, projetou-se o resultado financeiro da empresa e respectivo fluxo de caixa para os próximos anos, com a identificação dos volumes disponíveis de recursos para liquidação das dívidas existentes, concursais ou não.

O racional da projeção econômica e financeira segue a seguinte ordem de apresentação - situação existente, projeções de receitas, projeções de custos e consolidação do Fluxo de Caixa:

I. **Cenário financeiro atual:** em decorrência dos prejuízos observados, do alto endividamento e da considerável redução do capital de giro disponível, como apresentado no item 3.1, mesmo alongando as dívidas existentes em um cenário positivo de negociação administrativa (**prazo de 60 meses e taxa de 1,5% am**), feitas as medidas de ajuste, inclusive com incremento de receita, e não provisionando nenhum recurso para CAPEX, **a Recuperanda não apresentaria capacidade de pagamento.** Se lançadas as dívidas na forma originalmente contratadas, mesmo com os ajustes, o fluxo apresentaria números ainda piores.

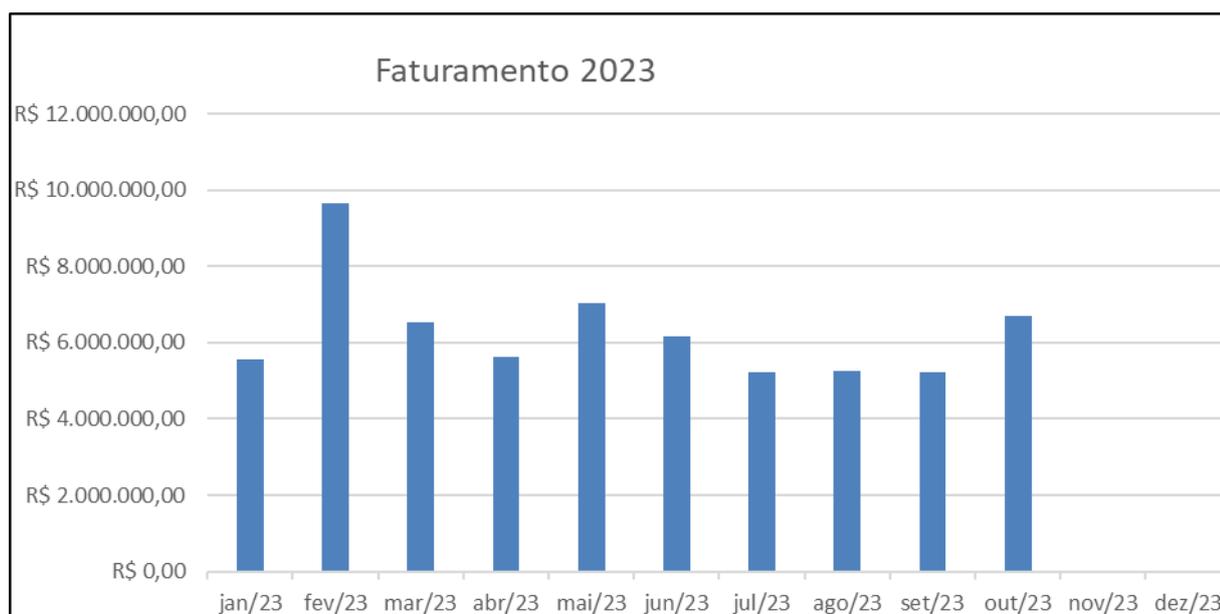
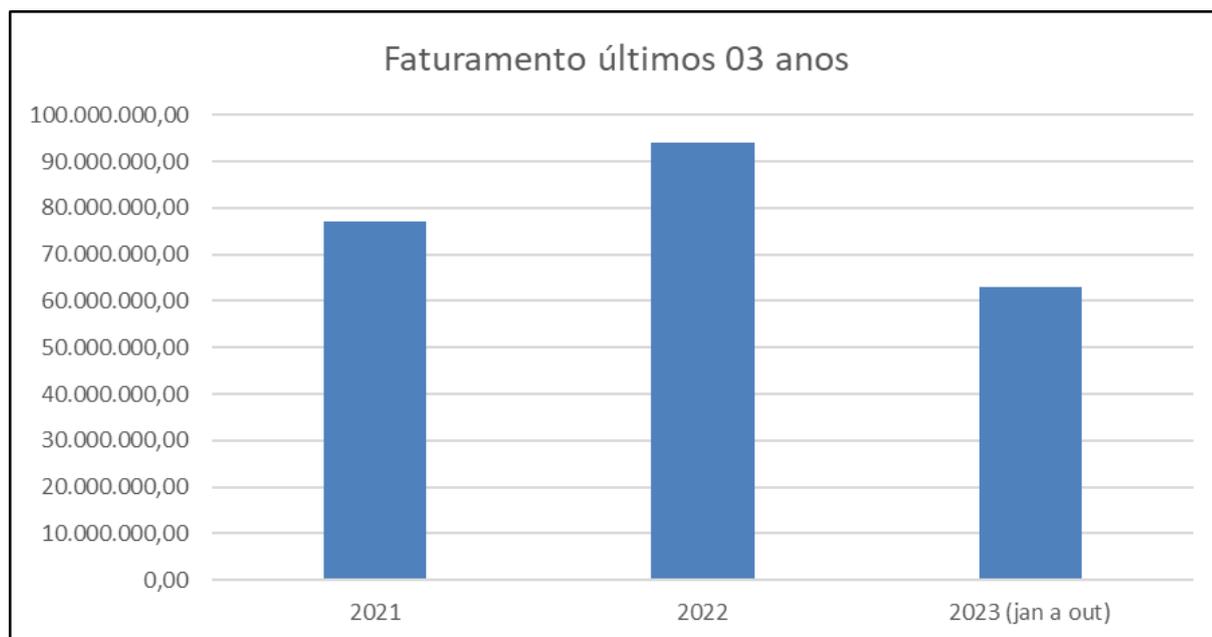
**FLUXO DE CAIXA SEM RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

PERÍODO	Ano I	%	Ano II	%	Ano III	%	Ano IV	%	Ano V	%
Receitas Operacionais	78.321.589,56	100,00%	80.665.189,25	100,00%	83.079.096,93	100,00%	85.565.421,84	100,00%	88.126.336,49	100,00%
( - ) Custos e Despesas desembolsáveis)	76.617.639,87	97,82%	78.676.909,38	97,54%	80.766.711,90	97,22%	82.850.841,34	96,83%	84.793.100,14	96,22%
( = ) EBITDA	1.703.949,70	2,18%	1.988.279,87	2,46%	2.312.385,02	2,78%	2.714.580,50	3,17%	3.333.236,35	3,78%
( - ) Depreciações / Amortizações	245.000,00	0,31%	245.000,00	0,30%	245.000,00	0,29%	245.000,00	0,29%	245.000,00	0,28%
( = ) Lucro Operacional	1.458.949,70	1,86%	1.743.279,87	2,16%	2.067.385,02	2,49%	2.469.580,50	2,89%	3.088.236,35	3,50%
( - ) Juros	8.036.188,97	10,26%	6.776.708,19	8,40%	5.270.850,08	6,34%	3.470.418,76	4,06%	1.317.790,36	1,50%
( = ) Lucro tributável	(6.577.239,28)	-8,40%	(5.033.428,32)	-6,24%	(3.203.465,06)	-3,86%	(1.000.838,26)	-1,17%	1.770.445,99	2,01%
( - ) Contribuicao Social ( 9% )	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
( - ) Imposto de Renda (15%)	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
<b>( = ) Lucro Líquido</b>	<b>(6.577.239,28)</b>	<b>-8,40%</b>	<b>(5.033.428,32)</b>	<b>-6,24%</b>	<b>(3.203.465,06)</b>	<b>-3,86%</b>	<b>(1.000.838,26)</b>	<b>-1,17%</b>	<b>1.770.445,99</b>	<b>2,01%</b>
<b>AJUSTES SOBRE O LUCRO</b>										
Estorno depreciação	245.000,00	0,31%	245.000,00	0,30%	245.000,00	0,29%	245.000,00	0,29%	245.000,00	0,28%
Variación Capital de Giro	76.850,60		-329.340,30		-340.447,64		-351.610,61		-357.476,34	
CAPEX	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Desinvestimento	0,00									
<b>FLUXO DE CAIXA LIVRE</b>	<b>(6.255.388,67)</b>		<b>(5.117.768,63)</b>		<b>(3.298.912,70)</b>		<b>(1.107.448,87)</b>		<b>1.657.969,65</b>	
Operações não sujeitas a RJ	-		-		-		-		-	
1 - TRABALHISTA - CLASSE 1	-		-		-		-		-	
2 - GARANTIA REAL - CLASSE 2	-		-		-		-		-	
3 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3	6.429.289,16		7.686.974,95		9.190.686,93		10.988.552,31		13.138.112,82	
4 - CREDORES MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	9.176,00		10.971,00		13.117,12		15.683,07		18.750,96	
<b>TOTAL DAS AMORTIZAÇÕES</b>	<b>6.438.465,17</b>	<b>8,22%</b>	<b>7.697.945,95</b>	<b>9,83%</b>	<b>9.203.804,06</b>	<b>11,75%</b>	<b>11.004.235,38</b>	<b>14,05%</b>	<b>13.156.863,78</b>	<b>16,80%</b>
<b>FLUXO DE CAIXA LIVRE APÓS AMORTIZAÇÃO</b>	<b>(12.693.853,84)</b>	<b>-16,21%</b>	<b>(12.815.714,58)</b>	<b>-15,89%</b>	<b>(12.502.716,76)</b>	<b>-15,05%</b>	<b>(12.111.684,25)</b>	<b>-14,15%</b>	<b>(11.498.894,13)</b>	<b>-13,05%</b>
<b>SALDO DE CAIXA</b>	<b>(12.693.853,84)</b>		<b>(25.509.568,41)</b>		<b>(38.012.285,17)</b>		<b>(50.123.969,42)</b>		<b>(61.622.863,55)</b>	

II. Faturamento: Foi considerado para as projeções de faturamento da Indústria Termopot Ltda, os seguintes incrementos com base nos últimos 12 (doze) meses de faturamento com data base de novembro de 2022 a outubro de 2023:

Últimos 12 meses (nov/22 a out/23)	77.346.524,32
Ano I	1%
Crescimento ano II -->	1,5%
Crescimento ano III -->	1,5%
Crescimento ano IV -->	1,5%
Crescimento ano V -->	1,5%

Desempenho dos últimos 12 meses e últimos 3 anos:



## Estimativa de Receitas:

DISCRIMINAÇÃO	Unidade de medida	Preços Médios	Participação s/ faturamento	Ano 0-1		Ano 1-2		Ano 2-3	
				Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor
-JPL Participações Ltda.	---	0,00	0,00%	0	0,00	0	0,00	0	0,00
-Indústria Termopot Ltda.			99,74%		78.119.989,56		80.463.589,25		82.877.496,93
- Copos descartáveis	Cx. 2500 uni	60,00	70,00%	911.400	54.683.992,69	938.742	56.324.512,48	966.904	58.014.247,85
- Pratos descartáveis	Cx. 500 uni	26,00	20,00%	600.923	15.623.997,91	618.951	16.092.717,85	637.519	16.575.499,39
- Talheres descartáveis	Cx. 1000 uni	30,00	5,00%	130.200	3.905.999,48	134.106	4.023.179,46	138.129	4.143.874,85
- Potes descartáveis	Cx. 1000 uni	60,00	2,50%	32.550	1.952.999,74	33.526	2.011.589,73	34.532	2.071.937,42
- Tampas descartáveis	Cx. 1000 uni	65,00	2,50%	30.046	1.952.999,74	30.948	2.011.589,73	31.876	2.071.937,42
<b>Sub total Empresas -&gt;</b>				<b>1.705.119</b>	<b>78.119.989,56</b>	<b>1.756.273</b>	<b>80.463.589,25</b>	<b>1.808.961</b>	<b>82.877.496,93</b>
-Pecuária			0,26%		201.600,00		201.600,00		201.600,00
-Arrendamento	Alqueire	4.200,00	100,00%	48	201.600,00	48	201.600,00	48	201.600,00
<b>FATURAMENTO TOTAL -&gt;</b>			<b>100,00%</b>		<b>78.321.589,56</b>		<b>80.665.189,25</b>		<b>83.079.096,93</b>

DISCRIMINAÇÃO	Unidade de medida	Preços Médios	Participação s/ faturamento	Ano 3-4		Ano 4-5		Ano 5-6 e seguintes	
				Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor
-JPL Participações Ltda.	---	0,00	0,00%	0	0,00	0	0,00	0	0,00
-Indústria Termopot Ltda.			99,74%		85.363.821,84		87.924.736,49		87.924.736,49
- Copos descartáveis	Cx. 2500 uni	60,00	70,00%	995.911	59.754.675,28	1.025.789	61.547.315,54	1.025.789	61.547.315,54
- Pratos descartáveis	Cx. 500 uni	26,00	20,00%	656.645	17.072.764,37	676.344	17.584.947,30	676.344	17.584.947,30
- Talheres descartáveis	Cx. 1000 uni	30,00	5,00%	142.273	4.268.191,09	146.541	4.396.236,82	146.541	4.396.236,82
- Potes descartáveis	Cx. 1000 uni	60,00	2,50%	35.568	2.134.095,55	36.635	2.198.118,41	36.635	2.198.118,41
- Tampas descartáveis	Cx. 1000 uni	65,00	2,50%	32.832	2.134.095,55	33.817	2.198.118,41	33.817	2.198.118,41
<b>Sub total Empresas -&gt;</b>				<b>1.863.230</b>	<b>85.363.821,84</b>	<b>1.919.126</b>	<b>87.924.736,49</b>	<b>1.919.126</b>	<b>87.924.736,49</b>
-Pecuária			0,26%		201.600,00		201.600,00		201.600,00
-Arrendamento	Alqueire	4.200,00	100,00%	48	201.600,00	48	201.600,00	48	201.600,00
<b>FATURAMENTO TOTAL -&gt;</b>			<b>100,00%</b>		<b>85.565.421,84</b>		<b>88.126.336,49</b>		<b>88.126.336,49</b>

III. Custos: as projeções de custos variáveis e fixos são fundamentadas a partir da **média histórica** das Recuperandas, também retirada dos balanços, e considerando os ajustes operacionais realizados e a realizar em prol da reestruturação financeira necessária. Não se prevê aumento gradativo dos custos fixos ao longo dos próximos anos, uma vez que há uma compensação na trava das receitas para os referidos anos vindouros. Frente ao caráter de publicidade deste Plano, a composição detalhada dos custos de produção foi sintetizada por se tratar de informação estratégica da empresa, porém toda a memória de cálculo está disponível para apresentação individual aos credores interessados.

## Projeção dos custos fixos e variáveis totais:

DISCRIMINAÇÃO	%	Ano 0-1	Ano 1-2	Ano 2-3	Ano 3-4	Ano 4-5	Ano 5-6	Ano 6-seguintes
<b>Custos Fixos</b>								
Custas de RJ (AJ e processo)		633.000,00	633.000,00	-	-	-	-	-
Impostos Parcelados		680.591,64	530.369,28	530.369,28	530.369,28	259.598,88	-	-
Impostos sobre desconto de dívidas	34%	2.152.242,05	2.152.242,05	2.152.242,05	2.152.242,05	2.152.242,05	2.152.242,05	-
Impostos Sobre Venda de Ativos	15%	-	-	-	-	-	-	-
M.O. Fixa / Encargos		4.767.342,01	4.767.342,01	4.833.717,90	4.833.717,90	4.900.093,79	4.966.469,68	5.486.943,44
Pro Labore e encargos		119.880,00	119.880,00	119.880,00	119.880,00	119.880,00	119.880,00	119.880,00
Despesas Administrativas		3.411.800,00	3.411.800,00	3.411.800,00	3.411.800,00	3.411.800,00	3.411.800,00	3.411.800,00
<b>CUSTOS FIXOS MONETÁRIOS</b>		<b>11.764.855,70</b>	<b>11.614.633,34</b>	<b>11.048.009,23</b>	<b>11.048.009,23</b>	<b>10.843.614,72</b>	<b>10.650.391,72</b>	<b>9.018.623,44</b>
Depreciação / Exaustão		245.000,00	245.000,00	245.000,00	245.000,00	245.000,00	245.000,00	245.000,00
Amortização de Gastos Diferidos		-	-	-	-	-	-	-
<b>CUSTOS FIXOS NÃO MONETÁRIOS</b>		<b>245.000,00</b>						
<b>CUSTOS FIXOS TOTAIS</b>		<b>12.009.855,70</b>	<b>11.859.633,34</b>	<b>11.293.009,23</b>	<b>11.293.009,23</b>	<b>11.088.614,72</b>	<b>10.895.391,72</b>	<b>9.263.623,44</b>
<b>Custos Variáveis:</b>								
Insumos (CPV, Embalagens, Fretes, Perdas, Energia e outros)		49.062.087,65	50.533.950,27	52.049.968,78	53.611.467,85	55.219.811,88	55.219.811,88	55.219.811,88
Despesas tributárias		13.882.075,26	14.298.537,52	14.727.493,64	15.169.318,45	15.624.398,01	15.624.398,01	15.624.398,01
Comissões	2,00%	1.484.279,80	1.528.808,20	1.574.672,44	1.621.912,61	1.670.569,99	1.670.569,99	1.670.569,99
Inadimplência	1,0%	783.215,90	806.651,89	830.790,97	855.654,22	881.263,36	881.263,36	881.263,36
Despesas financeiras	0,35%	274.125,56	282.328,16	290.776,84	299.478,98	308.442,18	308.442,18	308.442,18
Diversos (sobre total dos custos variáveis)	0,30%	234.964,77	241.995,57	249.237,29	256.696,27	264.379,01	264.379,01	264.379,01
<b>CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS</b>		<b>65.485.784,17</b>	<b>67.450.276,04</b>	<b>69.473.702,68</b>	<b>71.557.832,11</b>	<b>73.704.485,42</b>	<b>73.704.485,42</b>	<b>73.704.485,42</b>
<b>CUSTOS MONETÁRIOS TOTAIS</b>		<b>77.250.639,87</b>	<b>79.064.909,38</b>	<b>80.521.711,90</b>	<b>82.605.841,34</b>	<b>84.548.100,14</b>	<b>84.354.877,15</b>	<b>82.723.108,87</b>
<b>CUSTOS TOTAIS</b>		<b>77.495.639,87</b>	<b>79.309.909,38</b>	<b>80.766.711,90</b>	<b>82.850.841,34</b>	<b>84.793.100,14</b>	<b>84.599.877,15</b>	<b>82.968.108,87</b>

### Observações:

- Custos monetários: referem-se a efetivos desenhos
- Custos não monetários: não há saída efetiva de caixa.
- Itens grifados em vermelho está alocados na conta custos diversos.

## Projeção dos Principais Custos e Despesas Administrativas:

### MEMÓRIA DE CÁLCULO PRINCIPAIS CUSTOS E DESPESAS ADMINISTRATIVAS

- Os custos com Impostos parcelados referem-se a impostos com débitos federais e estaduais, da Indústria Termopot Ltda.
- Os custos com mão de obra foram apurados e considerados em critérios diferentes do apurado nas demonstrações contábeis, em relação a classificação de centro de custos. Mas os valores correspondem. No caso dos registros em CLT, o percentual de 70% s/ salários visa contemplar gastos com encargos, férias, 13º salário, transporte, alimentação, plano de saúde, assiduidade, entre ou
- Os custos com pro-labores são referente ao custeio mensal do sócios no valor de R\$ 9.000,00, acrescido dos encargos.
- Considerou-se ainda "diversos custos fixos" toda a gama de demais custos que não estão destacados separadamente nos demais centros de custos. Apesar do expressivo volume, a maioria corresponde a itens de menores valores ou
- Considerou-se ainda outros custos variáveis, com uma margem de até 0,3% sobre os demais a fim de cobrir eventualidades.
- Os custos "Despesas Administrativas" referem-se as seguintes contas:

	ESTIMATIVA GRUPO TERMOPOT	
	VALOR MENSAL	VALOR ANUAL
<b>CUSTOS FIXOS</b>		
Energia Adm, Água, Internet e Telefone	3.400,00	40.800,00
Associações de Classe e Sindicatos	850,00	10.200,00
Combustíveis adm	3.500,00	42.000,00
Sistema de segurança e Vigilância	2.800,00	33.600,00
Expediente	6.600,00	79.200,00
Honorários Contábeis	6.666,67	80.000,00
Honorários Advocáticos	12.000,00	144.000,00
Seguros diversos	35.000,00	420.000,00
Informática	18.000,00	216.000,00
Manutenções	115.000,00	1.380.000,00
Publicidade	3.500,00	42.000,00
Diversos Ind. Termopot	75.000,00	900.000,00
Diversos JPL Participações e Pecuária	2.000,00	24.000,00
Total -->	<b>284.316,67</b>	<b>3.411.800,00</b>

- Os custos com comissões representam 2% de 95% de todo faturamento considerado da empresa Indústria Termopot Ltda.

Parcelamento Tributário	PARCELA	PARCELAS RESTANTES	Código do Processo		
ICMS	10.351,14	60	4011803031405	4011803033963	4011902055590
IPI	12.518,53	12	0120-401377/2020-21		4011902055833
ICMS	33.846,30	52	4022300049997		

## Projeção dos Custos Tributários:

DESPESAS TRIBUTARIAS E CONTRIBUICOES											
DISCRIMINACAO	Aliquota %	Ano I		Ano II		Ano III		Ano IV		Ano V e Demais	
		Valor base	Total								
<b>ICMS:</b>											
Créditos											
Goiás	11%	4.718.447,37	519.029,21	4.860.000,79	534.600,09	5.005.800,81	550.638,09	5.155.974,84	567.157,23	5.310.654,08	584.171,95
Outros Estados (SP, RS, AM)	7%	42.466.026,33	2.972.621,84	43.740.007,12	3.061.800,50	45.052.207,33	3.153.654,51	46.403.773,55	3.248.264,15	47.795.886,76	3.345.712,07
total ->		<b>47.184.473,70</b>	<b>3.491.651,05</b>	<b>48.600.007,91</b>	<b>3.596.400,59</b>	<b>50.058.008,14</b>	<b>3.704.292,60</b>	<b>51.559.748,39</b>	<b>3.815.421,38</b>	<b>53.106.540,84</b>	<b>3.929.884,02</b>
Debitos											
Goiás	10%	37.864.758,94	3.786.475,89	39.000.701,71	3.900.070,17	40.170.722,76	4.017.072,28	41.375.844,44	4.137.584,44	42.617.119,78	4.261.711,98
Outros Estados	12%	40.255.230,62	4.830.627,67	41.462.887,54	4.975.546,50	42.706.774,17	5.124.812,90	43.987.977,39	5.278.557,29	45.307.616,71	5.436.914,01
total ->		<b>78.119.989,56</b>	<b>8.617.103,57</b>	<b>80.463.589,25</b>	<b>8.875.616,68</b>	<b>82.877.496,93</b>	<b>9.141.885,18</b>	<b>85.363.821,84</b>	<b>9.416.141,73</b>	<b>87.924.736,49</b>	<b>9.698.625,98</b>
<b>(D-C) -&gt; ICMS</b>											
FOMENTAR	40,00%		2.050.181,01		2.111.686,44		2.175.037,03		2.240.288,14		2.307.496,78
Total ICMS Efetivo			<b>3.075.271,51</b>		<b>3.167.529,65</b>		<b>3.262.555,54</b>		<b>3.360.432,21</b>		<b>3.461.245,18</b>
<b>PIS/COFINS (Considerando média para aproveitamentos)</b>											
PIS	1,65%	54.683.992,69	902.285,88	56.324.512,48	929.354,46	58.014.247,85	957.235,09	59.754.675,28	985.952,14	61.547.315,54	1.015.530,71
COFINS	7,60%	54.683.992,69	4.155.983,44	56.324.512,48	4.280.662,95	58.014.247,85	4.409.082,84	59.754.675,28	4.541.355,32	61.547.315,54	4.677.595,98
C - PIS	1,33%	33.029.131,59	439.287,45	34.020.005,53	452.466,07	35.040.605,70	466.040,06	36.091.823,87	480.021,26	37.174.578,59	494.421,90
C - COFINS	6,10%	33.029.131,59	2.014.777,03	34.020.005,53	2.075.220,34	35.040.605,70	2.137.476,95	36.091.823,87	2.201.601,26	37.174.578,59	2.267.649,29
D - C			<b>2.604.204,85</b>		<b>2.682.330,99</b>		<b>2.762.800,92</b>		<b>2.845.684,95</b>		<b>2.931.055,50</b>
IPI (aplicação média)	7%	78.119.989,56	5.077.799,32	80.463.589,25	5.230.133,30	82.877.496,93	5.387.037,30	85.363.821,84	5.548.648,42	87.924.736,49	5.715.107,87
Outros impostos	4,0%	78.119.989,56	3.124.799,58	80.463.589,25	3.218.543,57	82.877.496,93	3.315.099,88	85.363.821,84	3.414.552,87	87.924.736,49	3.516.989,46
Impostos JPL Partições e Pecúria	27,5%	201.600,00	55.440,00	201.600,00	55.440,00	201.600,00	55.440,00	201.600,00	55.440,00	201.600,00	55.440,00
<b>TOTAL DE IMPOST.</b>			<b>13.882.075,26</b>		<b>14.298.537,52</b>		<b>14.727.493,64</b>		<b>15.169.318,45</b>		<b>15.624.398,01</b>

Projeção dos custos com Mão de Obra e CPV, por serem estratégicos, não foram disponibilizados no presente plano, porém estão a disposição em nossa assessoria para os credores interessados.

## Projeção das Estimativas de Necessidades de Capital de Giro:

DISCRIMINAÇÃO	0	N° Dias	Percentual	Ano 1		Ano 2		Ano 3	
				Base	Valor	Base	Valor	Base	Valor
<b>USOS</b>									
Caixa e Bancos	1.597.215,92	5		77.250.639,87	1.072.925,55	79.064.909,38	1.098.123,74	80.521.711,90	
Matérias-primas / Insumos	5.981.658,31	10		47.145.413,70	1.309.594,83	48.559.776,11	1.348.882,67	50.016.569,40	
Mat.secundários		10		1.916.673,94	53.240,94	1.974.174,16	54.838,17	2.033.399,39	
Produtos em elaboração		10		-	0,00	-	0,00	-	
Produtos acabados	2.248.426,96	15		-	0,00	-	0,00	-	
Financiamento das vendas/% Vendas a prazo	7.532.284,08	45	98%	78.321.589,56	9.594.394,72	80.665.189,25	9.881.485,68	83.079.096,93	
Peças e Materiais de reposição				-	0,00	-	0,00	-	
<b>ATIVOS CIRCULANTES OPERACIONAIS</b>	<b>17.359.585,27</b>				<b>12.030.156,04</b>		<b>12.383.330,27</b>		
Fornecedores/% compras a prazo	3.382.809,94	30	10%	49.062.087,65	408.850,73	50.533.950,27	421.116,25	52.049.968,78	
Impostos	2.006.592,62	10		13.882.075,26	385.613,20	14.298.537,52	397.181,60	14.727.493,64	
Salários e Encargos a Pagar (mão obra fixa)	798.857,83	10		4.767.342,01	132.426,17	4.767.342,01	132.426,17	4.833.717,90	
<b>PASSIVOS CIRCULANTES OPERACIONAIS</b>	<b>6.188.260,39</b>				<b>926.890,10</b>		<b>950.724,02</b>		
<b>NGC</b>	<b>11.171.324,88</b>				<b>11.103.265,94</b>		<b>11.432.606,25</b>		
<b>NGC INCREMENTAL</b>					<b>-68.058,94</b>		<b>329.340,30</b>		

DISCRIMINAÇÃO	0	N° Dias	Percentual	Ano 4		Ano 5 e demais	
				Base	Valor	Base	Valor
<b>USOS</b>							
Caixa e Bancos	1.597.215,92	5		1.118.357,11	82.605.841,34	1.147.303,35	84.548.100,14
Matérias-primas / Insumos	5.981.658,31	10		1.389.349,15	51.517.066,48	1.431.029,62	53.062.578,47
Mat.secundários		10		56.483,32	2.094.401,37	58.177,82	2.157.233,41
Produtos em elaboração		10		0,00	-	0,00	-
Produtos acabados	2.248.426,96	15		0,00	-	0,00	-
Financiamento das vendas/% Vendas a prazo	7.532.284,08	45	98%	10.177.189,37	85.565.421,84	10.481.764,17	88.126.336,49
Peças e Materiais de reposição				0,00	-	0,00	-
<b>ATIVOS CIRCULANTES OPERACIONAIS</b>	<b>17.359.585,27</b>			<b>12.741.378,95</b>		<b>13.118.274,97</b>	<b>13.503.639,05</b>
Fornecedores/% compras a prazo	3.382.809,94	30	10%	433.749,74	53.611.467,85	446.762,23	55.219.811,88
Impostos	2.006.592,62	10		409.097,05	15.169.318,45	421.369,96	15.624.398,01
Salários e Encargos a Pagar (mão obra fixa)	798.857,83	10		134.269,94	4.833.717,90	134.269,94	4.900.093,79
<b>PASSIVOS CIRCULANTES OPERACIONAIS</b>	<b>6.188.260,39</b>			<b>977.116,73</b>		<b>1.002.402,13</b>	<b>1.030.289,87</b>
<b>NGC</b>	<b>11.171.324,88</b>			<b>11.764.262,22</b>		<b>12.115.872,84</b>	<b>12.473.349,18</b>
<b>NGC INCREMENTAL</b>				<b>331.655,97</b>		<b>351.610,61</b>	<b>357.476,34</b>

IV. Fluxo de Caixa com cronograma de pagamento previsto no item 3.4.1: no fluxo de caixa é acrescentada a soma individual da conta “Depreciação” após a apuração do resultado receitas e custos. Este procedimento é necessário uma vez que já está inserido no custo total da operação. Como não consiste diretamente em saída de caixa da empresa, retornamos o valor para análise de desempenho efetivo de caixa.

Ao longo de todo o período projetado foi condição “*sine qua non*” que os saldos acumulados finais de caixa fossem positivos, confirmando a capacidade de recuperação da empresa e pagamento de suas obrigações dentro das hipóteses apresentadas no Plano de forma líquida e certa.

Os deságios, índice de correção monetária e taxa de juros foram estruturados por classe de credores e foram definidos considerando as necessidades mínimas de sobras financeiras em cada exercício para que a empresa retome a viabilidade do negócio ao longo dos próximos anos.

O ano I corresponde aos doze primeiros meses posteriores a aprovação do Plano.

Projeção do Quadro de Fluxo de Caixa:

#### FLUXO DE CAIXA EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL

PERÍODO	Ano I	%	Ano II	%	Ano III	%	Ano IV	%	Ano V	%
Receitas Operacionais	78.321.589,56	100,00%	79.493.389,41	100,00%	80.682.766,25	100,00%	81.889.983,74	100,00%	83.115.309,50	100,00%
(-) Custos e Despesas desembolsáveis	77.250.639,87	98,63%	78.082.663,44	98,23%	78.513.018,96	97,31%	79.524.953,28	97,11%	80.347.672,11	96,67%
(=) EBITDA	1.070.949,70	1,37%	1.410.725,96	1,77%	2.169.747,29	2,69%	2.365.030,46	2,89%	2.767.637,39	3,33%
(-) Depreciações / Amortizações	245.000,00	0,31%	245.000,00	0,31%	245.000,00	0,30%	245.000,00	0,30%	245.000,00	0,29%
(=) Lucro Operacional	825.949,70	1,05%	1.165.725,96	1,47%	1.924.747,29	2,39%	2.120.030,46	2,59%	2.522.637,39	3,04%
(-) Juros	556.102,41	0,71%	553.574,34	0,70%	532.936,10	0,66%	507.522,93	0,62%	480.584,97	0,58%
(=) Lucro tributável	269.847,29	0,34%	612.151,62	0,77%	1.391.811,18	1,73%	1.612.507,53	1,97%	2.042.052,42	2,46%
(-) Contribuição Social ( 9% )	24.286,26	0,03%	55.093,65	0,07%	125.263,01	0,16%	145.126,68	0,18%	183.784,72	0,22%
(-) Imposto de Renda (15%)	43.461,82	0,06%	129.037,90	0,16%	323.952,80	0,40%	379.126,88	0,46%	486.513,11	0,59%
<b>(=) Lucro Líquido</b>	<b>202.099,21</b>	<b>0,26%</b>	<b>428.020,07</b>	<b>0,54%</b>	<b>942.595,38</b>	<b>1,17%</b>	<b>1.088.254,97</b>	<b>1,33%</b>	<b>1.371.754,60</b>	<b>1,65%</b>
<b>AJUSTES SOBRE O LUCRO</b>										
Estorno depreciação	245.000,00	0,31%	245.000,00	0,31%	245.000,00	0,30%	245.000,00	0,30%	245.000,00	0,29%
Variação Capital de Giro	68.058,94		-163.626,94		-158.485,51		-170.722,05		-168.600,29	
CAPEX	0,00	0,00%	0,00	0,00%	-403.413,83	0,50%	-409.449,92	0,50%	-831.153,09	1,00%
<b>FLUXO DE CAIXA LIVRE</b>	<b>515.158,15</b>		<b>509.393,13</b>		<b>625.696,04</b>		<b>753.083,00</b>		<b>617.001,21</b>	
Operações não sujeitas a RJ	-		-		-		-		-	
1 - TRABALHISTA - CLASSE 1	-		-		-		-		-	
2 - GARANTIA REAL - CLASSE 2	-		-		-		-		-	
3 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3	-		200.819,51		419.625,02		444.802,52		471.490,67	
4 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3 PARCEIROS	-		-		-		-		-	
4 - CREDITORES MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	-		3.705,55		3.927,88		4.163,55		4.413,37	
<b>TOTAL DAS AMORTIZAÇÕES</b>	<b>-</b>	<b>0,00%</b>	<b>204.525,06</b>	<b>0,26%</b>	<b>423.552,90</b>	<b>0,54%</b>	<b>448.966,08</b>	<b>0,57%</b>	<b>475.904,04</b>	<b>0,61%</b>
<b>FLUXO DE CAIXA LIVRE APÓS AMORTIZAÇÕES</b>	<b>515.158,15</b>	<b>0,66%</b>	<b>304.868,07</b>	<b>0,38%</b>	<b>202.143,14</b>	<b>0,25%</b>	<b>304.116,92</b>	<b>0,37%</b>	<b>141.097,17</b>	<b>0,17%</b>
<b>SALDO DE CAIXA</b>	<b>515.158,15</b>		<b>820.026,22</b>		<b>1.022.169,35</b>		<b>1.326.286,28</b>		<b>1.467.383,45</b>	
<b>NEC. DE CAPTAÇÃO DE FINANCIAMENTO</b>										
<b>DESEMBOLSO COM DÍVIDAS RJ</b>	<b>556.102,41</b>		<b>758.099,40</b>		<b>956.489,01</b>		<b>956.489,01</b>		<b>956.489,01</b>	

**FLUXO DE CAIXA EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

PERÍODO	Ano VI	%	Ano VII	%	Ano VIII	%	Ano IX	%	Ano X	%
Receitas Operacionais	83.115.309,50	100,00%	83.115.309,50	100,00%	83.115.309,50	100,00%	83.115.309,50	100,00%	83.115.309,50	100,00%
(-) Custos e Despesas desembolsáveis	80.154.449,12	96,44%	78.522.680,84	94,47%	78.522.680,84	94,47%	78.522.680,84	94,47%	78.522.680,84	94,47%
(=) EBITDA	2.960.860,38	3,56%	4.592.628,66	5,53%	4.592.628,66	5,53%	4.592.628,66	5,53%	4.592.628,66	5,53%
(-) Depreciações / Amortizações	245.000,00	0,29%	245.000,00	0,29%	245.000,00	0,29%	245.000,00	0,29%	245.000,00	0,29%
(=) Lucro Operacional	2.715.860,38	3,27%	4.347.628,66	5,23%	4.347.628,66	5,23%	4.347.628,66	5,23%	4.347.628,66	5,23%
(-) Juros	452.030,72	0,54%	421.763,23	0,51%	389.679,68	0,47%	355.705,32	0,43%	319.943,59	0,38%
(=) Lucro tributável	2.263.829,66	2,72%	3.925.865,44	4,72%	3.957.948,98	4,76%	3.991.923,34	4,80%	4.027.685,07	4,85%
(-) Contribuição Social ( 9% )	203.744,67	0,25%	353.327,89	0,43%	356.215,41	0,43%	359.273,10	0,43%	362.491,66	0,44%
(-) Imposto de Renda (15%)	541.957,41	0,65%	957.466,36	1,15%	965.487,25	1,16%	973.980,84	1,17%	982.921,27	1,18%
(=) Lucro Líquido	1.518.127,58	1,83%	2.615.071,19	3,15%	2.636.246,33	3,17%	2.658.669,41	3,20%	2.682.272,15	3,23%
<b>AJUSTES SOBRE O LUCRO</b>										
Estorno depreciação	245.000,00		245.000,00		245.000,00		245.000,00		245.000,00	
Varição Capital de Giro	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00	
CAPEX	-831.153,09	1,00%	-997.383,71	1,20%	-997.383,71	1,20%	-1.246.729,64	1,50%	-1.246.729,64	1,50%
<b>FLUXO DE CAIXA LIVRE</b>	<b>931.974,48</b>		<b>1.862.687,47</b>		<b>1.883.862,61</b>		<b>1.656.939,76</b>		<b>1.680.542,50</b>	
Operações não sujeitas a RJ										
1- TRABALHISTA - CLASSE 1	-		-		-		-		-	
2- GARANTIA REAL - CLASSE 2	-		-		-		-		-	
3- QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3	499.780,11		529.766,92		561.552,94		595.246,11		630.960,88	
4- QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3 PARCELOS	-		-		-		-		-	
4- CREDITORES MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	4.678,17		4.958,86		5.256,39		2.745,31		0,00	
<b>TOTAL DAS AMORTIZAÇÕES</b>	<b>504.458,28</b>	<b>0,64%</b>	<b>534.725,78</b>	<b>0,68%</b>	<b>566.809,33</b>	<b>0,72%</b>	<b>597.991,42</b>	<b>0,76%</b>	<b>630.960,88</b>	<b>0,81%</b>
<b>FLUXO DE CAIXA LIVRE APÓS AMORTIZAÇÕES</b>	<b>427.516,20</b>	<b>0,51%</b>	<b>1.327.961,69</b>	<b>1,60%</b>	<b>1.317.053,29</b>	<b>1,58%</b>	<b>1.058.948,34</b>	<b>1,27%</b>	<b>1.049.581,62</b>	<b>1,26%</b>
<b>SALDO DE CAIXA</b>	<b>1.894.899,64</b>		<b>3.222.861,34</b>		<b>4.539.914,62</b>		<b>5.598.862,97</b>		<b>6.648.444,59</b>	
<b>NEC. DE CAPTAÇÃO DE FINANCIAMENTO</b>										
<b>DESEMBOLSO COM DÍVIDAS RJ</b>	<b>956.489,01</b>		<b>956.489,01</b>		<b>956.489,01</b>		<b>953.696,74</b>		<b>950.904,47</b>	

**FLUXO DE CAIXA EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

PERÍODO	Ano XI	%	Ano XII	%	Ano XIII	%	Ano XIV	%	Ano XV	%	Ano XVI	%	Ano XVII	%
Receitas Operacionais	83.115.309,50	100,00%	83.115.309,50	100,00%	83.115.309,50	100,00%	83.115.309,50	100,00%	83.115.309,50	100,00%	83.115.309,50	100,00%	83.115.309,50	100,00%
(-) Custos e Despesas desembolsáveis	78.522.680,84	94,47%	78.522.680,84	94,47%	78.522.680,84	94,47%	78.522.680,84	94,47%	78.522.680,84	94,47%	78.522.680,84	94,47%	78.522.680,84	94,47%
(=) EBITDA	4.592.628,66	5,53%	4.592.628,66	5,53%	4.592.628,66	5,53%	4.592.628,66	5,53%	4.592.628,66	5,53%	4.592.628,66	5,53%	4.592.628,66	5,53%
(-) Depreciações / Amortizações	245.000,00	0,29%	245.000,00	0,29%	245.000,00	0,29%	245.000,00	0,29%	245.000,00	0,29%	245.000,00	0,29%	245.000,00	0,29%
(=) Lucro Operacional	4.347.628,66	5,23%	4.347.628,66	5,23%	4.347.628,66	5,23%	4.347.628,66	5,23%	4.347.628,66	5,23%	4.347.628,66	5,23%	4.347.628,66	5,23%
(-) Juros	282.085,94	0,34%	241.956,83	0,29%	199.419,97	0,24%	154.330,00	0,19%	106.536,49	0,13%	55.874,41	0,07%	7.996,01	0,01%
(=) Lucro tributável	4.065.542,72	4,89%	4.105.671,83	4,94%	4.148.208,69	4,99%	4.193.297,76	5,05%	4.241.092,18	5,10%	4.291.754,26	5,16%	4.339.632,65	5,22%
(-) Contribuição Social ( 9% )	365.898,84	0,44%	369.510,47	0,44%	373.338,78	0,45%	377.396,80	0,45%	381.698,30	0,46%	386.257,88	0,46%	390.566,94	0,47%
(-) Imposto de Renda (15%)	992.385,68	1,19%	1.002.417,96	1,21%	1.013.052,17	1,22%	1.024.324,44	1,23%	1.036.273,04	1,25%	1.048.938,96	1,26%	1.060.908,16	1,28%
(=) Lucro Líquido	2.707.258,29	3,26%	2.733.743,41	3,29%	2.761.817,74	3,32%	2.791.576,52	3,36%	2.823.120,84	3,40%	2.856.557,81	3,44%	2.888.157,55	3,47%
<b>AJUSTES SOBRE O LUCRO</b>														
Estorno depreciação	245.000,00		245.000,00		245.000,00		245.000,00		245.000,00		245.000,00		245.000,00	
Varição Capital de Giro	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00	
CAPEX	-1.246.729,64	1,50%	-1.246.729,64	1,50%	-1.246.729,64	1,50%	-1.662.306,19	2,00%	-1.662.306,19	2,00%	-1.662.306,19	2,00%	-1.662.306,19	2,00%
<b>FLUXO DE CAIXA LIVRE</b>	<b>1.705.528,55</b>		<b>1.732.013,77</b>		<b>1.760.088,09</b>		<b>1.374.270,33</b>		<b>1.405.814,65</b>		<b>1.439.251,62</b>		<b>1.470.851,36</b>	
Operações não sujeitas a RJ														
1- TRABALHISTA - CLASSE 1	-		-		-		-		-		-		-	
2- GARANTIA REAL - CLASSE 2	-		-		-		-		-		-		-	
3- QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3	668.818,53		708.947,64		751.484,50		796.573,57		844.367,99		895.030,07		467.456,23	
4- QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3 PARCELOS	-		-		-		-		-		-		-	
4- CREDITORES MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00	
<b>TOTAL DAS AMORTIZAÇÕES</b>	<b>668.818,53</b>	<b>0,85%</b>	<b>708.947,64</b>	<b>0,91%</b>	<b>751.484,50</b>	<b>0,96%</b>	<b>796.573,57</b>	<b>1,02%</b>	<b>844.367,99</b>	<b>1,08%</b>	<b>895.030,07</b>	<b>1,14%</b>	<b>467.456,23</b>	<b>0,60%</b>
<b>FLUXO DE CAIXA LIVRE APÓS AMORTIZAÇÕES</b>	<b>1.036.710,02</b>	<b>1,25%</b>	<b>1.023.066,12</b>	<b>1,23%</b>	<b>1.008.603,59</b>	<b>1,21%</b>	<b>577.696,76</b>	<b>0,70%</b>	<b>561.446,66</b>	<b>0,68%</b>	<b>544.221,55</b>	<b>0,65%</b>	<b>1.003.395,13</b>	<b>1,21%</b>
<b>SALDO DE CAIXA</b>	<b>7.685.154,61</b>		<b>8.708.220,73</b>		<b>9.716.824,32</b>		<b>10.294.521,08</b>		<b>10.855.967,74</b>		<b>11.400.189,29</b>		<b>12.403.584,43</b>	
<b>NEC. DE CAPTAÇÃO DE FINANCIAMENTO</b>														
<b>DESEMBOLSO COM DÍVIDAS RJ</b>	<b>950.904,47</b>		<b>950.904,47</b>		<b>950.904,47</b>		<b>950.904,47</b>		<b>950.904,47</b>		<b>950.904,47</b>		<b>475.452,24</b>	

## 5. Considerações finais

- 1) Para todos os efeitos legais, considera-se como data da homologação judicial do presente Plano a correspondente à publicação no diário oficial da decisão judicial proferida, pelo juízo da recuperação, que conceder a recuperação judicial.

- 2) Caso qualquer pagamento ou ato estiver programado, de acordo com o Plano, para ser efetivado ou realizado em dia não útil, tais como sábados, domingos, feriados ou datas em que não haja expediente bancário na Comarca onde tramitam os autos da recuperação judicial, fica automaticamente prorrogado para o próximo dia útil o prazo para o pagamento ou prática do ato respectivo.
- 3) Os respectivos pagamentos serão realizados diretamente a cada credor, através de depósito bancário, ficando sob a responsabilidade de cada credor em informar previamente os dados bancários para depósito.
- 4) O Plano poderá ser alterado a qualquer tempo após sua homologação judicial e antes de seu integral cumprimento, por iniciativa das Recuperandas, **mediante** a convocação de Assembleia Geral de Credores. Tais alterações dependerão da aprovação das Recuperandas e da maioria dos créditos presentes na Assembleia Geral de Credores, mediante a obtenção do quórum segundo art. 45 c/c o art.58, *caput* e § 1º, da Lei 11.101/2005.
- 5) Os credores poderão ceder seus créditos a outros credores ou a terceiros, à expressa aceitação pelos cessionários de que o crédito cedido está sujeito às condições do presente Plano.
- 6) Este Plano será considerado como descumprido na hipótese de o atraso no pagamento de quaisquer parcelas previstas não ser sanado no prazo de 30 (trinta) dias a contar da notificação das Recuperandas pelo respectivo credor.
- 7) O juízo da Recuperação judicial será o foro competente para dirimir toda e qualquer controvérsia ou disputa oriunda deste Plano até o encerramento do processo de Recuperação Judicial. Posteriormente será, para dirimir toda e qualquer controvérsia ou disputa oriunda deste Plano, o da Comarca de Goiânia (GO).

## 6. Conclusão

A Argumento Assessoria e Projetos Ltda., inscrita no CNPJ/MF sob o nº 11.347.265/0001-87 e CRA/GO 01450-PJ, contratada para elaboração do presente Plano de Recuperação Judicial, alicerçada na análise setorial realizada, nos documentos, informações e premissas fornecidas pelas Recuperandas e recebidas como verdadeiras, mantidas as projeções econômicas e financeiras, certifica que a aprovação deste Plano representa a continuidade corporativa da Recuperanda através

da superação da crise financeira, retomada da rentabilidade e equalização de seu fluxo de caixa, garantindo ainda a manutenção dos empregos e o pagamento dos credores sem riscos adicionais às relações originalmente estabelecidas antes do pedido de recuperação judicial. O valor da empresa em funcionamento, assim, não só é superior ao que seria obtido em caso de liquidação, como apenas sua continuidade atende aos múltiplos interesses envolvidos.

Goiânia (GO), 05 de fevereiro de 2023.

“GRUPO TERMOPOT”

Argumento Assessoria e Projetos Ltda.

