



PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

GRUPO SÃO FRANCISCO

G. DA SILVA CALÇADOS - EIRELI.

HIKER CALÇADOS EIRELI – ME.

INDUSTRIA DE CALÇADOS MADRA.

SÃO FRANCISCO INDUSTRIA DE CALÇADOS.

Vara Cível da Comarca de Novo Hamburgo
Processo Nº 5016531-91.2022.8.21.0019
Novo Hamburgo – RS

Sumário

1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS.....	4
1.1. INTERPRETAÇÃO DESTE PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....	5
2. APRESENTAÇÃO E HISTÓRICO DAS EMPRESAS.....	6
2.1. APRESENTAÇÃO	6
2.2. HISTÓRICO DAS EMPRESAS E EXPOSIÇÃO DAS CAUSAS CONCRETAS DA SITUÇÃO PATRIMONIAL DAS DEVEDORAS E DAS RAZÕES DA CRISE ECONÔMICO-FINANCEIRA.	6
2.3. AÇÕES TOMADAS PARA REVERSÃO DA CRISE	10
3. ORGANIZAÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO DE RECUPERAÇÃO	11
3.1. INTRODUÇÃO.....	11
3.2. ETAPA QUALITATIVA.....	11
3.2.1. ANÁLISE DOS ASPECTOS INTERNOS.....	11
3.2.2. ANÁLISE DO AMBIENTE DE UM SETOR DE ATIVIDADE	12
3.2.3. ANÁLISE DO AMBIENTE OPERACIONAL	12
3.3. QUADRO DE CREDORES DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....	13
3.4. ESTRATÉGIA DE ATUAÇÃO.....	14
3.5. VIABILIDADE DE RECUPERAÇÃO	15
3.6. ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRO E SUAS PROJEÇÕES.....	16
3.6.1. PROJEÇÃO DA RECEITA BRUTA.....	16
3.6.2. PROJEÇÃO DE RESULTADO E FLUXO DE CAIXA COM DESÁGIO	17
3.6.3. PREMISSAS ADOTADAS NAS PROJEÇÕES.....	17
4. DA PROPOSTA AOS CREDORES	17
4.1. NOVAÇÃO.....	17
4.2. CRÉDITOS ILÍQUIDOS.....	18
4.3. PAGAMENTO AOS CREDORES.....	18
4.3.1 CLASSE I - CREDORES TRABALHISTAS.....	19
4.3.2 CLASSE III – CREDORES QUIROGRAFÁRIOS	20
4.3.3 CLASSE IV – CREDORES ME E EPP.....	21
4.4 CREDORES FOMENTADORES	21
4.5 DEMAIS CONDIÇÕES REFERENTES AOS PAGAMENTOS DOS CRÉDITOS.	23
4.6. ATUALIZAÇÃO MONETÁRIA DOS CRÉDITOS E JUROS.....	23

4.7. FORMAS DE PAGAMENTO	24
4.8. EVENTUAIS CREDITORES COM GARANTIA FIDUCIÁRIA REGULARMENTE CONSTITUÍDA	24
4.9. QUADRO DE EVOLUÇÃO DO SALDO DEVEDOR.....	25
4.10. ALIENAÇÃO DE ATIVOS.....	25
4.11. FUSÃO, INCORPORAÇÃO, COMBINAÇÃO DE PARCERIAS ETC.....	26
4.12. GARANTIAS	26
4.12.1. LIBERAÇÃO DAS GARANTIAS PESSOAIS	26
4.12.2. RENOVAÇÃO DE PENHOR DE RECEBÍVEIS E/OU TÍTULOS DE CRÉDITO	26
5. EFEITOS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL HOMOLOGADO.....	27
5.1. VINCULAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....	27
5.2. CONFLITO COM DISPOSIÇÕES CONTRATUAIS.....	27
5.3. PROCESSOS JUDICIAIS	27
5.4. MODIFICAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL	28
5.5. EVENTO DE DESCUMPRIMENTO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL	29
5.6. CESSÕES.....	29
5.7. COMUNICAÇÕES	29
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	29
6.1. ESCLARECIMENTO ESSENCIAL.....	30

1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Este documento foi elaborado em atendimento ao artigo 53 da Lei nº 11.101/2005, de 09 de fevereiro de 2005 sob a forma de um Plano de Recuperação Judicial para o **GRUPO SÃO FRANCISCO**. O GRUPO requereu em 08/07/2022 o benefício legal de uma recuperação judicial nos termos da Lei de Falências e Recuperação de Empresas, cujo deferimento do processamento da Recuperação Judicial ocorreu em 21/07/2022, conforme Processo nº: **5016531-91.2022.8.21.0019, que tramita perante a Vara Cível da Comarca do Novo Hamburgo/RS.**

Para o devido suporte na elaboração do Plano de Recuperação Judicial, a empresa contratou a **JMLIMA ASSESSORIA ECONÔMICO E FINANCEIRA S/C**, que é especializada em planejamento estratégico e recuperação empresarial, responsável final pela elaboração e subscrição do presente documento.

Em síntese, o Plano de Recuperação Judicial ora apresentado propõe a concessão de prazo e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas da empresa, consoante os ditames da Lei nº 11.101/2005, demonstrando a viabilidade econômico financeira da empresa bem como a compatibilidade entre a proposta de pagamento apresentada aos credores e a geração de caixa da Recuperanda e medidas complementares à geração de caixa, permitindo, assim, a reestruturação do passivo sujeito aos efeitos da recuperação, bem como seu pagamento na forma prevista, sem riscos de inadimplemento e ou de não cumprimento de quaisquer das obrigações nele expressas e assumidas.

As condições a seguir descritas atendem não só às exigências da Lei de Falências e Recuperações de Empresas, mas também foram preparadas tendo em vista as mais modernas técnicas de administração e gestão empresarial.

Sendo assim, a demonstração da viabilidade econômica, de que trata a Lei nº 11.101/2005, é objeto deste plano, do qual se observa a compatibilidade entre proposta de pagamento aos credores e a geração de recursos das empresas. O laudo econômico e financeiro, por sua vez, é apresentado neste plano e foi apoiado nas informações prestadas pela empresa e pelos documentos entregues em juízo conforme a Lei nº 11.101/2005.

1.1. INTERPRETAÇÃO DESTE PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Para os fins deste Plano de Recuperação Judicial (abaixo definido), exceto se disposto de outra forma ou se o contexto requerer outra interpretação:

- a) Os títulos deste documento foram inseridos para facilitar a localização das disposições e, juntamente com os grifos, são utilizados por conveniência e não afetam a interpretação deste Plano de Recuperação Judicial, de seus Anexos e/ou de quaisquer documentos ou instrumentos emitidos e/ou firmados nos termos do Plano de Recuperação Judicial, não podendo ser invocados para desqualificar ou alterar o conteúdo de quaisquer das cláusulas itens deste Plano de Recuperação Judicial;
- b) As expressões e definições utilizadas neste Plano de Recuperação Judicial e em seus Anexos poderão ser expressas tanto no singular quanto no plural, e em qualquer dos gêneros;
- c) As expressões e definições utilizadas no Plano de Recuperação Judicial e em seus Anexos, mas neles não definidas, terão o significado a elas atribuídos pela legislação e regulamentação vigente aplicável, em especial na Lei nº 11.101/2005 e na Lei, pronunciamentos técnicos, orientações e interpretações que trazem as práticas contábeis adotadas no Brasil;
- d) Referência a qualquer pessoa, ou a uma parte de qualquer documento, título, instrumento, acordo ou contrato, inclui seus sucessores e cessionários;
- e) Uma referência à disposição de lei, norma ou regulamento, exceto se de outra forma indicado, deve ser entendida como referência a tal disposição conforme alterada, reeditada, ratificada ou substituída a qualquer tempo;
- f) Uma referência a um documento inclui aditamentos, suplementos, anexos, substituições, ratificações, retificações e novações celebrados;
- g) Os casos omissos serão regulados pelos preceitos da legislação vigente aplicável, em especial a Lei nº 11.101/2005; e
- h) O Anexo a este Plano de Recuperação Judicial, bem como os documentos que vierem a ser firmados e/ou emitidos por conta, ordem ou em razão deste Plano de Recuperação Judicial constituem parte integrante e inseparável deste Plano de Recuperação Judicial.

2. APRESENTAÇÃO E HISTÓRICO DAS EMPRESAS

2.1. APRESENTAÇÃO

G. DA SILVA CALÇADOS EIRELI, pessoa jurídica de direito privado devidamente inscrita no CNPJ do MF sob o nº 12.289.084/0001-04, com sede na Rua Rio Negro 136 - Centro, CEP 95630-000 – Município de Parobé, Estado do Rio Grande do Sul, **HIKER CALÇADOS EIRELI - ME**, pessoa jurídica de direito privado devidamente inscrita no CNPJ do MF sob o nº 26.742.232/0001-09, com sede na Rua Washington Luiz 193 - Paraíso, CEP 95630-000 – Município de Parobé, Estado do Rio Grande do Sul, **INDUSTRIA DE CALÇADOS MADRA EIRELI**, pessoa jurídica de direito privado devidamente inscrita no CNPJ do MF sob o nº 23.241.712/0001-06, com sede na Rua Washington Luiz 135 - Paraíso, CEP 95630-000 – Município de Parobé, Estado do Rio Grande do Sul e filial de número 01, pessoa jurídica de direito privado devidamente inscrita no CNPJ do MF sob o nº 23.241.712/0002-89 com sede na Avenida Presidente Tancredo de Almeida Neves 5109 – Casa da Pedra CEP 95630-000 – Município de Igrejinha, Estado do Rio Grande do Sul **SÃO FRANCISCO INDUSTRIA DE CALÇADOS EIRELI**, pessoa jurídica de direito privado devidamente inscrita no CNPJ do MF sob o nº 34.665.573/0001-56, com sede na Rua Benjamin Constant 1441 – Bloco 01 - Distrito Cipó, CEP 95400-000 – Município de São Francisco de Paula, Estado do Rio Grande do Sul.

As empresas pertencem a um mesmo Grupo Econômico, atuando no mesmo segmento de mercado (indústria de calçados), inclusive com a mesma estratégia de negócio, e como é de conhecimento público dos credores, utilizam a mesma estrutura administrativa.

2.2. HISTÓRICO DAS EMPRESAS E EXPOSIÇÃO DAS CAUSAS CONCRETAS DA SITUAÇÃO PATRIMONIAL DAS DEVEDORAS E DAS RAZÕES DA CRISE ECONÔMICO-FINANCEIRA.

O GRUPO SÃO FRANCISCO, atuante no ramo calçadista, iniciou suas atividades em meados de julho de 2010, na cidade de Parobé/RS, através da empresa “G. DA SILVA”, primeira empresa do Grupo a ser fundada.

A “G. DA SILVA” foi constituída com objetivo de fabricação de calçados em geral, acessórios para calçados, partes e afins, voltada para o comércio atacadista, empresa especializada na produção de calçados vulcanizados, montados e chinelos de

borracha nos segmentos masculino, feminino e infantil.

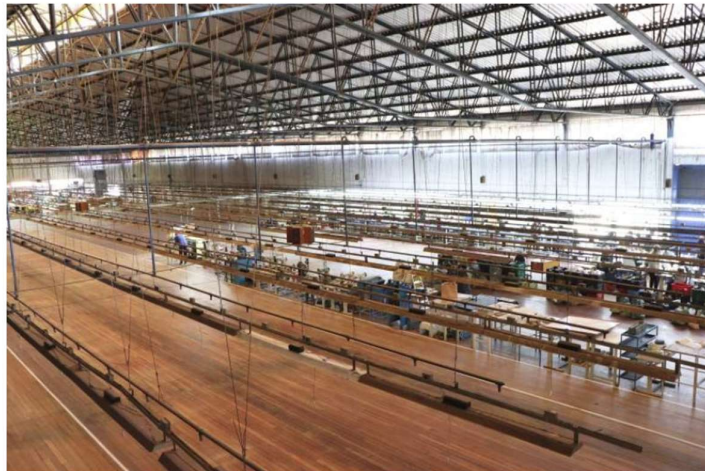
Foram desenvolvidos muitos trabalhos com grandes marcas brasileiras e também foram desenvolvidas 4 marcas próprias e *private labels* com grandes redes de lojas.

Posteriormente, com o sucesso dos negócios, foram constituídas as outras empresas do Grupo: “MADRA” em setembro de 2015, “HIKER” em dezembro de 2016 e, por fim, a “SÃO FRANCISCO” em agosto de 2019.

A constituição da “SÃO FRANCISCO” teve destaque midiático, pois impulsionou a economia local da cidade de São Francisco de Paula, que estava absolutamente desaquecida em razão do fechamento de uma das maiores empresas calçadistas da cidade, que ocasionou enorme taxa de desemprego local.

Empresa calçadista de Parobé instala fábrica em São Francisco de Paula

22 de agosto de 2019 | Negócios



O empreendimento pretende gerar até 450 vagas de emprego até o final de 2020 (Foto: Carolina

Andriola/Prefeitura de São Francisco de Paula)

Atualmente, todo o processo de criação, desenvolvimento e produção é feito em fábrica própria localizada na cidade de Parobé/RS, além do parque fabril instalado em São Francisco de Paula/RS.

Cabe informar que o **GRUPO SÃO FRANCISCO**, dentro de todas as suas empresas, sempre se preocupou em investir em seus funcionários/colaboradores, buscando aprimorar a capacitação de todo corpo do Grupo.

O **GRUPO SÃO FRANCISCO** possui cerca de 400 funcionários diretos e indiretos, atuando diariamente na produção de calçados com a qualidade e agilidade que o mercado

moderno exige. Para que se tenha uma ideia, o volume de produção gira em torno dos 80 mil pares por mês e os produtos são entregues em todo o território nacional.

DA CRISE ENFRENTADA PELA EMPRESA

Cumprido destacar, inicialmente, que uma empresa entra em crise financeira, comumente, não somente por um fator apenas, mas especialmente pela conjunção de diversos fatores, que podem influenciar negativamente seu ciclo financeiro. Assim, de se concluir, que não foi um ou outro fator que motivou a crise financeira do **GRUPO SÃO FRANCISCO**, mas sim a somatória destes, e os resultados ao longo do tempo.

Conforme destacado anteriormente, a primeira empresa do Grupo surgiu em meados de 2010 e, desde então, o **GRUPO SÃO FRANCISCO** passou por diversos momentos, logrando êxito em se manter no mercado calçadista, mesmo quando este já não estava mais tão aquecido como em tempos passados.

Rememore-se que a indústria calçadista no Rio Grande do Sul sempre foi motivo de orgulho para o estado, principalmente na região da cidade de Novo Hamburgo, que é conhecida como a Capital Nacional do Calçado.

Na região de Novo Hamburgo, comarca que abrange a cidade de Parobé, estão fixadas diversas empresas calçadistas, de pequeno a grande porte, escala nacional e internacional, em uma cadeia que vai desde curtumes até indústrias químicas para componentes de calçados, metalúrgicas, dentre outros.

Pois bem, foi no período compreendido entre os anos 60 e 80 que a indústria calçadista do Rio Grande do Sul produzia muito exportava em um nível elevadíssimo. A riqueza do setor era absoluta, e praticamente 100% da indústria trabalhava no formato B2B – Business to Business, ou seja, onde a produção é vendida para outras empresas e essas outras empresas concretizam a venda ao cliente final.

Durante anos o mercado calçadista se manteve desta maneira, gerando grandes lucros, movimentando com força total a economia. Entretanto, em meados dos anos 80, novas regras para exportação foram impostas, o que criou dificuldades para o setor e acabou por favorecer a entrada de produtos chineses em um espaço que outrora era ocupado apenas pela economia regional.

Finalmente, a crise dos anos 90 devastou o setor calçadista, e a região de Novo Hamburgo que já estava sofrendo com as medidas relativas à exportação, da década anterior, agora com o dólar desvalorizado frente ao Real, viu cair em absoluto as exportações do ramo.

Neste cenário de 30 anos atrás, diversas fábricas foram fechadas por completo no polo calçadista do Rio Grande do Sul, deixando profundas cicatrizes até hoje, em razão da gigantesca onda de desemprego que assolou o estado.

As poucas indústrias que se mantiveram, acabaram forçadas a se reinventar, trazendo produtos diferenciados, novas tecnologias e a qualidade hand made. O polo calçadista foi assim se restabelecendo e ganhando forças, inserindo novos modelos de distribuição, como lojas próprias e franquias.

A partir de 2005 houve forte pressão para que as indústrias estivessem on line e, pouco tempo depois, veio a necessidade do e-commerce, que em muitos casos, era implementado por certa indústria e, automaticamente, pouco tempo depois, encerrado, por falta de treinamento, de prática.

Por fim, cerca de 04 ou 05 anos atrás, iniciou-se outra transformação, a do omnichannel, onde o produto de determinada indústria pode ser vendido em lojas multimarcas, franquias, loja online.

Contudo, não houve grande adesão, dentro do polo atacadista do sul, ao sistema e-commerce e suas variantes, sendo que, as empresas que ainda se mantiveram no ramo, não foram devidamente preparadas para atendimento do público nessa modalidade de venda.

Mesmo após o polo calçadista ter superado (em partes) as crises das décadas anteriores, em 2020 a pandemia do COVID-19 veio para então fazer despencar novamente o faturamento das empresas, eis que houve a necessidade de paralisação por completo, em determinado momentos, da atividade empresarial e o resultado foi assolador, conforme divulgado em todas as mídias.

Irrefutável, portanto, que a pandemia catalisou tendências globais, com impactos estruturais e permanentes. A digitação e o trabalho remoto cresceram exponencialmente nas empresas; o ensino a distância tentou preencher a lacuna que o isolamento social impôs, e, como exposto, viu-se o comércio eletrônico avançar rapidamente em diversos setores.

Veja-se, durante o período de paralisação, se as empresas do ramo calçadistas do Rio Grande do Sul estivessem de fato preparadas para atendimento via e-commerce, talvez o cenário tivesse sido um pouco diferente, menos avassalador, eis que as medidas de distanciamento social acabaram por impedir o dia a dia dos negócios empresariais, o que gerou amargos prejuízos. Porém, a pandemia não foi um fato previsível. E aderir ao e-commerce ainda era uma opção e não uma necessidade.

Conforme a síntese de Lawrence Summers, descrita pelo site da Bloomberg, houve na pandemia um monumental descompasso entre o tempo econômico e o tempo financeiro: “o tempo econômico parou por causa da pandemia, mas o relógio financeiro continuou a girar. Pagamentos de juros, aluguéis e outras obrigações ainda se vencem,

mas o dinheiro para arcar com eles secou”. O resultado desse descompasso é a crise empresarial de proporções épicas que estamos para enfrentar.

Inobstante os impactos da pandemia se mostraram temporários nas empresas, eis que posteriormente houve a retomada das atividades presenciais, diversos impactos ocorreram em toda cadeia de produção, desde a compra de insumos até a efetiva produção do calçado.

Não somente a comercialização interna dos calçados sofreu impacto por força da pandemia, mas também as exportações, que foram drasticamente reduzidas, causando prejuízos ao setor calçadista.

Assim houve a necessidade de acelerar mudanças estruturais, a fim de garantir a continuidade da atividade econômica do **Grupo São Francisco**. Para tanto, infelizmente, foram realizadas mais de 130 demissões dentro do grupo no período de março a abril de 2020.

Além disso, o Grupo precisou se socorrer de empréstimos financeiros, principalmente, para honrar com a folha de pagamento dos empregados que ainda foram mantidos apesar de toda crise.

2.3. AÇÕES TOMADAS PARA REVERSÃO DA CRISE

Os fatos elencados anteriormente levaram a uma transitória crise financeira que necessita ser solucionada por meio da reestruturação do passivo do **GRUPO SÃO FRANCISCO** no ambiente da recuperação judicial.

Em paralelo à reestruturação financeira almejada por meio deste procedimento recuperacional, as Recuperandas aperfeiçoaram medidas de gestão e controle de custos – algumas já em curso, contando com JMLIMA ASSESSORIA EMPRESARIAL para tal.

Ademais, embora o **GRUPO SÃO FRANCISCO** possua um grau considerável de endividamento, todas as suas dívidas são gerenciáveis. De modo que não há dúvida quanto à capacidade operacional das Recuperandas em um cenário de renegociação de suas dívidas.

3. ORGANIZAÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO DE RECUPERAÇÃO

3.1. INTRODUÇÃO

Este Plano de Recuperação Judicial foi precedido de um estudo de planejamento estratégico feito pelo **GRUPO SÃO FRANCISCO**, e tem por objetivo viabilizar, de acordo com a Lei 11.101/2005, a reestruturação financeira do Grupo, preservando sua função social na comunidade brasileira, mantendo sua entidade geradora de bens, recursos, empregos (diretos e indiretos) e de pagamento de tributos.

O Plano de Recuperação Judicial é focado na preservação dos interesses dos credores da empresa e na geração de empregos, estabelecendo as condições financeiras frente a atual situação do **GRUPO SÃO FRANCISCO** e de mercado.

Nesse rumo, as condições apresentadas no presente plano de recuperação judicial são as que menos impactam negativamente nas relações negociais mantidas com o mercado, pois foi elaborado com base em critérios técnicos, econômicos e financeiros, sendo o mais condizente possível com a realidade dos fatores micro e macroeconômicos que se refletem nos negócios da Recuperanda e no mercado regional e nacional.

3.2. ETAPA QUALITATIVA

3.2.1. ANÁLISE DOS ASPECTOS INTERNOS

FATORES CRÍTICOS DO SUCESSO		COMPARAÇÃO COM CONCORRENTES					
		A		B		C	
1	Marca forte e conhecida nacionalmente	✘	menor	✔	melhor	!	igual
2	Relacionamento com o Mercado	✘	menor	✔	melhor	✔	melhor
3	Qualidade de Atendimento e Resultado	✔	melhor	✔	melhor	✔	melhor
4	Precificação dos Produtos	✔	melhor	✔	melhor	✔	melhor
5	Potencial de crescimento	✘	menor	✔	melhor	✔	melhor
6	Capacidade de Produção	✔	melhor	✔	melhor	!	igual

Na demonstração comparamos a situação do **GRUPO SÃO FRANCISCO** com os principais concorrentes de mercado, classificados nesta ocasião como (A), (B) e (C), para preservar-se o caráter confidencial das informações.

A análise dos fatores críticos do sucesso sugere que o **GRUPO SÃO FRANCISCO**, em relação aos seus principais concorrentes, não apresenta deficiência competitiva que a desclassifique, merecendo especial destaque a Qualidade de Atendimento e Resultado e Precificação dos Produtos, pontos de essenciais de valor às empresas do setor.

Em oposição aos pontos fortes, destaca-se, principalmente, que o **GRUPO SÃO FRANCISCO** possui fragilidades no seu Potencial de Crescimento, em decorrência de sua situação econômico/financeira atual, gerando conseqüentemente dificuldades de investimentos, situação a ser corrigida no médio prazo.

3.2.2. ANÁLISE DO AMBIENTE DE UM SETOR DE ATIVIDADE

Esta análise está baseada nas principais forças competitivas que interferem na elaboração de estratégias da empresa, conhecida, em administração, como força de Porter.

O setor de atividade em que o **GRUPO SÃO FRANCISCO**, está inserido tem como principais aspectos negativos a situação econômica do país, gerada principalmente pela recente crise motivada pela Pandemia de Covid-19, causando variações econômicas que afetam diretamente a produção e venda dos seus produtos, tornando as margens mais baixas, trazendo sérias dificuldades às empresas no ramo.

Cabe observar que o **GRUPO SÃO FRANCISCO** se depara, no mercado, com diferentes níveis de concorrentes, quer nos seus atributos qualitativos, quer na quantidade de opositores.

Este cenário competitivo é suplantado a partir da proposta de valor dos serviços do **GRUPO SÃO FRANCISCO** nas suas características diferenciadas percebidas pelos clientes. Estas características, como vistas acima, estão refletidas na imagem de qualidade assegurada e pelo tempo de existência das Empresas do Grupo e os padrões de qualidade adotados pela empresa.

3.2.3. ANÁLISE DO AMBIENTE OPERACIONAL

Tem por objetivo avaliar como as empresas do Grupo se relacionam com suas divisões operacionais. Isso pode incluir departamentos internos, concorrentes, clientes entre outros e são analisadas as variáveis operacionais significativas para o bom desempenho das empresas do Grupo. O conceito é imaginar um cenário futuro para todas essas variáveis e estabelecer estratégias para potencializar os pontos fortes e minimizar os pontos fracos.

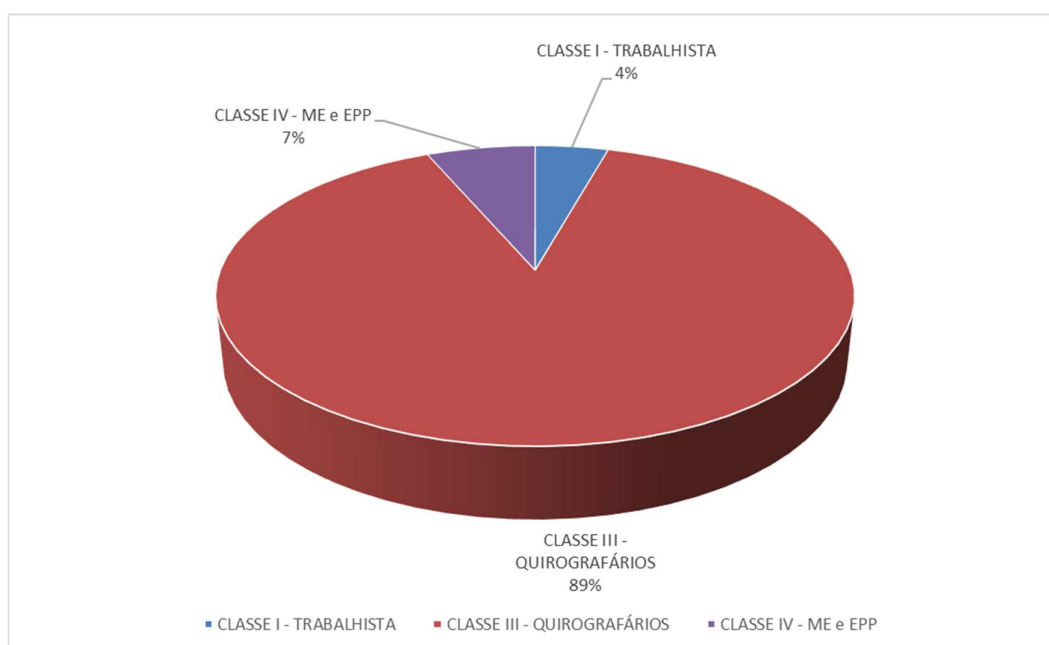
ANÁLISE - S W O T				
	FORÇAS	FRAQUEZAS	OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
1	✓ Relacionamento Comercial	⚠ Recursos Financeiros para Investimentos	✓ Atendimento a outros Estados	⚠ Aumento exponencial da matéria prima
2	✓ Inserção no mercado internacional com a exportação	⚠ Baixa atuação comercial na região Sudeste do país	✓ Abertura de novos clientes	⚠ Diminuição do poder aquisitivo da população
3	✓ Agilidade no desenvolvimento de produtos	⚠ Baixo Investimento em mão de obra	✓ Aumento na demanda de exportação	⚠ Instabilidade do cenário político/econômico no Brasil
4	✓ Atendimento Personalizado		✓ Personalização de marcas dos clientes	
5	✓ Fabricação de produtos vulcanizados		✓ Crescimento na demanda de produtos vulcanizados	

Observa-se acima que a empresa possui um Relacionamento Comercial Diferenciado, inclusive para Exportação, que comporta o crescimento viabilizando economicamente a atividade na qual ela se encontra, diante do exposto, é visível a força da empresa para crescimento.

3.3. QUADRO DE CREDORES DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Para projeção de pagamentos, leva-se em conta o quadro de credores a seguir:

Classe	Valorização R\$	Partic. RJ %
CLASSE I - TRABALHISTA	1.426.398,39	4,35%
CLASSE III - QUIROGRAFÁRIOS	29.213.449,93	89,17%
CLASSE IV - ME e EPP	2.121.012,87	6,47%
TOTAIS	32.760.861,19	100,00%



3.4. ESTRATÉGIA DE ATUAÇÃO

Foram levantadas as atividades de maior importância e os maiores investimentos realizados pelo **GRUPO SÃO FRANCISCO** conforme suas estratégias vigentes. Tanto as ações de maior importância quanto as de maior investimento estão voltadas a retomada do crescimento do **GRUPO SÃO FRANCISCO**. As estratégias vigentes são ações percebidas em nossa análise como ações que já estão sendo praticadas.

Cabe observar que a atuação da gestão, voltou-se para uma nova definição estratégica, consoante detalhado no item 2.3 acima, com foco no desenvolvimento do mercado interno e externo e abertura de novas oportunidades no Brasil e em outros países.

Como é sabido, a resolução de empresas deve ser apoiada por um enquadramento que incentive os participantes a recuperar uma empresa que tenha viabilidade financeira e as projeções econômico-financeiras detalhadas neste documento evidenciam que a empresa tem plenas condições de liquidar suas dívidas constantes na forma a seguir proposta, bem como eventuais créditos não sujeitos a recuperação, **mantendo-se viável e rentável.**

A profissionalização de sua gestão e administração, a criação de processos e metodologias de trabalho, com controles, metas e resultados previamente estabelecidos, a implementação de um forte programa de redução de custos, readequação do quadro de funcionários, controle rigoroso de receitas; todas essas iniciativas, somadas a proteção legal conferida pela Lei nº 11.101/05, refletirão diretamente no plano de reestruturação e desenvolvimento da Companhia, que demonstra progressivo crescimento e aumento do faturamento, o que permitirá a equalização do passivo através do plano de pagamento ora proposto e a retomada do crescimento sustentável, **sendo indispensável que a Recuperanda siga o processo de evolução e adequação do seu modelo de negócio, o que está e seguirá fazendo.**

E, para obter os recursos necessários para continuar operando e honrar as obrigações vencidas e vincendas arroladas nessa Recuperação, a Recuperanda oferece conjuntamente e de forma não taxativa os seguintes meios, todos abrangidos pelo art. 50 da Lei 11.101/2005, que poderão ser utilizados como meio de superação da situação de crise econômico-financeira, sempre com autorização judicial ou homologação judicial:

1. Dilação de prazos das obrigações devidas, com redução linear, negocial de valores devidos, meio imprescindível, pela absoluta falta de capital para disponibilização imediata para pagamento dos créditos (LRE, art. 50, inc. I);
2. Cisão, incorporação, fusão ou transformação de sociedade, constituição de subsidiária integral, ou cessão de cotas ou ações, respeitados os direitos dos sócios, nos termos da legislação vigente (LRE, art. 50, inc. II);
3. Alteração do controle societário (LRE, art. 50, inc. III);

4. Equalização de encargos financeiros relativos a financiamentos, transação desses valores (LRE, art. 50, incs. IX e XII);
5. Dação em pagamento (LRE, art. 50, inc. IX), venda de ativos, na modalidade UPI;
6. Constituição de sociedade de propósito específico para adjudicar, em pagamento dos créditos, os ativos do devedor (LRE, art. 50, inc. XVI).
7. Rescisões de Contratos que possam – direta ou indiretamente – impactar em custos, despesas e ou contingências adicionais ao Grupo.
8. Análise da possibilidade de busca de parceiros e ou terceiros que possam – direta ou indiretamente – financiar a reestruturação da Empresa – sem a incidência das taxas de juros proibitivas praticadas pelo mercado.

O artigo 53, I, da lei 11.101/05, esclarece que os meios de recuperação escolhidos pelo **GRUPO SÃO FRANCISCO** e/ou por ele indicados, além de enumerados, conforme acima, deverão ser pormenorizadamente discriminados no respectivo plano.

Dentre os meios indicados no artigo 50 de forma não exaustiva – se encontra a concessão de prazos e condições especiais de pagamento das obrigações vencidas e vincendas.

O **GRUPO SÃO FRANCISCO**, com base no inciso I, artigo 50, da lei 11.101/05, apresentará na sequência – proposta de pagamento aos credores indicando prazos e condições para pagamento, mas não se valerá simplesmente desse meio para a reestruturação e garantia do pagamento do passivo sujeito aos efeitos da recuperação.

3.5. VIABILIDADE DE RECUPERAÇÃO

Em conjunto com todos os meios abrangidos pelo art. 50 da Lei 11.101/2005 de forma não taxativa, que poderão ser utilizados como meio de superação da situação de crise econômico-financeira, consoante delineado no tópico acima, este Plano de Recuperação Judicial será igualmente viabilizado com a consolidação das estratégias comerciais, operacionais, administrativas e financeiras.

Várias ações assertivas já foram implementadas pelo **GRUPO SÃO FRANCISCO**, com resultados positivos.

Como exemplo de importante ação já tomada, a área financeira da Empresa será completamente reestruturada com a atividade e orientação da JMLIMA Assessoria Empresarial, que está auxiliando no processo de reestruturação administrativa, operacional e financeira. Além disso, serão implementadas as seguintes ações:

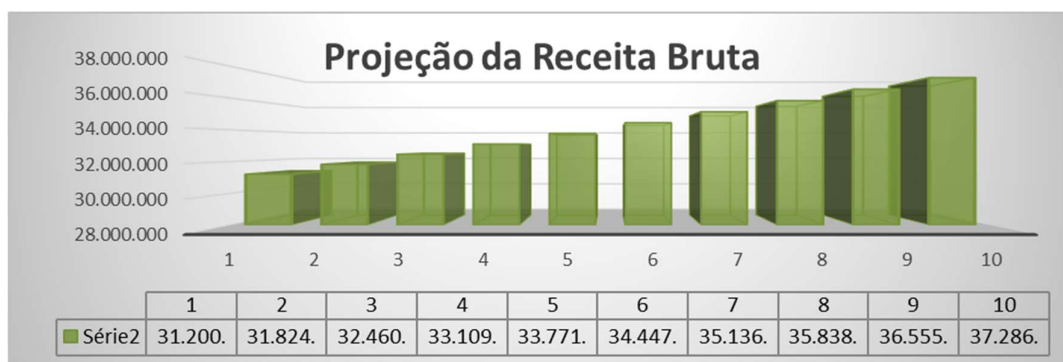
- ✓ Implantação de fluxos de caixa;
- ✓ Criação e cumprimento de metas financeiras e contábeis;
- ✓ Redução de mão de obra e níveis hierárquicos;

3.6. ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRO E SUAS PROJEÇÕES

3.6.1. PROJEÇÃO DA RECEITA BRUTA

A previsão de crescimento da Receita Bruta é resultado da expectativa positiva das ações sobre vendas e das estratégias comerciais e financeiras a serem adotadas.

Baseado nas ações discriminadas neste plano, consideramos um crescimento de caráter conservador de receita a uma taxa de crescimento anual baseado em aprofundado estudo realizado pela empresa e seus gestores, justificado pela força da marca, facilitando a reconquista da participação de mercado.



3.6.2. PROJEÇÃO DE RESULTADO E FLUXO DE CAIXA COM DESÁGIO

Após toda a reestruturação e considerando a realidade atual das empresas bem como da economia foi projetado um resultado para geração de caixa a fim de atender a continuidade da empresa e os pagamentos aos credores conforme “Anexo I”.

Cabe ressaltar que todo esforço será destinado para cumprimento desse resultado com base nas medidas adotadas para reestruturação da empresa.

3.6.3. PREMISSAS ADOTADAS NAS PROJEÇÕES

As projeções mostram que a empresa tem condições de reverter significativamente o quadro adverso em que se apresenta atualmente. Para isso, foram adotadas as seguintes premissas:

- ✓ Evolução do faturamento;
- ✓ Evolução dos custos e despesas operacionais e financeiras, compatível com a evolução do faturamento;
- ✓ Destinação de parcela pré-definida no quadro de amortização da dívida para pagamento dos credores das Classes I, III e IV, habilitados na Recuperação Judicial, a partir da aprovação do Plano de recuperação Judicial e sua efetiva homologação em juízo.

4. DA PROPOSTA AOS CREDITORES

4.1. NOVAÇÃO

Todos os créditos dos credores do **GRUPO SÃO FRANCISCO**, vencidos e vencidos, submetem-se ao plano de recuperação judicial, ainda que tenham sido vencidos pela maioria de votos dos demais credores, não tenham comparecido a AGC ou não estejam habilitados no processo, exceto as exceções legais expressas no artigo 49 da lei 11.101/05, restando, desse modo, novados.

No presente caso o que se busca é o apoio e adesão dos credores para que – uma vez aprovado o plano – os mesmos – e especialmente aqueles que votarem sem ressalvas – estejam – também – renunciando ao direito de cobrança dos coobrigados.

A cláusula de renúncia expressa dos credores às suas garantias face aos coobrigados e devedores solidários e avais e outros – se dá e é expressa de maneira legal no presente

plano, mediante voto expresso nesse sentido e no que se refere a esse aspecto.

Os credores também concordam com a imediata suspensão da publicidade dos protestos e qualquer tipo de apontamento negativo junto aos órgãos de proteção ao crédito, enquanto o plano de recuperação estiver sendo cumprido.

Referidos créditos, ora novados, após a aplicação das condições previstas neste Plano de Recuperação Judicial, constituirão a denominada “Dívida Reestruturada”.

4.2. CRÉDITOS ILÍQUIDOS

Os créditos que sejam decorrentes de obrigações oriundas de contratos celebrados anteriores a data da propositura da Recuperação Judicial, ainda que não vencidos, ou que sejam objeto de litígio, são ora abrangidos pelas cláusulas e condições deste Plano de Recuperação Judicial de acordo com que preconiza o artigo 49 da Lei 11.101/2005.

Na hipótese de serem reconhecidos, por decisão judicial, créditos que não constam no Quadro Geral de Credores (último Edital de Credores publicado), os credores de referidos créditos deverão submeter ao procedimento de habilitação, nos termos da Lei 11.101/2005, sendo que tais créditos serão pagos nas mesmas condições e formas de pagamento previstas nesse Plano de Recuperação Judicial de acordo com as disposições aplicáveis para cada classe de credor (Trabalhista, Quirografário ou ME e EPP).

Os créditos listados na Relação de Credores do Administrador Judicial poderão ser modificados e novos créditos poderão ser incluídos ou excluídos no Quadro Geral de Credores, em razão do julgamento dos incidentes de habilitação, divergência, impugnação de créditos e/ou acordos judiciais homologados, inclusive após o encerramento judicial do processo de recuperação judicial.

Os créditos serão pagos após o trânsito em julgado da decisão do Juízo da recuperação judicial que reconhecer a existência do crédito. Visando preservar a paridade entre os credores, serão aplicados os mesmos prazos de pagamento e carência.

4.3. PAGAMENTO AOS CREDITORES

Os pagamentos realizados na forma estabelecida neste Plano de Recuperação Judicial acarretarão a quitação plena, irrevogável e irretroatável de todas as obrigações e todos os créditos sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial, ora novados, qualquer que seja seu tipo e natureza, inclusive, mas não limitados a, e conforme aplicável, juros, correção monetária, penalidades, multas, tarifas, comissões, remunerações, aluguéis, preços, taxas, custos, despesas, indenizações.

Com a ocorrência da quitação, os créditos sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial nos termos da Lei 11.101/2005 serão considerados como tendo sido quitados, liberados e/ou renunciados pelos respectivos credores, que, ao aprovarem este Plano de Recuperação Judicial, ora se obrigam a não mais reclamar tais créditos contra o **GRUPO SÃO FRANCISCO**, seus diretores, acionistas, sócios, funcionários, representantes, sucessores, cessionários, fiadores e garantidores, a que título for, e nem mesmo a executar as garantias até então vigentes, ressalvado o direito dos que votarem expressamente contra o plano ora proposto.

4.3.1 CLASSE I - CREDITORES TRABALHISTAS.

Os créditos trabalhistas de natureza estritamente salarial vencidos nos 03 (três) meses anteriores ao pedido de recuperação judicial, serão pagos em 30 (trinta) dias da data de homologação, até o limite de 05 (cinco) salários-mínimos por credor.

Os credores da Classe I receberão seus créditos até o último dia útil do décimo terceiro mês, contado a partir da data da publicação da decisão de homologação da AGC que tiver aprovado o plano de recuperação, podendo a Recuperanda, a seu critério, antecipar o pagamento previsto e parcelá-lo em treze parcelas mensais e subsequentes, a primeira com vencimento em até 90 (noventa) dias contados da data da publicação da decisão que vier a homologar a AGC que aprovar o Plano de Recuperação Judicial, nos termos do artigo 41 da Lei 11.101/2005 2005 e as alterações dadas pela Lei 14.112/2020.

O valor a ser pago corresponderá ao valor dos créditos sujeitos aos efeitos da recuperação judicial conforme Quadro Geral de Credores, como, ademais, está sendo proposto um prêmio de pontualidade de 50% (cinquenta por cento), conforme exposto a seguir.

O início do pagamento aos Credores dessa Classe se dará da seguinte forma: até 90 (noventa) dias contados da data da publicação da decisão que vier a homologar a AGC que aprovar o Plano de Recuperação Judicial, nos termos do artigo 41 da Lei 11.101/2005 e as alterações dadas pela Lei 14.112/2020, será realizado o pagamento da primeira parcela no valor de até R\$ 2.000,00 (dois mil reais) a todos os Credores listados inicialmente nessa Classe.

Os credores dessa Classe, cujo crédito não foi totalmente liquidado com o pagamento da primeira parcela descrita anteriormente, receberão seus créditos remanescentes até o último dia útil do décimo terceiro mês, podendo a Recuperanda, a seu critério, antecipar o pagamento previsto e parcelá-lo em até 12 (doze) parcelas mensais, iguais e subsequentes, em parcelas não inferiores à R\$ 1.000,00 (um mil reais), a primeira com

vencimento em até 30 (trinta) dias contados da data de pagamento da primeira parcela conforme descrita anteriormente.

Assim, durante o prazo de até 12 (doze) meses, a Recuperanda pagará parcelas mensais, iguais e consecutivas não menores que R\$ 1.000,00 (um mil reais) equivalentes à 1/12 avos do passivo remanescente desta classe, já descontada a parcela única descrita anteriormente, levando em conta nesse período o pagamento de 50% dos créditos sujeitos aos efeitos da recuperação e remanescendo uma parcela final no último dia do 13º (décimo terceiro) mês, equivalente a 50%, como prêmio de pontualidade a que a Recuperanda fará jus como desconto acaso paguem pontualmente as 13 (treze) parcelas mensais previstas no plano.

Os créditos trabalhistas controvertidos, que sejam objeto de disputa ou de reclamação trabalhista, após devidamente homologada a sentença de liquidação pela Justiça do Trabalho, deverão ser habilitados perante o juízo recuperacional a fim de se submeterem a forma de pagamento disposta nessa Cláusula, iniciando-se o pagamento nos prazos e formas acima propostos.

4.3.2 CLASSE III – CREDORES QUIROGRAFÁRIOS

Pagamento em parcelas mensais, iguais e sucessivas, com a 1ª (primeira) parcela devendo ser paga impreterivelmente no 1º (primeiro) mês subsequente ao período de carência de 18 (dezoito) meses contado da data da publicação da decisão judicial que vier a homologar a decisão da AGC que aprovar o Plano de Recuperação Judicial e sequencialmente a cada 30 dias, durante 107 (cento e sete) meses.

O valor a ser pago corresponderá ao valor dos créditos sujeitos aos efeitos da recuperação judicial conforme Quadro Geral de Credores, como, ademais, está sendo proposto um prêmio de pontualidade de 70% (setenta por cento).

Assim, após o período de carência apontado, durante o prazo de 107(cento e sete) meses, a Recuperanda pagará parcelas mensais, iguais e consecutivas equivalentes à 1/107 avos do passivo desta classe sujeito aos efeitos da recuperação, bem descritos na classe III do Quadro Geral de Credores – levando em conta nesse período o pagamento de 30% dos créditos sujeitos aos efeitos da recuperação e remanescendo uma parcela final no 108º mês, equivalente a 70%, como prêmio de pontualidade a que a Recuperanda fará jus como desconto acaso paguem pontualmente as 107 parcelas mensais previstas no plano.

4.3.3 CLASSE IV – CREDORES ME E EPP.

Pagamento em parcelas mensais, iguais e sucessivas, com a 1ª (primeira) parcela devendo ser paga impreterivelmente no 1º (primeiro) mês subsequente ao período de carência de 1 (um) ano contado da data da publicação da decisão que homologar o plano aprovado pela AGC e sequencialmente a cada 30 dias, durante 59 (cinquenta e nove) meses.

O valor a ser pago corresponderá a importância dos créditos sujeitos aos efeitos da recuperação judicial conforme Quadro Geral de Credores, como, ademais, está sendo proposto um prêmio de pontualidade de 50% (cinquenta por cento).

Assim, durante o prazo de 59 meses, a Recuperanda pagará parcelas mensais, iguais e consecutivas equivalentes à 1/59 avos do passivo sujeito aos efeitos da recuperação e descritos na classe IV do Quadro Geral de Credores – levando em conta nesse período o pagamento de 50% dos créditos sujeitos aos efeitos da recuperação e restando uma parcela final no 60º mês, equivalente a 50%, como prêmio de pontualidade a que a Recuperanda fará jus como desconto acaso pague pontualmente as 59 parcelas mensais previstas no plano.

4.4 CREDORES FOMENTADORES

Os credores fomentadores são aqueles que mantiverem e/ou incrementarem o fornecimento de produtos, serviços e linhas de créditos. Como as Recuperandas continuam dependente das parcerias que ocorriam anteriormente ao pedido de Recuperação Judicial, os Credores Fomentadores contribuem, de forma estratégica, para alcançar os objetivos previstos no art. 47, da LRF, o que beneficiará a manutenção das atividades das Recuperandas e garantirá a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses da coletividade dos credores.

Trata-se de cláusula extensível a todo e qualquer Credor que assim manifeste o seu interesse e se enquadre nas condições aqui estabelecidas.

Para os credores das Classes III e IV que contribuirão para a continuidade das atividades do **GRUPO SÃO FRANCISCO**, através do fornecimento de bens, serviços, créditos e outros no curso da recuperação judicial, dentro das condições normais de prazos e preços adotados pelo mercado, desde que oportuno e necessário, conforme julgamento exclusivo do **GRUPO SÃO FRANCISCO**, será concedido tratamento diferenciado,

conforme previsto no artigo 67 da Lei 11.101/2005 (os "Credores Fomentadores"), como segue:

Para os credores das Classes III e IV que sejam fornecedores de produtos e serviços, será pago, a cada mês subseqüente ao mês fornecimento de produto e/ou serviço demandado pelo **GRUPO SÃO FRANCISCO**, um percentual a ser negociado a mais do valor do produto ou serviço fornecido no mês, a título de amortização, sem deságio e sem carência;

Para os bancos e demais instituições financeiras que oferecerem linha de crédito que auxiliem o **GRUPO SÃO FRANCISCO** na composição de seu capital de giro, **linha de crédito esta que seja para fomento e ou desconto de recebíveis e que implique em juros não superiores ao praticado pelo mercado** será pago a cada mês subseqüente ao do mês no qual tenha havido efetivo desembolso de recursos para o **GRUPO SÃO FRANCISCO**, em fundos imediatamente disponíveis, um percentual a ser negociado do valor médio da linha de crédito disponibilizada e efetivamente utilizada no mês, sem deságio e sem carência;

Por interesse do Credor Fomentador e/ou do **GRUPO SÃO FRANCISCO**, o Credor Fomentador poderá, a qualquer tempo, deixar esta modalidade e voltar à condição anterior de credor não fomentador, mediante aviso prévio escrito de 30 (trinta) dias;

Caso o Credor Fomentador retome a sua condição anterior de credor não fomentador, por iniciativa própria ou do **GRUPO SÃO FRANCISCO**, o seu saldo remanescente a amortizar terá o mesmo tratamento dos credores de sua mesma Classe, nos termos deste Plano de Recuperação Judicial.

A previsão de disposições específicas para o tratamento diferenciado são as acima e a adesão a essa previsão de tratamento diferenciado poderá se dar por todo e qualquer credor, mediante simples manifestação na AGC e ou por intermédio de petição, no prazo máximo de até 30 dias, contados da data da publicação da sentença que vier a homologar a decisão de aprovação do Plano de Recuperação Judicial.

Todos os credores poderão se tornar credores parceiros, desde que manifestando referido interesse dentro do prazo retro mencionado.

Eventualmente o **GRUPO SÃO FRANCISCO** poderá, também, discutir Plano de Pagamentos específico para os denominados CREDITORES PARCEIROS ESSENCIAIS, incluso nesse conceito aqueles credores fornecedores de serviços indispensáveis ao seguimento das atividades do **GRUPO SÃO FRANCISCO**, e os credores financiadores da operação que se disponham a conceder crédito a médio e longo prazos.

4.5 DEMAIS CONDIÇÕES REFERENTES AOS PAGAMENTOS DOS CRÉDITOS.

O **GRUPO SÃO FRANCISCO** poderá realizar leilão reverso, destinando recursos adicionais (se disponíveis) para aqueles credores das Classes III e IV que oferecerem maior desconto (deságio) para quitação antecipada de créditos componentes da Dívida Reestruturada, sem prejuízo das obrigações assumidas com os demais credores.

Os credores da Classe III e IV concederão um “Bônus de Adimplência”, isto é, um desconto de 10% (dez por cento) sobre o valor da parcela a pagar, a partir do pagamento da 2ª (segunda) parcela (inclusive) paga em dia e sem atraso, mantidos o prazo, o deságio e as demais condições especificadas.

Para os fins de incidência do prêmio de pontualidade previsto para o pagamento das Classes III e IV, fica definido que a mora do **GRUPO SÃO FRANCISCO**, no pagamento de qualquer valor devido nos termos deste Plano de Recuperação Judicial, somente ocorrerá com atraso superior a 30 (trinta) dias, contados a partir das respectivas datas de vencimentos.

As disposições acima não se aplicarão aos credores das Classes I e aos Credores Colaboradores/Parceiros e ou essenciais.

O Plano de Recuperação do **GRUPO SÃO FRANCISCO**, contempla condições e critérios para as Classes de Credores Trabalhistas (Classe I), Quirografários (Classe III) e Credores ME – Microempresas ou EPP – Empresas de Pequeno Porte (Classe IV). Porém, na eventualidade de qualquer credor ser reclassificado ou incluído posteriormente em Classe não constante desse Plano de Recuperação, ou seja, Credores com Garantia Real (Classe II), estes seguirão as condições descritas na Cláusula 4.3.2 – Classe III – Credores Quirografários.

4.6. ATUALIZAÇÃO MONETÁRIA DOS CRÉDITOS E JUROS

Para a atualização dos créditos componentes da Dívida Reestruturada e pendentes de pagamento será utilizado o Índice da Taxa Referencial - TR, criada pela Lei nº 8.177/91, de 01.03.1991 e Resoluções CMN – Conselho Monetário Nacional – nº 2.437, de 30.10.1997. Será incluído também juros de 3% ao ano em face dos referidos créditos.

A atualização monetária e os juros começarão a incidir a partir da publicação da decisão judicial que vier a homologar o plano de Recuperação Judicial.

Findos os prazos propostos e liquidada a Dívida Reestruturada, estarão quitados os créditos habilitados na Recuperação Judicial e sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial nos termos da Lei 11.101/2005.

4.7. FORMAS DE PAGAMENTO

Os valores devidos aos credores nos termos do presente Plano de Recuperação Judicial serão pagos por meio de crédito em conta de depósito de titularidade do credor habilitado por meio de Documento de Ordem de Crédito - DOC ou de Transferência Eletrônica Disponível – TED, ou ainda via PIX – Pagamento Instantâneo Brasileiro. O comprovante de depósito do valor em benefício do credor servirá de prova de realização do pagamento.

Os credores deverão informar diretamente ao **GRUPO SÃO FRANCISCO**, através de carta registada com (AR) Aviso de Recebimento, enviada ao endereço sede do Grupo e dirigida à diretoria, suas respectivas contas bancárias para fins de pagamento. A conta deverá obrigatoriamente ser de titularidade do credor.

Não haverá a incidência de juros ou encargos moratórios se os pagamentos não tiverem sido realizados em razão de os Credores não terem informado, com no **mínimo 30 (trinta) dias de antecedência do vencimento**, suas contas bancárias.

Devem os credores, mediante notificação escrita enviada com antecedência mínima de 30 (trinta) dias, informar a mudança de qualquer alteração necessária para efetuar os depósitos nas suas respectivas contas, bem como qualquer alteração cadastral.

Os pagamentos que não forem realizados em razão de os credores não terem informado suas respectivas contas bancárias não serão considerados como descumprimento do Plano de Recuperação Judicial. Após a informação intempestiva dos dados, a Recuperanda terá 30 (Trinta) dias para efetuar o pagamento conforme descrito em sua respectiva Classe de Credor.

Todos os prazos previstos neste Plano serão contados em dias corridos, na forma determinada no art. 132 do Código Civil, desprezando-se o dia do começo e incluindo-se o dia do vencimento. Quaisquer prazos deste Plano cujo termo final caia em um dia que não seja um Dia Útil serão automaticamente prorrogados para o primeiro Dia Útil subsequente.

4.8. EVENTUAIS CREDITORES COM GARANTIA FIDUCIÁRIA REGULARMENTE CONSTITUÍDA

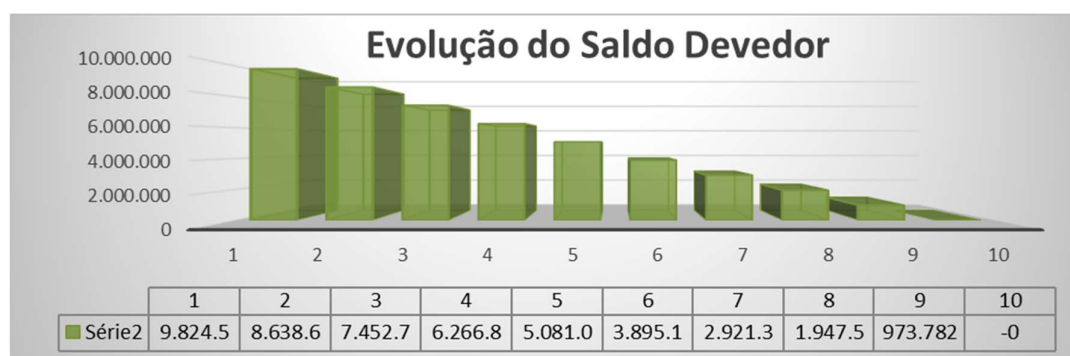
O **GRUPO SÃO FRANCISCO** pretende honrar com os eventuais contratos de garantia fiduciária regularmente constituídas e que assim venham ser reconhecidos pelo próprio **GRUPO SÃO FRANCISCO**, ou pela Justiça naqueles casos em que houver fundada discussão acerca da regularidade da constituição da garantia.

O **GRUPO SÃO FRANCISCO**, só reconhece contratos garantidos por alienação fiduciária ou cessão fiduciária de recebíveis aqueles contratos devidamente registrados no

Cartório de Registro de Títulos e Documentos da Comarca do principal estabelecimento das Empresas do Grupo, bem como cujas garantias – títulos de crédito – recebíveis de qualquer espécie, cartões de crédito e afins, bens móveis e ou imóvel, estejam devidamente registradas, individualizadas uma a uma e se tratarem-se de ativos das Empresas e ou recebíveis das Empresas.

Para aqueles credores com garantias fiduciárias que quiserem aderir a este Plano de Recuperação Judicial, os pagamentos serão feitos aos mesmos nos termos do item 4.3.2, sem os descontos estabelecidos neste mesmo item, podendo ser retomados os pagamentos dos respectivos financiamentos nos moldes indicados na cláusula 4.3.2, sem desconto, sem prêmio de pontualidade e ou qualquer outro deságio e ou ser discutidas individualmente formas alternativas de retomada dos pagamentos e das obrigações e ou novação com celebração de novos contratos – se e quando possível e se e quando as taxas de juros forem aceitáveis e compatíveis ao fornecimento de crédito para empresa em recuperação.

4.9. QUADRO DE EVOLUÇÃO DO SALDO DEVEDOR



4.10. ALIENAÇÃO DE ATIVOS

O **GRUPO SÃO FRANCISCO**, poderá, a seu exclusivo critério e a qualquer momento, alienar, vender, locar, arrendar, remover, onerar ou oferecer em garantia quaisquer bens do seu ativo permanente, desde que submeta a alienação em comento à aprovação do juízo da Recuperação Judicial, comprovando, por necessário, a utilidade da operação para a viabilidade da recuperação ora em curso.

4.11. FUSÃO, INCORPORAÇÃO, COMBINAÇÃO DE PARCERIAS ETC.

Na busca por melhores condições para a recuperação, o **GRUPO SÃO FRANCISCO**, poderá abrir novas filiais, criar novas empresas, fundir-se com outras organizações, participar de incorporações (como incorporadora, ou como incorporada), realizar parcerias operacionais, modificar o seu objeto social, admitir novos sócios ou transferir cotas de participação, sempre com a autorização do juízo da Recuperação Judicial e do Administrador Judicial.

4.12. GARANTIAS

4.12.1. LIBERAÇÃO DAS GARANTIAS PESSOAIS

A homologação judicial do Plano de Recuperação Judicial implicará, de forma automática e em caráter irrevogável e irretroatável, com o que já concordam todos os credores, especialmente os titulares de tais garantias, na liberação e quitação de todos os garantidores, solidários e subsidiários, fidejussórias ou não, que tenham se obrigado por meio de aval, fiança ou outro, e seus sucessores e cessionários, por qualquer responsabilidade derivada de qualquer garantia fidejussória, inclusive, mas não exclusivamente, por força de fiança e aval, que tenha sido prestada a qualquer dos credores sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial para assegurar o pagamento de qualquer crédito devido pelo **GRUPO SÃO FRANCISCO**. As garantias fidejussórias que remanescerem por força judicial, e/ou prestadas posteriormente nos termos e limites da lei, serão liberadas mediante a quitação dos créditos nos termos deste Plano de Recuperação Judicial.

4.12.2. RENOVAÇÃO DE PENHOR DE RECEBÍVEIS E/OU TÍTULOS DE CRÉDITO

Os credores detentores de penhor de recebíveis e/ou títulos de crédito que não aceitarem a liberação de suas garantias reais terão seus recebíveis e/ou títulos de crédito renovados pelo **GRUPO SÃO FRANCISCO**, ou, na impossibilidade de renovação, substituídos por avais ou fianças, sendo vedada a retenção do produto financeiro de sua liquidação nos termos do artigo 49, parágrafo 5º, da Lei 11.101/05.

Na mesma medida, e se assim desejarem aderir ao Plano de Recuperação ou se a Justiça determinar que assim ocorra, os créditos garantidores por cessão fiduciária de recebíveis legalmente constituída receberão o mesmo tratamento.

5. EFEITOS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL HOMOLOGADO

5.1. VINCULAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

As disposições do Plano de Recuperação Judicial vinculam o **GRUPO SÃO FRANCISCO**, seus credores e os seus respectivos cessionários e ou sucessores, a partir da homologação judicial do Plano de Recuperação Judicial.

A aprovação deste Plano representará a concordância e ratificação das Recuperandas e dos Credores de todos os atos praticados e obrigações contraídas no curso da recuperação judicial, incluindo, mas não se limitando a todos os atos e todas as ações necessárias para integral implementação e consumação deste Plano e da recuperação judicial, cujos atos ficam expressamente autorizados, validados e ratificados para todos os fins de direito, inclusive e especialmente dos arts. 66, 74 e 131 da LRF.

5.2. CONFLITO COM DISPOSIÇÕES CONTRATUAIS

Na hipótese de haver conflito entre as disposições deste Plano de Recuperação Judicial e aquelas previstas nos contratos celebrados com quaisquer credores anteriormente ao pleito recuperacional, em relação a quaisquer obrigações do **GRUPO SÃO FRANCISCO**, sócios, administradores e ou garantidores (avalistas, fiadores e devedores solidários), especialmente, mas não exclusivamente, as de dar, fazer, não fazer, prevalecerão as disposições contidas no Plano de Recuperação Judicial, sempre, sendo que o não exercício de quaisquer das prerrogativas e/ou medidas ora estabelecidas neste Plano de Recuperação Judicial, não poderá e não deverá ser interpretado, por qualquer credor, como novação, desistência ou renúncia de direito.

5.3. PROCESSOS JUDICIAIS

Exceto se previsto de forma diversa neste Plano de Recuperação Judicial, os credores sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial não mais poderão, a partir da aprovação do Plano de Recuperação Judicial, com o que concordam expressamente:

- a) Ajuizar ou prosseguir em qualquer ação ou processo judicial de natureza executiva relacionado a qualquer crédito contra o **GRUPO SÃO FRANCISCO**, sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial, seja em face do **GRUPO SÃO FRANCISCO**, e/ou dos **respectivos garantidores de tais créditos**;
- b) Executar qualquer sentença judicial, decisão judicial ou sentença arbitral contra o **GRUPO SÃO FRANCISCO**, e/ou dos respectivos garantidores, relacionada a qualquer

crédito contra o **GRUPO SÃO FRANCISCO**, sujeitos a este Plano de Recuperação Judicial;

- c) Requerer arresto ou penhora de quaisquer bens do **GRUPO SÃO FRANCISCO**, e/ou de quaisquer garantidores de créditos da Recuperanda.
- d) Criar, aperfeiçoar ou executar qualquer garantia real sobre bens e direitos das Recuperandas, e/ou de quaisquer garantidores das Recuperandas.
- e) Reclamar qualquer direito de compensação contra qualquer valor devido pelo **GRUPO SÃO FRANCISCO**, e/ou respectivos garantidores, com seus créditos; e
- f) Buscar satisfazer seus créditos por quaisquer outros meios.

Todas as execuções ou ações monitórias ou de cobrança judiciais em curso em face do **GRUPO SÃO FRANCISCO**, e/ou de quaisquer garantidores da Recuperanda, relativas aos créditos sujeitos aos efeitos deste Plano de Recuperação Judicial (todos os créditos cujos fatos geradores tenham ocorrido antes da distribuição do pleito recuperacional, mesmo que consolidados depois dele) serão extintas, e as penhoras e constringências existentes serão, em consequência, liberadas, o mesmo se aplicando face aos garantidores, devedores solidários, avalistas e ou fiadores do **GRUPO SÃO FRANCISCO**.

Serve este Plano de Recuperação Judicial, com as respectivas listas de credores e de créditos, juntamente com a decisão homologatória deste Plano de Recuperação Judicial, documento bastante para autorizar o **GRUPO SÃO FRANCISCO**, a peticionar pela extinção das ações nos termos do parágrafo anterior.

5.4. MODIFICAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Alterações, modificações ou aditamentos ao Plano de Recuperação Judicial poderão ser propostos pelo **GRUPO SÃO FRANCISCO**, vis à vis com a evolução do seu desempenho, consoante previsões expressas no Plano de Recuperação Judicial, o que poderá ocorrer a qualquer momento após a homologação judicial do Plano de Recuperação Judicial, desde que:

- a) Tais aditamentos, alterações ou modificações sejam submetidas à votação soberana em Assembleia de Credores;
- b) Sejam aprovadas pelo **GRUPO SÃO FRANCISCO**;
- c) Seja atingido o quórum de aprovação exigido pelos artigos 45 e 58, *caput* e parágrafo 1º, da Lei 11.101/05.

5.5. EVENTO DE DESCUMPRIMENTO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Este Plano de Recuperação Judicial será considerado descumprido apenas na hipótese de mora, assim considerada o não pagamento cumulativo de três parcelas consecutivas previstas no Plano de Recuperação Judicial.

Para esse fim, a mora só restará caracterizada se, vencida a parcela, o **GRUPO SÃO FRANCISCO** for notificado pelos credores, com prazo de 30 dias para purga da mora.

A notificação só será considerada válida se for endereçada para o endereço da sede do Grupo e dirigida à diretoria.

5.6. CESSÕES

Os credores poderão ceder seus créditos a outros credores ou a terceiros. A cessão produzirá efeitos desde que:

- a) O **GRUPO SÃO FRANCISCO** seja informado;
- b) Os cessionários recebam e confirmem o recebimento de uma cópia do Plano de Recuperação Judicial, reconhecendo que o crédito cedido estará sujeito às suas disposições mediante homologação judicial do Plano de Recuperação Judicial.

5.7. COMUNICAÇÕES

Todas as notificações, requerimentos, e outras comunicações às Recuperandas, requeridas ou permitidas por este Plano, para serem eficazes, deverão ser feitas por escrito e serão consideradas realizadas quando enviadas e-mail do **GRUPO SÃO FRANCISCO** e escritório de Assessoria Jurídica.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A **JMLIMA ASSESSORIA EMPRESARIAL**, contratada para elaborar o Plano de Recuperação Judicial e dar seu parecer sobre a viabilidade econômico-financeira do **GRUPO SÃO FRANCISCO**, acredita que as informações constantes neste Plano de Recuperação Judicial evidenciam que o **GRUPO SÃO FRANCISCO** é viável e rentável.

As projeções financeiras, juntamente com as ações tomadas e as estratégias sugeridas para a reestruturação do negócio indicam o potencial de geração de caixa da empresa e consequentemente a capacidade de amortização da dívida.

O presente plano foi desenvolvido para atender, dentre outras coisas, os princípios gerais de direito, as normas da Constituição Federal, as regras de ordem pública e a Lei nº 11.101/2005. A **JMLIMA ASSESSORIA EMPRESARIAL** acredita que todos os credores terão maiores benefícios com a implementação deste Plano de Recuperação Judicial, uma vez que a proposta aqui analisada não agrega nenhum risco adicional aos credores.

Observe-se que alguns credores já estão ativos em suas áreas de fornecimento junto ao **GRUPO SÃO FRANCISCO** em uma condição totalmente virtuosa e com seus novos créditos sendo pagos em dia sem prejuízo de continuidade.

Desta forma informamos que após o cumprimento dos artigos 61 e 63 da Lei 11.101/2005, o **GRUPO SÃO FRANCISCO**, compromete-se a honrar com os demais pagamentos no prazo e na forma de seu Plano de Recuperação Judicial devidamente homologado.

6.1. ESCLARECIMENTO ESSENCIAL

O passivo fiscal da Recuperanda será objeto de pleito de parcelamento especial, com base na lei 11.101/05 e alterações dadas pela Lei 14.112/20 e sua melhor interpretação.

Em virtude da lei 11.101/05, da finalidade social da empresa, dos princípios da igualdade, da função social da propriedade, do devido processo legal e da ampla defesa e da preservação da atividade empresarial viável, a Recuperanda espera que – com a aprovação do Plano em AGC e homologação da mesma – com a consequente concessão da recuperação judicial, o Douto Juiz Recuperacional declare o direito da Recuperanda a acessar do melhor parcelamento tributário vigente para o Ente da Federação, independentemente do ramo de atuação da empresa, decisão declaratória esta que espera seja acatada pelos órgãos competentes.

Novo Hamburgo/RS, 12 de setembro de 2022.

João Carlos de Lima Neto
CORECON: 27.499-2 - 2ª Região - SP
C.R.C.: SP-134.653/0-2
JMLIMA Assessoria Econômico e Financeira S/C Ltda.
CORECON: 4140 - 2ª Região - SP

Proponente:

GRUPO SÃO FRANCISCO

ANEXO I – PROJEÇÃO DE RESULTADO E FLUXO DE CAIXA C/ DESÁGIO

GRUPO SÃO FRANCISCO

	TOTAL ANO I		TOTAL ANO II		TOTAL ANO III		TOTAL ANO IV		TOTAL ANO V		TOTAL ANO VI		TOTAL ANO VII		TOTAL ANO VIII		TOTAL ANO IX		TOTAL ANO X	
	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%
VALORES EXPRESSOS EM R\$ MILHARES																				
(=) RECEITA OPERACIONAL BRUTA	31.200	135,1%	31.824	135,1%	32.460	135,1%	33.110	135,1%	33.772	135,1%	34.447	135,1%	35.136	135,1%	35.839	135,1%	36.556	135,1%	37.287	135,1%
Faturamento	31.200		31.824		32.460		33.110		33.772		34.447		35.136		35.839		36.556		37.287	
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	(8.112)	-35,1%	(8.274)	-35,1%	(8.440)	-35,1%	(8.609)	-35,1%	(8.781)	-35,1%	(8.956)	-35,1%	(9.135)	-35,1%	(9.318)	-35,1%	(9.505)	-35,1%	(9.695)	-35,1%
Impostos	(8.112)		(8.274)		(8.440)		(8.609)		(8.781)		(8.956)		(9.135)		(9.318)		(9.505)		(9.695)	
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	23.088	100,0%	23.550	100,0%	24.021	100,0%	24.501	100,0%	24.991	100,0%	25.491	100,0%	26.001	100,0%	26.521	100,0%	27.051	100,0%	27.592	100,0%
(-) VARIÁVEIS DE VENDA	(312)	-1,4%	(318)	-1,4%	(325)	-1,4%	(331)	-1,4%	(338)	-1,4%	(344)	-1,4%	(351)	-1,4%	(358)	-1,4%	(366)	-1,4%	(373)	-1,4%
Comissões Sobre as Vendas	(312)		(318)		(325)		(331)		(338)		(344)		(351)		(358)		(366)		(373)	
Outros																				
(=) MARGEM BRUTA	22.776	98,6%	23.232	98,6%	23.696	98,6%	24.170	98,6%	24.653	98,6%	25.147	98,6%	25.649	98,6%	26.162	98,6%	26.686	98,6%	27.219	98,6%
(-) CUSTO VARIÁVEL DE REPOSIÇÃO	(6.926)	-30,0%	(7.065)	-30,0%	(7.206)	-30,0%	(7.350)	-30,0%	(7.497)	-30,0%	(7.647)	-30,0%	(7.800)	-30,0%	(7.956)	-30,0%	(8.115)	-30,0%	(8.278)	-30,0%
Custo do Serviço Prestado	(6.926)		(7.065)		(7.206)		(7.350)		(7.497)		(7.647)		(7.800)		(7.956)		(8.115)		(8.278)	
(=) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	15.850	68,6%	16.167	68,6%	16.490	68,6%	16.820	68,6%	17.156	68,6%	17.499	68,6%	17.849	68,6%	18.206	68,6%	18.570	68,6%	18.942	68,6%
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	(13.596)	-58,9%	(13.868)	-58,9%	(14.145)	-58,9%	(14.428)	-58,9%	(14.717)	-58,9%	(15.011)	-58,9%	(15.311)	-58,9%	(15.618)	-58,9%	(15.930)	-58,9%	(16.248)	-58,9%
COMERCIAIS	(636)	-2,8%	(649)	-2,8%	(662)	-2,8%	(675)	-2,8%	(688)	-2,8%	(702)	-2,8%	(716)	-2,8%	(731)	-2,8%	(745)	-2,8%	(760)	-2,8%
ADMINISTRATIVAS	(1.644)	-7,1%	(1.677)	-7,1%	(1.710)	-7,1%	(1.745)	-7,1%	(1.780)	-7,1%	(1.815)	-7,1%	(1.851)	-7,1%	(1.888)	-7,1%	(1.926)	-7,1%	(1.965)	-7,1%
TRIBUTARIAS	(12)	-0,1%	(12)	-0,1%	(12)	-0,1%	(13)	-0,1%	(13)	-0,1%	(13)	-0,1%	(14)	-0,1%	(14)	-0,1%	(14)	-0,1%	(14)	-0,1%
COM PESSOAL	(11.304)	-49,0%	(11.530)	-49,0%	(11.761)	-49,0%	(11.996)	-49,0%	(12.236)	-49,0%	(12.481)	-49,0%	(12.730)	-49,0%	(12.985)	-49,0%	(13.244)	-49,0%	(13.509)	-49,0%
(=) RESULTADO OPERACIONAL	2.254	9,8%	2.299	9,8%	2.345	9,8%	2.392	9,8%	2.439	9,8%	2.488	9,8%	2.538	9,8%	2.589	9,8%	2.640	9,8%	2.693	9,8%
(-) RESULTADO FINANCEIRO	(780)	-3,4%	(796)	-3,4%	(812)	-3,4%	(828)	-3,4%	(844)	-3,4%	(861)	-3,4%	(878)	-3,4%	(896)	-3,4%	(914)	-3,4%	(932)	-3,4%
Receitas e Despesas Financeiras	(780)		(796)		(812)		(828)		(844)		(861)		(878)		(896)		(914)		(932)	
(=) RESULT. ANTES DA CSLL e IRPJ	1.474	6,4%	1.503	6,4%	1.533	6,4%	1.564	6,4%	1.595	6,4%	1.627	6,4%	1.660	6,4%	1.693	6,4%	1.727	6,4%	1.761	6,4%
CSLL e IR	(327)	-1,4%	(334)	-1,4%	(341)	-1,4%	(348)	-1,4%	(356)	-1,4%	(363)	-1,4%	(371)	-1,4%	(379)	-1,4%	(387)	-1,4%	(395)	-1,4%
LUCRO (PRELUIZO) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	1.147	5,0%	1.169	5,0%	1.192	5,0%	1.216	5,0%	1.239	5,0%	1.264	5,0%	1.289	5,0%	1.314	5,0%	1.340	5,0%	1.366	5,0%
CALCULO DO EBITDA																				
RECEITA LÍQUIDA	23.088		23.550		24.021		24.501		24.991		25.491		26.001		26.521		27.051		27.592	
RESULTADO OPERACIONAL	2.254		2.299		2.345		2.392		2.439		2.488		2.538		2.589		2.640		2.693	
(+) DEDRECAÇÃO/AMORTIZAÇÃO	(60)		(60)		(60)		(60)		(60)		(60)		(60)		(60)		(60)		(60)	
EBITDA	2.194	9,5%	2.239	9,5%	2.285	9,5%	2.332	9,5%	2.379	9,5%	2.428	9,5%	2.478	9,5%	2.529	9,5%	2.580	9,5%	2.633	9,5%
PROJEÇÃO DE DESENCAMBE C/ DESÁGIO																				
SALDO INICIAL			374		297		244		213		207		225		479		759		1.065	
Entradas	31.200		31.824		32.460		33.110		33.772		34.447		35.136		35.839		36.556		37.287	
Saldas e Despesas	(30.826)		(31.901)		(32.514)		(33.140)		(33.778)		(34.429)		(35.082)		(35.859)		(36.550)		(37.287)	
Custos e Despesas	(29.780)		(30.381)		(30.987)		(31.606)		(32.237)		(32.880)		(33.537)		(34.206)		(34.889)		(35.586)	
Amortização Dívida Deságio	(713)		(1.186)		(1.186)		(1.186)		(1.186)		(1.186)		(1.186)		(1.186)		(1.186)		(1.186)	
CSLL e IRPJ	(327)		(334)		(341)		(348)		(356)		(363)		(371)		(379)		(387)		(395)	
SALDO FINAL	374		297		244		213		207		225		479		759		1.065		1.388	