

# LAUDO DE VIABILIDADE

## ECONÔMICO – FINANCEIRO



Siga-nos: [@horus.pro.br](https://www.instagram.com/horus.pro.br)



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: Edifício Il Centanário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC

# Sobre a Horus

## Quem Somos

A Horus Performance em Gestão, nasceu do desejo de levar ao mercado, serviços de Assessoria e Consultoria com geração de resultados efetivos a nossos clientes.

Hoje somos reconhecidos como um dos melhores players do mercado alicerçado pelas entregas de resultados.

Entendemos que a transferência de conhecimento aliado a nossa experiência, metodologias, ferramentas e profissionais qualificados são os fatores responsáveis por nosso sucesso.

## Horus em Números

**+ 15 ANOS** Experiência

**+ 200** Projetos Realizados

**SC/PR/RS/SP** Presença

**+ 25.000** Profissionais Impactados



## Tecnologia e Inteligência



Quando o Assunto é Inteligência de Negócios, a Horus Tecnologia e Inteligência de negócios se destaca através de soluções tecnológicas em Software, ERP e Business Intelligence.

Desenvolvemos análises muito acima dos padrões de mercado e proporcionamos a nossos clientes tomadas de decisões que mudam o destino e os resultados de suas empresas .



## ESPECIALIDADES HORUS

A Horus performance em Gestão possui especialidades e profissionais qualificados a atender as diversas fases de gestão empresarial.

### Planejamento

Planejar os próximos passos, bem como estabelecer uma caminhada segura faz parte de nossas especialidades:

- Planejamento Estratégico;
- Planejamento Sucessório;
- Valuation;
- Descobrindo novos Mercado

### Performance

Nosso propósito é levar resultados a nossos clientes, e nossa atuação com especialistas em Performance são reconhecidas como nosso grande diferencial:

- Gestão Comercial;
- Gestão de Controladoria e Custos;
- Gestão de Finanças

### Crise Empresarial

Gerir empresas saudáveis é desafiador, porém atuar em ambientes de crise é para poucos. Entendendo ser esse um momento que requer cuidados e conhecimentos específicos a Horus possui uma área específica para tratamento de Crise Empresarial, e reconhecida pelos maiores cases em reestruturação de crise do país:

- Overview situacional;
- Plano de Reestruturação Empresarial;
- Recuperação Judicial;
- Acesso a capital;

# SUMÁRIO

---

1. INTRODUÇÃO
2. LIMITAÇÃO DO ESCOPO
3. A RECUPERANDA
4. RELATO DA CRISE ECONÔMICA E CONTEXTO DO MERCADO
5. QUADRO DE CREDITORES
6. PREMISSAS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO
7. PROJEÇÃO DE PAGAMENTO AOS CREDITORES
8. PROJEÇÕES ECONÔMICAS E FINANCEIRAS
9. CONSIDERAÇÕES FINAIS



Siga-nos: [@horus.pro.br](https://www.instagram.com/horus.pro.br)



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: **Edifício Il Centenário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC**

## OBJETIVO

---

Considerando que, por força do Plano de Recuperação Judicial (PRJ), a RECUPERANDA busca superar sua crise econômico-financeira e reestruturar seus negócios, este processo tem como objetivos principais:

Preservar e ajustar suas atividades empresariais às novas condições de mercado;

Manter-se como fonte geradora de riqueza, arrecadação tributária e empregos;

Reestruturar e renegociar o pagamento de suas obrigações perante os credores.

Nesse contexto, o presente Plano de Viabilidade Econômico-Financeira tem como objetivo central demonstrar, de forma clara e fundamentada, a efetiva capacidade operacional da RECUPERANDA para atingir esses objetivos no horizonte temporal estabelecido, considerando as premissas técnicas e operacionais adotadas neste plano.

---

## CENÁRIO MACROECONÔMICO



Como os "objetivos desse Plano" são substancialmente dependentes do "Montante da Lucratividade Econômica e da Capacidade de Geração de Caixa", a serem obtidos em vários períodos futuros, pela RECUPERANDA, temos que considerar em primeiro lugar, a definição do ambiente macroeconômico atual, baseado em informações públicas disponíveis e estimar o cenário futuro em que a empresa irá operar, pois com certeza, irá influenciar o comportamento dela no futuro, bem como seu resultado, a despeito da estratégia e eficiência operacional que venha a adotar.



Siga-nos: [@horus.pro.br](https://www.instagram.com/horus.pro.br)



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: **Edifício Il Centanário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC**

## LIMITAÇÃO DO ESCOPO

---

A opinião da Horus Performance em Gestão, expressa a sua expectativa sobre as atividades operacionais da RECUPERANDA, com base em sua experiência e nas análises das informações colhidas. O presente trabalho, dessa forma, não representa garantia de concretização do plano de recuperação judicial da empresa. As análises e projeções estão intrinsecamente sujeitas a incertezas e também a diversos eventos ou fatores que estão fora do controle da própria companhia. As projeções realizadas poderão não ocorrer em vista de riscos normais de mercado, fatores climáticos, razões não previstas neste momento, ou mesmo em razão de sua implementação, que estará cargo exclusivamente de sua administração. O presente trabalho não deverá ser interpretado por qualquer credor ou terceiro que tenha interesse em celebrar negócio jurídico com a RECUPERANDA, como qualquer forma de recomendação de investimento, concessão de crédito ou garantia de solvência ou adimplemento da empresa.

Este documento foi elaborado com base em informações recebidas da empresa, estimativas e projeções fornecidas e revisadas pela empresa, além de informações de mercado (fontes públicas). Não há validação independente dessas fontes por parte da Horus Performance em Gestão e, portanto, essas informações estão sujeitas a erro. As informações fornecidas e demonstrações financeiras elaboradas pela companhia, estão sob a responsabilidade única e exclusiva dos administradores das empresas que compõem o quadro societário. Não é atribuição da Horus Performance em Gestão auditar, rever ou opinar sobre as demonstrações financeiras, ou as informações fornecidas pela empresa. Dessa forma, a mesma, não assume qualquer responsabilidade ou obrigação relacionada à exatidão, veracidade, integridade ou suficiência das informações prestadas pela recuperanda, as quais são de sua única e exclusiva responsabilidade.

A Horus Performance em Gestão, não será responsável por quaisquer perdas ou lucros cessantes sustentados por qualquer credor ou terceiro interessado a qualquer título, que tenha baseado a tomada de decisões estratégicas com lastro no presente trabalho, seja para celebrar negócios com a RECUPERANDA, ou mesmo, no tocante a aprovação do plano. A decisão de voto de qualquer credor deve ser tomada com base em suas próprias análises, recorrendo ao auxílio dos profissionais que entender necessário para tanto. A Horus Performance em Gestão, reserva-se no direito de revisar as Projeções aqui contidas a qualquer tempo, conforme as variáveis econômicas, operacionais, climáticas e de mercado sejam alteradas, em razão de alterações no plano de recuperação judicial, ou de demais condições que provoquem mudanças nas bases de estudo.



Siga-nos: [@horus.pro.br](https://www.instagram.com/horus.pro.br)



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: **Edifício Il Centanário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC**

## A RECUPERANDA

---

**CRISTAL ÓTICA LTDA.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ n. 05.341.090/0001-06, estabelecida na Rua Marechal Deodoro da Fonseca, n1.045, Sala 01, Bairro Maria Goretti, CEP 89.801-061, Chapecó – SC;

**RECRIS FRANCHISING LTDA.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ n. 38.170.011/0001-92, estabelecida na Av. Porto Alegre, n. 20-E, Sala 02, Centro, CEP 89.802-131, Chapecó – SC;

Destaca-se como uma rede inovadora no setor óptico, oferecendo produtos de alta qualidade a clientes e parceiros. Fundada em Chapecó, a empresa ampliou sua presença através de franquias, essa expansão evidencia seu sucesso e crescimento contínuo no ramo. A empresa é reconhecida por sua vasta seleção de produtos, que inclui óculos de sol e de grau, acessórios e lentes de contato.

Colaborando com marcas renomadas como Dolce & Gabbana, Ray-Ban, Mormaii, Ana Hickmann, Dieses, Michael Kors, Prada e Giorgio Armani, a Óticas Recris também oferece linhas exclusivas como Atual Vision, Zaffira e Voyage.

Fonte: petição inicial e site.



Siga-nos: [@horus.pro.br](https://www.instagram.com/horus.pro.br)



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: **Edifício Il Centenário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC**

## RELATO DA CRISE E CONTEXTO DO MERCADO

---

No ano de 2020, com os olhos voltados para novas oportunidades, objetivando expandir a marca e o modelo solidificado de negócio, a empresa investiu na criação e desenvolvimento de um sistema de franquias, ampliando sua presença na região sul do país. Assim, diante da complexidade e do potencial de crescimento do modelo de franquias, em agosto de 2020, foi constituída a sociedade RECRIS FRANCHISING LTDA., tendo como objeto social, atualmente, o “comércio varejista, atacadista e importação de artigos de óptica e artigos de relojoaria; artigos para bazar, variedades e miudezas; gestão de ativos intangíveis não financeiros e franquias”, cuja administração é de responsabilidade da única sócia, Sra. Stéfani Miller. Como dito, a Recris Franchising foi criada com a finalidade específica de gerenciar as franquias, sendo responsável pela administração, suporte e expansão da rede de franqueados, garantindo a autonomia operacional e financeira das unidades.

Como relatado, a empresa atua no segmento de venda de óculos, acessórios e lentes, com lojas situadas no shopping e bairros/cidades com maior fluxo de movimento. O setor de varejo ainda enfrenta as consequências do endividamento que afetou diversos países em decorrência da pandemia do Covid-19, o qual, somando às dificuldades como alta da inflação e taxas de juros, faz com que o setor se veja cercado por inúmeras incertezas. Nos últimos dois anos, o varejo brasileiro enfrentou uma crise marcada por diversos desafios econômicos e estruturais. A alta da inflação, os juros elevados e a perda de poder de compra das famílias afetaram diretamente o consumo, reduzindo o faturamento de muitas empresas. Além disso, o endividamento da população e o aumento da inadimplência agravaram o cenário.

Em um contexto de crise, o consumo de produtos não essenciais acaba caindo à medida que as pessoas buscam por itens básicos e o setor varejista se vê obrigado a ajustar seus planos de crescimento para essa nova realidade. Inobstante os óculos e lentes de grau represente uma necessidade básica, o consumo por outros itens como óculos solar, relógios e acessórios apresentou queda de consumo. No caso em tela, no qual se tem uma pequena rede de óticas, as dificuldades financeiras e operacionais iniciaram com questões pontuais, contudo, o avanço dos problemas sem soluções efetivas, acarretou a crise ora vivenciada. Com efeito, embora a escala seja menor do que as grandes redes de varejo, os desafios são semelhantes. Porém com a particularidade de que, para uma estrutura compacta, o impacto de cada fator tende a ser mais acentuado e a capacidade de resposta, mais limitada.



Siga-nos: [@horus.pro.br](https://www.instagram.com/horus.pro.br)



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: **Edifício Il Centanário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC**

## RELATO DA CRISE E CONTEXTO DO MERCADO

---

Crise no Varejo Brasileiro :

O varejo brasileiro enfrenta um cenário desafiador, marcado pela desaceleração das vendas e pela redução do poder de compra do consumidor. O aumento do endividamento das famílias, o crédito mais restrito e a inflação persistente em itens essenciais, como alimentos e energia, têm comprimido o orçamento doméstico, impactando diretamente o consumo. Além disso, a mudança de comportamento do consumidor — mais cauteloso e seletivo nas compras — obriga as empresas do setor a reverem estratégias, focando em eficiência operacional, diferenciação de produtos e fortalecimento da experiência digital para manter competitividade em um ambiente de menor demanda.

O setor óptico brasileiro sofreu nos últimos anos com retração de consumo motivada por desemprego, inflação e incerteza econômica. Essas variáveis afetam diretamente a demanda por produtos considerados “não essenciais” ou de preço elevado. Este setor tem passado por um momento de transformação e recuperação gradual, após períodos de retração no consumo devido à redução do poder de compra e ao alto custo do crédito. Apesar disso, o mercado segue resiliente, impulsionado pela demanda contínua por produtos de correção visual que são considerados essenciais e pelo crescimento do público idoso e do uso intensivo de telas, que aumentam a necessidade de óculos.

Nos últimos anos, observou-se também um movimento de consolidação com a expansão de redes e franquias, além da digitalização das vendas, que vem ampliando o acesso a diferentes faixas de consumidores. Por outro lado, o setor ainda enfrenta desafios, como a concorrência informal, custos de importação e margens pressionadas. De forma geral, o setor óptico brasileiro apresenta potencial de crescimento sustentável, especialmente entre empresas que investem em tecnologia, personalização do atendimento e integração entre o varejo físico e digital.

Fonte: Públicas e Abioólicas



Siga-nos: [@horus.pro.br](https://www.instagram.com/horus.pro.br)



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: **Edifício Il Centanário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC**

## QUADRO DE CREDORES

---

Segue abaixo os valores dos créditos classificados como concursais e suas respectivas classes, juntamente com suas proporções. É importante destacar que esses valores são baseados no quadro atualmente disponível para nós, podendo sofrer alterações durante o processo de recuperação judicial. Observa-se que 90% dos créditos concursais estão concentrados na Classe III (Quirografários).

CREDORES	CLASSES	VALOR DOS CRÉDITOS	%
4	CLASSE I	R\$ 2.046,27	0,04%
0	CLASSE II	R\$ -	0,00%
15	CLASSE III	R\$ 5.131.307,43	99,40%
42	CLASSE IV	R\$ 29.183,77	0,57%
<b>61</b>	<b>TOTAL DE CRÉDITOS CONCURSAIS</b>	<b>R\$ 5.162.537,47</b>	<b>100,00%</b>

Conforme as premissas do plano de recuperação judicial apresentado, caso ocorra a habilitação ou inclusão de algum crédito na Classe I, cujo valor supere 150 salários mínimos, o pagamento seguirá as condições estabelecidas no plano de recuperação judicial.

- O valor limite de 150 salários mínimos ou seja R\$ 227.700,00;
- O saldo remanescente sujeito as premissas descritas para a classe III;
- Para fins de cálculo de desembolso, utiliza-se o valor do salário mínimo para R\$ 1.518,00 a partir de 1 de janeiro de 2025.



Fonte: [www.gov.br/planalto](http://www.gov.br/planalto)



Siga-nos: [@horus.pro.br](https://twitter.com/horus.pro.br)



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: **Edifício Il Centenário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC**

## CRÉDITOS NÃO SUJEITOS

É crucial demonstrar os créditos que não estão sujeitos à recuperação judicial, uma vez que a operação deve gerar resultado financeiro para cumprir essas obrigações também. Nesse contexto, a recuperanda possui dívidas caracterizadas como extraconcursais na esfera fiscal e financeira, conforme demonstrado abaixo.

CRÉDITOS EXTRACONCURSAIS TRIBUTÁRIO		
NOME DO CREDOR	DESCRIÇÃO	VALOR
Estadual SC	ICMS	R\$ 106.636,48
Federal	RFB   PGFN	R\$ 271.556,22

R\$ 378.192,70

CRÉDITOS EXTRACONCURSAIS FINANCEIRO		
NOME DO CREDOR	DESCRIÇÃO	VALOR
COOPERATIVA DE CRÉDITO MAXI ALFA DE LIVRE ADMISSÃO DE ASSOCIADOS - SICOOB MAXICREDITO	Alienação Fiduciária	R\$ 1.072.073,21

R\$ 1.072.073,21



Notas Explicativas: :Fonte: ICMS petição Procuradoria do Estado SC e PGFN petição nos autos do processo de recuperação judicial.



Siga-nos: @horus.pro.br



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: Edifício Il Centanário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC

## PREMISSAS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

---

É crucial demonstrar os créditos que não estão sujeitos à recuperação judicial, uma vez que a operação deve gerar resultado financeiro para cumprir essas obrigações também. Nesse contexto, a recuperanda possui dívidas caracterizadas como extraconcursais na esfera fiscal e financeira, conforme demonstrado abaixo:

### 4.1 PAGAMENTO DOS CRÉDITOS TRABALHISTAS

Os Créditos Trabalhistas serão pagos da seguinte forma:

- a) Os Créditos Trabalhistas de natureza salarial, PLR (participação lucros ou resultados), serão liquidados em 30 (trinta) dias da Data de Homologação, até o limite de 05 salários mínimos atualizados;
- b) Os demais Créditos Trabalhistas, limitados a 150 (cento e cinquenta) Salários-Mínimos por Credor Trabalhista, serão pagos da seguinte forma:
  - ☒ Deságio: 60% (cinquenta por cento);
  - ☒ Prazo: Em até 12 (doze) meses da Data de Homologação.
  - ☒ Considerações: O saldo que ultrapassar o limite de 150 (cento e cinquenta) salários-mínimos ficarão submetidos as premissas da classe III dos créditos quirografários.



Siga-nos: [@horus.pro.br](https://www.instagram.com/horus.pro.br)



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: **Edifício Il Centanário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC**

## PREMISSAS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

---

### 4.2 PAGAMENTO DOS CRÉDITOS COM GARANTIA REAL

Não há credores com garantia real listados na presente recuperação judicial. Todavia, se acaso vierem a ser listados credores nesta classe, a qualquer tempo, a condição de quitação dos respectivos créditos será de acordo com as condições gerais dos credores da Classe 03 (quirografária).

### 4.3 PAGAMENTO DOS CRÉDITOS QUIROGRAFÁRIOS

Os Créditos Quirografários que não forem titularizados por Credores Colaboradores serão pagos da seguinte maneira:

- Desconto: 85% (oitenta e cinco por cento);
- Carência: 36 (trinta e seis) meses a partir da Data de Homologação;
- Amortização: 15 (quinze anos), conforme fluxo abaixo;
- Correção monetária e juros: (TR) Taxa Referencial, acrescidos de juros pré-fixados de 2% (dois por cento) ao ano, e que começarão a incidir a partir da Data de Pedido de recuperação. A atualização monetária e os juros serão aplicados sobre o valor da parcela.



Siga-nos: [@horus.pro.br](https://www.instagram.com/horus.pro.br)



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: **Edifício Il Centanário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC**

## PREMISSAS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

### 4.4 PAGAMENTO DOS CRÉDITOS ME/EPP

Os Créditos ME/EPP que não forem titularizados por Credores Colaboradores serão pagos da seguinte maneira:

- ☒ Desconto: 85% (oitenta e cinco por cento);
- ☒ Carência: 36 (trinta e seis) meses a partir da Data de Homologação;
- ☒ Amortização: 15 (quinze anos), conforme fluxo abaixo;
- ☒ Correção monetária e juros: (TR) Taxa Referencial, acrescidos de juros pré-fixados de 2% (dois por cento) ao ano, e que começarão a incidir a partir da Data de Pedido de recuperação. A atualização monetária e os juros serão aplicados sobre o valor da parcela.

**AMORTIZAÇÃO:** A amortização das classes II, III e IV, será realizada conforme fluxo/quadro abaixo apresentado.



Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10	Ano 11	Ano 12	Ano 13	Ano 14	Ano 15	Ano 16	Ano 17	Ano 18
Carência	Carência	Carência	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%



Siga-nos: @horus.pro.br



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: Edifício Il Centanário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC

## PROJEÇÃO DE PAGAMENTO AOS CREDORES

O fluxo financeiro projetado para pagamento aos credores concursais respeitou as premissas informadas anteriormente neste documento. O plano de recuperação judicial (PRJ) está previsto para ser homologado em janeiro de 2026, onde:

- O ano 1 corresponde a 2026;
- Foi projetado um período inicial de carência contado a partir de janeiro de 2026;
- A correção monetária está prevista conforme descrito no PRJ, utilizando como base a Taxa Referencial (TR) dos últimos 12 meses, dada a impossibilidade de prever o percentual da TR para os próximos 13 anos (carência + prazo de pagamento);

	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043
	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6	ANO 7	ANO 8	ANO 9	ANO 10	ANO 11	ANO 12	ANO 13	ANO 14	ANO 15	ANO 16	ANO 17	ANO 18
CLASSE I   Trabalhista	R\$ 819																	
Classe II   Garantia Real				R\$ -														
Classe III   Quirografários				R\$ 19.242	R\$ 19.242	R\$ 19.242	R\$ 19.242	R\$ 38.485	R\$ 38.485	R\$ 38.485	R\$ 38.485	R\$ 76.970						
Classe IV   Me e EPP				R\$ 109	R\$ 109	R\$ 109	R\$ 109	R\$ 219	R\$ 219	R\$ 219	R\$ 219	R\$ 438						
<b>Total</b>	R\$ 819	R\$ -		R\$ 19.352	R\$ 19.352	R\$ 19.352	R\$ 19.352	R\$ 38.704	R\$ 38.704	R\$ 38.704	R\$ 38.704	R\$ 77.407						
Correção Monetária	R\$ 31	R\$ -		R\$ 1.409	R\$ 728	R\$ 728	R\$ 728	R\$ 1.455	R\$ 1.455	R\$ 1.455	R\$ 1.455	R\$ 2.911						
<b>Desembolso Previsto</b>	R\$ 849	R\$ -	R\$ -	R\$ 20.761	R\$ 20.079	R\$ 20.079	R\$ 20.079	R\$ 40.159	R\$ 40.159	R\$ 40.159	R\$ 40.159	R\$ 80.318						



Siga-nos: @horus.pro.br



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: Edifício Il Centanário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC

## PROJEÇÕES ECONÔMICAS E FINANCEIRAS

O Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE) é um relatório que oferece uma visão abrangente das atividades operacionais e não operacionais de uma empresa em um determinado período, evidenciando se houve lucro ou prejuízo.

Embora seja elaborado anualmente em cumprimento às obrigações legais, a Demonstração de Resultados do Exercício também é frequentemente gerada mensalmente para fins administrativos e gerenciais. Essa prática torna o DRE uma das ferramentas mais eficazes para a análise de resultados, auxiliando gestores em diversos níveis na tomada de decisões.

Demonstrativo de Resultados	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10	Ano 11	Ano 12	Ano 13	Ano 14	Ano 15	Ano 16	Ano 17	Ano 18
RECEITA BRUTA	6.410.110	6.730.616	7.120.991	7.541.130	7.993.597	8.505.188	9.083.540	9.719.388	10.399.745	11.127.728	11.906.669	12.740.135	13.631.945	14.586.181	15.607.214	16.699.719	17.868.699	19.119.508
(-) Deduções/Impostos	-769.213	-807.674	-854.519	-904.936	-959.232	-1.020.623	-1.090.025	-1.166.327	-1.247.969	-1.335.327	-1.428.800	-1.528.816	-1.635.833	-1.750.342	-1.872.866	-2.003.966	-2.144.244	-2.294.341
RECEITA LÍQUIDA	5.640.897	5.922.942	6.266.472	6.636.194	7.034.366	7.484.565	7.993.516	8.553.062	9.151.776	9.792.400	10.477.868	11.211.319	11.996.111	12.835.839	13.734.348	14.695.752	15.724.455	16.825.167
(-) Custos Operacionais	-4.422.976	-4.576.819	-4.820.911	-5.105.345	-5.395.678	-5.732.497	-6.104.139	-6.521.710	-6.967.829	-7.455.578	-7.977.468	-8.535.891	-9.133.403	-9.772.741	-10.456.833	-11.188.811	-11.972.028	-12.810.070
(-) Depreciação	-64.101	-67.306	-71.210	-75.411	-79.936	-85.052	-90.835	-97.194	-103.997	-111.277	-119.067	-127.401	-136.319	-145.862	-156.072	-166.997	-178.687	-191.195
MARGEM CONTRIBUIÇÃO	1.153.820	1.278.817	1.374.351	1.455.438	1.558.752	1.667.017	1.798.541	1.934.158	2.079.949	2.225.546	2.381.334	2.548.027	2.726.389	2.917.236	3.121.443	3.339.944	3.573.740	3.823.902
(-) Despesas Operacionais	-833.314	-868.249	-911.487	-965.265	-1.015.187	-1.080.159	-1.144.526	-1.224.643	-1.310.368	-1.402.094	-1.500.240	-1.605.257	-1.717.625	-1.837.859	-1.966.509	-2.104.165	-2.251.456	-2.409.058
RESULTADO OPERACIONAL	320.506	410.568	462.864	490.173	543.565	586.858	654.015	709.515	769.581	823.452	881.093	942.770	1.008.764	1.079.377	1.154.934	1.235.779	1.322.284	1.414.844
EBIT	5,7%	6,9%	7,4%	7,4%	7,2%	7,6%	8,2%	8,3%	8,4%	8,4%	8,4%	8,4%	8,4%	8,4%	8,4%	8,4%	8,4%	8,4%
Outras Receitas/Despesas Não Op.	64.101	67.306	142.420	150.823	159.872	170.104	181.671	194.388	207.995	222.555	238.133	254.803	272.639	291.724	312.144	333.994	357.374	382.390
Outras Receitas/Despesas Financeiras	-128.202	-141.343	-156.662	-165.905	-175.859	-195.619	-208.921	-223.546	-239.194	-255.938	-273.853	-293.023	-313.535	-335.482	-358.966	-384.094	-410.980	-439.749
RESULTADO ANTES DO IR/CSLL	256.404	336.531	448.622	475.091	527.577	561.342	626.764	680.357	738.382	790.069	845.373	904.550	967.868	1.035.619	1.108.112	1.185.680	1.268.678	1.357.485
IR/CSLL	-38.461	-50.480	-67.293	-71.264	-79.137	-84.201	-94.015	-102.054	-110.757	-118.510	-126.806	-135.682	-145.180	-155.343	-166.217	-177.852	-190.302	-203.623
RESULTADO LÍQUIDO	217.944	286.051	381.329	403.827	448.441	477.141	532.750	578.304	627.625	671.558	718.567	768.867	822.688	880.276	941.895	1.007.828	1.078.376	1.153.862
	3,4%	4,2%	5,4%	5,4%	5,6%	5,6%	5,9%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%



Siga-nos: @horus.pro.br



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: Edifício II Centenário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC

## FLUXO DE CAIXA

As projeções de fluxo de caixa elaboradas reúnem informações relevantes, sobretudo no que se refere à geração de caixa operacional. A estrutura contempla não apenas os fluxos operacionais, mas também aqueles relacionados a atividades de investimento e financiamento, incluindo a captação e amortização de dívidas existentes, além das projeções para liquidação de dívidas extraconcursois e possíveis contingências.

Com isso, o modelo oferece uma visão abrangente da situação financeira da empresa e de sua capacidade de geração de caixa ao longo do tempo.

Fluxo De Caixa	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10	Ano 11	Ano 12	Ano 13	Ano 14	Ano 15	Ano 16	Ano 17	Ano 18
(+) Resultado Líquido	217.944	286.051	381.329	403.827	448.441	477.141	532.750	578.304	627.625	671.558	718.567	768.867	822.688	880.276	941.895	1.007.828	1.078.376	1.153.862
(+) Depreciações	64.101	67.306	71.210	75.411	79.936	85.052	90.835	97.194	103.997	111.277	119.067	127.401	136.319	145.862	156.072	166.997	178.687	191.195
(-) Capex / Investimentos	-64.101	-100.959	-142.420	-188.528	-239.808	-255.156	-272.506	-291.582	-311.992	-333.832	-357.200	-382.204	-408.958	-437.585	-468.216	-500.992	-536.061	-573.585
(-) PROJEÇÃO RECUP JUDICIAL	-849	0	0	-20.761	-20.079	-20.079	-20.079	-40.159	-40.159	-40.159	-40.159	-80.318	-80.318	-80.318	-80.318	-80.318	-80.318	-80.318
(-) PROJEÇÃO EXTRACONCURSAL	-107.207	-107.207	-107.207	-107.207	-107.207	-107.207	-107.207	-107.207	-107.207	-107.207	-107.207	-107.207	-107.207	-107.207	-107.207	-107.207	-107.207	-107.207
(-) PROJEÇÃO PARC IMPOSTOS	-37.819	-40.088	-42.493	-45.043	-47.746	-50.610	-53.647	-56.866	-60.278	-63.894								
(-) PROVISÃO DE CONTINGÊNCIA	-20.000	-20.000	-20.000	-20.000	-20.000	-20.000												
<b>FLUXO DE CAIXA LIVRE</b>	<b>52.068</b>	<b>85.103</b>	<b>140.418</b>	<b>97.700</b>	<b>93.536</b>	<b>129.140</b>	<b>170.145</b>	<b>179.684</b>	<b>211.986</b>	<b>237.743</b>	<b>440.275</b>	<b>433.747</b>	<b>469.731</b>	<b>508.235</b>	<b>549.433</b>	<b>593.516</b>	<b>640.684</b>	<b>691.154</b>
FLUXO DE CAIXA ACUMULADO	52.068	137.171	277.589	375.289	468.825	597.965	768.111	947.794	1.159.780	1.397.523	1.837.798	2.271.545	2.741.276	3.249.511	3.798.944	4.392.460	5.033.144	5.724.298



Siga-nos: @horus.pro.br



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: Edifício Il Centanário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC

## PROJEÇÕES ECONÔMICAS E FINANCEIRAS

---

As projeções de fluxo de caixa fornecidas pela recuperanda incluem informações relevantes, como o fluxo de caixa operacional esperado, revertido a (depreciação) tendo em vista que esta não possui desembolso financeiro.

Na estrutura do fluxo de caixa, foi considerado os desembolsos relacionadas a :

Dívidas Arroladas na Recuperação Judicial;

Dívidas consideradas extraconcursais financeiras;

Dívidas consideradas extraconcursais tributárias;

Previsão de contingência para eventuais dívidas que de momento não estão concretizadas;

Considerando também o Capex (investimentos)

As projeções para o pagamento da recuperação judicial estão alinhadas com os deságios previstos, condições de pagamento e respectivas correções monetárias

Nos demonstrativos de resultados apresentados foram considerados:

Receitas: Todas as entradas relacionadas as vendas/faturamento;

Deduções: Os tributos relacionados aos serviços prestados e/ou produtos comercializados;

Custos Operacionais: Foram considerados todos os custos relacionados a operação, insumos, matéria prima, folha de pagamento operacional, encargos, manutenções em geral, energia elétrica, fretes, comissões, entre outros;

Despesas Operacionais: Todas as despesas relacionados a operação tais como: salários adm, contabilidade, ERP, telefone, jurídico, encargos da folha entre outros;

Despesas Financeiras: São relacionadas a pagamento de juros das dívidas, custos com antecipações de recebíveis para equalizar o fluxo de caixa, tarifas bancárias;

IRPJ/CSLL: Impostos incidentes referente a apuração de imposto de renda e contribuição social.



Siga-nos: [@horus.pro.br](https://www.instagram.com/horus.pro.br)



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: **Edifício Il Centenário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC**

# CAPEX

---

CAPEX são nomenclaturas econômicas usadas para classificar os tipos de investimentos realizados pela empresa. CAPEX significa Capital Expenditure e está relacionada às despesas de capital, como investimentos em máquinas, equipamentos, veículos, e outras benfeitorias nas instalações das empresas e ou bens intangíveis, desenvolvimento de pessoas entre outros. No caso da recuperanda, seu CAPEX em sua grande maioria está ligada a:

## 1. Estrutura física e instalações :

Montagem e reforma de lojas próprias ou franqueadas (obras civis, iluminação, mobiliário, decoração)

Equipamentos ópticos: instrumentos para medição e ajustes (lensômetros, pupilômetros, equipamentos de teste de visão, etc.)

Máquinas e ferramentas de montagem de lentes (laboratórios próprios ou centrais de produção)

Sinalização e comunicação visual (fachadas, totens, vitrines, displays).

## 2. Tecnologia e sistemas

Softwares de gestão (ERP, CRM, controle de estoque, PDV, gestão de franquias).

Plataformas de e-commerce e omnicanalidade.

Infraestrutura de TI: servidores, computadores, impressoras, equipamentos de rede e segurança digital.

Desenvolvimento de aplicativos ou sistemas próprios para franqueados e clientes.

## 3. Expansão e novos pontos de venda

Aluguéis com obras de adaptação (benfeitorias).

Custos de implantação de novas unidades (projetos arquitetônicos, taxas, mobiliário, equipamentos).

Treinamento e equipes e franqueados.



Siga-nos: [@horus.pro.br](https://www.instagram.com/horus.pro.br)



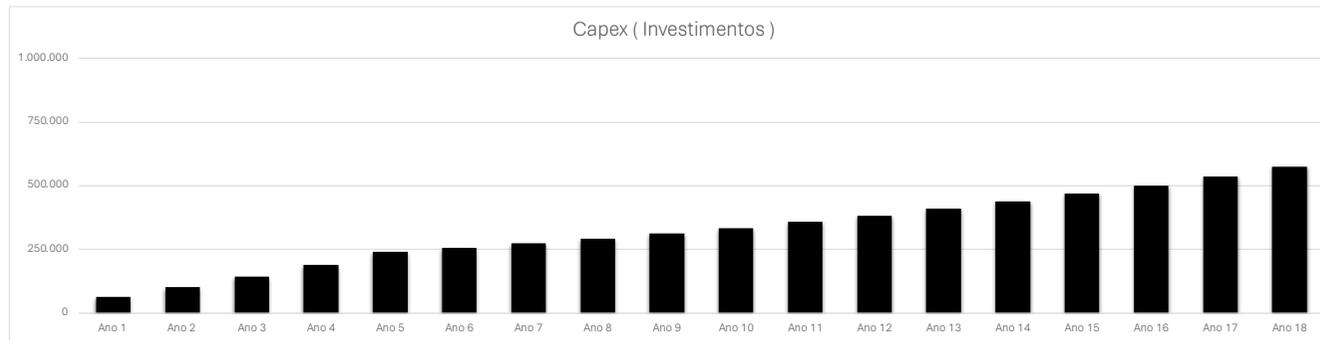
Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: **Edifício Il Centanário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC**

# CAPEX

---



Siga-nos: [@horus.pro.br](https://twitter.com/horus.pro.br)



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: **Edifício Il Centenário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC**

## PROJEÇÕES ECONÔMICAS E FINANCEIRAS

A ilustração abaixo demonstra, de forma objetiva, a proporção entre o caixa que a RECUPERANDA prevê gerar ao longo do período do Plano de Recuperação Judicial e o montante que deverá ser consumido com o pagamento dos créditos concursais devidamente arrolados no processo.

A sobra de caixa operacional projetada, após o cumprimento das obrigações concursais, será destinada: Ao pagamento das dívidas tributárias e financeiras de natureza extraconcursal, à melhoria da estrutura de capital financeiro da empresa e à realização de investimentos estratégicos (CAPEX), conforme os direcionamentos apresentados neste documento. Essa distribuição tem como objetivo garantir a sustentabilidade do negócio, a retomada da capacidade de investimento e a recuperação gradativa da saúde econômico-financeira da empresa.



Siga-nos: @horus.pro.br



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



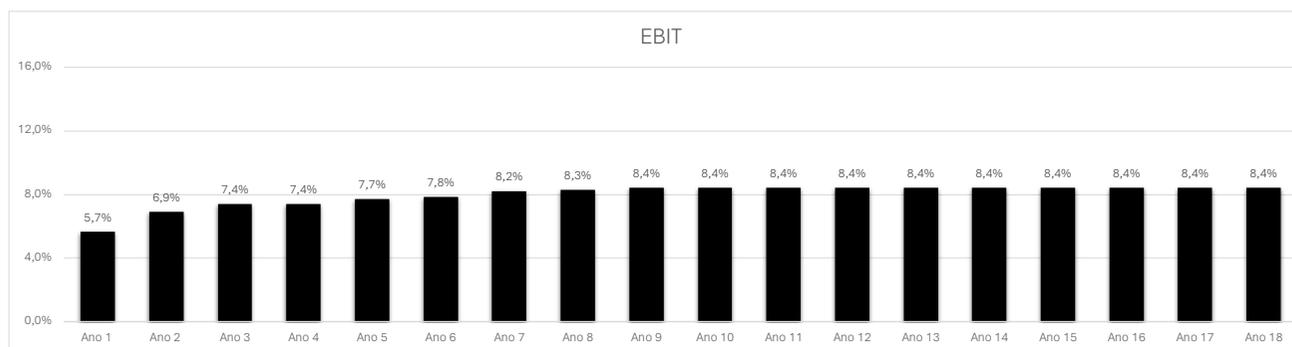
Visite-nos: Edifício Il Centenário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC

## EBIT

---

O EBIT, é um indicador tem como foco principal a análise do desempenho operacional da companhia, desconsiderando efeitos financeiros (como despesas com juros de dívidas) e fiscais (tributação), além de não contemplar receitas e despesas não recorrentes ou relacionadas a investimentos. Dessa forma, o EBIT proporciona uma visão clara e objetiva da capacidade da empresa de gerar resultados exclusivamente a partir de suas atividades principais, sem interferência de fatores externos à operação.

Trata-se de uma métrica amplamente utilizada para avaliar a eficiência operacional, sendo útil tanto para análises internas de performance quanto para comparações entre empresas do mesmo setor, independentemente de sua estrutura de capital ou regime tributário.



Siga-nos: @horus.pro.br



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: Edifício Il Centenário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC

# REESTRUTURAÇÃO

---

## Provisão para contingências

---

A empresa opera em um setor altamente sensível à economia e ao desempenho econômico e operacional das empresas. Para aprimorar sua gestão e garantir maior transparência nos resultados, adota um denominador específico nas projeções para a provisão de possíveis contingências. As mesmas são provisionadas no fluxo de caixa, visto que existe um volume de ações judiciais ainda em discussão, riscos em gerais.

## Risco de Mercado

---

A Administração entende que as variáveis de mercado que possam apresentar riscos ao bom andamento da operação decorrem principalmente da redução do consumo por adversidades econômicas, fatores climáticos, taxas de juros e valores referência das commodities. Embora não seja possível controlar os efeitos desta variável, a Administração mantém constante monitoramento para avaliar todas as questões mercadológicas com o objetivo de mitigar potenciais riscos às suas operações.

## Reestruturação

---

A empresa relatou que está atuando focada para identificar gargalos operacionais, ineficiências e oportunidades de melhoria.

As ações envolvem:

Levantamento financeiro, com foco em rentabilidade por loja, margem bruta, ponto de equilíbrio e estrutura de custos.

Avaliação dos processos operacionais e logísticos, desde o atendimento ao cliente até a entrega de produtos.

Diagnóstico da estrutura gerencial e da governança entre franqueadora e franqueados.

Análise da satisfação dos clientes e do engajamento dos franqueados.



Siga-nos: [@horus.pro.br](https://www.instagram.com/horus.pro.br)



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: **Edifício Il Centanário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC**

# REESTRUTURAÇÃO

---

## **Redesenho Operacional:**

Principais ações:

Revisão e atualização dos manuais operacionais e dos padrões de atendimento.

Implantação de indicadores de desempenho (KPIs) por loja e por área de suporte.

Otimização do processo de compras e controle de estoques, com foco em centralização e ganho de escala.

Revisão da estrutura logística e de fornecimento de lentes e armações.

Integração tecnológica por meio de sistemas de gestão (ERP, CRM, BI) para monitoramento em tempo real.

## **Reestruturação Gerencial e Organizacional**

Principais ações:

Redesenho do organograma, com clara definição de responsabilidades e níveis de decisão.

Implantação de metas e indicadores individuais e por área.

Revisão das políticas de remuneração e incentivos baseadas em resultados.

Criação de rotinas de gestão, acompanhamento e feedback de desempenho.

Capacitação das lideranças regionais e gestores de loja em gestão de pessoas, performance e cultura de resultados

## **Revisão Financeira e de Custos**

Principais ações:

Revisão do mix de produtos e da política de preços, considerando margens e elasticidade da demanda.

Negociação de condições comerciais e contratos com fornecedores estratégicos.

Avaliação da estrutura de royalties e taxas de franquia.

Revisão do CAPEX e do plano de expansão, priorizando projetos com maior retorno..



Siga-nos: [@horus.pro.br](https://www.instagram.com/horus.pro.br)



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: **Edifício Il Centenário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC**

# REESTRUTURAÇÃO

---

## Estratégia Comercial e Fortalecimento da Marca

Principais ações:

- Revisão da proposta de valor e diferenciais competitivos.
- Implementação de programas de fidelização e CRM voltados à retenção de clientes.
- Adoção de estratégias de marketing cooperado com franqueados.
- Reavaliação da ocupação territorial e oportunidades de expansão regional.

## Acompanhamento e Sustentação das Mudanças

Principais ações:

- Criação de um comitê de reestruturação ou PMO para acompanhamento dos resultados.
- Implantação de painéis de controle e dashboards de performance.
- Auditorias operacionais e revisões periódicas de processos.
- Programas de capacitação contínua e reciclagem das equipes.

## Resultados Esperados

- Redução de custos operacionais e logísticos.
- Melhoria da rentabilidade média das lojas.
- Padronização e fortalecimento da experiência do cliente.
- Maior engajamento e satisfação dos franqueados.
- Estrutura de governança e gestão profissionalizada, com foco em resultados sustentáveis.



Siga-nos: [@horus.pro.br](https://www.instagram.com/horus.pro.br)



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: **Edifício Il Centanário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC**

## DESAFIOS E OPORTUNIDADES

---

O setor óptico brasileiro vive um momento de transformação e readequação, marcado por desafios econômicos e estruturais, mas também por oportunidades significativas de crescimento e inovação.

### ● Principais Desafios

**Redução do poder de compra do consumidor:** A inflação, o crédito caro e o endividamento das famílias têm levado o consumidor a priorizar gastos essenciais, reduzindo a frequência de compra e optando por produtos de menor valor agregado.

**Pressão sobre margens e aumento de custos:** A alta nos custos de importação de lentes e armações, somada às despesas operacionais crescentes (aluguel, folha, logística), impacta diretamente a rentabilidade das lojas.

**Concorrência acirrada e informalidade:** O setor apresenta forte fragmentação, com presença de pequenas óticas independentes e concorrência desleal de produtos de baixa qualidade e origem duvidosa, o que pressiona preços e margens.

**Necessidade de padronização e gestão profissionalizada:** Redes de franquias e grupos regionais ainda enfrentam dificuldades em manter padrões de atendimento, gestão de estoques e controle de desempenho entre unidades.

**Transformação digital e comportamento do consumidor:** O consumidor atual é mais informado, conectado e exigente. Isso exige integração entre o varejo físico e digital, além de estratégias de marketing mais personalizadas e baseadas em dados.

### ● Principais Oportunidades

**Demanda constante por correção visual:** O aumento do uso de telas e o envelhecimento da população mantêm a demanda por lentes corretivas em crescimento, mesmo em cenários econômicos adversos.

**Expansão por meio de franquias e formatos híbridos:** O modelo de franquias, aliado a formatos mais compactos e modulares de loja, permite expansão com menor investimento e maior capilaridade regional.

**Digitalização e e-commerce:** A integração entre canais físicos e digitais amplia o alcance da marca e permite um atendimento mais ágil e personalizado — incluindo agendamento online, venda de armações e acompanhamento de receitas.

**Marcas próprias e diferenciação de produto:** Investir em marcas exclusivas de armações e lentes aumenta a margem e reduz a dependência de fornecedores externos, fortalecendo a identidade da rede.

**Foco em experiência e fidelização:** O atendimento consultivo e a personalização da jornada do cliente — desde o exame de vista até a escolha da armação — tornam-se diferenciais competitivos e ampliam o valor percebido.

**Economia prateada e novos nichos:** O público acima de 60 anos, em expansão, representa uma oportunidade relevante para o desenvolvimento de produtos e serviços específicos, como lentes multifocais premium e soluções de conforto visual.



Siga-nos: @horus.pro.br



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: Edifício Il Centenário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC

# INDICADORES ECONÔMICOS

A seguir, apresentamos a ilustração de alguns indicadores utilizados para análises e projeções neste documento. Incluímos também pesquisas realizadas com fontes externas e consultas à própria recuperanda, que possui profundo conhecimento de seu negócio e do mercado onde está inserida.

**BANCO CENTRAL DO BRASIL** Focus Relatório de Mercado

Expectativas de Mercado **3 de outubro de 2025**

▲ Aumento ▼ Diminuição = Estabilidade

Mediana - Agregado	2025					2026					2027					2028								
	Há 4 semanas	Há 1 semana	Hoje	Comp. semanal*	Resp. **	S dias úteis	Resp. ***	Há 4 semanas	Há 1 semana	Hoje	Comp. semanal*	Resp. **	S dias úteis	Resp. ***	Há 4 semanas	Há 1 semana	Hoje	Comp. semanal*	Resp. **	S dias úteis	Resp. ***			
<b>IPCA (variação %)</b>	4,85	4,81	4,80	▼ (2)	148	4,80	45	4,30	4,28	4,28	=(1)	145	4,30	45	3,93	3,90	3,90	=(3)	126	3,70	3,70	3,70	=(4)	111
<b>PIB Total (variação % sobre ano anterior)</b>	2,16	2,16	2,16	=(4)	115	2,19	31	1,85	1,80	1,80	=(3)	111	1,79	29	1,88	1,90	1,90	=(3)	83	2,00	2,00	2,00	=(82)	78
<b>Câmbio (R\$/US\$)</b>	5,55	5,48	5,45	▼ (2)	126	5,41	32	5,60	5,58	5,53	▼ (2)	121	5,51	31	5,60	5,56	5,56	=(1)	95	5,56	5,56	5,56	=(1)	87
<b>Selic (% a.a)</b>	15,00	15,00	15,00	=(15)	145	15,00	35	12,50	12,25	12,25	=(2)	143	12,00	35	10,50	10,50	10,50	=(34)	118	10,00	10,00	10,00	=(41)	104
<b>IGP-M (variação %)</b>	1,15	1,02	0,96	▼ (4)	72	1,00	23	4,23	4,20	4,20	=(1)	69	4,33	23	4,00	4,00	4,00	=(38)	61	3,96	4,00	3,96	▼ (1)	56
<b>IPCA Administrados (variação %)</b>	4,68	4,77	4,81	▲ (3)	98	4,85	22	4,00	3,97	3,97	=(2)	97	4,09	22	4,00	4,00	4,00	=(37)	64	3,70	3,69	3,70	▲ (2)	59
<b>Conta corrente (US\$ bilhões)</b>	-65,41	-68,32	-68,16	▲ (1)	36	-68,00	10	-62,00	-65,10	-65,00	▲ (1)	35	-63,50	10	-52,00	-57,75	-58,00	▼ (4)	25	-57,00	-60,00	-60,00	=(1)	21
<b>Balança comercial (US\$ bilhões)</b>	65,00	64,60	64,40	▼ (2)	37	55,00	8	69,00	68,38	67,35	▼ (1)	34	65,00	8	79,90	75,50	75,45	▼ (1)	26	81,10	75,00	73,94	▼ (1)	19
<b>Investimento direto no país (US\$ bilhões)</b>	70,00	70,00	70,00	=(42)	33	71,25	10	70,00	70,00	70,00	=(28)	33	70,00	10	72,75	71,40	71,20	▼ (1)	26	75,00	75,00	75,00	=(5)	21
<b>Dívida líquida do setor público (% do PIB)</b>	65,80	65,80	65,76	▼ (1)	52	66,00	12	70,08	70,09	70,08	▼ (1)	51	70,00	12	73,90	73,90	73,90	=(5)	43	76,00	76,09	76,03	▼ (1)	40
<b>Resultado primário (% do PIB)</b>	-0,52	-0,51	-0,50	▲ (1)	62	-0,50	13	-0,60	-0,60	-0,60	=(7)	61	-0,52	13	-0,30	-0,40	-0,40	=(1)	48	-0,09	-0,18	-0,15	▲ (1)	43
<b>Resultado nominal (% do PIB)</b>	-8,50	-8,50	-8,50	=(4)	49	-8,32	12	-8,40	-8,45	-8,40	▲ (1)	48	-8,20	12	-7,30	-7,46	-7,40	▲ (1)	40	-6,77	-7,00	-7,00	=(3)	36

\* Comportamento dos indicadores desde o Focus-Relatório de Mercado anterior; os valores entre parênteses expressam o número de semanas em que vem ocorrendo o último comportamento \*\* respondentes nos últimos 30 dias \*\*\* respondentes nos últimos 5 dias úteis

— 2025 — 2026 — 2027 — 2028

**Brasil** itaú

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025P	2026P
<b>Atividade Econômica</b>								
Crescimento real do PIB - %	1,2	-3,3	4,8	3,0	3,2	3,4	2,2	1,5
PIB nominal - BRL bi	7.389	7.610	9.012	10.080	10.943	11.745	12.863	13.405
PIB nominal - USD bi	1.872	1.475	1.670	1.951	2.192	2.179	2.266	2.468
População - Milhões	207,9	209,2	210,1	210,9	211,7	212,6	213,4	214,2
PIB per capita - USD	9.007	7.050	7.949	9.255	10.356	10.251	10.616	11.522
Taxa nacional de desemprego - média anual (*)	12,1	13,5	13,5	9,5	8,0	6,9	6,1	6,4
Taxa nacional de desemprego - fim do ano (*)	11,8	14,7	11,6	8,4	7,9	6,8	6,2	6,5
<b>Inflação</b>								
IPCA - %	4,3	4,5	10,1	5,8	4,6	4,8	5,0	4,4
IGP-M - %	7,3	23,1	17,8	5,5	-3,2	6,5	2,0	3,5
<b>Taxa de Juros</b>								
Selic - final do ano - %	4,50	2,00	9,25	13,75	11,75	12,25	15,00	12,75
<b>Balanco de Pagamentos</b>								
BRL / USD - final de período	4,03	5,19	5,57	5,28	4,86	6,18	5,35	5,50
Balança comercial - USD bi	35	50	61	62	99	75	65	58
Conta corrente - % PIB	-3,5	-1,7	-2,4	-2,2	-1,3	-2,7	-3,2	-3,1
Investimento direto no país - % PIB	3,7	3,0	2,8	4,7	2,8	3,2	3,8	3,7
Reservas internacionais - USD bi	367	356	362	325	355	330	330	330

Fonte: itau.com.br/indicadores | <https://www.bcb.gov.br/publicacoes/focus>



Siga-nos: @horus.pro.br



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: Edifício II Centenário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

---

Uma vez confirmadas e efetivamente realizadas as projeções de receita, margem e demais aspectos operacionais e financeiros, assim como estando corretos todos os dados e bases internas de informações que analisamos e a manutenção atual das classificações de créditos relativos ao PRJ, somos de opinião que o plano de recuperação judicial da recuperanda, é viável do ponto de vista econômico e financeiro, tendo por base de trabalho os modelos e ferramentas gerenciais aplicados, de acordo com a prática usual de nossa atividade. Importante salientar que a recuperanda demonstra muita transparência nas informações, e um plano de pagamento dentro de vossas possibilidades previstas, não tendo uma postura audaciosa, no que diz respeito a geração de caixa e sim conservadora, visto todos os desafios e momento econômico atual.

Esse conceito não abrange, uma opinião sobre a capacidade operacional e de performance da recuperanda, em atingir tais resultados, o que estará, ainda, sujeito ao impacto de fatores externos diversos e que fogem ao controle da empresa, seus administradores e sócios. Reforçamos que este documento foi elaborado com base em informações colhidas na base de dados interna da empresa, assim como em informações de mercado colhidas em fontes externas, de acordo com as práticas do setor. Todavia, as projeções realizadas poderão não se verificar em vista de riscos normais de mercado, por razões não previstas ou previsíveis neste momento, ou mesmo em razão de sua implementação, que estará a cargo da administração da empresa.

A Horus Performance em Gestão, reserva-se no direito de revisar as projeções aqui contidas a qualquer momento, conforme as variáveis econômicas, operacionais e de mercado sejam alteradas, ocorram eventuais ajustes no PRJ ao longo do processo ou demais condições provoquem mudanças nas bases de estudo.

Chapecó – SC , 09 de Outubro de 2025.



Eduardo A. Custódio dos Santos  
Administrador CRA-SC 13.295



Siga-nos: [@horus.pro.br](https://www.instagram.com/horus.pro.br)



Saiba mais: [www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)



Visite-nos: **Edifício Il Centanário - Sala 602 Centro - Chapecó - SC**



[www.horus.pro.br](http://www.horus.pro.br)

[@horus.pro.br](https://www.instagram.com/horus.pro.br)