

# Laudo de Viabilidade Econômico e Financeiro

RONTAN ELETRO METALURGICA LTDA

Processo de Recuperação Judicial nº 1000883-08.2017.8.26.0624, em tramitação perante o Excelentíssimo Senhor Doutor Juiz de Direito da 3ª Vara Cível da Comarca de Tatuí/SP.

Dezembro/2018



# Notas Importantes

- O Laudo de Viabilidade Econômico e Financeiro é apresentado, obedecendo o cumprimento ao disposto no artigo 53, da Lei de Recuperação e Falência 11.101/05;
- Este documento é parte integrante do Plano de Recuperação Judicial;
- Exitus Serviços de Apoio Administrativo Ltda é responsável pela elaboração deste documento, o qual foi desenvolvido no período de dezembro de 2017 a dezembro de 2018.

9

- 1. Visão Geral da Companhia
- 2. Visão Geral do Mercado
- 3. Situação Atual
- 4. Projeção Financeira
- 5. Viabilidade do Plano de Recuperação Judicial



# Seção 1

## Visão Geral da Companhia

# Visão Geral da Companhia

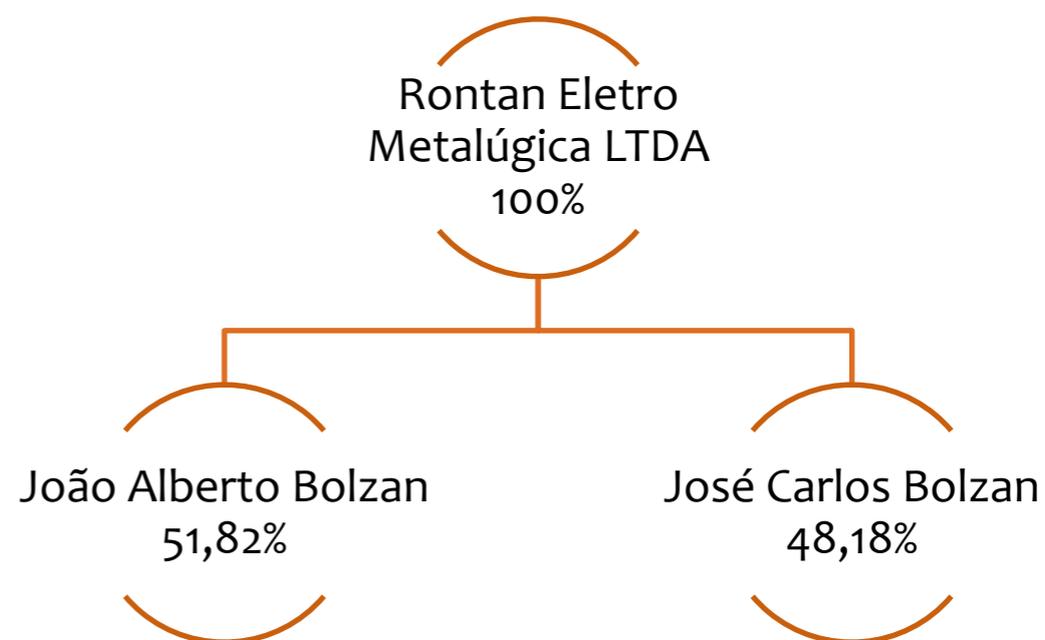
## Visão Geral:

- Grupo Rontan criado em 1970 na produção de equipamentos de sinalização acústico/visual para o mercado industrial e automotivo;
- Início nos anos de 1980 das atividades na divisão de veículos especiais e liderança do setor de adaptação de veículos.

## Unidades de Negócios:

- Unidade industrial própria na cidade de Tatuí/SP:
  - Área de 590.000 m<sup>2</sup>
  - Instalações industriais com aprox. 65.000 m<sup>2</sup>
- Central de vendas na cidade de São Paulo/SP

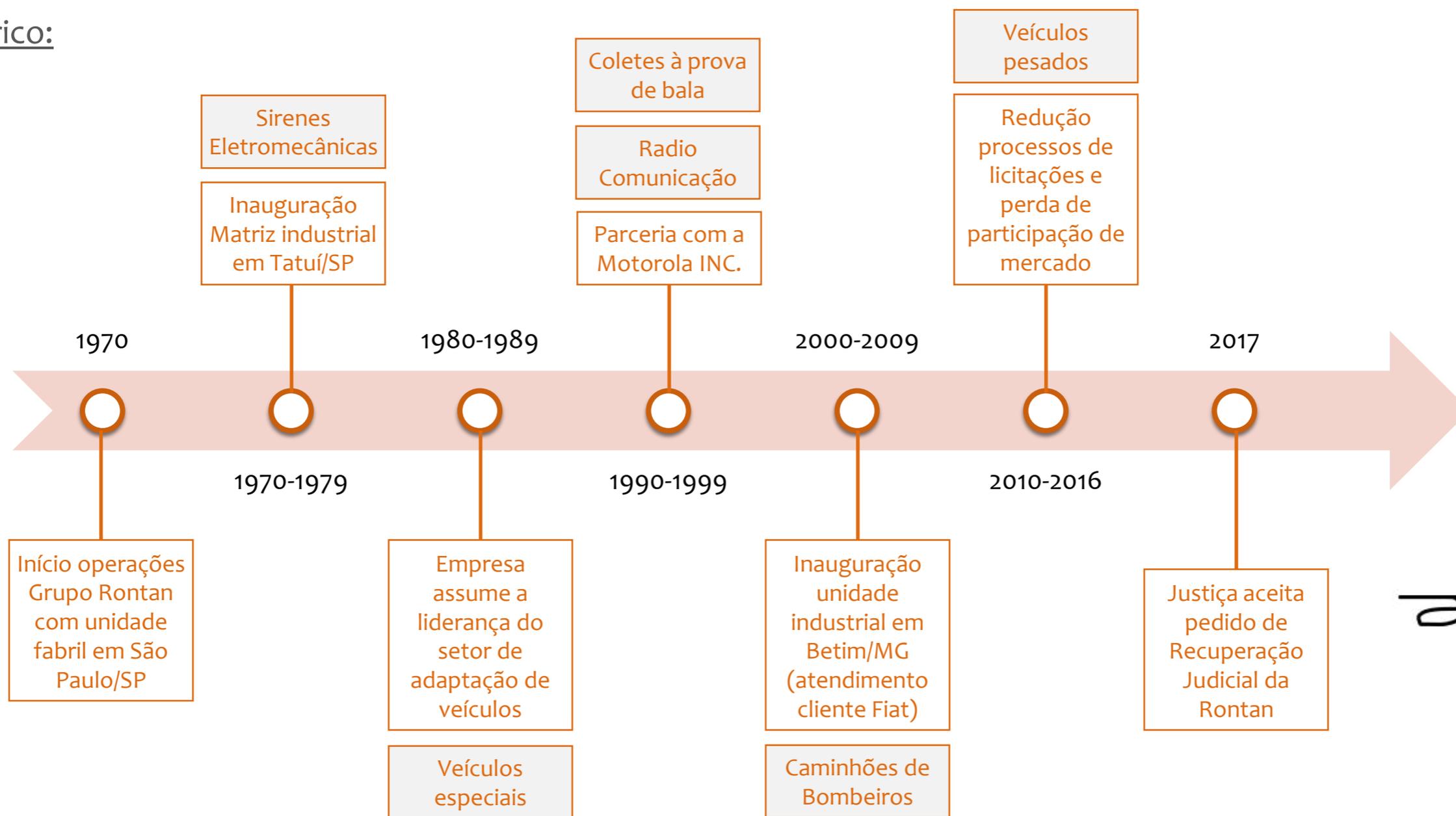
## Estrutura societária recuperada:



*[Assinatura]*

# Visão Geral da Companhia

## Histórico:



# Visão Geral da Companhia

## Produtos e Serviços:

- *Sinalização Acústica Visual: desenvolvimento e fabricação de sirenes, barras sinalizadoras e luzes auxiliares;*
- *Adaptação de Veículos:*
  - *Veículos especiais: desenvolvimento e fabricação de patrulhas policiais, ambulâncias, veículos de serviços customizados para companhias elétricas e de telefonia, dentre outros;*
  - *Veículos especiais pesados: desenvolvimento e fabricação de caminhões de bombeiros, caminhões oficina, caminhões de abastecimento, veículos para o setor sucroalcooleiro, etc;*
- *Segurança Pessoal: desenvolvimento e produção de coletes e demais produtos para proteção balística;*
- *Telecomunicação: distribuidora dos produtos de segurança Motorola do Brasil (rádios bidirecionais e sistemas de comunicações).*



## Seção 2

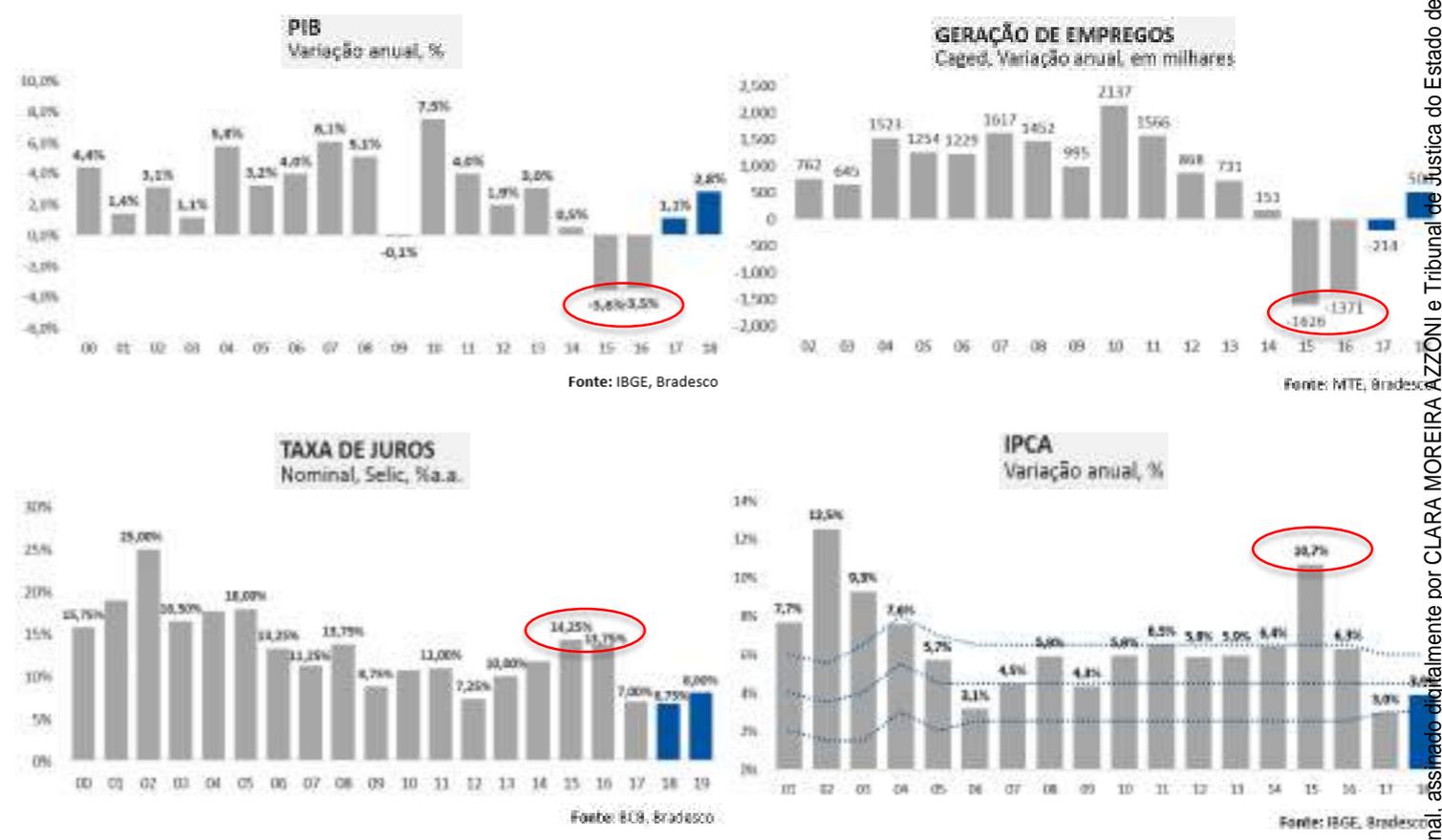
# Visão Geral do Mercado

# Visão Geral do Mercado

## Cenário Macroeconômico Brasileiro:

- A análise dos indicadores demonstra um panorama macroeconômico com forte queda no PIB nos anos de 2015 e 2016, tendência que já tinha iniciado na indústria em 2014;
- Soma-se a isto um forte aumento da inflação que prejudicou ainda mais o desempenho econômico e pressionou para o aumento da taxa de juros;
- Os números de desemprego reforçam esta situação nos anos de 2014 e 2015 que tiveram índices negativos de geração de emprego.

## Indicadores macroeconômicos:



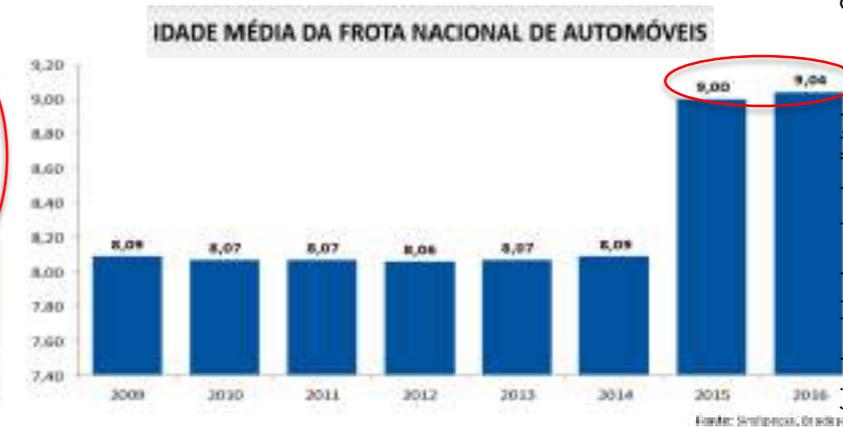
Fonte: DEPEC – Bradesco – Jan/2016

www.economiaemdia.com.br

# Visão Geral do Mercado

## Cenário Setorial – Indústria Automotiva:

- Em razão da extrema especificidade do mercado de veículos especiais, utilizaremos, por analogia, a indústria nacional automotiva em geral como ponto de partida para a análise de mercado;
- De acordo com o anuário da ANFAVEA, a indústria de automóveis representou 4,0% do PIB total do país em 2015, sendo que esta representatividade chegou a ser de 5,0 % em 2012;
- Neste mesmo ano o setor apresentou uma queda em mais de 26% nas vendas, em relação ao último ano;
- Diminuição na produção de automóveis entre 2014 e 2016;
- Envelhecimento da frota nacional de automóveis, representando a cautela do consumidor na troca de veículos.



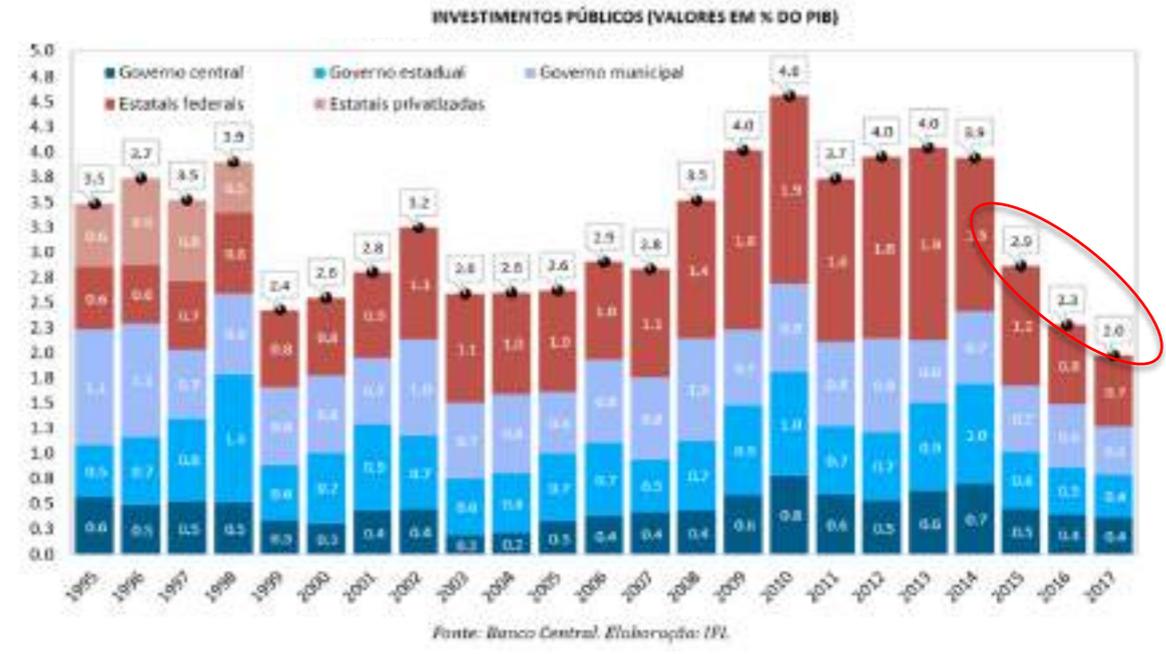
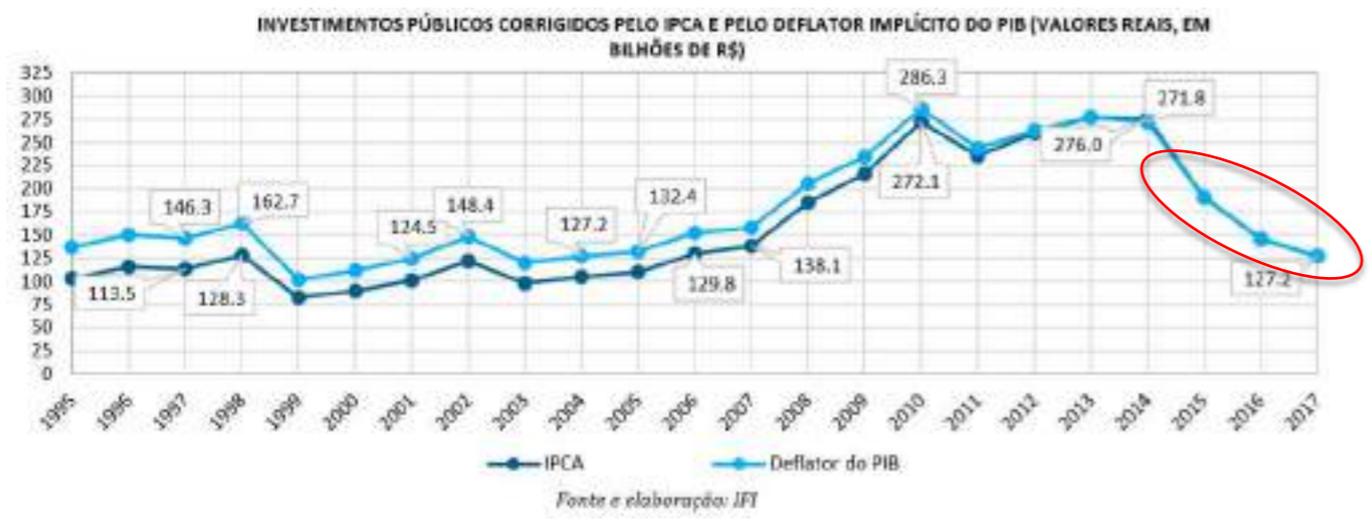
Fonte: DEPEC – Bradesco – Jan/2018

www.economiaemdia.com.br

# Visão Geral do Mercado

## Cenário Setorial – Investimentos Públicos:

- Sendo o serviço de adaptação de veículos o principal gerador de receita da Rontan, como um segundo ponto da análise de mercado utilizaremos os investimentos públicos do período, uma vez que temos como cliente indireto e final os órgãos do Governo em geral, por via de contratos públicos com as montadoras e locadoras de veículos;
- Diminuição nos investimentos públicos (aquisições de ativos fixos) entre 2015 e 2017.

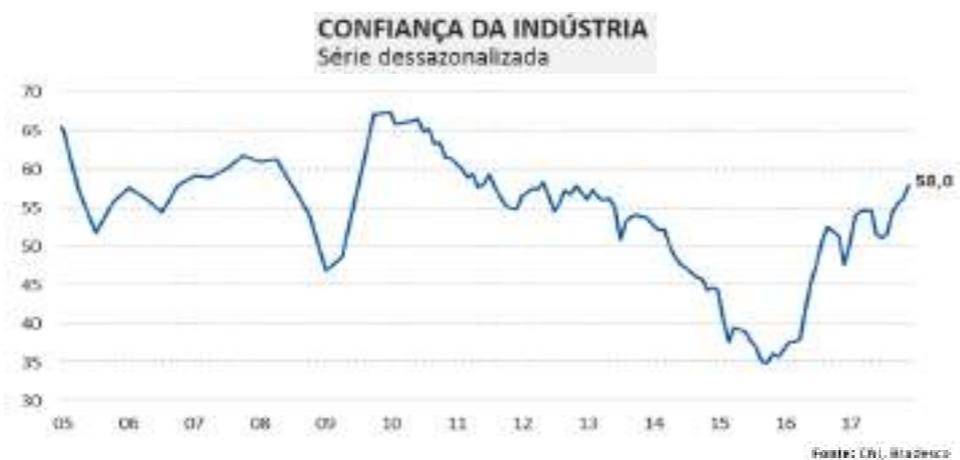


Fonte: IFI – INSTITUTO FISCAL INDEPENDENTE  
Relatório de Acompanhamento Fiscal – Dez/2017

# Visão Geral do Mercado

## Perspectivas do Setor:

- Notícias positivas com o desempenho da atividade econômica no país persistem.
- Espera-se neste período uma recuperação gradual do PIB, com crescimento de 1,1% em 2017 e de 2,8% em 2018;
- Em 2017 e nas projeções para 2018, notamos um aumento na confiança da indústria e na produção industrial:



- As vendas internas de veículos estão nos mostrando uma recuperação em 2017 e 2018, conforme as projeções:

| Vendas                | 2016   | 2017   | 2018   | Var. % 2017 | Var. % 2018 |
|-----------------------|--------|--------|--------|-------------|-------------|
| Veículos Leves        | 1.989  | 2.207  | 2.329  | 11,0%       | 5,5%        |
| Veículos Pesados      | 62     | 63     | 67     | 1,5%        | 7,0%        |
| Motocicletas          | 802    | 705    | 737    | -12,0%      | 4,5%        |
| Máquinas Agrícolas    | 44     | 45     | 47     | 2,0%        | 5,0%        |
| Veículos Leves Usados | 10.009 | 11.010 | 11.413 | 10,0%       | 3,7%        |

Fonte: Anfavea, Fenabrev, Abraciclo, Bradesco

Fonte: DEPEC – Bradesco – Jan/2018

www.economiaemdia.com.br



# Seção 3

# Situação Atual

# Situação Atual

## Histórico recente da Rontan:

- O Grupo Rontan teve sua produção paralisada no meados de 2016 após a crise na empresa;
- O processo de pedido de Recuperação Judicial da empresa foi iniciado em Fevereiro de 2017;
- Os impactos da crise a partir de 2014 podem ser vistos nos resultados da empresa, com uma redução drástica de seu faturamento líquido de 2013 até 2016 com uma queda de 93%;
- A partir de 2016 a Rontan não conseguiu gerar lucro operacional, operando assim abaixo de sua capacidade instalada.

### DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO

(em milhares de reais)

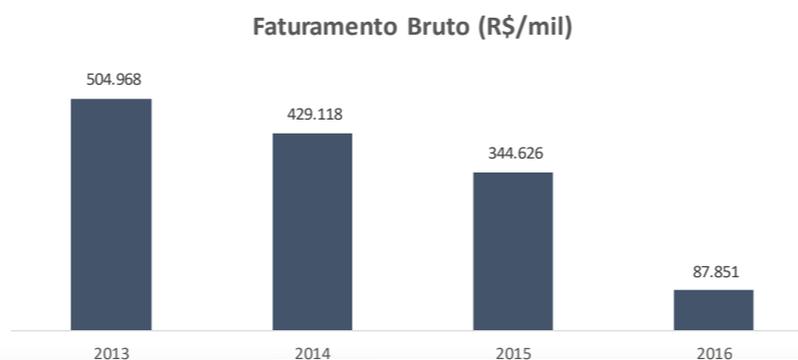
|                            | 2017           | 2016            | 2015           | 2014           | 2013           |
|----------------------------|----------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|
| Receita Líquida            | 1.574          | 22.778          | 176.525        | 305.764        | 347.564        |
| Custos                     | -1.500         | -66.944         | -124.289       | -203.105       | -232.487       |
| <b>MARGEM BRUTA</b>        | <b>74</b>      | <b>-44.166</b>  | <b>52.235</b>  | <b>102.659</b> | <b>115.077</b> |
| Despesas                   | -29.355        | -26.645         | -35.421        | -53.178        | -62.930        |
| <b>LUCRO OPERACIONAL</b>   | <b>-29.281</b> | <b>-70.811</b>  | <b>16.815</b>  | <b>49.481</b>  | <b>52.147</b>  |
| Despesas financeiras       | -1             | -75.855         | -58.257        | -41.532        | -25.248        |
| Outras receitas e despesas | -29.494        | -52             | -29.859        | -2.838         | 344            |
| <b>LAIR</b>                | <b>-58.776</b> | <b>-146.718</b> | <b>-71.301</b> | <b>5.111</b>   | <b>27.243</b>  |
| IR e CS                    | 0              | 0               | -531           | -2.874         | -9.414         |
| <b>RESULTADO LÍQUIDO</b>   | <b>-58.776</b> | <b>-146.718</b> | <b>-71.831</b> | <b>2.237</b>   | <b>17.829</b>  |



# Situação Atual

## Razões da Crise:

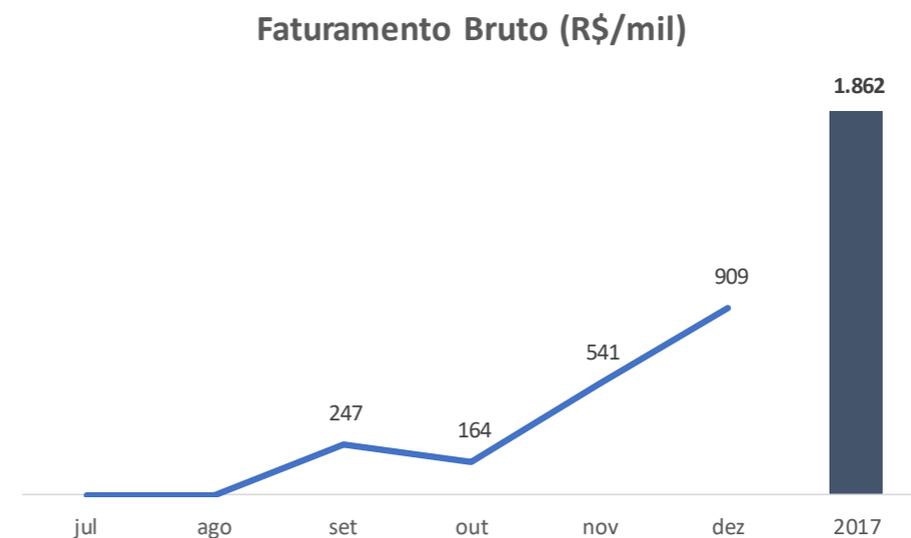
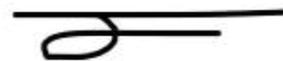
- *Dívidas contraídas para implantação da antiga coligada FBA Fundação Brasileira de Alumínio Ltda:*
  - Empresa criada em 2001;
  - Produção de fundição de alumínio sob pressão;
  - Verticalização de sua linha produtiva e venda de produtos à terceiros.
- *Pesados prejuízos oriundos das operações da FBA:*
  - Falta de know-how em processo industrial contínuo e seriado demandado pela cadeia da indústria;
  - Declínio do mercado da indústria automotiva a partir de 2014.
- *Crescente passivo financeiro criado e retroalimentado neste cenário:*
  - Altíssimos encargos oriundos deste passivo financeiro;
  - Financiamentos bancários na modalidade “empréstimos de capital de giro” (curto prazo);
  - Retorno de investimento de longo prazo e consumo de caixa da RONTAN.
- *Queda de faturamento e margens em razão da grande crise nacional iniciada ao final de 2014 e redução nos processos de licitações:*



# Situação Atual

## Retomada das operações:

- A partir deste ano, conforme projeções ANFAVEA/Bradesco, é esperado um crescimento anual médio de 4,5% aa (período de 2018 a 2026) nas vendas internas automotivas no Brasil;
- Todas as análises do mercado automotivo convergem para um inequívoco crescimento em relação ao momento de vendas mais deprimidas do ano de 2016. Sendo que em 2017 verificou-se um aumento da produção industrial nacional e crescimento de vendas no setor automotivo;
- Relativamente ao específico mercado de atuação da Rontan, é possível vislumbrar o potencial de curto prazo baseando-se nas licitações que já estão sendo retomadas e nas inúmeras cartas de intenção que foram recebidas pelas Recuperadas;
- A empresa retornou suas operações em Setembro de 2017:

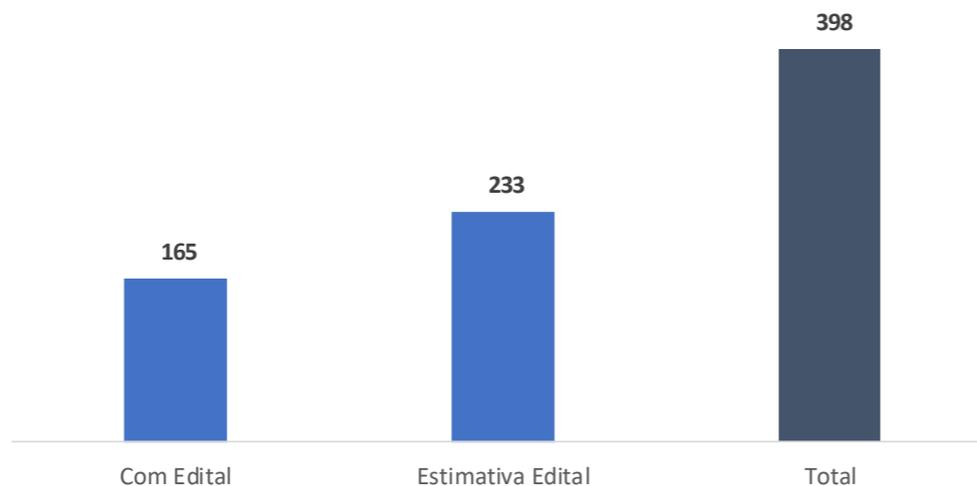


# Situação Atual

## Retomada das operações:

- Para o ano de 2018 alguns fatores se mostram positivos quanto ao retorno das fabricações de automóveis públicos (automóveis para ambulâncias, bombeiros e polícias):
  1. Retomada da economia brasileira e do mercado de consumo;
  2. Ano de eleições e movimentos estruturais públicos;
  3. Após 3 anos de quedas em investimentos públicos, o sucateamento da frota irá demandar o retorno dos serviços e licitações para as compras de automóveis.
- Contratos possíveis no setor de serviços de adaptação de veículos públicos para 2018:

Licitações - Faturamento (R\$/milhões)



Licitações - Serviços de Adaptação (R\$/milhões)



# Situação Atual

## Rontan em Operação - 2018:



## Seção 4

# Projeção Financeira

# Projeção Financeira

## Projeções:

- Considerando o parque de ativos da companhia e o know-how desenvolvido por décadas de operação, nota-se que a empresa possui condições para retomada da sua atuação mercantil;
- Em termos de mercado, esperamos uma gradual retomada da produção industrial brasileira e no mercado de veículos, como apontam os indicadores mais recentes;
- Salienda-se que as premissas utilizadas para as previsões são conservadoras e realistas, podendo, de acordo com o mercado, serem modificadas ao longo do tempo.
- Refletindo as particularidades de tickets e custos das atividades-foco na retomada operacional da Rontan, a receita e os custos foram segregados em três Unidades de Negócio:
  - Sinalização: venda de sinalização no mercado de varejo;
  - Patrulhas: Adaptação veicular de veículos leves para órgãos de segurança e fiscalização;
  - Ambulâncias: Adaptação veicular de vans e furgões para órgãos de saúde.



# Projeção Financeira

## Premissas gerais:

Retomada  
operacional

- O crescimento de receita foi embasado pelo departamento comercial da companhia:
  - **Sinalização:** É a unidade de negócio que menos contribui, representando 8% do faturamento em 2018, que será o ano da retomada da companhia;
  - **Patrulhas:** Produção esperada de quase 2.000 unidades já em 2018, tendo um aumento de produção em quase 240% em 2019 devido a expectativas de novas licitações. Nos 5 próximos anos o crescimento fica na média de 15%, e após 2% de crescimento;
  - **Ambulâncias:** Produção esperada de 710 unidades em 2018, iniciando logo no primeiro trimestre com pedido que já está na carteira. Em 2019 a expectativa é de duplicar a produção de 2018, porém, com crescimento médio de 15% entre 2020 e 2024. Após esse período crescimento de 2%.



Demais  
premissas

- A modelagem é em valores nominais e considera os efeitos da inflação, baseado na projeção de longo prazo do Itaú BBA para o IPCA;
- Modelo construído em base mensal para melhor apuração das necessidades de giro, com início em jan/2018;
- Preço unitário de Patrulhas em R\$ 15.750/carro e de Ambulâncias em R\$ 44.000/carro.

# Projeção Financeira

## Premissas de receita e volume faturado (BRL milhões):

### Sinalização

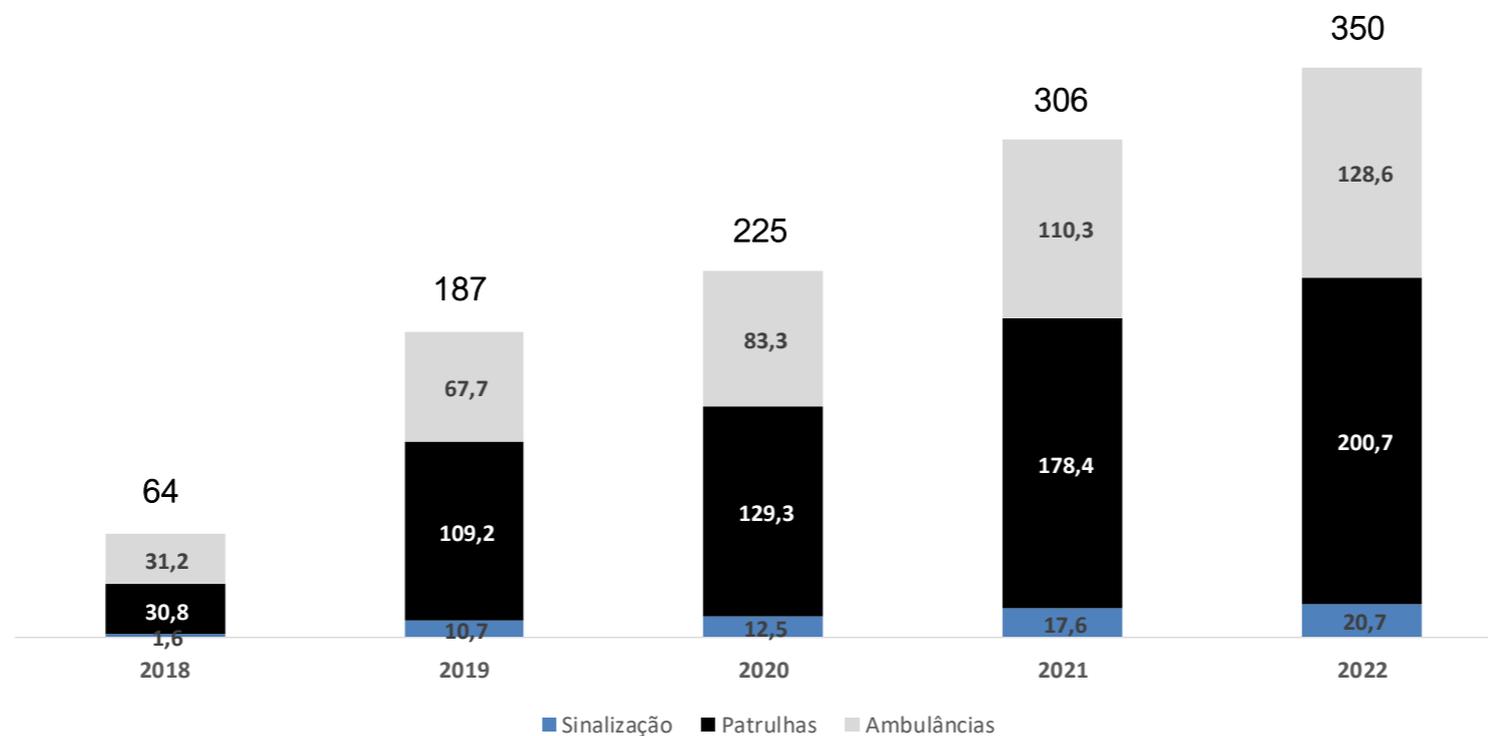
- 2018 a 2022 conforme pedidos mapeados
- 2023 em diante crescimento orgânico de 1% a.a.

### Patrulhas

- Crescimento gradual iniciando em mar/2018, praticamente triplicando em 2019 e após esse período crescendo em média 15%. À partir de 2025 crescimento de 2% na produção

### Ambulâncias

- Crescimento gradual iniciando em mar/2018, praticamente duplicando em 2019 e após esse período crescendo em média 15% até 2024. À partir de 2025 crescimento de 2% na produção



|                     | 2018         | 2019         | 2020         | 2021          | 2022          |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| <b>Total Volume</b> | <b>2.660</b> | <b>8.120</b> | <b>9.310</b> | <b>12.262</b> | <b>13.355</b> |
| Patrulhas           | 1.950        | 6.643        | 7.562        | 10.034        | 10.857        |
| Ambulâncias         | 710          | 1.477        | 1.748        | 2.228         | 2.498         |

# Projeção Financeira

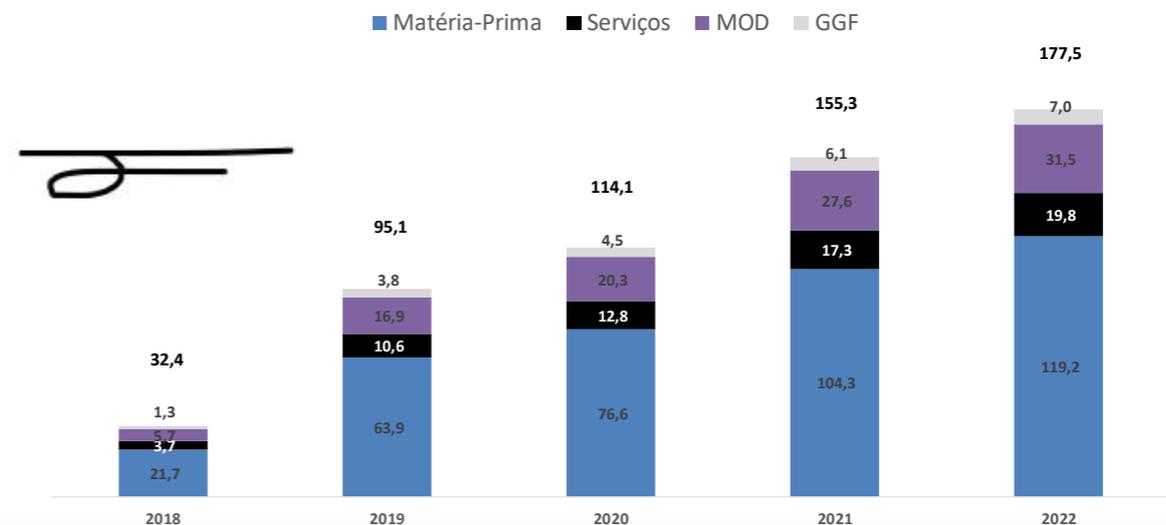
## Premissas de custos:

As premissas de custos foram desenvolvidas com executivos da empresa, sendo embasadas principalmente pela formação de preço histórica, de forma que a margem bruta de longo prazo se estabiliza em 38%.

- **Compra de matéria-prima:**
  - Percentuais utilizados historicamente na formação de preços: Sinalização de 35% da Receita Bruta e Patrulhas e Ambulâncias: 40% da Receita Bruta;
  - A compra de matéria prima gera um crédito de imposto da ordem de 27,25% (ICMS e PIS/COFINS), abatida posteriormente no faturamento dos produtos acabados.
- **Serviços:**
  - Patrulhas e Ambulâncias: 15% da compra de matéria prima;
  - Para as adaptações veiculares, considera-se algumas atividades realizadas por terceiros, como a pintura e instalação de armários, insulfilm, etc.
- **Gastos Gerais de Fabricação:**
  - Com base no percentual histórico, definiu-se o GGF em 2% da Receita Bruta.

- **Mão de Obra Direta:**
  - Partiu-se da mão de obra direta que já está contratada, que representa 64 funcionários de fábrica;
  - O custo fixo inicial é de aproximadamente R\$212 mil/mês;
  - Novas contratações pautadas de forma que a representatividade desda linha no longo-prazo seja equivalente a 9% da Receita Bruta.

## • Composição do Custo da Mercadoria Vendida (BRL m):



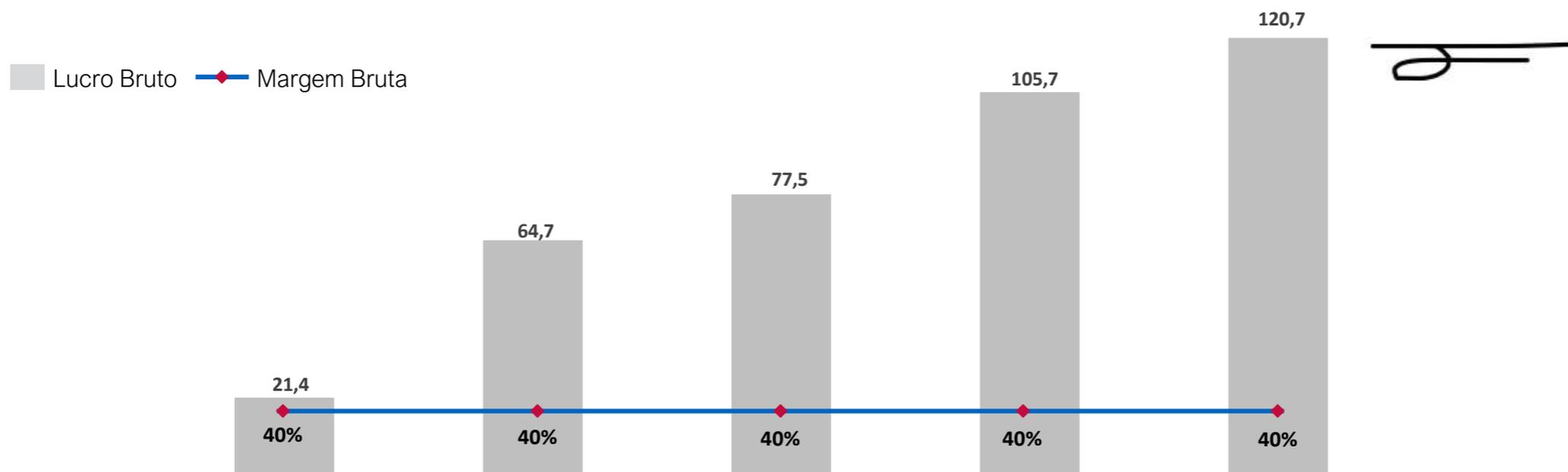
Nota: Ano de 2017 considera o período de Setembro a Dezembro

# Projeção Financeira

## Lucro e Margem Bruta (BRL milhões):

- Baseado nas premissas anteriores, segue abaixo o detalhamento da margem bruta:

|                        | 2018          | 2019          | 2020           | 2021           | 2022           |
|------------------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Receita Bruta</b>   | 63,6          | 187,5         | 225,0          | 306,3          | 350,0          |
| <b>Receita Líquida</b> | 53,8          | 159,8         | 191,6          | 261,0          | 298,1          |
| <b>Custos Diretos</b>  | <b>(32,4)</b> | <b>(95,1)</b> | <b>(114,1)</b> | <b>(155,3)</b> | <b>(177,5)</b> |
| Matéria-Prima          | (21,7)        | (63,9)        | (76,6)         | (104,3)        | (119,2)        |
| Serviços               | (3,7)         | (10,6)        | (12,8)         | (17,3)         | (19,8)         |
| Mão de Obra Direta     | (5,7)         | (16,9)        | (20,3)         | (27,6)         | (31,5)         |
| Gastos Gerais Fabr.    | (1,3)         | (3,8)         | (4,5)          | (6,1)          | (7,0)          |
| <b>Lucro Bruto</b>     | <b>21,4</b>   | <b>64,7</b>   | <b>77,5</b>    | <b>105,7</b>   | <b>120,7</b>   |
| <i>Margem Bruta</i>    | 40%           | 40%           | 40%            | 40%            | 40%            |



# Projeção Financeira

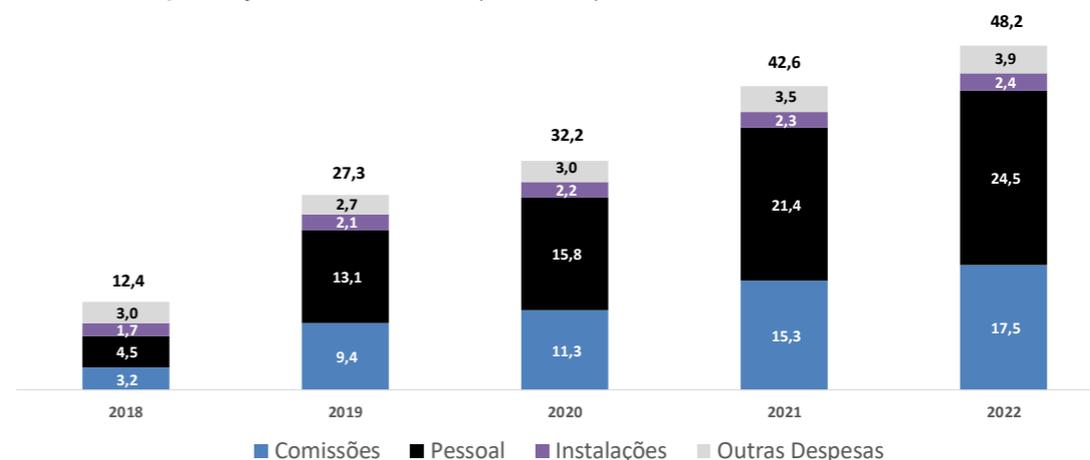
## Premissas de despesas:

As premissas de SG&A foram desenvolvidas em conjunto com os executivos da administração, com detalhamento de cada linha de despesa em São Paulo e Tatuí.

- **Instalações – Tatuí e São Paulo:**
  - Entre as despesas atreladas às instalações, assumiu-se um percentual de reajuste conforme a natureza da despesa (IPCA ou IGP-M);
  - Em Tatuí, as maiores despesas são relacionadas as manutenções dos maquinários, manutenção do prédio e a segurança patrimonial;
  - Em São Paulo, as maiores despesas são com aluguel e IPTU do imóvel.
- **Outras despesas – Tatuí e São Paulo:**
  - Entre as outras despesas, assumiu-se um percentual de reajuste conforme a natureza da despesa (IPCA ou IGP-M);
  - EPIs: crescimento em proporção direta ao aumento do custo de mão de obra direta;
  - As maiores despesas estão nos gastos com TI e assuntos relacionados a Recuperação Judicial, carregando as despesas, principalmente em 2018.

- **Mão de Obra Indireta Direta:**
  - Mão de obra atual de 53 funcionários em Tatuí e 6 em São Paulo;
  - O custo fixo inicial é de aproximadamente 850 mil/mês;
  - Novas contratações pautadas de forma que a representatividade desta linha no longo-prazo seja equivalente a 7% da Receita Bruta.

- **Comissões:**
  - Patrulhas e Ambulâncias média histórica: 5% da Receita Bruta.
- **Composição do SG&A (BRL m):**

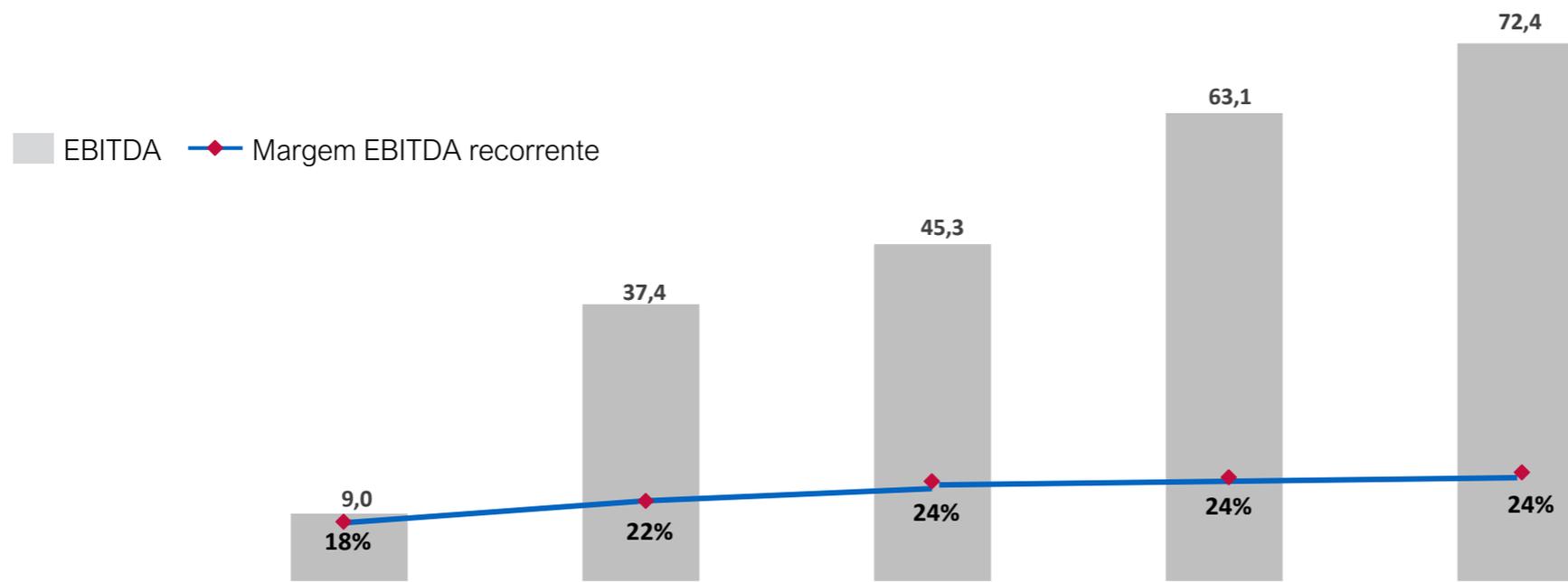


# Projeção Financeira

## EBITDA e Margem EBITDA (BRL milhões):

- Baseado nas premissas anteriores, segue abaixo o detalhamento da margem bruta:

|                        | 2018          | 2019          | 2020          | 2021          | 2022          |
|------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Resultado Bruto</b> | <b>21,4</b>   | <b>64,7</b>   | <b>77,5</b>   | <b>105,7</b>  | <b>120,7</b>  |
| <b>Despesas</b>        | <b>(12,4)</b> | <b>(27,3)</b> | <b>(32,2)</b> | <b>(42,6)</b> | <b>(48,2)</b> |
| Comissões              | (3,2)         | (9,4)         | (11,3)        | (15,3)        | (17,5)        |
| Pessoal                | (4,5)         | (13,1)        | (15,8)        | (21,4)        | (24,5)        |
| Instalações            | (1,7)         | (2,1)         | (2,2)         | (2,3)         | (2,4)         |
| Outras Despesas        | (3,0)         | (2,7)         | (3,0)         | (3,5)         | (3,9)         |
| <b>Lucro Bruto</b>     | <b>9,0</b>    | <b>37,4</b>   | <b>45,3</b>   | <b>63,1</b>   | <b>72,4</b>   |
| Margem EBITDA          | 17%           | 23%           | 24%           | 24%           | 24%           |



*[Handwritten signature]*

# Projeção Financeira

## Demonstração do Resultado do Exercício (BRL milhões):

- A partir das premissas aqui apresentadas, observa-se DRE da companhia até 2038:

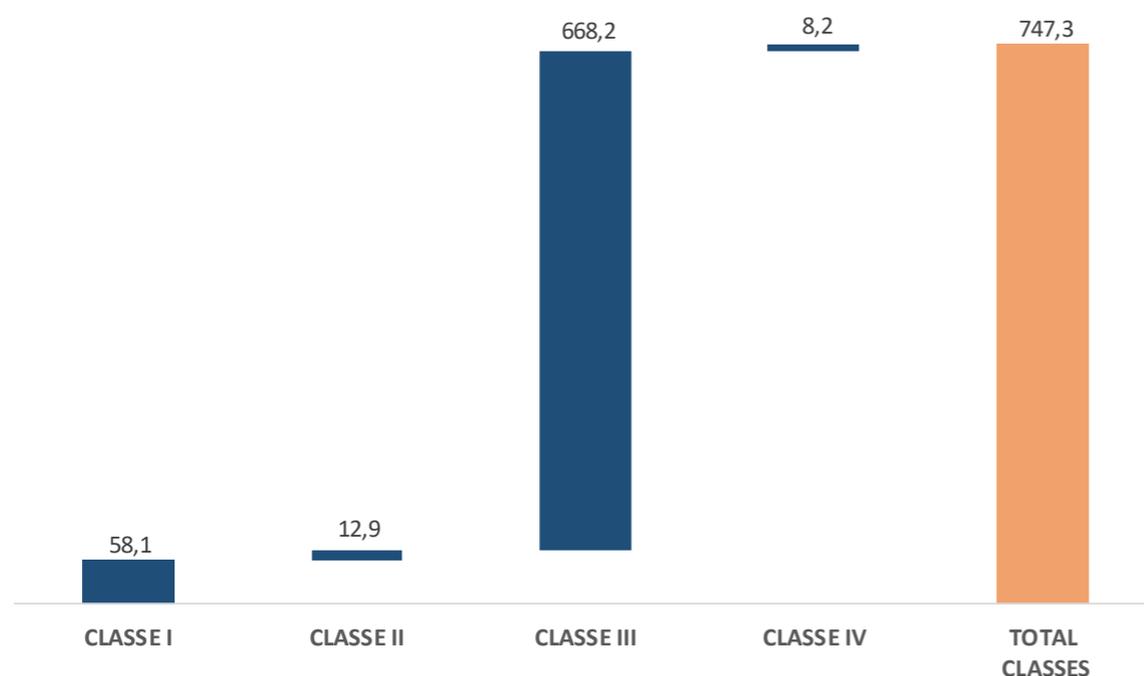
|                                    | 2018   | 2019   | 2020    | 2021    | 2022    | 2023    | 2024    | 2025    | 2026    | 2027    | 2028    | 2029    | 2030    | 2031    | 2032    | 2033    | 2034    | 2035    | 2036    | 2037    | 2038    |
|------------------------------------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| <b>Receita Operacional Bruta</b>   | 63,6   | 187,5  | 225,0   | 306,3   | 350,0   | 370,2   | 447,6   | 473,6   | 501,2   | 530,4   | 561,4   | 594,2   | 629,1   | 666,0   | 705,2   | 746,8   | 790,8   | 837,6   | 887,1   | 939,7   | 995,5   |
| <b>Receita Operacional Líquida</b> | 53,8   | 159,8  | 191,6   | 261,0   | 298,1   | 315,3   | 381,2   | 403,3   | 426,8   | 451,7   | 478,0   | 506,0   | 535,6   | 567,1   | 600,4   | 635,7   | 673,2   | 713,0   | 755,2   | 799,9   | 847,5   |
| <b>Custos</b>                      | (32,4) | (95,1) | (114,1) | (155,3) | (177,5) | (187,8) | (227,1) | (240,3) | (254,4) | (269,3) | (285,1) | (301,8) | (319,6) | (338,4) | (358,4) | (379,5) | (402,0) | (425,8) | (451,1) | (477,9) | (506,0) |
| <b>Lucro Bruto</b>                 | 21,4   | 64,7   | 77,5    | 105,7   | 120,7   | 127,6   | 154,1   | 163,0   | 172,4   | 182,4   | 193,0   | 204,2   | 216,1   | 228,7   | 242,0   | 256,2   | 271,2   | 287,2   | 304,1   | 322,0   | 341,5   |
| <i>Mg. Bruta</i>                   | 40%    | 40%    | 40%     | 40%     | 40%     | 40%     | 40%     | 40%     | 40%     | 40%     | 40%     | 40%     | 40%     | 40%     | 40%     | 40%     | 40%     | 40%     | 40%     | 40%     | 40%     |
| <b>Despesas</b>                    | (12,4) | (27,3) | (32,2)  | (42,6)  | (48,2)  | (50,9)  | (60,8)  | (64,3)  | (67,9)  | (71,8)  | (75,9)  | (80,2)  | (84,9)  | (89,7)  | (94,9)  | (100,4) | (106,2) | (112,3) | (118,8) | (125,7) | (133,0) |
| <b>EBITDA</b>                      | 9,0    | 37,4   | 45,3    | 63,1    | 72,4    | 76,6    | 93,3    | 98,7    | 104,5   | 110,6   | 117,1   | 123,9   | 131,2   | 138,9   | 147,1   | 155,8   | 165,1   | 174,9   | 185,2   | 196,3   | 208,5   |
| <i>Mg. EBITDA</i>                  | 17%    | 23%    | 24%     | 24%     | 24%     | 24%     | 24%     | 24%     | 24%     | 24%     | 24%     | 24%     | 24%     | 25%     | 25%     | 25%     | 25%     | 25%     | 25%     | 25%     | 25%     |
| <b>Depreciação</b>                 | (6,7)  | (6,7)  | (6,9)   | (7,5)   | (7,9)   | (1,4)   | (2,0)   | (2,4)   | (2,4)   | (2,6)   | (3,0)   | (3,0)   | (3,0)   | (3,0)   | (3,0)   | (3,0)   | (3,0)   | (3,0)   | (3,0)   | (3,0)   | (3,0)   |
| <b>EBIT</b>                        | 2,4    | 30,7   | 38,4    | 55,6    | 64,5    | 75,2    | 91,3    | 96,3    | 102,1   | 108,0   | 114,1   | 120,9   | 128,2   | 135,9   | 144,1   | 152,8   | 162,1   | 171,9   | 182,2   | 193,3   | 205,5   |
| Venda de Ativo                     | -      | -      | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       |
| Lucro sobre deságio                | -      | 85,0   | -       | 26,6    | 1,8     | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       | -       |
| Juros                              | -      | (26,7) | (28,6)  | (29,2)  | (25,6)  | (23,9)  | (22,4)  | (20,6)  | (17,3)  | (12,4)  | (8,2)   | (4,5)   | (4,2)   | (4,1)   | (0,8)   | (0,0)   | -       | -       | -       | -       | -       |
| <b>EBT</b>                         | 2,4    | 89,0   | 9,8     | 53,0    | 40,8    | 51,3    | 68,9    | 75,7    | 84,7    | 95,6    | 105,9   | 116,4   | 124,0   | 131,8   | 143,4   | 152,8   | 162,1   | 171,9   | 182,2   | 193,3   | 205,5   |
| <b>IR &amp; CSLL</b>               | (1,0)  | (21,4) | (2,5)   | (12,6)  | (13,1)  | (17,4)  | (23,4)  | (25,7)  | (28,8)  | (32,5)  | (36,0)  | (39,6)  | (42,2)  | (44,8)  | (48,7)  | (52,0)  | (55,1)  | (58,4)  | (62,0)  | (65,7)  | (69,0)  |
| <b>Lucro Líquido</b>               | 1,3    | 67,6   | 7,4     | 40,4    | 27,7    | 33,9    | 45,5    | 50,0    | 55,9    | 63,1    | 69,9    | 76,8    | 81,8    | 87,0    | 94,6    | 100,8   | 107,0   | 113,4   | 120,3   | 127,6   | 135,5   |



# Projeção Financeira

## Cenário para quitação das obrigações concursais:

- Como será demonstrado mais a frente, dado as projeções de entradas e saídas operacionais, a companhia conseguiria fazer frente aos seus passivos com o cenário de quitação que será apresentado;
- O plano de quitação será apresentado pelas classes e considerando o valor total devido aos credores da Rontan, conforme distribuição abaixo:



- Classe I – Trabalhista
- Classe II – Garantias Reais
- Classe III – Quirografários
  - Financeiros
  - Fornecedores
  - Clientes
- Classe IV – ME / EPP

# Projeção Financeira

## Proposta quitação dívida aos credores por classe:

- *Classe I:*

- Quitação total em até 1 ano da homologação judicial do plano;
- Pagamento inicial em até 30 dias da homologação do plano dos salários atrasados vencidos e não pagos nos três meses que antecederam à Recuperação Judicial (limite de 5 salários mínimos);
- Pagamento do saldo remanescente através dos Recursos Líquidos obtidos com a alienação das UPIs dos imóvel matrículas 57.313 e 63.688, observando que a depender do valor obtido pode ser aplicado deságio de até 10%.

- *Classe II:*

- Quitação total em até 10 anos da homologação judicial do plano;
- Juros à taxa TR + 0,60% a.m. a partir da homologação do plano;
- Premissas de negociação:
  1. Pagamento inicial de R\$ 200 mil em até 6 meses
  2. Carência principal e juros 18 meses
  3. Deságio de 15%
  4. Pagamento semestral escalonado:
 

|               |                           |
|---------------|---------------------------|
| 1º ano – 0%   | 4º ao 8º ano – 10% ao ano |
| 2º ano – 2,5% | 9º ano – 20%              |
| 3º ano – 7,5% | 10º ano – 20%             |



# Projeção Financeira

## Proposta quitação dívida aos credores por classe:

- *Classe III:*

- *Quitação total em até 14 anos da homologação judicial do plano;*
- *Juros à taxa TR + 3% a.a. a partir da homologação do plano;*
- *Premissas de negociação:*
  1. *Pagamento inicial de R\$ 4.500 em até 60 dias*
  2. *Carência principal e juros 4 anos*
  3. *Deságio de 50%*
  4. *Pagamento anual*

- *Classe IV:*

- *Quitação total em até 14 anos da homologação judicial do plano;*
- *Juros à taxa TR + 3% a.a. a partir da homologação do plano;*
- *Premissas de negociação:*
  1. *Pagamento inicial de R\$ 2.060 em até 60 dias*
  2. *Carência principal e juros 4 anos*
  3. *Deságio de 50%*
  4. *Pagamento anual*



# Projeção Financeira

## Proposta quitação dívida aos credores de subclasses:

- **Subclasse FORNECEDORES COLABORADORES:**
  - Pagamento em até 3 anos da homologação judicial do plano;
  - Deságio de 0%;
  - Sem correção monetária da dívida;
  - Pagamento semestral escalonado:
    - 1º ano – 20%
    - 2º ano – 30%
    - 3º ano – 50%

- **Subclasse CLIENTES COLABORADORES:**
  - Abatimento da dívida através de desconto em até 10% do valor de face de cada nova fatura emitida;
  - Deságio de 0%;
  - Sem correção monetária da dívida.



# Projeção Financeira

## Proposta quitação dívida aos credores de subclasses:

- *Subclasse FINANCEIROS COLABORADORES:*

- Pagamento em até 5 anos da homologação judicial do plano;
- Correção à taxa CDI a partir da homologação do plano;
- Carência principal e juros 2 anos;
- Deságio de 10%;
- Pagamento anual.

- *Subclasse QUIROGRAFÁRIOS COLABORADORES:*

- Quitação total em até 10 anos da homologação judicial do plano;
- Juros à taxa TR + 0,60% a.m. a partir da homologação do plano;
- Premissas de negociação:
  1. Carência principal e juros 18 meses
  2. Deságio de 15%
  3. Pagamento semestral escalonado:
 

|               |                           |
|---------------|---------------------------|
| 1º ano – 0%   | 4º ao 8º ano – 10% ao ano |
| 2º ano – 2,5% | 9º ano – 20%              |
| 3º ano – 7,5% | 10º ano – 20%             |



# Projeção Financeira

## Demonstração de Fluxo de Caixa (BRL milhões):

- A partir das premissas aqui apresentadas, observa-se o Fluxo de Caixa projetado da companhia até 2038:

|  | 2018        | 2019          | 2020         | 2021          | 2022          | 2023          | 2024          | 2025          | 2026          | 2027          | 2028          | 2029          | 2030          | 2031          | 2032          | 2033          | 2034           | 2035         | 2036         | 2037         | 2038         |
|--|-------------|---------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Caixa Inicial</b>                   | <b>0,05</b> | <b>7,1</b>    | <b>2,5</b>   | <b>34,5</b>   | <b>37,9</b>   | <b>3,1</b>    | <b>6,2</b>    | <b>6,1</b>    | <b>19,4</b>   | <b>15,6</b>   | <b>4,0</b>    | <b>8,4</b>    | <b>44,9</b>   | <b>111,8</b>  | <b>183,8</b>  | <b>261,3</b>  | <b>344,6</b>   | <b>211,5</b> | <b>319,8</b> | <b>434,7</b> | <b>556,5</b> |
| EBITDA ajust.                          | 9,0         | 37,4          | 45,3         | 63,1          | 72,4          | 76,6          | 93,3          | 98,7          | 104,5         | 110,6         | 117,1         | 123,9         | 131,2         | 138,9         | 147,1         | 155,8         | 165,1          | 174,9        | 185,2        | 196,3        | 208,0        |
| IR & CSLL                              | (1,0)       | (21,4)        | (2,5)        | (12,6)        | (13,1)        | (17,7)        | (23,7)        | (26,0)        | (29,5)        | (33,3)        | (36,9)        | (40,4)        | (43,1)        | (45,9)        | (48,8)        | (52,0)        | (55,1)         | (58,4)       | (62,0)       | (65,7)       | (69,7)       |
| Variação Capital de Giro               | (0,9)       | (0,1)         | (1,1)        | (1,0)         | (1,9)         | (2,3)         | (2,1)         | (2,9)         | (3,1)         | (3,3)         | (3,4)         | (3,6)         | (3,9)         | (4,1)         | (4,3)         | (4,6)         | (4,8)          | (5,1)        | (5,4)        | (5,7)        | (6,1)        |
| <b>Fluxo Operacional</b>               | <b>7,1</b>  | <b>15,9</b>   | <b>41,8</b>  | <b>49,5</b>   | <b>57,5</b>   | <b>56,7</b>   | <b>67,5</b>   | <b>69,8</b>   | <b>71,9</b>   | <b>74,1</b>   | <b>76,7</b>   | <b>79,9</b>   | <b>84,2</b>   | <b>89,0</b>   | <b>94,0</b>   | <b>99,3</b>   | <b>105,1</b>   | <b>111,3</b> | <b>117,9</b> | <b>124,8</b> | <b>132,0</b> |
| CAPEX                                  | -           | -             | (3,0)        | (3,0)         | (3,0)         | (3,0)         | (3,0)         | (3,0)         | (3,0)         | (3,0)         | (3,0)         | (3,0)         | (3,0)         | (3,0)         | (3,0)         | (3,0)         | (3,0)          | (3,0)        | (3,0)        | (3,0)        | (3,0)        |
| <b>Fluxo de Investimento</b>           | <b>-</b>    | <b>-</b>      | <b>(3,0)</b> | <b>(3,0)</b>  | <b>(3,0)</b>  | <b>(3,0)</b>  | <b>(3,0)</b>  | <b>(3,0)</b>  | <b>(3,0)</b>  | <b>(3,0)</b>  | <b>(3,0)</b>  | <b>(3,0)</b>  | <b>(3,0)</b>  | <b>(3,0)</b>  | <b>(3,0)</b>  | <b>(3,0)</b>  | <b>(3,0)</b>   | <b>(3,0)</b> | <b>(3,0)</b> | <b>(3,0)</b> | <b>(3,0)</b> |
| Outras Receitas                        | -           | -             | -            | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -              | -            | -            | -            | -            |
| Dívidas                                | -           | (13,2)        | (6,3)        | (43,1)        | (89,3)        | (50,6)        | (64,7)        | (53,5)        | (72,8)        | (82,6)        | (69,3)        | (40,4)        | (14,4)        | (13,9)        | (13,5)        | (13,0)        | -              | -            | -            | -            | -            |
| DIP                                    | -           | 15,0          | -            | -             | (21,1)        | 15,0          | 15,0          | -             | (21,7)        | (21,7)        | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -              | -            | -            | -            | -            |
| Classe I                               | -           | (26,0)        | -            | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -              | -            | -            | -            | -            |
| Classe II                              | -           | (0,5)         | -            | (1,7)         | (1,9)         | (1,9)         | (1,8)         | (1,8)         | (1,7)         | (2,2)         | (2,6)         | (1,2)         | -             | -             | -             | -             | -              | -            | -            | -            | -            |
| Classe III                             | -           | -             | -            | -             | -             | -             | (16,9)        | (16,1)        | (15,7)        | (15,2)        | (14,8)        | (14,4)        | (13,9)        | (13,5)        | (13,0)        | (12,6)        | -              | -            | -            | -            | -            |
| Classe III - Financeiro Colaborador    | -           | -             | -            | -             | (26,7)        | (24,8)        | (23,4)        | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -              | -            | -            | -            | -            |
| Classe III - Cliente Colaborador       | -           | (0,9)         | (4,3)        | (3,5)         | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -              | -            | -            | -            | -            |
| Classe III - Fornecedor Colaborador    | -           | (0,8)         | (2,0)        | (3,2)         | (2,0)         | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -              | -            | -            | -            | -            |
| Classe III - Quirografário Colaborador | -           | -             | -            | (34,7)        | (37,6)        | (38,8)        | (36,9)        | (35,1)        | (33,2)        | (43,0)        | (51,5)        | (24,3)        | -             | -             | -             | -             | -              | -            | -            | -            | -            |
| Classe IV                              | -           | -             | -            | -             | -             | -             | (0,6)         | (0,6)         | (0,5)         | (0,5)         | (0,5)         | (0,5)         | (0,5)         | (0,5)         | (0,5)         | (0,4)         | -              | -            | -            | -            | -            |
| Outros Passivos RJ                     | -           | (7,3)         | (0,4)        | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | (235,1)        | -            | -            | -            | -            |
| Post-Petition                          | -           | (4,5)         | (0,4)        | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -              | -            | -            | -            | -            |
| Pagamento Inicial - Classes III e IV   | -           | (2,8)         | -            | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -              | -            | -            | -            | -            |
| Fiscal                                 | -           | -             | -            | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | -             | (235,1)        | -            | -            | -            | -            |
| <b>Fluxo Financeiro</b>                | <b>-</b>    | <b>(20,5)</b> | <b>(6,7)</b> | <b>(43,1)</b> | <b>(89,3)</b> | <b>(50,6)</b> | <b>(64,7)</b> | <b>(53,5)</b> | <b>(72,8)</b> | <b>(82,6)</b> | <b>(69,3)</b> | <b>(40,4)</b> | <b>(14,4)</b> | <b>(13,9)</b> | <b>(13,5)</b> | <b>(13,0)</b> | <b>(235,1)</b> | <b>-</b>     | <b>-</b>     | <b>-</b>     | <b>-</b>     |
| <b>Fluxo de Caixa Livre</b>            | <b>7,1</b>  | <b>(4,6)</b>  | <b>32,0</b>  | <b>3,4</b>    | <b>(34,9)</b> | <b>3,1</b>    | <b>(0,1)</b>  | <b>13,3</b>   | <b>(3,8)</b>  | <b>(11,6)</b> | <b>4,4</b>    | <b>36,5</b>   | <b>66,8</b>   | <b>72,0</b>   | <b>77,5</b>   | <b>83,3</b>   | <b>(133,0)</b> | <b>108,3</b> | <b>114,9</b> | <b>121,8</b> | <b>129,0</b> |
| <b>Caixa Final</b>                     | <b>7,1</b>  | <b>2,5</b>    | <b>34,5</b>  | <b>37,9</b>   | <b>3,1</b>    | <b>6,2</b>    | <b>6,1</b>    | <b>19,4</b>   | <b>15,6</b>   | <b>4,0</b>    | <b>8,4</b>    | <b>44,9</b>   | <b>111,8</b>  | <b>183,8</b>  | <b>261,3</b>  | <b>344,6</b>  | <b>211,5</b>   | <b>319,8</b> | <b>434,7</b> | <b>556,5</b> | <b>685,7</b> |

• Obs: DIP com contrato de 3 anos, CDI + 6% a.a.

## Seção 5

# Viabilidade do Plano de Recuperação Judicial

# Viabilidade do Plano de Recuperação Judicial

## Considerações Finais:

*Considerando as premissas do Plano de Recuperação Judicial e as premissas estabelecidas para elaboração dos resultados futuros e fluxo de caixa, conclui-se que:*

- As premissas utilizadas são conciliáveis com os padrões de mercado e suportam a proposta de amortização;*
- A continuidade das atividades da empresa proporcionará a efetiva geração de caixa para a amortização da dívida, o que conforme quadro em caso de falência, não possibilita a liquidação de todos os créditos;*



# Viabilidade do Plano de Recuperação Judicial

*Consideradas estas observações, excluindo-se eventuais mudanças no mercado em que a Rontan está inserida com impactos adversos para as empresas do setor, e atendidas todas as premissas estabelecidas no Laudo, e os meios de recuperação tratados no presente Plano, considera-se viável o Plano apresentado.*

*Além disso cabe observar que a continuidade das atividades da empresa é fundamental para que seja possível o cumprimento das obrigações do Grupo Rontan assumidas no Plano.*



---

Exitus Serviços de Apoio Administrativo Ltda.