



Número: **0850558-66.2022.8.19.0001**

Classe: **RECUPERAÇÃO EXTRAJUDICIAL**

Órgão julgador: **4ª Vara Empresarial da Comarca da Capital**

Última distribuição : **06/10/2022**

Valor da causa: **R\$ 6.087.875,51**

Assuntos: **Recuperação extrajudicial**

Segredo de justiça? **NÃO**

Justiça gratuita? **NÃO**

Pedido de liminar ou antecipação de tutela? **NÃO**

Partes		Procurador/Terceiro vinculado	
CIRURGICA RIO DE JANEIRO LTDA - ME (REQUERENTE)		ANDRE DE ALMEIDA RODRIGUES registrado(a) civilmente como ANDRE DE ALMEIDA RODRIGUES (ADVOGADO) LEONARDO LEITE MOREIRA (ADVOGADO) LAWRENCE ROZEMBERG COUTO QUEIROZ (ADVOGADO)	
MACONEQUI COBRANCAS E SERVICOS EIRELI (REQUERENTE)		ANDRE DE ALMEIDA RODRIGUES registrado(a) civilmente como ANDRE DE ALMEIDA RODRIGUES (ADVOGADO) LEONARDO LEITE MOREIRA (ADVOGADO) LAWRENCE ROZEMBERG COUTO QUEIROZ (ADVOGADO)	
MINISTÉRIO PÚBLICO RIO DE JANEIRO (INTERESSADO)		HERIBELTON ALVES (ADVOGADO)	
MINISTÉRIO PÚBLICO RIO DE JANEIRO (INTERESSADO)			
Documentos			
Id.	Data da Assinatura	Documento	Tipo
51165375	24/03/2023 17:36	<a href="#">Plano de Recuperação Judicial - Cirúrgica Rio de Janeiro.</a>	Outros documentos

## PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL



**CIRÚRGICA RIO DE JANEIRO LTDA. (CNPJ 17.151.435/0001-30)**

**PROCESSO Nº.: 0850558-66.2022.8.19.0001**

Rio de Janeiro/RJ, 24 de março de 2023



*“A recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica.”*

(Art. 47, Lei n 11.101/2005)



## SUMÁRIO

1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS .....	5
1.1. SITUAÇÃO PROCESSUAL ATUALIZADA .....	5
1.2. OBJETIVOS DO PRJ .....	5
1.3. ASPECTOS HISTÓRICOS E ORGANIZACIONAIS .....	6
1.4. ESTRUTURA FÍSICA .....	8
1.5. FEIRA E EXPOSIÇÕES .....	9
1.6. ESTRUTURA ORGANIZACIONAL .....	10
1.7. CONTROLES GERENCIAIS .....	11
1.8. TREINAMENTO E PREPARO .....	14
1.9. HISTÓRICO FATURAMENTO .....	15
1.10. RELEVÂNCIA SOCIOECONÔMICA .....	16
1.10.1. GERAÇÃO DE EMPREGOS .....	16
1.10.2. ASPECTOS SOCIAIS .....	17
1.10.3. ASPECTOS AMBIENTAIS .....	17
1.11. MERCADO DE ATUAÇÃO .....	18
1.11.1. PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS COMERCIALIZADOS .....	18
1.11.2. PRINCIPAIS CLIENTES .....	18
1.11.3. PRINCIPAIS FORNECEDORES .....	19
1.11.4. CONCORRÊNCIA .....	19
1.11.5. DIFERENCIAIS COMPETITIVOS .....	19
1.11.6. ANÁLISE MACROECONÔMICA DO SETOR .....	20
2. MOTIVOS PARA O PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL .....	22
2.3. FATORES EXTERNOS .....	22
2.3.1. PANDEMIA COVID-19 .....	22
2.3.2. NECESSIDADE DE CAPITAL E ELEVADO CUSTO FINANCEIRO .....	24
2.3.3. INCÊNDIO .....	25
2.3.4. REDUÇÃO DAS LINHAS DE CRÉDITO .....	27
2.4. FATORES INTERNOS .....	27
2.4.1. ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO EM MOMENTO INOPORTUNO .....	28
2.4.2. PERDA DE RENTABILIDADE NAS VENDAS .....	28
2.4.3. QUEM FAZ TUDO, NÃO FAZ NADA .....	28
2.4.4. ELEVADO GRAU DE IMOBILIZAÇÃO .....	28
2.4.5. MUDANÇAS NAS FERRAMENTAS DIGITAIS .....	28

2



3. MEIOS DA RECUPERAÇÃO – REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA.....	29
4. PRIMEIRA RELAÇÃO DE CREDORES.....	31
4.3. CLASSE DE CREDORES.....	32
5. PROPOSTA DE PAGAMENTO AOS CREDORES DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....	33
5.1. CLASSE TRABALHISTA - CLASSE I.....	33
5.2. CLASSE DOS CREDORES QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE III E CLASSE IV .....	34
5.2.1. PROPOSTA GERAL.....	34
5.2.2. PROPOSTAS OPTATIVAS PARA CREDORES PARCEIROS.....	35
5.3. DA FORMA DE PAGAMENTO E LIMITAÇÕES.....	39
6. EFEITOS DO PRJ E DISPOSIÇÕES.....	40
7. CONCLUSÃO.....	41



## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 - Feira Hospitalar 1.....	9
Figura 2 - Feira Hospitalar 2.....	10
Figura 3 - Sistema de Controle da Gestão - ERP SAP.....	12
Figura 4 - Ferramenta para CRM e Marketing - SALESFORCE.....	13
Figura 5 - Ferramenta de comércio eletrônico - VTEX.....	14
Figura 6 - Treinamento para os funcionários.....	15
Figura 7 - Faturamento médio de 2020, 2021 e 2022.....	16
Figura 8 - Crescimento do faturamento.....	16
Figura 9 - Gráficos que mostram o crescimento de gastos com saúde nos setores privados (famílias principalmente), em comparação com setor público. ....	22
Figura 10 - Notícia sobre crescimento do e-commerce na Pandemia. ....	23
Figura 11 - Notícia sobre o aumento de comissionamento nos marketplaces.....	23
Figura 12 - Notícia sobre o aumento do custo do tráfego online.....	24
Figura 13 - Evolução da Taxa Selic.....	25
Figura 14 - Fotos do incêndio na loja da Recuperanda.....	27
Figura 15 - Gráfico de representatividade por classe de credores.....	32



## **1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS.**

O Plano de Recuperação Judicial da CIRURGICA RIO DE JANEIRO LTDA – ME (“RECUPERANDA” ou “CIRÚRGICA”) é elaborado em conformidade com o art. 53 da Lei 11.101/2005 (“LRF”).

Neste documento são considerados os princípios presentes no art. 47 da LRF, baseados nos direitos e garantias fundamentais estabelecidos no art. 1º, inciso IV, art. 3º; inciso II e art. 170, incisos IV e VIII, da Constituição Federal.

Ademais, os meios de recuperação a serem empregados e a demonstração da viabilidade econômica de que trata o art. 53, incisos I e II da Lei 11.101/2005 são objetos deste Plano de Recuperação Judicial, no qual se observa a compatibilidade entre a geração de recursos pelo caixa da RECUPERANDA e a possibilidade de pagamento dos credores e soerguimento da empresa.

### **1.1. SITUAÇÃO PROCESSUAL ATUALIZADA.**

Processa-se nos autos nº 0850558-66.2022.8.19.0001 a Recuperação Judicial (“RJ”) da CIRÚRGICA, pedido que foi distribuído pela RECUPERANDA em 06.10.2022 e deferido pelo d. juízo da 4ª Vara Empresarial da Comarca da Capital - Rio de Janeiro/RJ no dia 15.12.2022, com publicação do ato no dia 30.01.2023.

A sociedade LEITE, NEVES & ROSEMBERG ADVOGADOS, CNPJ nº. 42.485.776/0001-99, representada pelo Dr. Leonardo Leite Moreira, OAB/RJ 116.026 (endereço eletrônico: [lleite@lnradogados.com](mailto:lleite@lnradogados.com)) foi nomeada como Administrador Judicial. Paralelamente, a RECUPERANDA conta ainda com a assessoria jurídica do escritório ALMEIDA ADVOGADOS e com a consultoria financeira da RESULTA CONTABILIDADE, todos estes empenhados no soerguimento da empresa e pagamento dos credores.

Como status atual do processo, a RECUPERANDA apresenta, tempestivamente, o seu Plano de Recuperação Judicial (“PRJ”), para posterior deliberação em Assembleia Geral de Credores.

### **1.2. OBJETIVOS DO PRJ.**

O presente PRJ tem por objetivo a reestruturação das operações da RECUPERANDA, buscando superar a crise econômico-financeira vivenciada pela CIRÚRGICA e dar continuidade aos negócios, mantendo a RECUPERANDA como suas funções sociais, em especial para o setor de saúde no Brasil.



Este Plano de Recuperação Judicial visa ainda projetar o impacto das medidas administrativas e operacionais que serão implementadas para que a RECUPERANDA alcance um lucro operacional adequado e sustentável ao longo dos próximos anos.

Portanto, os principais objetivos são:

- a) Preservar a RECUPERANDA como unidade geradora de empregos diretos e indiretos, tributos e riqueza, assegurando o exercício da sua função social;
- b) Proteger o interesse privado e permitir que seja superada a crise econômico-financeira, recuperando o valor econômico e de seus ativos;
- c) Atender aos interesses dos credores, de forma compatível com a continuidade das atividades da RECUPERANDA, mediante condições que lhes são aqui oferecidas;
- d) Otimizar as operações existentes, buscando eficiência operacional de forma a garantir economia e controle efetivo de custos e despesas, maximizando as margens de contribuição;
- e) Identificar a viabilidade econômica da RECUPERANDA que possui os meios necessários e *know how* para manter a atividade empresarial e obter lucros;
- f) Gerar capital de giro e o fluxo de caixa operacional necessário para pagamento das suas dívidas;

Desta forma, a viabilidade futura da RECUPERANDA, não depende apenas da solução de seu endividamento atual, mas também de ações que visem a melhoria de seu desempenho econômico-financeiro.

### **1.3. ASPECTOS HISTÓRICOS E ORGANIZACIONAIS.**

Durante décadas de árduo empenho e compromisso, a RECUPERANDA se consolidou no mercado e se tornou referência na venda de materiais médicos hospitalares e odontológicos. Com o crescimento vigoroso e contínuo ao longo de anos, a RECUPERANDA passou a atender diversos segmentos da área de saúde, contando com uma gama enorme de produtos e preços muito competitivos para profissionais da área da saúde, empresas de *home care*, estudantes, clínicas e hospitais da rede pública e privada, se tornando o maior grupo de varejo hospitalar do Estado do Rio de Janeiro.

O primeiro ponto de venda da RECUPERANDA se situa na cidade de Resende, no Estado do Rio de Janeiro. A partir do ano de 2012, visando oferecer um atendimento personalizado e com maior agilidade na entrega aos clientes, a RECUPERANDA inaugurou uma



nova base comercial na Zona Oeste da cidade do Rio de Janeiro, seguidas de várias novas lojas físicas nas cidades do Rio de Janeiro/RJ, Resende/RJ, Volta Redonda/RJ e São Paulo/SP.

As atividades comerciais da RECUPERANDA não se limitam aos referidos pontos de venda. Cientes da relevância dos produtos vendidos para o segmento da saúde, houve pela RECUPERANDA intenso investimento nas vendas online (*e-commerce*), de modo com que a CIRÚRGICA comercializa hoje mais de 10 mil produtos, com preço de varejo e atacado, realizando entregas para todo o Brasil.

A CIRÚRGICA em seu período de maior vigor econômico já contou com mais de 130 (cento e trinta) funcionários simultâneos, distribuídos em 15 (quinze) lojas físicas na região sudeste. Apesar do grande número de funcionários, os administradores da RECUPERANDA sempre se preocuparam muito com seus empregados e a função social da empresa, o que fez com que nunca antes tivessem recebido qualquer reclamação trabalhista.

Atualmente, a RECUPERANDA emprega dezenas de funcionários diretos e mantém relação ativa e intensa com outras dezenas de fornecedores, atuando como a maior compradora em grande parte dos fornecedores com quem mantém relações. Tais fatos reforçam a importância socioeconômica da RECUPERANDA para as economias locais e nacional, em um segmento de enorme relevância.

No entanto, apesar da sua consolidada posição no mercado, alguns problemas econômicos – *que são objeto deste Plano de Recuperação Judicial* –, especialmente no ano de 2021, fizeram com que a CIRÚRGICA contraísse dívidas, não conseguindo honrar com parte de suas obrigações com empregados, fornecedores e financiadores. Tal situação se agravou, sendo que a administração da RECUPERANDA visa com a presente medida soerguer suas finanças e atividades, desenvolvidas com tamanho afinco ao longo de décadas.

Desta feita, embora esteja atravessando uma **crise temporária**, a RECUPERANDA possui uma estrutura sólida, contando com uma rede de lojas físicas, além de vendas pelo *e-commerce*, que a habilitam a se reorganizar financeiramente e seguir atendendo com ainda mais eficiência as demandas locais e nacional, gerando renda, tributos e empregos diretos e indiretos.

Destaca-se abaixo a Missão, Visão e Valores da RECUPERANDA:

#### **MISSÃO**

“Ajudamos pessoas a viverem melhor através da democratização do conhecimento e acesso a produtos médico-hospitalares e para saúde.”



## Visão

“Estar presente em todos os lares e clínicas do Brasil e ser referência pela qualidade de nossos produtos, serviços e relacionamento. Ser a melhor opção para clientes, colaboradores e fornecedores.”

## VALORES

- **RESPEITO A VIDA** - Valorizamos o ser Humano - Fazemos o que é o certo. Só oferecemos o que realmente pode melhorar a vida do cliente
- **ÉTICA** - Conduta e comportamento profissional lícito com base em princípios morais
- **TRANSPARÊNCIA** - Explicamos o motivo das nossas atitudes. Assumimos nossos erros. Perguntamos. Não somos arbitrários. A intenção da transparência é dar apoio ao comportamento inteligente e melhores tomadas de decisões.
- **RESPEITO E EDUCAÇÃO** - Tratar pessoas com educação, observando o tom para não ser agressivo, arrogante ou humilhante.
- **INTEGRIDADE E RESPONSABILIDADE** - Cumprimos o que foi combinado com excelência.
- **CONFIANÇA** - Quando algo dá errado, confiamos na nossa equipe para nos ajudar.
- **RESILIÊNCIA** - "Não tem como dar errado, com quem faz até dar certo"
- **GRATIDÃO** - Adotamos atitude positiva. Reclamar nos coloca em estado de escassez, agradecer nos coloca em estado de abundância.

### 1.4. ESTRUTURA FÍSICA.

Atualmente, a RECUPERANDA possui 11 lojas físicas, sendo 06 situadas na cidade do Rio de Janeiro, 02 em Volta Redonda, 01 em Resende e 02 em São Paulo. São mais de 1500m<sup>2</sup> de varejo e aproximadamente 10.000 (dez mil) clientes atendidos por mês.

Para abastecimento das lojas e armazenamento de estoque, a RECUPERANDA possui mais 2000m<sup>2</sup> de armazenagem, totalmente verticalizado e tecnológico para melhor eficiência do seu giro de estoque, contando com 02 Centros de Distribuição, que seguem em atividade operacional plena.



A estrutura operacional da RECUPERANDA conta com um escopo operacional de aproximadamente 70 (setenta) colaboradores para desenvolvimento de suas atividades, sendo mais de 30 vendedores e um time de *e-commerce* altamente qualificado que permite uma maior escalabilidade das vendas.

A entrega é feita através de parceiros logísticos ou frota própria, com grande capacidade e velocidade nas entregas sendo 80% (oitenta por cento) dos pedidos entregues em até 24 horas.

Conforme se depreende do relatório do Administrador Judicial de Id. 49263576, a RECUPERANDA está em pleno exercício das suas atividades operacionais nas lojas físicas e nos centros de distribuição que seguem funcionando normalmente com vasta oferta de produtos e grande variedade de itens, inclusive alguns deles com relevante valor agregado.

#### 1.5. FEIRA E EXPOSIÇÕES.

Buscando conquistar cada vez mais clientes e reconhecimento nacional, em 2019, a RECUPERANDA participou do Maior Evento Hospitalar do Brasil - a Feira Hospitalar. O evento merece destaque em razão da relevância para o setor médico hospitalar e o grande sucesso que a RECUPERANDA obteve junto aos fornecedores e médicos naquela edição.



Figura 1 - Feira Hospitalar 1

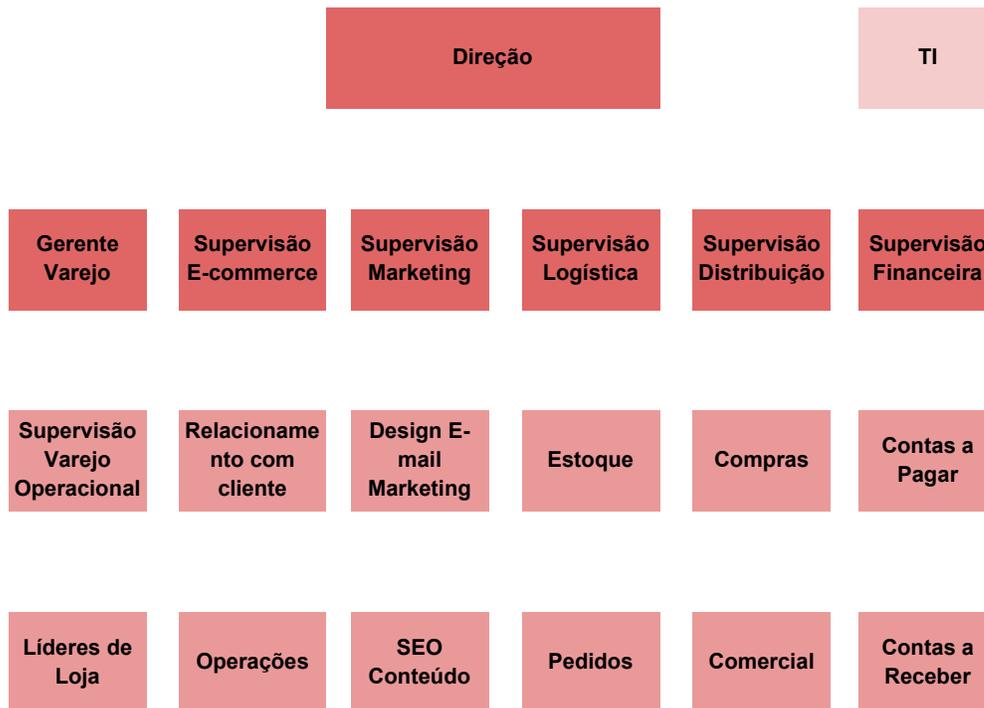




Figura 2 - Feira Hospitalar 2

Infelizmente, nos anos subsequentes, em razão da pandemia da Covid-19, não foram realizadas outras edições presenciais da feira.

#### 1.6. ESTRUTURA ORGANIZACIONAL





Destaca-se que a Contabilidade da RECUPERANDA é terceirizada.

#### 1.7. CONTROLES GERENCIAIS.

A RECUPERANDA irá manter a utilização de todos os sistemas de gestão e softwares, que atualmente atendem adequadamente às necessidades das operações.

Importante ressaltar que nos últimos anos, a RECUPERANDA realizou grandes investimentos em sistemas próprios e customizados que permitem uma vantagem competitiva significativa a médio e longo prazo.

Para controle da gestão é utilizado o ERP SAP, atualmente líder global de mercado com mais de 300.000 (trezentas mil) empresas como clientes em 190 países. Esse sistema permite a automação e gestão de todos os processos da RECUPERANDA e a possibilidade do desenvolvimento de *Business Intelligence* que foi adotado pela CIRÚRGICA no final do ano passado.

Destaca-se abaixo a forma de utilização deste software, bem como a utilização conectada a outros serviços acoplados:



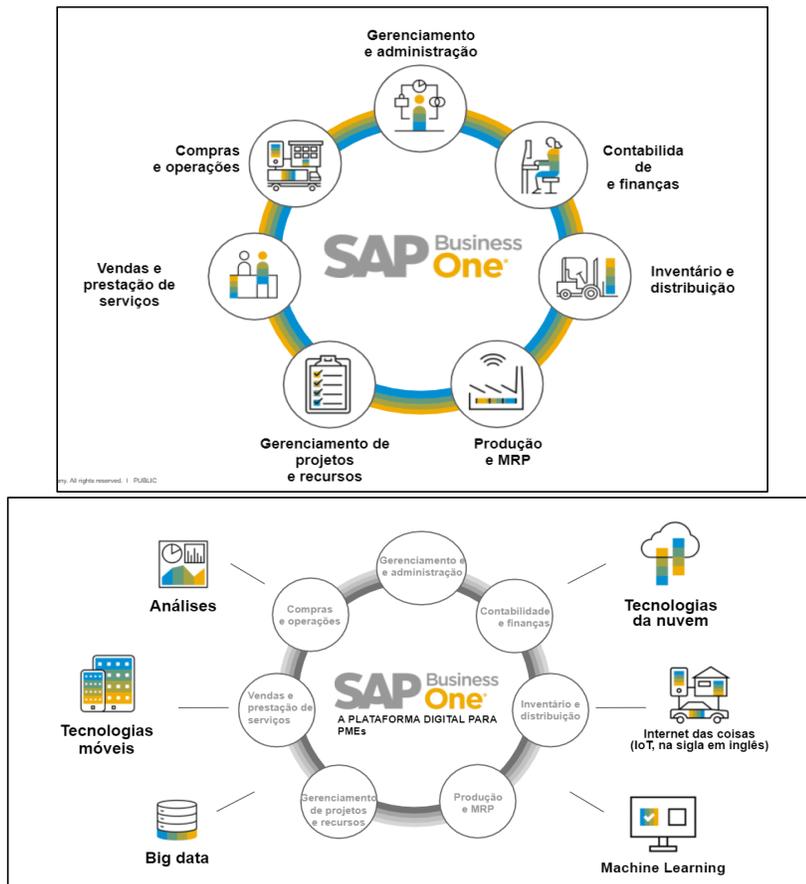


Figura 3 - Sistema de Controle da Gestão - ERP SAP

Para gestão do varejo físico a RECUPERANDA conta com um PDV customizado com tecnologia americana, presente em mais de 130 (cento e trinta) países e utilizado pelos grandes varejistas do mundo. Este é um projeto relevante, uma vez que a customização do sistema permite adaptar rapidamente a novas estratégias e as necessidades do mercado atual.

No apoio à área de “Sucesso do Cliente e Relacionamento”, a RECUPERANDA conta com o que tem de mais avançado na atualidade. A ferramenta utilizada para CRM e Marketing é a da SALESFORCE, extremamente renomada internacionalmente. Abaixo, aponta-se como essa plataforma é utilizada:





Figura 4 - Ferramenta para CRM e Marketing - SALESFORCE

A VTEX é uma plataforma de comércio eletrônico brasileira que oferece soluções completas para as empresas. A plataforma é conhecida por sua escalabilidade, flexibilidade e capacidade de lidar com grandes volumes de tráfego e transações. A RECUPERANDA utiliza a referida ferramenta para gerenciamento de catálogos de produtos, pedidos, pagamentos, logística, marketing, atendimento ao cliente e análise de dados, sendo altamente personalizável e integrada com outras ferramentas de negócios, conforme quadro demonstrativo abaixo:





Figura 5 - Ferramenta de comércio eletrônico - VTEX

### 1.8. TREINAMENTO E PREPARO.

A RECUPERANDA, buscando excelência no seu atendimento e no de sua equipe de colaboradores, não mede esforços para manter seu time altamente preparado e motivado.

Destaca-se a criação da universidade corporativa da RECUPERANDA, espaço no qual são incentivados e reconhecidos os colaboradores que mais se dedicam aos estudos. Tem-se ainda mais de 200 (duzentas) horas de conteúdo divididas nas mais diversas trilhas de conhecimento.

A RECUPERANDA deseja que seus colaboradores sejam cada vez mais capacitados. Por isso, além dos treinamentos de produtos, são disponibilizadas aulas sobre vendas, liderança, *Business Intelligence*, marketing, finanças pessoais, atendimento, experiência do cliente e muito mais.





*Figura 6 - Treinamento para os funcionários*

### **1.9. HISTÓRICO FATURAMENTO.**

Nos últimos exercícios, a RECUPERANDA e suas filiais obtiveram um faturamento médio anual de R\$ 33,7 milhões (trinta e três milhões e setecentos mil reais), conforme demonstrado nos gráficos abaixo:



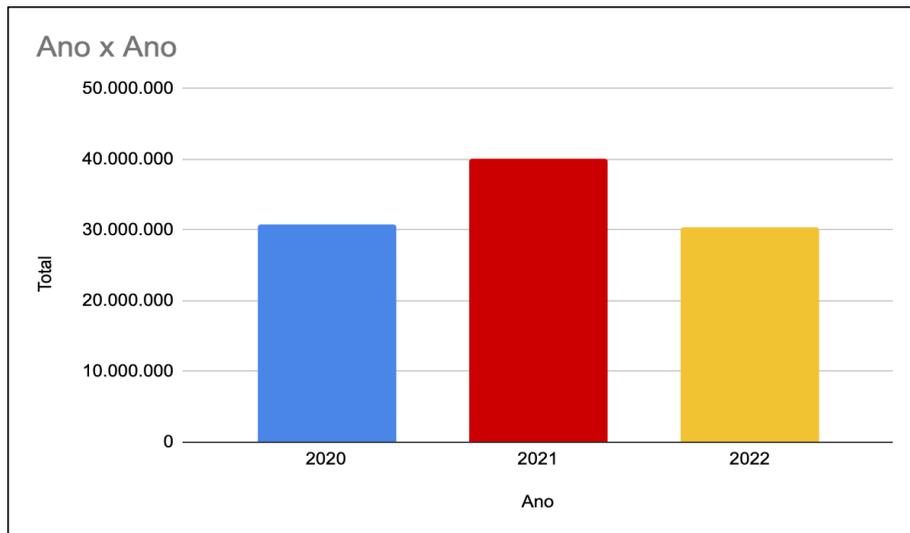


Figura 7 - Faturamento médio de 2020, 2021 e 2022

Em comparação com os últimos 03 anos da RECUPERANDA, é possível visualizar o crescimento do faturamento ano após ano, até 2022, ano em que a falta de crédito afetou as margens e os estoques da empresa, impactando negativamente as receitas.

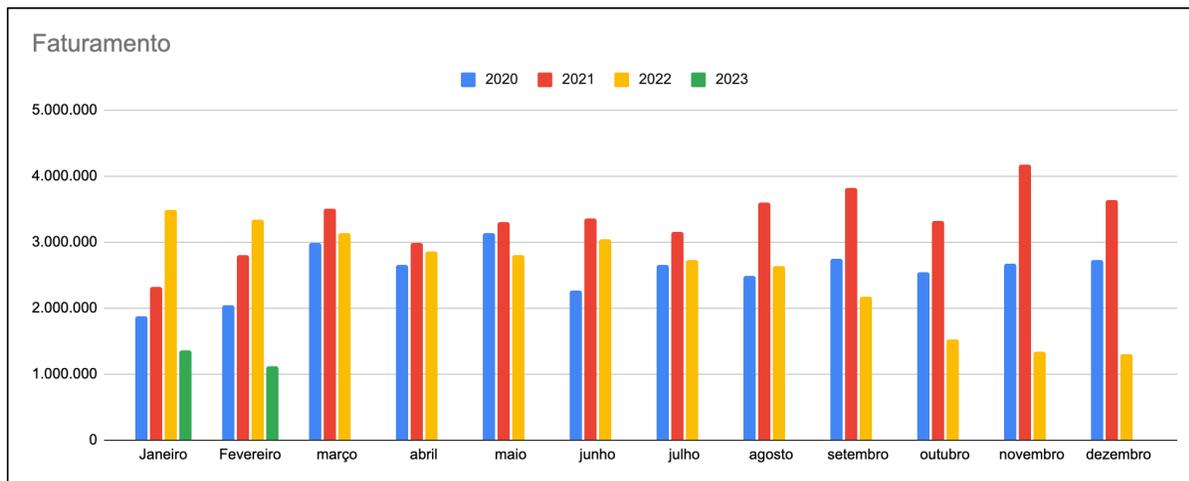


Figura 8 - Crescimento do faturamento

## 1.10. RELEVÂNCIA SOCIOECONÔMICA.

### 1.10.1. GERAÇÃO DE EMPREGOS.



A RECUPERANDA tem função social importante, visto que emprega um número expressivo de colaboradores de forma direta e indireta, o que aumenta a sua responsabilidade social. Sabe, assim, no seu dever de proteger o patrimônio humano formado por colaboradores altamente treinados e dependentes da saúde financeira da RECUPERANDA.

A RECUPERANDA possui atualmente mais de 70 (setenta) colaboradores, distribuídos em diversas áreas que compõem suas operações (administrativa, operacional e comercial). Conforme anteriormente citado, a RECUPERANDA já teve 130 (cento e trinta) funcionários em seu quadro e a sua reabilitação possibilitará a geração de mais oportunidades de emprego.

Destaca-se ainda, que as atuais operações da RECUPERANDA compreendem, além da manutenção dos atuais colaboradores, a geração de pelo menos outros 50 (cinquenta) empregos indiretos ligados à sua operação, por meio de serviços terceirizados como marketing, logística, sistemas, entre outros.

#### **1.10.2. ASPECTOS SOCIAIS.**

Com o objetivo de fortalecer a sua responsabilidade social, a RECUPERANDA visa ampliar sua rede de parcerias, aumentando a qualidade dos atendimentos prestados, elaborando, implantando e executando projetos de assistência social em ambientes de vulnerabilidade.

A RECUPERANDA busca ajudar o próximo e promover o espírito de solidariedade. Assim sendo, pratica ações que envolvem doações pontuais para a organização RETRIBUA O BEM (Instagram: @retribuaobem), na qual são atendidas pessoas em vulnerabilidade alimentar dos municípios de Resende, Cruz Alta, Rio de Janeiro, Santa Maria, São João da Boa Vista. Essa instituição, com ajuda da RECUPERANDA, já conseguiu entregar mais de 11 (onze) toneladas de alimentos e entre outros auxílios com atendimentos especializados, conforme a necessidade de cada usuário.

#### **1.10.3. ASPECTOS AMBIENTAIS.**

A RECUPERANDA acredita que a responsabilidade ambiental é dever de todos, sendo que as empresas devem promover ações para prevenir e atenuar os danos ambientais causados por suas atividades comerciais.

Nos últimos meses, a RECUPERANDA vem efetuando mudanças em suas políticas e na cultura organizacional como um todo para se habilitar para a ISO 14001.

Alguns avanços já foram realizados, como a separação de resíduos em suas lojas físicas e centros de distribuição, soluções para atingir a rotina de *paperless* (iniciativa que



propõe o mínimo possível de papel na rotina de trabalho), troca das lâmpadas por modelos de LED e a adoção do sistema de registro e controle de ponto digital.

Foi promovida a flexibilização do regime de trabalho, oferecendo a possibilidade de *home office* pelo menos 02 (duas) vezes na semana, proporcionando uma boa economia de recursos ao escritório e a redução da emissão de gás carbônico no transporte.

Por fim, cabe destacar a meta de utilizar apenas energia renovável em todos os pontos comerciais até 2030. A RECUPERANDA não mede esforços e pensa no futuro a longo prazo, sendo que por meio de suas ações sociais e ambientais contribui para qualidade de vida e do meio ambiente, se destacando com as principais virtudes de uma empresa moderna.

### **1.11. MERCADO DE ATUAÇÃO.**

#### **1.11.1. PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS COMERCIALIZADOS**

Os principais produtos a serem comercializados pela empresa em seu processo de recuperação e reestruturação correspondem, principalmente, às linhas que já faziam parte do seu mix de comercialização antes do período da crise: produtos hospitalares e farmacêuticos. As principais categorias são: cadeiras de rodas, produtos para ostomia, meias de compressão, linha de consumo hospitalar, aparelhos de pressão, produtos para profissionais da saúde, entre outros.

É importante mencionar que todos os produtos são de revenda, sendo ofertado produtos de alto padrão de qualidade com marcas reconhecidas e consolidadas no mercado nacional e internacional.

A RECUPERANDA conta com mais de 20 mil *skus* cadastrados em seu sistema, sendo que pelo menos 8 (oito) mil diferentes itens são comercializados todos os meses. Podemos verificar que este sortimento traz um diferencial competitivo relevante, visto que dificilmente os clientes não encontram o produto que precisam.

#### **1.11.2. PRINCIPAIS CLIENTES**

Considerando o segmento de atuação atual da RECUPERANDA, serão mantidos os principais grupos de clientes para esse ciclo de recuperação e reestruturação.

A RECUPERANDA possui contrato de fornecimento exclusivo para algumas linhas de produtos com a Rede D'or, assim como uma carteira de mais de 1000 (mil) clientes, entre hospitais, clínicas médicas, veterinárias, salão de beleza, entre outros.



Em números absolutos, são atendidos cerca de 200 (duzentos) mil clientes por ano, através dos diversos canais de vendas da empresa: lojas físicas, e-commerce e tele vendas.

### 1.11.3. PRINCIPAIS FORNECEDORES

Os principais fornecedores da RECUPERANDA são indústrias de produtos para saúde e laboratórios farmacêuticos. Além destas categorias de fornecedores, ainda temos empresas destinadas ao fornecimento de materiais secundários, como materiais de limpeza, escritório, expediente, combustível, energia, embalagens, entre outros necessários para operação.

Cabe ressaltar que a grande maioria dos fornecedores continua fornecendo produtos para a RECUPERANDA, visto o grau de confiabilidade e relacionamento adquirido no período pré-crise. A RECUPERANDA goza de prestígio junto aos principais fornecedores e vem sendo constantemente elogiada pela postura de transparência e parceria na condução da Recuperação Judicial e PRJ aqui apresentado.

### 1.11.4. CONCORRÊNCIA

Os principais concorrentes são formados por empresas que atuam diretamente no processo de revenda de materiais hospitalares, medicamentos e produtos para a saúde. Existe um significativo volume de concorrentes atuando neste segmento, situados no estado do Rio de Janeiro e outros estados.

Além dos concorrentes diretos, existe uma crescente penetração de concorrentes indiretos, que através de suas operações via *marketplace* têm conquistado cada vez mais espaço no mercado de saúde. Entre os principais *players* podemos destacar, Mercado Livre, Amazon, B2W, Magazine Luiza, grandes redes de farmácias como Raia/Drogasil, Pacheco/Drogaria São Paulo, Araújo, etc.

Considerando o cenário atual, a RECUPERANDA se encontra bem-posicionada no mercado, também atuando como *seller* nesses marketplaces. Possui uma estratégia ampla, conseguindo diversificar suas vendas não só em canais terceiros, como nos canais próprios como lojas físicas e sua loja online.

### 1.11.5. DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

Os principais diferenciais competitivos da RECUPERANDA são :

- Dedicção e experiência no mercado de saúde com mais de 10 anos de atuação
- **Eficiência logística** - Grande parte das entregas da empresa são realizadas por frota terceirizada, com expressiva disponibilidade de fornecedores para esta finalidade. A



RECUPERANDA, consegue maximizar agilidade e custo no envio de produtos, tornando-se um diferencial significativo à medida que entregamos 80% dos pedidos em 24 horas.

- **Tecnologia** - Toda operação da empresa hoje é conectada através de sistemas de integração, programas de Business Intelligence, CRM, WMS, entre outros. O nível de maturidade no tratamento de dados cresceu muito no último ano, sendo possível colher grandes resultados através de uma visão *Omnichannel*.
- **Mão de Obra qualificada** - As áreas estratégicas da empresa possuem um baixo *turnover*/rotatividade de colaboradores, isto mantém um *know How* da operação e do mercado dentro de casa.

#### 1.11.6. ANÁLISE MACROECONÔMICA DO SETOR

O setor de saúde no Brasil é bastante significativo, representando uma parcela grande do PIB do país. De acordo com dados do Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS), em 2020 o setor de saúde representou cerca de 9,2% do PIB brasileiro.

Referido setor é composto por diferentes áreas, incluindo serviços de saúde pública, serviços de saúde privados (como hospitais, clínicas e laboratórios), indústria farmacêutica, entre outros. O tamanho do setor de saúde varia de acordo com cada uma dessas áreas.

Além disso, é importante destacar que este setor no Brasil tem enfrentado desafios significativos nos últimos anos, como o aumento do envelhecimento da população, a falta de recursos e infraestrutura adequados em algumas regiões do país, e a necessidade de melhorias nos sistemas de gestão e financiamento de serviços de saúde.

Apesar de ser um desafio o envelhecimento da população, este ponto traz consigo também oportunidades, principalmente no ramo em que RECUPERANDA atua. De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em 2020, a proporção de idosos (pessoas com 65 anos ou mais) no país era de cerca de 13,5%, o que representa um aumento significativo em relação às décadas anteriores. A expectativa é que essa proporção continue a crescer nas próximas décadas, chegando a cerca de 25% em 2060.

O envelhecimento da população brasileira é resultado de vários fatores, incluindo a melhoria da qualidade de vida e da saúde, a queda da taxa de fecundidade, e o aumento da expectativa de vida. Esse envelhecimento tem uma relação direta com cuidados com a saúde, já que as pessoas idosas apresentam maior necessidade de tratamentos do que as pessoas mais jovens. Isso, pois, a população idosa geralmente tem maior demanda por serviços de atenção primária à saúde, como consultas médicas, exames e prevenção de doenças.

Esse aumento de demanda por serviços de saúde, como um todo, gera inúmeras oportunidades para RECUPERANDA, com grande potencial de crescimento nos próximos anos.



Para reafirmar essa tese, de acordo com dados do IBGE, a despesa com saúde das famílias brasileiras tem crescido nos últimos anos. Em 2019, as despesas com saúde representaram 8,9% do total das despesas das famílias, contra 7,5% em 2010.

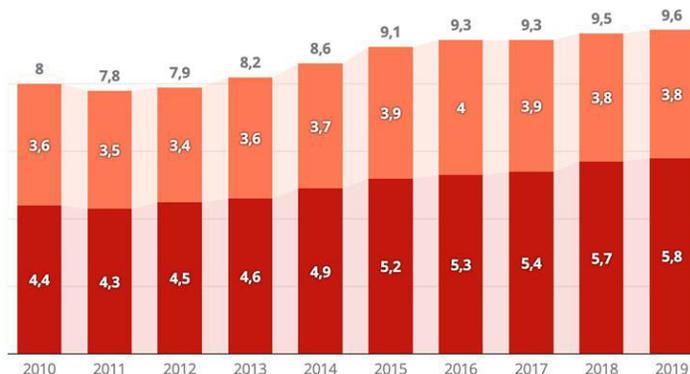
Entre 2010 e 2019, a despesa média per capita com saúde das famílias brasileiras cresceu cerca de 37%, em termos nominais, passando de R\$ 374 para R\$ 513 por mês. Esse aumento pode ser atribuído a vários fatores, incluindo o aumento dos preços dos serviços e produtos de saúde, o envelhecimento da população, a maior demanda por serviços de saúde, entre outros.

Abaixo seguem alguns gráficos demonstrando esse crescimento. Esse aumento de gastos significa um mercado cada vez maior para empresas desse setor.

### Consumo final por setor institucional

Dados em %

Famílias e instituições sem fins de lucro Governo

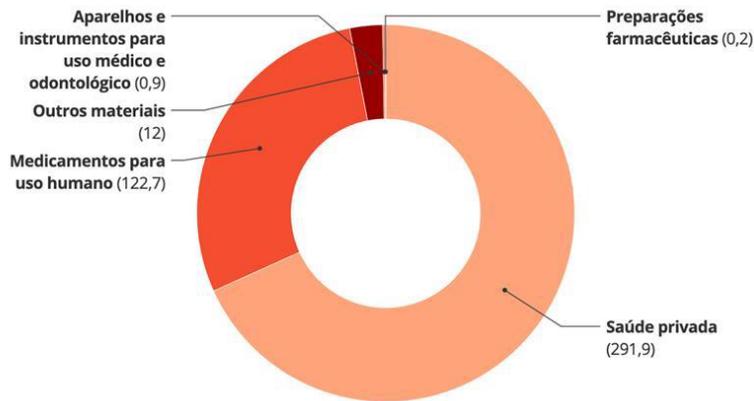


Fonte: IBGE



## Despesa das famílias e instituições

Dados em bilhões de R\$



Fonte: IBGE

Figura 9 - Gráficos que mostram o crescimento de gastos com saúde nos setores privados (famílias principalmente), em comparação com setor público.

## 2. MOTIVOS PARA O PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

Dentre as causas e circunstâncias da crise, a RECUPERANDA enfrenta hoje um cenário multifacetado que influencia o seu contexto financeiro de forma ampla, tanto com questões comuns ao setor em que se inserem, quanto com pontos referentes a fatores internos. A seguir, um detalhamento das principais causas.

### 2.3. FATORES EXTERNOS.

#### 2.3.1. PANDEMIA COVID-19.

A empresa estava em franca expansão, com diversos projetos em andamento e todos os investimentos contratados, quando então eclodiu a pandemia global de Covid-19. A pandemia causou choques na economia mundial e desencadeou a maior crise econômica global em mais de século.

A despeito das lojas estarem enquadradas na categoria de "serviços essenciais", com inúmeros decretos de *lockdown* e protocolos de isolamento, a empresa teve uma queda abrupta em seu fluxo de consumidores. Inevitavelmente, as contas continuaram a chegar, os custos operacionais aumentaram expressivamente, os retornos financeiros da operação foram ficando cada vez mais distantes.



Para equilibrar esse descompasso de suas vendas, a RECUPERANDA buscou aumentar suas vendas *online*, visto que já havia uma grande expertise nesse canal de vendas.

Apesar de um grande esforço para equacionar a então crise financeira-operacional, a empresa se deparou com novos desafios durante a pandemia que mudaram radicalmente sua performance, conforme mais bem detalhado a seguir:

1. Novos concorrentes no e-commerce, sem os altos custos de armazenagem e lojas físicas<sup>1</sup>:



Figura 10 - Notícia sobre crescimento do e-commerce na Pandemia.

2. Aumento de comissionamento nos marketplaces<sup>2</sup>:



Figura 11 - Notícia sobre o aumento de comissionamento nos marketplaces

<sup>1</sup> <https://g1.globo.com/jornal-nacional/noticia/2020/12/21/pandemia-apressa-migracao-de-micro-e-pequenos-empresendedores-para-o-digital.ghtml>

<sup>2</sup> <https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/mudancas-comissionamento-marketplaces>



### 3. Aumento do custo de tráfego online<sup>3</sup>:

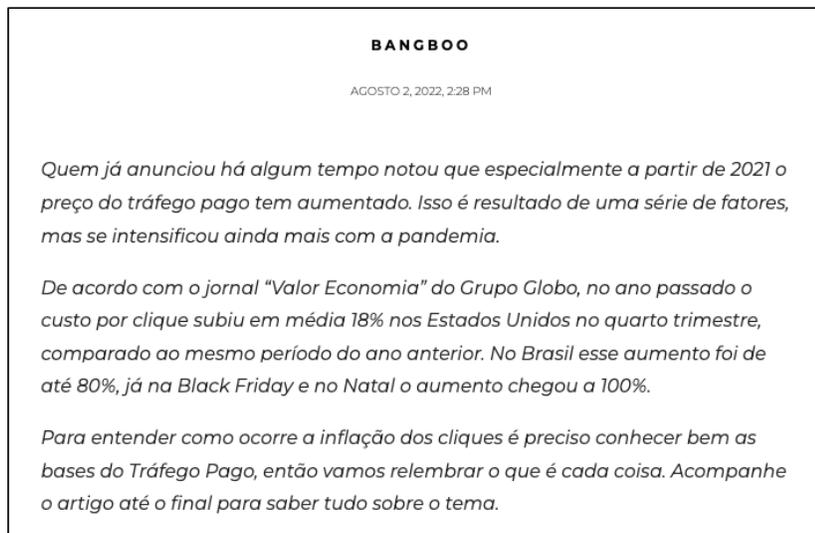


Figura 12 - Notícia sobre o aumento do custo do tráfego online

Todos esses impactos, ao mesmo tempo, ensejaram um grande descompasso em seu fluxo de caixa e, ante à crise financeira mundial, ficou difícil buscar recursos saudáveis no mercado.

#### 2.3.2. NECESSIDADE DE CAPITAL E ELEVADO CUSTO FINANCEIRO.

Diante da completude entre escassez de caixa e necessidades de capital de giro, frente aos desafios e investimentos ora realizados, a RECUPERANDA se viu obrigada a recorrer aos bancos para garantir e continuar honrando seus compromissos financeiros.

Por força dos níveis mundiais de liquidez e então inflação gerada pela crise do Covid-19, as taxas de juros e os *spreads* bancários no mercado financeiro, também dispararam no Brasil. Essa alteração nas linhas de crédito debilitou ainda mais a rentabilidade da empresa.

Houve diversas tentativas de renegociação junto a bancos e instituições financeiras, mas o resultado alcançado foi temporário, pois tais alongamentos implicaram em revisões de taxas de juros, que foram sistematicamente majoradas a cada prorrogação.

Assim sendo, os elevados custos financeiros contribuíram para que a empresa passasse a registrar cada vez mais volumes de despesas financeiras.

<sup>3</sup> <https://www.bangboo.com.br/trafego-pago-por-que-anunciar-esta-ficando-mais-carol/>



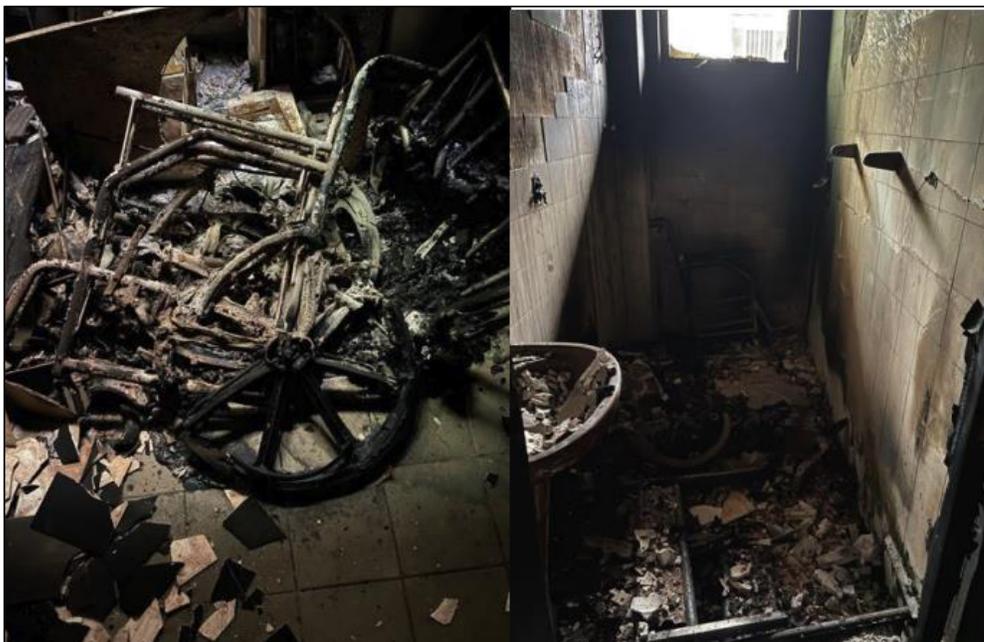
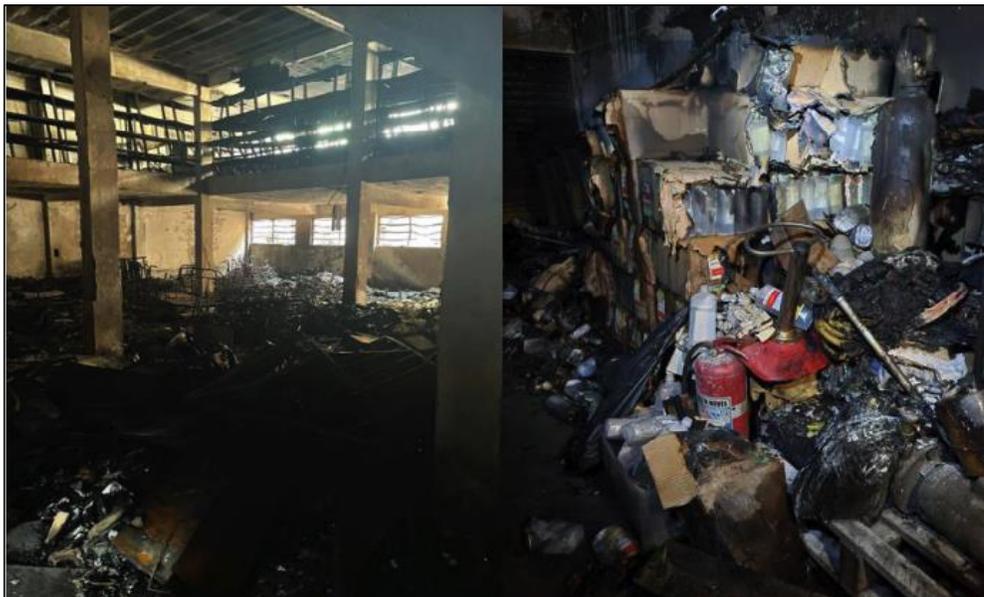


Figura 13 - Evolução da Taxa Selic

### 2.3.3. INCÊNDIO.

Para além deste cenário, a crise ainda foi agravada por um evento inesperado. Como se não bastasse todo o desgaste financeiro gerado pelos efeitos colaterais da pandemia do COVID-19, e em um momento crucial em que a empresa empenhava todos os esforços para se soerguer por conta própria, um GRAVE INCÊNDIO atingiu uma de suas principais loja física junto do seu centro de distribuição, na cidade de Resende/RJ, com prejuízo estimado em mais de 2,5 milhões de reais.





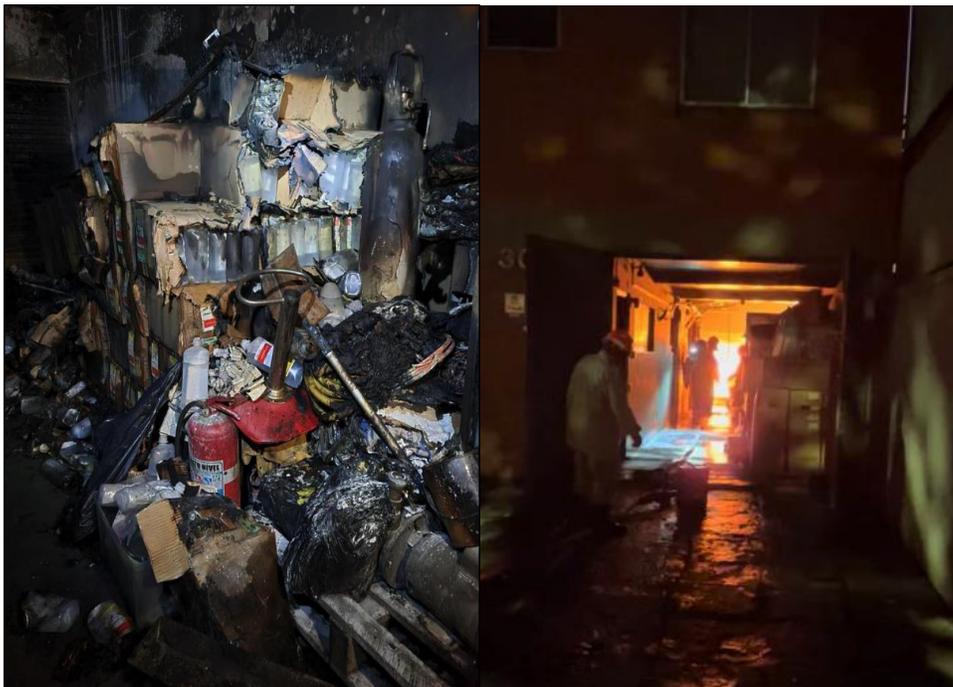


Figura 14 - Fotos do incêndio na loja da Recuperanda

#### **2.3.4. REDUÇÃO DAS LINHAS DE CRÉDITO.**

Na tentativa de soerguer a empresa e garantir que os compromissos firmados com os fornecedores e instituições financeiras fossem cumpridos, a empresa se viu obrigada à linhas de crédito de curto prazo para fomento e custeamento de suas operações.

Com o aumento do endividamento e do custo financeiro, a lucratividade da empresa reduziu drasticamente. Apesar dos mais diligentes esforços e dedicação da Recuperanda, o crédito à empresa foi escasseando, até chegar em um ponto onde a RECUPERANDA se viu sem crédito bancário.

Essa redução de crédito foi sufocando a empresa e começaram a acontecer alguns atrasos com fornecedores e protestos, algo que em toda sua história nunca havia acontecido com a RECUPERANDA. Rapidamente, as linhas de crédito junto aos fornecedores ficaram cada vez mais estreitos, sendo que essa situação mais crítica levou a CIRÚRGICA a ingressar com pedido de recuperação judicial.

#### **2.4. FATORES INTERNOS.**

É importante salientar, que além das diversas variáveis externas que provocaram a terrível crise, alguns fatores internos também contribuíram para este desequilíbrio.



estes, frisa-se, que são comuns à boa parte de organizações que crescem de forma acelerada.

Mesmo diante de tantos desafios, cabe ressaltar toda a dedicação da empresa que continuou zelando, como de hábito, pela honradez e transparência junto aos fornecedores parceiros de longa data para superar essa crise.

#### **2.4.1. ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO EM MOMENTO INOPORTUNO.**

O crescimento acelerado da unidade de negócios de "Varejo - Lojas Físicas" contribuiu para o estreitamento dos níveis de capital da empresa, uma vez que demandam alto grau de investimento e retornos a longo prazo.

Com a escassez de crédito e estoque após o incêndio, a empresa não conseguiu obter financiamento de longo prazo a níveis saudáveis e precisou recorrer ao endividamento de curto prazo e capital de giro próprio para sustentar a operação.

#### **2.4.2. PERDA DE RENTABILIDADE NAS VENDAS.**

Com objetivo de buscar a recomposição do caixa, a RECUPERANDA passou então a recorrer a vendas com menor grau de rentabilidade. Tal estratégia apenas foi eficaz no curtíssimo prazo, não conseguindo se sustentar pela falta de crédito junto aos fornecedores.

#### **2.4.3. QUEM FAZ TUDO, NÃO FAZ NADA.**

O rápido crescimento do varejo físico trouxe desafios maiores do que os mapeados inicialmente. Foi necessário muito esforço e dedicação da RECUPERANDA para solucionar os problemas das lojas físicas, que foram desde treinamento e rotatividade dos funcionários à um redesenho logístico e compras para abastecimento das lojas.

Com tantas intempéries, foram deixados de lado algumas estratégias vencedoras que fizeram com que a empresa chegasse aonde chegou.

#### **2.4.4. ELEVADO GRAU DE IMOBILIZAÇÃO.**

Frente a expansão rápida de suas unidades de negócios, a RECUPERANDA utilizou recursos para construção e retrofit de 15 lojas físicas, 2 CD e uma filial em um parque de fulfillment. Esse ostensivo aumento da estrutura física, chegando a 18 (dezoito) filiais em 5 cidades entre os estados de São Paulo e Rio de Janeiro, impactaram no fluxo de caixa da empresa, principalmente frente aos impactos negativos sofridos pelo negócio no período.

#### **2.4.5. MUDANÇAS NAS FERRAMENTAS DIGITAIS.**



A decisão de substituir toda estrutura digital por uma mais moderna e eficaz demandou expressivo investimento financeiro e humano. As principais mudanças foram de tecnologia do e-commerce para "VTEX IO", uma linguagem nova de programação *low-code*, que proporciona mais velocidade e melhor performance.

A mudança completa do CRM para um ecossistema maior e mais complexo, utilizando a plataforma da SALESFORCE, teve alguns imprevistos de comunicação tecnológica no caminho, o que gerou um atraso de 12 meses no projeto. Isso fez com que a RECUPERANDA ficasse sem a totalidade de sua comunicação e engajamento de seus clientes através de canais de e-mail marketing, ads personalizados, SMS e gestão automatizada dos clientes.

### **3. MEIOS DA RECUPERAÇÃO – REESTRUTURAÇÃO DA EMPRESA.**

A RECUPERANDA vem trabalhando arduamente para redução de custos e despesas visando à lucratividade necessária para permitir a liquidação de seus débitos e manutenção da sua viabilidade no médio e longo prazo. O resgate da credibilidade junto aos colaboradores e fornecedores, tem sido uma das prioridades da empresa.

Após o pedido de recuperação judicial feito pela CIRÚRGICA foi desenvolvido um plano de reestruturação financeiro-operacional, com medidas já adotadas ou em fase de implementação pela administração, conforme a seguir detalhado.

#### **Área Operacional**

- Renegociação de contratos de locação de imóveis, com redução inicial de 10-20% em cada contrato;
- Readequação logística: novas transportadoras;
- Plano de redução de custos fixos mediante análise dos processos organizacionais, para melhoria da margem de contribuição;
- Readequação do modelo de compras com base em indicadores de giro de mercadoria e margem;
- Fechamento de 4 (quatro) lojas que ainda estavam em período de maturação;

#### **Área Administrativa**

- Renegociação de contratos de serviços terceirizados;
- Redução das despesas operacionais: a empresa realizou redução do quadro de colaboradores na área administrativa, otimizando o seu esforço operacional;
- Fortalecimento de uma Cultura Organizacional meritocrática, valorizando o plano de carreira com base em resultados, melhoria no processo de seleção visando uma melhor eficiência custo x retorno de cada colaborador;



- Reorganização do organograma da empresa, em busca de uma maior responsabilidade estratégica e aderência das ações aos planos;
- Formação de novas diretrizes de administração, acompanhamento e feedbacks individuais para melhor suporte a todas as áreas;

#### **Área Comercial**

- Reestruturação da área comercial: redesenho de perfis de trabalho, formação de nova equipe de vendas;
- Reestruturação de políticas e estruturas comerciais;
- Plano orçamentário de projeto, com atualizações mensais;
- Plano de ação para parcerias estratégicas com fornecedores;
- Reformulação de política de preços;
- Retomar participação no mercado - Market Share - através de políticas de ampliação de vendas e recuperação de clientes;
- Redução orçamentária em Marketing, com foco maior para conversão;

#### **Área Financeira**

- Gestão, prevenção e mitigação da inadimplência - reformulação da área de cobrança e crédito;
- Busca de novas linhas de financiamento menos onerosas e mais adequadas;
- Reestruturação da dívida de curto prazo e desalavancagem financeira;
- Retomada da confiança junto a fornecedores para obtenção de linhas de crédito e retomada do fornecimento;
- Criação de auditoria interna para avaliação recorrente de resultados, despesas e custos fixos;
- Mudança na diretriz de investimento CAPEX e OPEX visando uma maior rentabilidade de curto prazo para soerguimento da RECUPERANDA;
- Criação de um núcleo de "Cobrança Ativa", buscando a redução da inadimplência;

Outros meios de recuperação judicial poderão ser executados, tais como:

- Antecipação de recebíveis nos períodos em que apresentar Fluxo de caixa Líquido(FCL) negativo;
- Realização de Joint ventures com outras empresas;
- Renegociação da dívida perante os credores sujeitos a RJ;
- A RECUPERANDA poderá contar a qualquer momento com o apoio financeiro, estratégico e administrativo de novos investidores que, sob determinadas condições, se proponham a adquirir parte e/ou totalidade da empresa e/ou negócios e/ou realizar investimentos através de fusão, joint venture e/ou outras modalidades de parceria comercial;



- A RECUPERANDA poderá obter linhas de financiamento bancários de qualquer natureza, créditos estes que serão considerados extraconcurrais, ou seja, não estão sujeitos ao concurso de credores da Recuperação Judicial.

Outrossim, todas as medidas reestruturantes citadas no Art 50 da LRF poderão ser adotadas a qualquer tempo.

#### 4. PRIMEIRA RELAÇÃO DE CREDORES.

O quadro de credores da RECUPERANDA é predominantemente composto por instituições financeiras e fornecedores. Com relação aos créditos, observa-se que em sua grande maioria são originários de estreito e antigo relacionamento comercial.

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

Em havendo qualquer alteração na listagem, seja com a inclusão de novos créditos, seja com ajustes de valores, todos os eventuais novos créditos serão acomodados na proposta de pagamento aprovada pela Assembleia Geral de Credores ("ACG").

A relação de credores encontra-se assim dividida:

PRIMEIRA RELAÇÃO DE CREDORES		
Classe I - Trabalhista	R\$ 115.824,11	1,69%
Classe II - Credores com Garantia Real	R\$ 0,00	0,00%
Classe III - Quirografia	R\$ 6.360.730,14	92,85%
Classe IV - ME/EPP	R\$ 373.733,53	5,46%
<b>TOTAL GERAL</b>	<b>R\$ 6.850.287,78</b>	<b>100,00%</b>



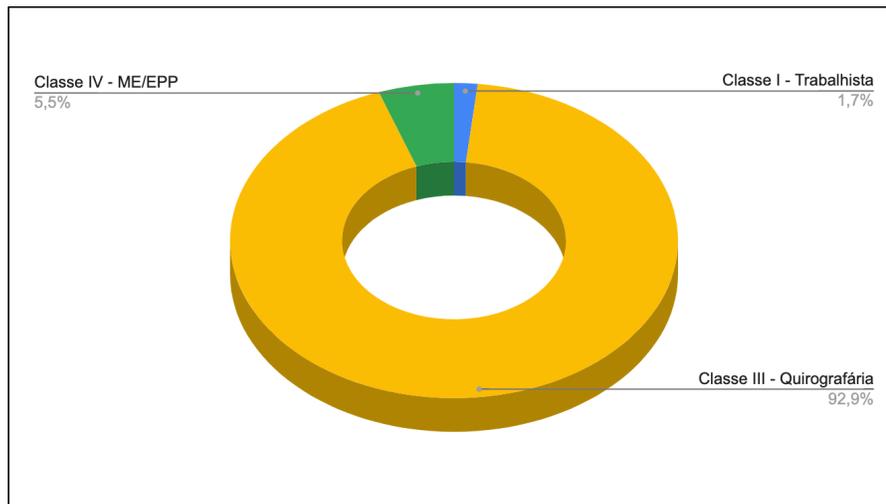


Figura 15 - Gráfico de representatividade por classe de credores

#### 4.3. CLASSE DE CREDORES.

O presente PRJ dá tratamento a todos os créditos sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial (LRF Art. 49), ainda que possam existir créditos pendentes de liquidação (os quais também serão por este abrangidos, observadas as disposições específicas).

Quanto à classificação dos créditos, é necessário atentar para as seguintes observações.

Para fins de composição de quórum mínimo para a instalação da Assembleia Geral de Credores (AGC), serão observados os critérios definidos no Art. 41 da LRF:

“Art. 41 A Assembleia-Geral será composta pelas seguintes classes de credores:  
 I – titulares de créditos derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidentes de trabalho;  
 II – titulares de créditos com garantia real;  
 III – titulares de créditos quirografários com privilégio especial, com privilégio geral ou subordinados;  
 IV – titulares de créditos enquadrados como microempresas ou empresas de pequeno porte.”

Deste modo, no que diz respeito à verificação dos quóruns de instalação e deliberação, bem como para a tomada de votos, os credores serão divididos nas quatro classes especificadas nos incisos do Art. 41 acima transcrito, em cumprimento ao que determina o Art. 45 da Lei 11.105/2005.

No caso da RECUPERANDA, a relação de credores é composta por 03 (três) classes:



- Trabalhistas (Classe I);
- Quirografários (Classe III);
- Microempresa – ME e Empresa de Pequeno Porte - EPP (Classe IV).

O plano foi concebido levando-se em consideração as projeções de fluxo de caixa. As referidas projeções foram elaboradas partindo dos relatórios gerenciais e contábeis da RECUPERANDA, assim como a relação de credores estabelecida.

A seguir será detalhada a proposta de pagamento de cada uma das classes de credores.

## 5. PROPOSTA DE PAGAMENTO AOS CREDORES DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

### 5.1. CLASSE TRABALHISTA - CLASSE I

Art. 54. O plano de recuperação judicial não poderá prever prazo superior a 1 (um) ano para pagamento dos créditos derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidentes de trabalho vencidos até a data do pedido de recuperação judicial.

§ 1º. O plano não poderá, ainda, prever prazo superior a 30 (trinta) dias para o pagamento, até o limite de 5 (cinco) salários-mínimos por trabalhador, dos créditos de natureza estritamente salarial vencidos nos 3 (três) meses anteriores ao pedido de recuperação judicial.

5.1.1 Com fulcro no art. 54 da Lei 11.101/15, acima transcrito, destaca-se a forma de pagamento da Classe I:

- a) Verbas estritamente salariais, limitadas a 05 (cinco) salários-mínimos por credor, serão pagas em até 30 (trinta) dias contados da publicação da homologação do Plano de Recuperação Judicial aprovado na Assembleia Geral de Credores, conforme parágrafo 5.3.3.
- b) O saldo entre o valor do crédito, conforme conste da relação de credores, e o valor que tenha sido pago em cumprimento ao art. 54 § 1º da LFR, será pago conforme condições abaixo:
  - **Deságio:** será aplicado deságio de 70% (setenta por cento) na dívida sujeita a RJ.
  - **Pagamento:** será equivalente a 30% (trinta por cento) do valor da dívida sujeita a RJ
  - **Carência:** Não há carência para essa classe.



- **Forma de pagamento:** O pagamento será efetuado integralmente nos primeiros 12 meses em parcelas fixas e iguais, a contar da data de homologação deste plano. Sendo efetuado o pagamento no 10º dia útil de cada mês, conforme parágrafo 5.3.3
- **Sistema de amortização:** SAC (sistema de amortização constante).

5.1.2 Cumpre ressaltar que: (i) todos os acordos firmados na esfera trabalhista serão cumpridos; e (ii) a previsão de liquidação dessa classe, considerando as premissas utilizadas, é de 1 (um) ano após a homologação da aprovação do PRJ, conforme parágrafo 5.3.3.

## 5.2. CLASSE DOS CREDORES QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE III E CLASSE IV

5.2.1 Para a Classe Quirografária é feita uma única proposta de pagamento extensiva a todos os credores das Classes III e IV - Proposta essa denominada "*Credores Quirografários - Proposta Geral*". Apresenta-se, a seguir, a proposta de pagamento para a classe.

### 5.2.1. PROPOSTA GERAL

#### Créditos até R\$ 40.000 (quarenta mil reais)

5.2.1.1 Os credores que possuam até R\$ 40.000 (quarenta mil reais) de créditos sujeitos ao concurso de credores da RJ, receberão seus créditos, conforme abaixo:

- **Deságio:** será aplicado deságio de 80% (oitenta por cento) na dívida sujeita a RJ.
- **Pagamento:** será equivalente a 20% (vinte por cento) do valor da dívida sujeita a RJ.
- **Correção e Juros:** Os valores serão corrigidos a taxa de atualização TR + juros de 2% (dois por cento) ao ano.
- **Carência:** 6 (seis) meses, após a publicação da homologação do Plano.
- **Forma de pagamento:** O pagamento será após o período de carência, em 6 parcelas mensais e fixas e iguais. Os pagamentos serão realizados em parcelas mensais no 10º dia útil de cada mês, conforme parágrafo 5.3.3.
- **Sistema de amortização:** SAC (sistema de amortização constante)



### Créditos acima de R\$ 40.000 (quarenta mil reais)

5.2.1.2. Os credores que possuam o valor igual ou acima de R\$ 40.000 (quarenta mil reais) de créditos sujeitos ao concurso de credores da RJ, receberão seus créditos, conforme abaixo:

- **Deságio:** será aplicado deságio de 80% (oitenta por cento) na dívida sujeita a RJ.
- **Pagamento:** será equivalente a 20% (vinte por cento) do valor da dívida sujeita a RJ.
- **Carência:** 12 meses, após a publicação da homologação do PRJ.
- **Forma de pagamento:** O pagamento será efetuado em 84 (oitenta e quatro) meses, iniciados após o período de carência. Os pagamentos serão realizados em parcelas mensais no 10º dia útil de cada mês, conforme parágrafo 5.3.3.
- **Correção e Juros:** Os valores serão corrigidos a taxa de atualização TR + juros de 2% (dois por cento) ao ano.
- **Sistema de amortização:** SAC (sistema de amortização constante)

### 5.2.2. PROPOSTAS OPTATIVAS PARA CREDITORES PARCEIROS.

#### Condições Gerais da Proposta Optativa

5.2.2.1 No intuito de proporcionar aos credores parceiros a possibilidade de recebimento com deságio menor sobre a dívida, juntamente com a aceleração na liquidação do passivo, a RECUPERANDA propõe uma forma opcional de pagamento, cujo início ocorrerá a partir da data da publicação da homologação do Plano de Recuperação Judicial.

5.2.2.2 Todos os credores da Classe Quirografária (Classes III e IV) poderão optar por receber seus créditos sujeitos a RJ, aderindo às propostas apresentadas neste capítulo - "Proposta Optativa".

5.2.2.3 Os credores poderão declarar sua opção em até 15 (quinze) dias após a publicação da homologação do Plano de Recuperação Judicial, firmando o Termo de Adesão disponibilizado nos Anexos I e II e enviando o referido termo assinado via Email ao endereço eletrônico do Administrador Judicial ([lleite@lnradvogados.com](mailto:lleite@lnradvogados.com)) e da RECUPERANDA ([rj@grupomaconequi.com.br](mailto:rj@grupomaconequi.com.br)). Ultrapassado tal prazo, o credor ainda poderá aderir à Proposta Optativa, a critério da RECUPERANDA, através da assinatura do Termo de Adesão.



5.2.2.4 A adesão dos credores a esta Proposta Optativa não os excluirá do recebimento pela Proposta Geral de pagamento (item 5.2.1). O benefício desta Proposta Optativa de redução do deságio e aceleração de pagamento do crédito vigorará por tempo indeterminado, limitado o recebimento de cada credor a 100% (cem por cento) da dívida inscrita na Recuperação Judicial.

5.2.2.5 O credor que aderir à Proposta Optativa nos termos desta cláusula, poderá renunciar a qualquer momento a continuidade de fornecimento de produtos ou serviços, passando a receber seu crédito exclusivamente conforme Proposta Geral apresentada no PRJ. Os valores apurados durante o período da Proposta Optativa serão liquidados normalmente até a data da efetiva desistência, que deverá ser comunicada ao Administrador Judicial ([lleite@Inradvoogados.com](mailto:lleite@Inradvoogados.com)) e à RECUPERANDA [rj@grupomaconequi.com.br](mailto:rj@grupomaconequi.com.br) .

5.2.2.6 Os credores que não declararem a sua opção no prazo e formas estabelecidos no presente documento, receberão seus créditos através da proposta de pagamento apresentada no item 5.2.1 - Proposta Geral.

5.2.2.7 As propostas optativas serão apresentadas através de duas subclasses de credores criadas para a Classe Quirografária (Classes III e IV), quais sejam (i) Instituições Financeiras e (ii) Fornecedores de Produtos e Serviços.

→ **Subclasse Optativa Quirografários 1 - Instituições Financeiras.**

5.2.2.8 As instituições financeiras credoras na recuperação judicial que se propuserem a fornecer novos empréstimos à RECUPERANDA para fomentar a compra de mercadorias, poderão receber os créditos arrolados na RJ com menor deságio.

5.2.2.9 Os novos contratos de empréstimo/fomento terão como índice de atualização monetária baseada na taxa de até no máximo 150% do CDI (Certificado de depósito interbancário). Para cada operação de empréstimo realizada, o credor poderá efetuar a retenção de, no máximo, 10% (dez por cento), do valor total da operação, até o limite da dívida arrolada na Recuperação Judicial.

5.2.2.10 Para se beneficiar da forma acelerada de pagamento acima descrita, os credores financeiros deverão conceder novas linhas de crédito, tais como desconto de recebíveis, fomento mercantil, conta garantida, capital de giro, financiamentos de bens, entre outros.

5.2.2.11 Em caso de substituição de créditos da RECUPERANDA perante aquela instituição financeira, serão considerados novos créditos apenas aqueles que excederem os valores anteriormente concedidos em empréstimo, conforme arrolados na Recuperação Judicial.



5.2.2.12 Em sendo aceito pela RECUPERANDA e efetivamente concedido o novo empréstimo, os valores objeto de retenção pela instituição financeira na forma do parágrafo 5.2.2.9 acima funcionarão como benefício de redução do deságio aplicado ao crédito original. Haverá possibilidade de redução do deságio até o pagamento de 100% da dívida inscrita no PRJ.

5.2.2.13 Os contratos de empréstimos e/ou de recebíveis desses recursos terão sua remuneração pactuada livremente entre as partes a cada empréstimo, inclusive no que tange ao percentual que será destinado à redução do deságio do crédito original arrolado na recuperação judicial.

5.2.2.14 Não há obrigação por parte da RECUPERANDA em adquirir linhas de crédito destes credores. Caberá a RECUPERANDA, a avaliação e análise das condições oferecidas, se estas atenderem às necessidades da empresa. Entendendo que as condições oferecidas não são vantajosas, poderá recusar a proposta e/ou oferecer contraproposta, respeitando sempre as disposições deste PRJ.

**→ Subclasse Optativa Quirografários 2 – Fornecedores de Produtos e Serviços**

5.2.2.15 Poderão aderir a esta subclasse os credores que continuarem a fornecer produtos e serviços para RECUPERANDA durante a recuperação judicial. Essa cláusula institui um termo de parceria que consolida um acordo de cooperação entre as partes.

5.2.2.16 Serão considerados credores fornecedores parceiros (“Fornecedor Parceiro”) aqueles que aderirem e que mantiverem o fornecimento de bens e a prestação de serviços, de acordo com os requisitos elencados nesta subclasse optativa.

5.2.2.17 Para poder se beneficiar das condições especiais previstas nesta subclasse optativa o credor deverá manter o fornecimento de produtos e serviços, em iguais ou melhores condições e prazos praticados junto à RECUPERANDA, de acordo com as últimas três faturas imediatamente anteriores ao pedido de Recuperação Judicial. Cumpridas tais exigências e firmado o Termo de Adesão os credores se habilitarão como Fornecedor Parceiro e farão jus ao benefício da redução do deságio e amortização acelerada, que será aplicado ao crédito original arrolado na RJ, a partir de cada nova transação comercial realizada com a RECUPERANDA.

5.2.2.18 Entende-se como condições iguais ou melhores, valores iguais ou menores que aqueles anteriormente praticados e/ou prazos iguais ou mais alongados, sem incidência de juros, que beneficiarão o soerguimento da RECUPERANDA.

5.2.2.19 Não há obrigação por parte da RECUPERANDA em efetuar compras ou adquirir linhas de crédito destes credores. Caberá a RECUPERANDA a avaliação das condições oferecidas

37



pelo credor, analisando se estas atendem às suas necessidades e se a conjuntura oferecida se ajusta às praticadas mercadologicamente. Entendendo que as condições oferecidas não são vantajosas, poderá recusar a proposta e/ou oferecer contraproposta, respeitando sempre as disposições deste PRJ.

#### **Benefício da redução do deságio e amortização acelerada**

5.2.2.20 O Fornecedores Parceiros que cumprirem os requisitos deste PRJ e firmarem o Termo de Adesão previsto nas Condições Gerais da Proposta Optativa terão os seguintes benefícios:

5.2.2.21 Para cada nova fatura de venda ou serviço emitida pelo Fornecedor Parceiro, parte do valor da fatura será aplicada como redução do deságio do crédito original e aceleração para quitação do crédito sujeito a RJ, limitado a 100% (cem por cento) da dívida inscrita na RJ, conforme tabela e percentuais abaixo descritos:

<b>Prazo Médio Mínimo de pagamento da fatura</b>	<b>Redução de Deságio</b>	<b>Percentual Acelerado (%)</b>	<b>TOTAL</b>
à Vista	0,50%	0,00%	<b>0,50%</b>
30 dias	1,50%	0,50%	<b>2,00%</b>
60 dias	2,50%	1,00%	<b>3,50%</b>
90 dias	3,00%	1,50%	<b>4,50%</b>
Igual ou Melhor*	2,00%	1,50%	<b>3,50%</b>

\*Entende-se por Igual ou Melhor a prática de condições iguais ou melhores de preço e prazo, consideradas as três últimas faturas imediatamente anteriores ao pedido de Recuperação Judicial emitidas pelo Fornecedor Parceiro.

5.2.2.22 O pagamento do benefício de cada nota de produto ou serviço será realizado conforme percentuais acima, na data do vencimento de cada parcela especificada na referida nota de produto ou serviço.

5.2.2.23 O benefício de redução do deságio visa diminuir o montante da dívida que sofreu deságio na forma deste PRJ, possibilitando o Fornecedor Parceiro reduzir o deságio integralmente, ou seja, possibilitando o recebimento integral do crédito arrolado na Recuperação Judicial.

5.2.2.24 Por sua vez, o benefício da amortização acelerada permite que o Fornecedor Parceiro receba os valores devidos na forma da Proposta Geral de forma antecipada, em menor período do que o previsto.



### 5.3. DA FORMA DE PAGAMENTO E LIMITAÇÕES.

5.3.1 Todos os pagamentos serão efetuados através de depósito bancário, cabendo ao credor indicar à RECUPERANDA os dados de sua conta corrente para pagamento, na forma estabelecida neste PRJ. O credor deverá informar a conta corrente para receber os valores em até 30 (trinta) dias antes da data do pagamento previsto, em correspondência eletrônica dirigida à Administração Judicial ([lleite@lnradvogados.com](mailto:lleite@lnradvogados.com)) e à RECUPERANDA [rj@grupomaconequi.com.br](mailto:rj@grupomaconequi.com.br). Em caso de eventual não indicação da conta bancária, por responsabilidade do credor, o não pagamento não será considerado descumprimento do PRJ.

5.3.2 Os pagamentos serão realizados de forma linear, o que significa que o montante projetado para quitação mensal pela RECUPERANDA, será distribuído de forma igualitária pela quantidade de credores com saldo devedor ainda pendente de recebimento. Na medida em que o crédito sujeito à recuperação judicial de um credor é quitado, o montante que seria destinado à sua parcela é redistribuído igualmente pela quantidade de credores com saldo positivo, o que resulta em um aumento da parcela a ser paga no mês subsequente.

5.3.3 Os pagamentos do PRJ terão início 30 (trinta) dias após a data da publicação da homologação do PRJ, sempre no 10º dia útil de cada mês, de forma a viabilizar que a RECUPERANDA organize os pagamentos conforme adesão às Propostas Optativas.

5.3.4 Caso o credor não informe os dados da conta bancária até o prazo acima destacado, o início da contagem dos prazos para pagamento será postergado para a partir do momento que o credor informar seus dados bancários.

5.3.5 Na hipótese de qualquer pagamento ou ato que estiver previsto para ser realizado pela RECUPERANDA em dia não útil (entendido como sábado, domingo, feriados nacionais ou qualquer outro dia que a instituição bancária em Resende e Rio de Janeiro não funcione ou esteja autorizadas a não funcionar), o referido pagamento poderá ser realizado no primeiro dia útil subsequente, sendo considerado como realizado na data prevista.

5.3.6 Com o intuito de privilegiar o pagamento aos credores submetidos à recuperação judicial, até a quitação de todos estes credores a empresa não poderá distribuir ou constituir reserva para pagamento de lucros aos seus sócios.

5.3.7 Para preservação da atividade empresarial da RECUPERANDA, o valor destinado ao pagamento dos credores quirografários não poderá, sob hipótese alguma, ultrapassar o montante equivalente a 3% (três por cento) da receita bruta apurada no mês antecedente ao pagamento. Caso o valor previsto para pagamento dos credores quirografários supere esse percentual, será adotado uma redução linear entre os credores.



## **6. EFEITOS DO PRJ E DISPOSIÇÕES.**

### **6.1 Novação**

Todos os créditos são novados por este PRJ e serão pagos na forma por ele estabelecida. Após a referida novação, todas as obrigações, covenants, índices financeiros, hipóteses de vencimento antecipado, multas, bem como outras obrigações e garantias que sejam incompatíveis com as condições deste PRJ deixarão de ser aplicáveis.

Além disso, o artigo 59, da Lei nº 11.101/2005 determina que a aprovação do Plano de Recuperação Judicial pelos credores implica em novação dos créditos anteriores ao pedido e obriga o devedor e todos os credores a ele sujeitos, sem prejuízo das garantias, observado o disposto no §1<sup>o</sup> do Artigo 50 da referida Lei.

### **6.2 Novos Créditos**

Na hipótese de serem reconhecidos novos créditos concursais, por decisão judicial ou acordo entre as partes, tais créditos serão pagos na forma prevista neste PRJ, de acordo com a Classe e condições em que forem classificados.

### **6.3 Extinção das ações judiciais.**

Após a aprovação do Plano de Recuperação Judicial, deverão ser extintas todas as ações de cobrança, ações monitórias, execuções judiciais ou quaisquer outras medidas judiciais ajuizadas contra a RECUPERANDA, referente aos créditos sujeitos à Recuperação Judicial e que tenham sido novados pelo Plano aprovado, com a liberação de todas e quaisquer penhoras existentes até a data da homologação da aprovação do PRJ.

Somente não serão extintas as ações que estiverem demandando quantia ilíquida exclusivamente em relação a créditos da RJ, com o objetivo de inclusão do crédito na Relação de Credores, nos termos do art. 6º, § 1º da LRF, as quais serão extintas após o trânsito em julgado da decisão que definir a quantia líquida devida.

Os credores não poderão ajuizar novas ações de cobrança, execução ou de qualquer outro título no intuito de reaver os créditos incluídos na Recuperação Judicial, ainda que cedidos a terceiros, por endosso ou cessão de crédito, ou relativos ao período abrangido pela Recuperação Judicial, salvo no caso de eventual descumprimento do Plano, nos termos dos artigos 58 e 59 da Lei nº 11.101/2005.

---

<sup>4</sup> § 1º Na alienação de bem objeto de garantia real, a supressão da garantia ou sua substituição somente serão admitidas mediante aprovação expressa do credor titular da respectiva garantia.



No caso de interposição de ação em razão dos créditos referidos no parágrafo acima, não poderá o patrimônio da RECUPERANDA e dos seus devedores solidários sofrer qualquer espécie de ônus na tentativa de cumprimento de ato executório.

#### **6.4 Cancelamento dos protestos**

A homologação judicial do PRJ implicará no cancelamento de todo e qualquer protesto junto a Cartórios de Títulos e Documentos que tenha origem em créditos concursais, bem como na exclusão definitiva do nome da RECUPERANDA nos registros de quaisquer órgãos de proteção ao crédito quando o apontamento se originar de crédito concursal.

Os protestos deverão ser baixados por meio de ofícios expedidos aos Cartórios e órgãos competentes para a realização das baixas e cancelamentos. Nas baixas e cancelamentos, incluir-se-á todos os protestos e apontamentos realizados em nome dos devedores coobrigados.

#### **7. CONCLUSÃO.**

O Plano de Recuperação Judicial proposto atende aos princípios da Lei de Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (Lei no. 11.101, de 9 de fevereiro de 2005), garantindo os meios necessários para a continuidade e a recuperação econômica e financeira da RECUPERANDA, com fundamento em planilhas financeiras de projeções contábeis e de fluxo de caixa, comprovando a probabilidade de pagamento aos credores e viabilidade econômica da empresa.

Por certo, a recuperação financeira da RECUPERANDA é medida que trará benefícios à sociedade como um todo, através de geração de empresas e riqueza ao país. Portanto, para o sucesso e concretização das projeções, se faz necessário que as condições propostas no PRJ sejam aprovadas e as premissas elencadas no documento sejam cumpridas a rigor.

É importante observar que o risco é inerente a qualquer empreendimento e a incerteza inerente a qualquer projeção. Por esse motivo, procurou-se de forma transparente adotar premissas cautelosas, a fim de não comprometer a realização do esforço a ser empregado.

Ainda, caso seja necessário, na forma da lei e de maneira justificada, o plano de recuperação poderá sofrer futuras alterações, como modificação das propostas aqui declaradas.

Cabe esclarecer que todas as informações que fundamentaram a elaboração do PRJ, assim como dados contábeis, projeções e análises foram fornecidas pela RECUPERANDA. Da



mesma forma, as afirmações e opiniões aqui expressadas refletem exclusivamente seu entendimento dos fatos que levaram a requerer a sua recuperação judicial.



## LISTA DE DOCUMENTOS E ANEXOS

- ANEXO I** TERMO DE ADESÃO CREDORES PARCEIROS – INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS
- ANEXO II** TERMO DE ADESÃO CREDORES PARCEIROS – FORNECEDORES DE PRODUTOS E SERVIÇOS
- ANEXO III** LAUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA
- ANEXO IV** LAUDO DE AVALIAÇÃO DE BENS E ATIVOS DA RECUPERANDA
- ANEXO V** QUADRO DEMONSTRATIVOS DA EVOLUÇÃO DOS PAGAMENTOS DO CREDORES QUIROGRAFÁRIOS



## ANEXO I

### TERMO DE ADESÃO CREDORES PARCEIROS

#### Subclasse Optativa Quirografários 1 - Instituições Financeiras

[CREDOR], [qualificação completa], vem, por meio do presente instrumento, no âmbito do processo de recuperação judicial da CIRURGICA RIO DE JANEIRO LTDA - ME, em curso perante a 4ª Vara Empresarial da Comarca da Capital/RJ – autos de nº 0850558-66.2022.8.19.0001 – nos termos do Plano de Recuperação Judicial (“PRJ”) devidamente aprovado na assembleia geral de credores realizada em XX.XX.XXXX e homologado por decisão de Id. XX em XX.XX.XXXX, publicado no Diário Oficial do Poder Judiciário do Estado do Rio de Janeiro em XX.XX.XXXX (“PRJ”), na qualidade de Credor Quirografário, tal como definido no PRJ, declarar, para os devidos fins, que por livre e espontânea vontade (i) opta e concorda em receber o pagamento dos seu crédito nos termos estabelecidos para a Subclasse Optativa Quirografários 1 - Instituições Financeiras (Item 5.2.2).

Declara, por fim, que tem pleno conhecimento de todos os demais termos e condições do PRJ, e que o subscritor abaixo indicado possui poderes de representação, especialmente aqueles necessários para firmar o presente termo.

[Local], [XX] de [XXX] de [XXXX]

\_\_\_\_\_  
[NOME DO CREDOR // NOME e CARGO DO REPRESENTANTE LEGAL]

*(O presente termo deverá estar acompanhado de documentos comprobatórios dos poderes do(s) signatário(s), e em caso de procurador a procuração deverá conter poderes específicos para assinatura do presente termo de adesão)*



## ANEXO II

### TERMO DE ADESÃO CREDORES PARCEIROS

#### Subclasse Optativa Quirografários 2 - Fornecedores de Produtos e Serviços

[CREDOR], [qualificação completa], vem, por meio do presente instrumento, no âmbito do processo de recuperação judicial da CIRURGICA RIO DE JANEIRO LTDA - ME, em curso perante a 4ª Vara Empresarial da Comarca da Capital/RJ – autos de nº 0850558-66.2022.8.19.0001 – nos termos do Plano de Recuperação Judicial (“PRJ”) devidamente aprovado na assembleia geral de credores realizada em XX.XX.XXXX e homologado por decisão de Id. XX em XX.XX.XXXX, publicado no Diário Oficial do Poder Judiciário do Estado do Rio de Janeiro em XX.XX.XXXX (“PRJ”), na qualidade de Credor Quirografário, tal como definido no PRJ, declarar, para os devidos fins, que por livre e espontânea vontade (i) opta e concorda em receber o pagamento dos seu crédito nos termos estabelecidos para a Subclasse Optativa Quirografários 2 - Fornecedoros de Produtos e Serviços (Item 5.2.2).

Declara, por fim, que tem pleno conhecimento de todos os demais termos e condições do PRJ, e que o subscritor abaixo indicado possui poderes de representação, especialmente aqueles necessários para firmar o presente termo.

[Local], [XX] de [XXX] de [XXXX]

\_\_\_\_\_  
[NOME DO CREDOR // NOME e CARGO DO REPRESENTANTE LEGAL]

***(O presente termo deverá estar acompanhado de documentos comprobatórios dos poderes do(s) signatário(s), e em caso de procurador a procuração deverá conter poderes específicos para assinatura do presente termo de adesão)***



**ANEXO III**  
**LAUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA**

**Tabela 1 - Demonstração de Resultados Projetados**

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8
<b>Receita</b>	<b>20.118.135</b>	<b>23.890.184</b>	<b>25.549.441</b>	<b>26.169.418</b>	<b>26.804.439</b>	<b>27.454.869</b>	<b>28.121.082</b>	<b>28.803.462</b>
Impostos sobre Venda	(2.414.176)	(2.866.822)	(3.065.933)	(3.140.330)	(3.216.533)	(3.294.584)	(3.374.530)	(3.456.415)
<b>Receita Líquida</b>	<b>17.703.958</b>	<b>21.023.362</b>	<b>22.483.508</b>	<b>23.029.088</b>	<b>23.587.906</b>	<b>24.160.285</b>	<b>24.746.553</b>	<b>25.347.047</b>
Custo Mercadoria Vendida	(11.064.974)	(13.139.601)	(14.052.192)	(14.393.180)	(14.742.441)	(15.100.178)	(15.466.595)	(15.841.904)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>6.638.984</b>	<b>7.883.761</b>	<b>8.431.315</b>	<b>8.635.908</b>	<b>8.845.465</b>	<b>9.060.107</b>	<b>9.279.957</b>	<b>9.505.142</b>
<b>Total de Despesas</b>	<b>(5.903.032)</b>	<b>(6.524.702)</b>	<b>(6.930.959)</b>	<b>(7.028.400)</b>	<b>(7.127.593)</b>	<b>(7.228.574)</b>	<b>(7.331.380)</b>	<b>(7.436.048)</b>
- Administrativas	(3.361.131)	(3.592.681)	(3.829.443)	(3.863.902)	(3.898.733)	(3.933.939)	(3.969.527)	(4.005.499)
- Comerciais	(2.521.783)	(2.908.130)	(3.075.966)	(3.138.329)	(3.202.056)	(3.267.180)	(3.333.733)	(3.401.746)
- Tributárias	(20.118)	(23.890)	(25.549)	(26.169)	(26.804)	(27.455)	(28.121)	(28.803)
<b>Resultado Operacional</b>	<b>735.952</b>	<b>1.359.059</b>	<b>1.500.356</b>	<b>1.607.508</b>	<b>1.717.871</b>	<b>1.831.532</b>	<b>1.948.577</b>	<b>2.069.094</b>
Crédito não sujeito a RJ	(713.949)	(473.073)	(509.969)	(522.344)	(535.019)	(548.001)	(561.299)	(574.919)
<b>Despesas PRJ</b>	<b>(597.077)</b>	<b>(632.966)</b>	<b>(426.566)</b>	<b>(327.566)</b>	<b>(279.566)</b>	<b>(279.566)</b>	<b>(279.566)</b>	<b>(279.566)</b>
<b>EBTIDA</b>	<b>(575.073)</b>	<b>253.020</b>	<b>563.821</b>	<b>757.598</b>	<b>903.287</b>	<b>1.003.965</b>	<b>1.107.712</b>	<b>1.214.608</b>
<b>IRRF + CSSL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>(80.280)</b>	<b>(233.583)</b>	<b>(283.117)</b>	<b>(317.348)</b>	<b>(352.622)</b>	<b>(388.967)</b>
CSSL	0	0	(23.898)	(68.184)	(81.296)	(90.357)	(99.694)	(109.315)



Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8
IRPJ	0	0	(39.829)	(113.640)	(135.493)	(150.595)	(166.157)	(182.191)
ADICIONAL IRPJ	0	0	(16.553)	(51.760)	(66.329)	(76.396)	(86.771)	(97.461)
<b>Resultado Final</b>	<b>(575.073)</b>	<b>253.020</b>	<b>483.541</b>	<b>524.015</b>	<b>620.169</b>	<b>686.617</b>	<b>755.090</b>	<b>825.642</b>

**Tabela 2 - Fluxo de Caixa**

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8
Saldo Inicial	500.000							
Free Cash Flow	(75.073)	177.947	661.488	1.185.503	1.805.672	2.492.289	3.247.378	4.073.020

**Tabela 3 - Despesas Comerciais**

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8
Salários	(665.831)	(726.138)	(751.091)	(760.154)	(769.326)	(778.609)	(788.004)	(797.512)
Encargos s/ Salários	(226.383)	(246.887)	(255.371)	(258.452)	(261.571)	(264.727)	(267.921)	(271.154)
Marketing	(100.591)	(119.451)	(127.747)	(130.847)	(134.022)	(137.274)	(140.605)	(144.017)
Brindes/ Doações	(20.118)	(23.890)	(25.549)	(26.169)	(26.804)	(27.455)	(28.121)	(28.803)
Frete S/ Venda	(201.181)	(238.902)	(255.494)	(261.694)	(268.044)	(274.549)	(281.211)	(288.035)
Comissões S/ Vendas Interno	(100.591)	(119.451)	(127.747)	(130.847)	(134.022)	(137.274)	(140.605)	(144.017)
Comissões S/ Vendas Externo	(1.207.088)	(1.433.411)	(1.532.966)	(1.570.165)	(1.608.266)	(1.647.292)	(1.687.265)	(1.728.208)



<b>Total</b>	<b>(2.521.783)</b>	<b>(2.908.130)</b>	<b>(3.075.966)</b>	<b>(3.138.329)</b>	<b>(3.202.056)</b>	<b>(3.267.180)</b>	<b>(3.333.733)</b>	<b>(3.401.746)</b>
--------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------	--------------------

**Tabela 4 - Despesas Administrativas**

<b>Descrição</b>	<b>Ano 1</b>	<b>Ano 2</b>	<b>Ano 3</b>	<b>Ano 4</b>	<b>Ano 5</b>	<b>Ano 6</b>	<b>Ano 7</b>	<b>Ano 8</b>
Salários	(951.188)	(1.037.341)	(1.072.987)	(1.085.934)	(1.099.037)	(1.112.298)	(1.125.719)	(1.139.303)
Encargos s/ Salários	(323.404)	(352.696)	(364.816)	(369.218)	(373.673)	(378.181)	(382.745)	(387.363)
Planos de Saúde e Odonto	(76.095)	(82.987)	(85.839)	(86.875)	(87.923)	(88.984)	(90.058)	(91.144)
Benefícios Colaboradores	(380.475)	(414.936)	(429.195)	(434.374)	(439.615)	(444.919)	(450.288)	(455.721)
Pro-Labore	(126.825)	(138.312)	(143.065)	(144.791)	(146.538)	(148.306)	(150.096)	(151.907)
Água	(41.710)	(43.190)	(43.780)	(43.990)	(44.202)	(44.415)	(44.628)	(44.843)
Luz	(171.746)	(177.840)	(180.269)	(181.137)	(182.008)	(182.884)	(183.763)	(184.647)
Internet	(19.628)	(20.325)	(20.602)	(20.701)	(20.801)	(20.901)	(21.002)	(21.103)
Material Escritório	(5.707)	(6.224)	(6.438)	(6.516)	(6.594)	(6.674)	(6.754)	(6.836)
Manutenção Predial	(30.000)	(30.000)	(30.000)	(30.000)	(30.000)	(30.000)	(30.000)	(30.000)
Despesas Legais e Judiciais	(9.600)	(9.600)	(9.600)	(9.600)	(9.600)	(9.600)	(9.600)	(9.600)
Manutenção de Sistemas	(152.190)	(165.975)	(171.678)	(173.749)	(175.846)	(177.968)	(180.115)	(182.288)
Despesas com Aluguéis	(914.164)	(954.855)	(971.175)	(977.018)	(982.896)	(988.810)	(994.759)	(1.000.744)
Serviços Terceiros	(158.400)	(158.400)	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)	(300.000)
<b>TOTAL</b>	<b>(3.361.131)</b>	<b>(3.592.681)</b>	<b>(3.829.443)</b>	<b>(3.863.902)</b>	<b>(3.898.733)</b>	<b>(3.933.939)</b>	<b>(3.969.527)</b>	<b>(4.005.499)</b>



**Tabela 5 - Despesas Recuperação Judicial**

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8
Honorários Advocatícios	(158.400)	(158.400)	(156.000)	(156.000)	(108.000)	(108.000)	(108.000)	(108.000)
Administrador Judicial	(78.000)	(123.000)	(99.000)	0	0	0	0	0
Consultoria Rep. Judicial	(180.000)	(180.000)	0	0	0	0	0	0
<b>Total Fixo</b>	<b>(416.400)</b>	<b>(461.400)</b>	<b>(255.000)</b>	<b>(156.000)</b>	<b>(108.000)</b>	<b>(108.000)</b>	<b>(108.000)</b>	<b>(108.000)</b>
Amortização Credores RJ	(180.677)	(171.566)	(171.566)	(171.566)	(171.566)	(171.566)	(171.566)	(171.566)
<b>TOTAL</b>	<b>(597.077)</b>	<b>(632.966)</b>	<b>(426.566)</b>	<b>(327.566)</b>	<b>(279.566)</b>	<b>(279.566)</b>	<b>(279.566)</b>	<b>(279.566)</b>

**Tabela 6 - Passivo Tributário**

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8
Despesas Passivo Tributário	0,00	71.179	264.595	474.201	722.269	996.915	1.298.951	1.629.208

MARCELA DE ALMEIDA  
BERNARDES:05821974739

Assinado de forma digital por  
MARCELA DE ALMEIDA  
BERNARDES:05821974739  
Dados: 2023.03.24 14:22:26  
-03'00'

**MARCELA DE ALMEIDA BERNARDES**  
Administrador  
CPF: 05821974739

**JORGE**  
**MORAES:392827**  
**16791**

Assinado de forma digital  
por JORGE  
MORAES:39282716791  
Dados: 2023.03.24 14:21:29  
-03'00'

**JORGE MORAES**  
Contador  
CPF:392.827.167-91 CRC: 068.834/ O 2



## **1. PREMISSAS ECONÔMICAS-FINANCEIRAS ADOTAS NESTES LAUDO (ART. 53 , II E III DA LRE)**

### **1.1. VIABILIDADE ECONÔMICA.**

A LRF tem como premissa, além das importantes reestruturações operacionais e mercadológicas, a análise criteriosa dos resultados financeiros a serem alcançados. Frente a isso, os administradores e os consultores da RECUPERANDA se empenharam, desde o primeiro momento, para reiterar políticas e implantar relatórios de acompanhamento que permitirão constante verificação do andamento das operações para necessária análise de alternativas e correção de rumos.

Assim sendo, foram feitas projeções de custos, despesas e receitas da RECUPERANDA para período de 8 (oito) anos (tabelas 1/6). Apresenta-se a Demonstração de Resultados Projetados (Tabela 01), que deverá ser sempre confrontado com os dados reais para as devidas avaliações, o que permite a identificação de eventuais desvios e imediata implementação de ações corretivas.

O modelo foi acoplado de uma Demonstração de Fluxos de Caixa Projetados (Tabela 02), que reflete, em bases anuais, a capacidade da RECUPERANDA para cumprimento dos compromissos assumidos: a liquidação dos valores devidos.

Por fim, é ainda é apresentado o Demonstrativo de Pagamento a credores (Anexo V). Esses relatórios contemplam diversas modalidades de amortização da dívida proposta pela empresa as quais se encontram detalhadamente no item 5 do PRJ.

### **1.2. METODOLOGIA UTILIZADA**

O cenário econômico e financeiro da RECUPERANDA, apresentado neste documento, foi construído através da simulação do desempenho futuro da empresa, tomando como base as medidas e condições integrantes no Plano de Recuperação Judicial e as premissas operacionais, mercadológicas e financeiras definidas.

Estas e outras informações gerenciais (disponibilizadas pela RECUPERANDA) foram coletadas e tratadas com a finalidade de projetar o resultado econômico e o fluxo de caixa ao longo de 8 (oito) anos, contemplando os desembolsos para pagamento de passivos de acordo com a proposta apresentada aos credores no Plano de Recuperação Judicial. Desta forma, este Laudo tem como objetivo mensurar a viabilidade de cumprimento das condições propostas pela RECUPERANDA.



A projeção é demonstrada de forma anual, compreendendo o período de 8 anos, a contar da aprovação do Plano de Recuperação Judicial. Nos demonstrativos a denominação “Ano” compreende o ano calendário (Janeiro-Dezembro).

### 1.3. PREMISSAS

As premissas foram definidas considerando um conjunto de fatores que englobam os registros contábeis, informações gerenciais históricas disponibilizadas pela RECUPERANDA, bem como um consenso quanto aos entendimentos firmados em reuniões com a diretoria, gerentes e técnicos envolvidos no projeto. Neste contexto, as principais premissas adotadas para as projeções podem ser descritas como se segue:

- Cenário dos valores para os próximos 8 anos, considerando como ponto de partida o ano de 2023;
- Pagamento de Impostos incidentes sobre a receita bruta;
- Reajustes inflacionários para custos e despesas;
- Redução nos níveis de custos e despesas tendo em vista as medidas de saneamento operacional;
- Deságio e prazo para pagamento dos créditos sujeitos aos efeitos da recuperação judicial;
- Continuidade de pagamento dos créditos não sujeitos aos efeitos da recuperação judicial;
- Geração de caixa para manutenção do capital de giro necessário para o desenvolvimento das atividades da Recuperanda;
- Adequação das dívidas tributárias;
- Foi utilizado sistema tributário normal, com apuração de Lucro Real, sendo consideradas assim, as respectivas alíquotas de cada imposto incidentes para as projeções;
- Os Custos das Mercadorias vendidas foram projetados com base em valores atuais, líquidos de todos os impostos creditáveis;
- As despesas comerciais foram projetadas de acordo com o histórico que a empresa apresentou nos últimos anos;
- As despesas fixas projetadas terão um aumento no decorrer dos períodos pois, mesmo sendo fixas por característica, o aumento no volume de vendas demandará alguns ajustes para comportar o novo nível de atividade além dos ajustes inflacionários já descritos;



- A sobra de caixa Projetada em cada ano será destinada para recomposição do capital de giro da empresa e para pagamento de débitos não sujeitos ao efeito da recuperação judicial, reduzindo assim além das despesas financeiras o passivo total da empresa;
- As receitas não contemplam efeitos inflacionários. Entende-se que todo efeito inflacionário será repassado ao preço de venda sendo assim o resultado projetado será mantido;
- Foi utilizado um cenário realista com algumas perspectivas negativas macroeconômicas dado o cenário que estamos vivendo;
- As projeções acima, não consideram o reajuste da TR + Juros sobre as dívidas sujeitas ao PRJ.

Também foi analisado o cenário econômico, o mercado de atuação da empresa, levando em consideração as perspectivas futuras e a reestruturação organizacional proposta pela RECUPERANDA.

#### **1.4. FATURAMENTO**

Para a projeção do faturamento foram tomados como base os dados históricos da RECUPERANDA, em especial o período de 2020 a 2022, com a adoção de novas estratégias comerciais e reposicionamento nos segmentos atuais. Dessa forma, o cenário apresentado é consistente e factível, visto que mesmo após 8 anos, o nível de atividade é inferior ao conquistado nos anos anteriores.

#### **1.5. IMPOSTOS**

A RECUPERANDA tem convicção de que é preciso colocar esforços para regularização dos tributos municipais, estaduais e federais vencidos. Para isso, se utilizará das prerrogativas constantes no artigo 68 da Lei 11.101/2005 e solicitará os parcelamentos específicos editados pelas fazendas públicas municipais, estaduais e federais para as empresas em recuperação judicial.

Importante ressaltar que a confusão gerada pelo emaranhado das leis tributárias sobre os variados segmentos de atividade empresarial exige um estudo minucioso da situação tributária da empresa. Assim sendo, o principal objetivo da RECUPERANDA é o pagamento de todos os seus tributos, sem comprometer a operação da empresa.

Diante desse quadro, a RECUPERANDA efetuará um levantamento de todo o seu passivo fiscal federal, estadual e municipal de maneira a efetuar o expurgo das ilegalidades contidas nos valores que estão sendo cobrados pelos órgãos competentes. As premissas do planejamento tributário podem ser resumidas em:



- Exercício de cidadania: recurso ao judiciário para proteger seus direitos ofendidos;
- expurgo das formas irregulares de cobrança de juros, multas em cargos legais
- adequação dos fluxos de caixa do contribuinte;
- medida jurídicas de maneira acelerar compensação de crédito perante a secretaria da Receita Federal do Brasil;
- para fins de elaboração deste plano foi considerado um percentual do fluxo de caixa para quitação do passivo tributário conforme Tabela 2.

#### **1.6. DESPESAS OPERACIONAIS, ADMINISTRATIVAS E CUSTOS**

Os custos foram projetados com base nos percentuais históricos da RECUPERANDA, em especial o período de 2020 a 2022, levando em consideração a adoção de novas estratégias comerciais, que contemplam venda dos produtos que geram melhores margens, diminuição do Custo de Aquisição dos clientes e um crescimento moderado para equilíbrio financeiro.

As despesas foram projetadas como base também em percentuais históricos da RECUPERANDA, levando em consideração a adoção de novas estratégias operacionais e administrativas, bem como a redução nos níveis de despesas tendo em vista as medidas de saneamento operacional descritas no PRJ.

#### **1.7. DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO E FLUXO DE CAIXA PROJETADO**

Na tabela 01 se encontra a Demonstração de Resultados Projetada e tabela 02 se encontra o Fluxo De Caixa Projetado para os próximos 8 (oito) anos.

Conforme exposto no decorrer deste Laudo, a projeção foi elaborada com base nas premissas descritas e fundamentada nos registros contábeis, informações gerenciais históricas apresentadas pela RECUPERANDA.

## **2. CONSIDERAÇÕES FINAIS - ANÁLISE DE VIABILIDADE**

A viabilidade da RECUPERANDA pode ser observada por meio dos resultados das projeções contidas na demonstração de resultado e no fluxo de caixa projetado dos próximos 8 (oito) anos, tabelas 1/6 deste laudo (anexo III), os quais contemplam a manutenção das atividades, preservação do emprego e da função social, assim como o pagamento das dívidas aos credores. Quanto a isso, destaca-se:

- as projeções demonstram que a Recuperanda tem plena condição de liquidar suas dívidas constante no plano de recuperação judicial proposto;



- a geração de caixa, embora tenha uma defasagem no primeiro ano devido o pagamento de créditos não sujeito a recuperação judicial, se mostra plenamente suficiente para liquidação das dívidas no decorrer dos anos;
- as ações de melhoria apresentadas nesse plano, das quais, parte já estão sendo implementadas, estão surtindo efeito e são fatores altamente positivos para garantir o sucesso do plano apresentado;
- as projeções mercadológicas no setor de saúde, assim como, o aumento da expectativa de vida da população se mostra favorável a uma elevação de demanda neste segmento;
- o comprometimento dos diretores/consultores e da equipe de colaboradores é notório para o sucesso do plano acima disposto.

Este estudo da viabilidade econômico e financeiro se fundamentou na análise do fluxo de caixa e resultados projetados para a RECUPERANDA no horizonte de 8 (oito) anos, contendo estimativas. Tais estimativas, por certo, envolvem riscos e incertezas quanto à sua realização, no que tange aos fatores externos fora do controle da Recuperanda.

Destaca-se que o PRJ proposto atende aos princípios da Lei de Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (Lei no. 11.101, de 9 de fevereiro de 2005), garantindo os meios necessários para a continuidade e a recuperação econômica e financeira da Recuperanda.

As projeções foram realizadas com base nas premissas apresentadas neste Laudo de Viabilidade, observando os termos do Plano de Recuperação Judicial e demonstrando a viabilidade econômico-financeira da empresa. Deve-se observar que para o sucesso e concretização das projeções os seguintes requisitos devem ser atendidos: as condições propostas no Plano de Recuperação Judicial deverão ser aprovadas e as premissas elencadas neste documento deverão ser cumpridas.

Em resumo, conclui-se que as projeções demonstram que a CIRÚRGICA RIO DE JANEIRO tem plena condição de liquidar suas dívidas constantes no PRJ proposto, honrar com os compromissos não sujeitos aos efeitos da RJ, manter e ampliar a atividade comercial durante o período de recuperação judicial e, após ele, reverter de maneira significativa à atual situação que se encontra.

MARCELA DE ALMEIDA BERNARDES:058219747  
39

Assinado de forma digital por  
MARCELA DE ALMEIDA  
BERNARDES:05821974739  
Dados: 2023.03.24 14:22:09 -03'00'

**MARCELA DE ALMEIDA BERNARDES**  
Administrador  
CPF: 05821974739

JORGE  
MORAES:3928271  
6791

Assinado de forma digital por  
JORGE MORAES:39282716791  
Dados: 2023.03.24 14:21:52  
-03'00'

**JORGE MORAES**  
Contador  
CPF:392.827.167-91 CRC: 068.834/ O 2



**ANEXO IV**

**LAUDO DE AVALIAÇÃO DE BENS E ATIVOS DA RECUPERANDA**

<b>GALPÃO CG1</b>			
<b>Equipamento</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor Total</b>
Impressoras hp laserjet	2	R\$ 1.400,00	R\$ 2.800,00
Impressora multifuncional Brother	1	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00
laptops hp	4	R\$ 2.300,00	R\$ 9.200,00
Computadores de Mesa	5	R\$ 1.200,00	R\$ 6.000,00
monitores 17 e 19	5	R\$ 700,00	R\$ 3.500,00
Roteadores Wi-fi	2	R\$ 550,00	R\$ 1.100,00
pistolas código de barra	3	R\$ 220,00	R\$ 660,00
switch rede 8 portas	1	R\$ 110,00	R\$ 110,00
impressora etiquetas	2	R\$ 706,00	R\$ 1.412,00
<b>CG1</b>			
<b>Equipamento</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor Total</b>
Telefone Voip(GRANDSTREAM)	2	R\$ 286,00	R\$ 572,00
Computador Gabinete (PDV) 16G -core i5	1	R\$ 4.200,00	R\$ 4.200,00
Computadores de balcão	2	R\$ 2.100,00	R\$ 4.200,00
impressora laser HP balcão	1	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00
Impressora Multifuncional Brother	1	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00
Laptop de balcão loja Asus	1	R\$ 2.100,00	R\$ 2.100,00
impressora Termina de cupom	1	R\$ 420,00	R\$ 420,00
Servidor AD	1	R\$ 4.200,00	R\$ 4.200,00
Servidor Firewall	1	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00
Servidor SAP	1	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
Servidor Retail	1	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
Laptop Carlos	1	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00
Laptop Camila	1	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00
Laptop Carol	1	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00
Laptop Leonardo	1	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00
Laptop Daniela Salguero	1	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00
Laptop mirella	1	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00
Laptop Emyli	1	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00
Computadores Anatalia	1	R\$ 4.200,00	R\$ 4.200,00
Laptop Douglas	1	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00
Swith de Rede 48	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Roteador wi-fi	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Roteador Dual balance	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
nobreaks	2	R\$ 400,00	R\$ 800,00
monitores de 17 e 19	5	R\$ 700,00	R\$ 3.500,00
pistolas de código de barras	2	R\$ 220,00	R\$ 440,00



Computadores All-in-one	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
<b>CG2</b>			
<b>Equipamento</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor Total</b>
Impressora multifuncional Brother	1	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00
laptops hp	1	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00
Computador Gabinete (PDV) 16G -core i5	1	R\$ 4.200,00	R\$ 4.200,00
Computadores All-in-One	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
monitores 17 e 19	5	R\$ 700,00	R\$ 3.500,00
Roteadores Wi-fi	2	R\$ 550,00	R\$ 1.100,00
pistolas código de barra	3	R\$ 220,00	R\$ 660,00
switch rede 8 portas	1	R\$ 110,00	R\$ 110,00
impressora Termina de cupom	1	R\$ 420,00	R\$ 420,00
Telefone Voip(GRANDSTREAM)	1	R\$ 286,00	R\$ 286,00
<b>SANTA CRUZ</b>			
<b>Equipamento</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor Total</b>
impressora laser HP balcão	1	R\$ 2.100,00	R\$ 2.100,00
laptops hp	1	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00
Computador Gabinete (PDV) 16G -core i5	1	R\$ 4.200,00	R\$ 4.200,00
Computadores All-in-One	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
monitores 17 e 19	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
Roteadores Wi-fi	2	R\$ 550,00	R\$ 1.100,00
pistolas código de barra	1	R\$ 220,00	R\$ 220,00
impressora Termina de cupom	1	R\$ 420,00	R\$ 420,00
Telefone Voip(GRANDSTREAM)	1	R\$ 286,00	R\$ 286,00
<b>CENTRO</b>			
<b>Equipamento</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor Total</b>
Impressora multifuncional	1	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00
Computador Gabinete (PDV) 16G -core i5	1	R\$ 4.200,00	R\$ 4.200,00
Computador de balcão	2	R\$ 2.100,00	R\$ 4.200,00
monitores 17 e 19	3	R\$ 700,00	R\$ 2.100,00
Roteadores Wi-fi	2	R\$ 550,00	R\$ 1.100,00
pistolas código de barra	2	R\$ 220,00	R\$ 440,00
impressora térmica	1	R\$ 420,00	R\$ 420,00
Telefone Voip(GRANDSTREAM)	1	R\$ 286,00	R\$ 286,00
<b>RESENDE</b>			
<b>Equipamento</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor Total</b>
Impressoras hp laserjet	2	R\$ 1.400,00	R\$ 2.800,00
Impressora multifuncional Brother	1	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00
laptops	1	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00
Computador Gabinete (PDV) 16G -core i5	1	R\$ 4.200,00	R\$ 4.200,00
Computadores de balcão	4	R\$ 1.200,00	R\$ 4.800,00



monitores 17 e 19	4	R\$ 700,00	R\$ 2.800,00
Computadores allinone	3	R\$ 2.000,00	R\$ 6.000,00
Roteadores Wi-fi	2	R\$ 550,00	R\$ 1.100,00
pistolas código de barra	3	R\$ 220,00	R\$ 660,00
switch rede 8 portas	1	R\$ 110,00	R\$ 110,00
impressora Termina de cupom	1	R\$ 420,00	R\$ 420,00
telefone celular Asus	1	R\$ 1.300,00	R\$ 1.300,00
aparelho telefone sem fio	2	R\$ 299,00	R\$ 598,00
Telefone Voip(GRANDSTREAM)	2	R\$ 286,00	R\$ 572,00
<b>HUMAITA</b>			
<b>Equipamento</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor Total</b>
Impressora Multifuncional Brother	1	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00
laptops hp	1	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00
Computador Gabinete (PDV) 16G -core i5	1	R\$ 4.200,00	R\$ 4.200,00
Computadores All-in-One	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
monitores 17 e 19	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
Roteadores Wi-fi	1	R\$ 550,00	R\$ 550,00
pistolas código de barra	1	R\$ 220,00	R\$ 220,00
impressora Termina de cupom	1	R\$ 420,00	R\$ 420,00
Telefone Voip(GRANDSTREAM)	1	R\$ 286,00	R\$ 286,00
<b>BARRA PLAZA</b>			
<b>Equipamento</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor Total</b>
Impressora Multifuncional	1	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00
laptops hp	1	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00
Computador Gabinete (PDV) 16G -core i5	1	R\$ 4.200,00	R\$ 4.200,00
Computadores All-in-One	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
monitores 17 e 19	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
Roteadores Wi-fi	1	R\$ 550,00	R\$ 550,00
pistolas código de barra	1	R\$ 220,00	R\$ 220,00
impressora Termina de cupom	1	R\$ 420,00	R\$ 420,00
Telefone Voip(GRANDSTREAM)	1	R\$ 286,00	R\$ 286,00
<b>ATERRADO</b>			
<b>Equipamento</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor Total</b>
Impressora Multifuncional Brother	1	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00
Computador Gabinete (PDV) 16G -core i5	1	R\$ 4.200,00	R\$ 4.200,00
Computadores All-in-One	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
monitores 17 e 19	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
Roteadores Wi-fi	1	R\$ 550,00	R\$ 550,00
pistolas código de barra	1	R\$ 220,00	R\$ 220,00
impressora Termina de cupom	1	R\$ 420,00	R\$ 420,00
Telefone Voip(GRANDSTREAM)	1	R\$ 286,00	R\$ 286,00
<b>VOLTA REDONDA</b>			



Equipamento	Quantidade	Valor	Valor Total
Impressora Multifuncional	1	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00
impressora laser HP balcão	1	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00
laptops hp	1	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00
Computador Gabinete (PDV) 16G -core i5	1	R\$ 4.200,00	R\$ 4.200,00
Computadores All-in-One	2	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00
monitores 17 e 19	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
Roteadores Wi-fi	2	R\$ 550,00	R\$ 1.100,00
pistolas código de barra	1	R\$ 220,00	R\$ 220,00
impressora Termina de cupom	1	R\$ 420,00	R\$ 420,00
Telefone Voip(GRANDSTREAM)	1	R\$ 286,00	R\$ 286,00
<b>BOTUCATU</b>			
Equipamento	Quantidade	Valor	Valor Total
Impressora multifuncional Brother	1	R\$ 2.900,00	R\$ 2.900,00
laptops hp	1	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00
Computador Gabinete (PDV) 16G -core i5	1	R\$ 4.200,00	R\$ 4.200,00
Computadores All-in-One	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
monitores 17 e 19	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
Roteadores Wi-fi	1	R\$ 550,00	R\$ 550,00
pistolas código de barra	1	R\$ 220,00	R\$ 220,00
impressora Termina de cupom	1	R\$ 420,00	R\$ 420,00
Telefone Voip(GRANDSTREAM)	1	R\$ 286,00	R\$ 286,00
<b>BORGES</b>			
Equipamento	Quantidade	Valor	Valor Total
impressora laser HP balcão	1	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00
laptops hp	1	R\$ 2.300,00	R\$ 2.300,00
Computador Gabinete (PDV) 16G -core i5	1	R\$ 4.200,00	R\$ 4.200,00
Computadores All-in-One	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
monitores 17 e 19	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
Roteadores Wi-fi	1	R\$ 550,00	R\$ 550,00
pistolas código de barra	1	R\$ 220,00	R\$ 220,00
impressora Termina de cupom	1	R\$ 420,00	R\$ 420,00
Telefone Voip(GRANDSTREAM)	1	R\$ 286,00	R\$ 286,00

MARCELA DE ALMEIDA  
BERNARDES:058219747  
39

Assinado de forma digital por  
MARCELA DE ALMEIDA  
BERNARDES:05821974739  
Dados: 2023.03.24 16:58:44 -03'00'

**MARCELA DE ALMEIDA BERNARDES**  
Administrador  
CPF: 05821974739

JORGE  
MORAES:39282716  
791

Assinado de forma digital por  
JORGE MORAES:39282716791  
Dados: 2023.03.24 16:59:25  
-03'00'

**JORGE MORAES**  
Contador  
CPF:392.827.167-91 CRC: 068.834/ O 2

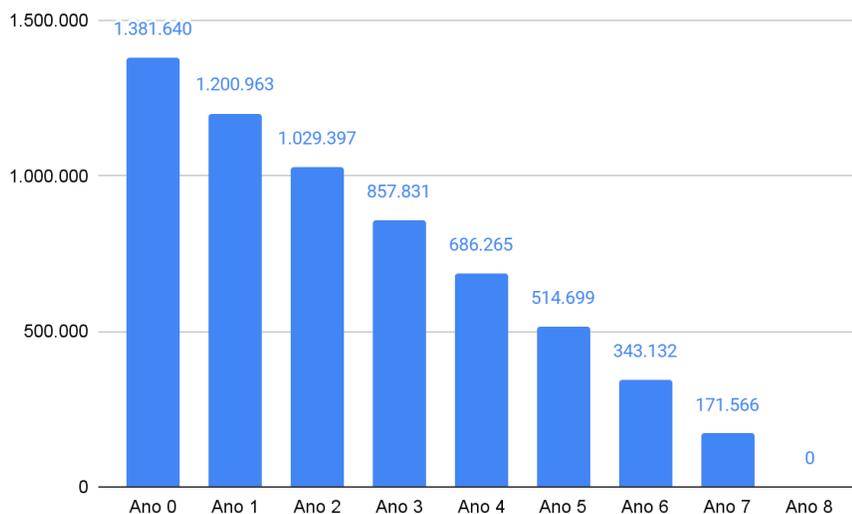


## ANEXO V

### QUADRO DEMONSTRATIVOS DA EVOLUÇÃO DOS PAGAMENTOS DO CREDORES QUIROGRAFÁRIOS

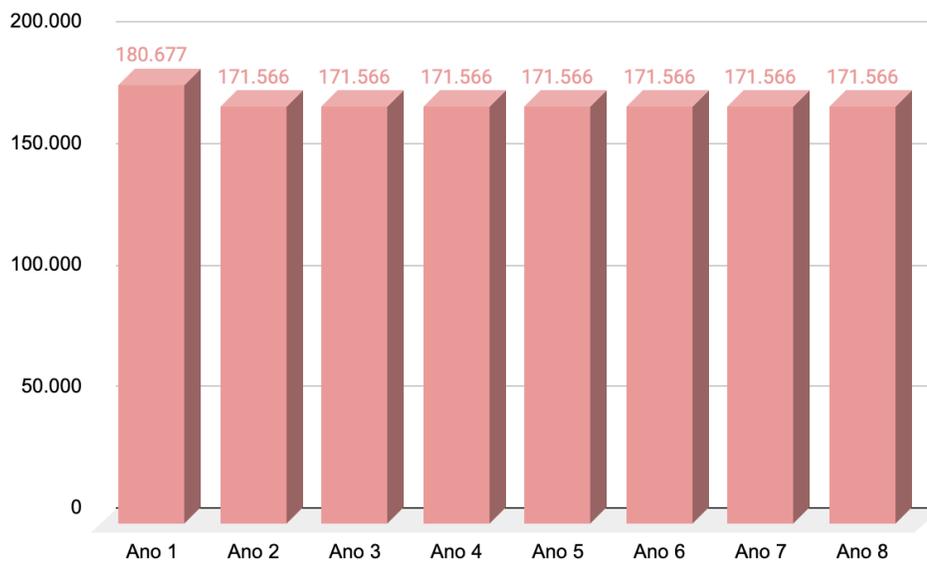
#### 1. CENÁRIO DA PROPOSTA GERAL.

Ano	Classe I - Trabalhista	Classe III - Quirografária	Credores Liquidados	% de Credores Liquidados	Credores Liquidados Acumulado	% Dívida Liquidada	% Dívida Liquidada Acumulada	Montante da Dívida Restante
Ano 1	34.747	145.929	69	67,65%	67,65%	13,08%	13,08%	1.200.963
Ano 2	0,00	171.566	0	0,00%	67,65%	12,42%	25,49%	1.029.397
Ano 3	0,00	171.566	6	5,88%	73,53%	12,42%	37,91%	857.831
Ano 4	0,00	171.566	10	9,80%	83,33%	12,42%	50,33%	686.265
Ano 5	0,00	171.566	3	2,94%	86,27%	12,42%	62,75%	514.699
Ano 6	0,00	171.566	8	7,84%	94,12%	12,42%	75,16%	343.132
Ano 7	0,00	171.566	3	2,94%	97,06%	12,42%	87,58%	171.566
Ano 8	0,00	171.566	3	2,94%	100,00%	12,42%	100,00%	0

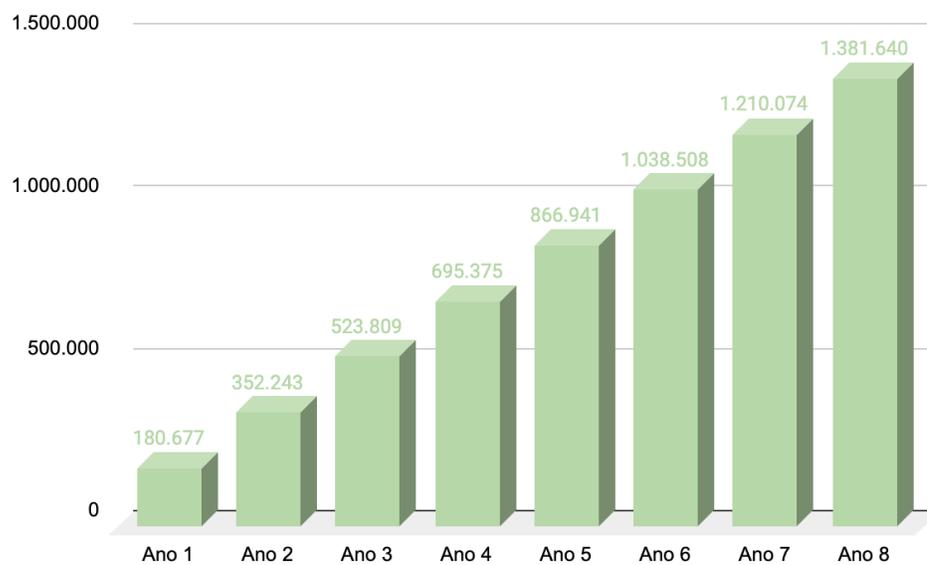


**Evolução anual do montante da dívida restante sujeita à RJ**





**Amortização anual da dívida sujeita à RJ**



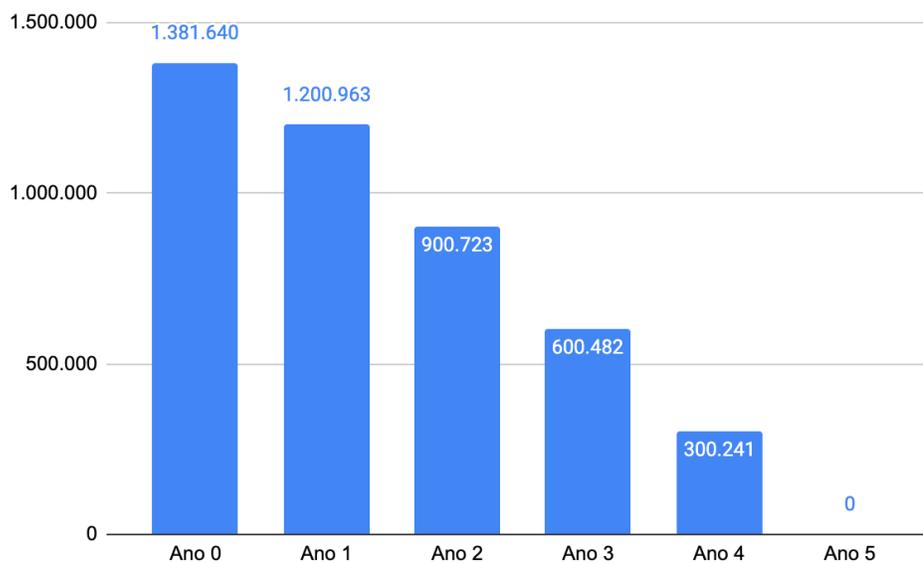
**Amortização Acumulada da dívida sujeita à RJ**



## 2. CENÁRIO DA PROPOSTA OPTATIVA

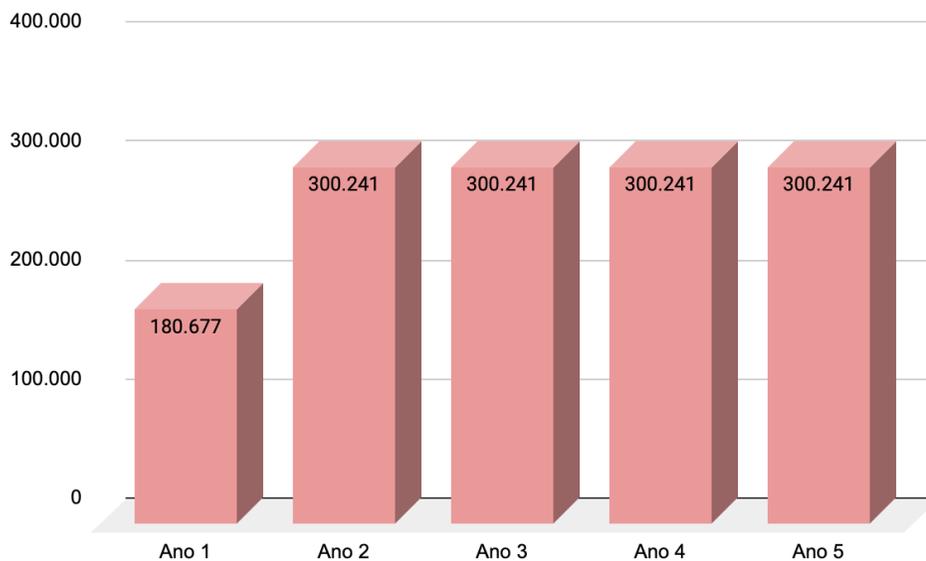
Este cenário leva em consideração um percentual das compras se beneficiando do deságio.

Ano	Classe I - Trabalhista	Classe III - Quirográfica	Credores Liquidados	% de Credores Liquidados	Credores Liquidados Acumulados	% Dívida Liquidada	% Dívida Liquidada Acumulada	Montante da Dívida Restante
Ano 1	34.747	145.929	69	67,65%	67,65%	13,08%	13,08%	1.200.963
Ano 2	0,00	300.241	3	2,94%	70,59%	21,73%	34,81%	900.723
Ano 3	0,00	300.241	14	13,73%	84,31%	21,73%	56,54%	600.482
Ano 4	0,00	300.241	11	10,78%	95,10%	21,73%	78,27%	300.241
Ano 5	0,00	300.241	5	4,90%	100,00%	21,73%	100,00%	0

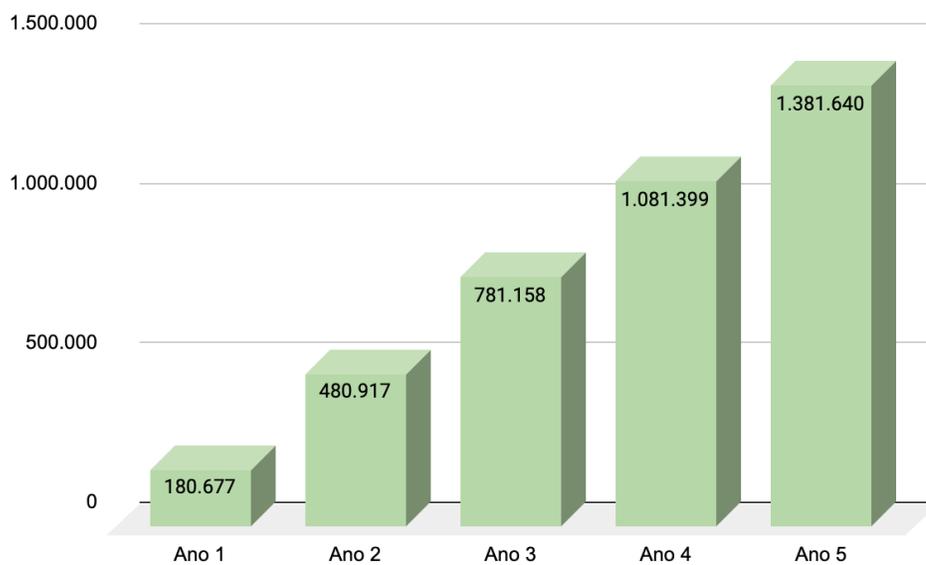


**Evolução anual do montante da dívida restante sujeita à RJ**





**Amortização anual da dívida sujeita à RJ**



**Amortização Acumulada da dívida sujeita à RJ**

