



**Aditivo à viabilidade do PRJ apresentado em 14 de
novembro de 2017**

Reestruturação do Grupo MTC (Garden Party)

Rio de Janeiro, 12 de dezembro 2018.

www.ajago.com.br - (21) 3649-6006/999157440 - Campo Grande - Rio de Janeiro/RJ.
E-mail: davidaraujo@ajago.com.br

pág. 1

Apresentamos o presente termo aditivo à viabilidade do PRJ, para demonstrar a nova projeção do fluxo de caixa, contendo esse fluxo de caixa geração de caixa livre e a forma de como esta geração de caixa livre será aplicada, portanto, será aplicada para fazer frente a pagamentos dos credores concursais, extraconcursais (governo) e a necessidade de CAPEX futuro.

A nova projeção do fluxo de caixa de caixa se baseia na realidade atual dos números das recuperandas, bem como no reflexo das novas ações de reestruturação promovidas pela atual gestão, a qual discorremos abaixo:

MUDANÇAS NO GARDEN

1. Remodelagem do Administrativo

- Troca de liderança
- Dispensa do PJ contratado Marcio Freitas, que fazia contabilidade e financeiro do Garden Party, e contratação de David Araújo, que além da ampla experiência no gerenciamento de departamento financeiro, adquirida ao longo de 20 anos sendo o principal executivo financeiro da empresa SUPERPESA, possui empresa própria de administração contábil, e é Administrador Judicial. Entendendo a importância da administração judicial no processo da RJ pelo qual a empresa atravessa, a escolha estratégica de trazer um administrador credenciado para o time, nos permite avançar com maior segurança para as escolhas administrativas que diariamente precisam ser feitas.

2. Desmobilização do quadro de funcionários – Demissões

- Redução da folha de pagamentos em torno de 25% do total. Ficou configurado neste ajuste, aumento de produtividade sem perda da qualidade na realização das atividades operacionais e administrativas.
- Redução da contratação de funcionários freelances para atendimento aos eventos realizados, da ordem de aproximadamente 50% do total que costumava-se contratar. Restou apurada mudança significativa de pontualidade e produtividade.

3. Elevação da autoestima da equipe – Promoções

- Willian Novais – Recentemente promovido a gerente operacional do Garden. Há anos desempenha papel sólido de liderança em campo,

coordenando equipes de manutenção, montagem e desmontagem de eventos.

- Wellington Silva – Começou a trabalhar no Garden como copeiro, foi promovido a garçom, depois a maîtresse, e agora assume a coordenação de buffet.

4. Marketing digital e setor comercial

- Contratamos a agência SYNC, especializada em marketing digital. A ideia é lançar o Garden como empresa organizadora de formaturas, com campanhas dinâmicas no Google, usando ferramentas como Google Ad Words, Landing Pages, etc.
- Implantação de novas políticas no setor comercial, estabelecendo metas de prospecção de novos eventos, especializando equipes de vendas para eventos corporativos, eventos de colação de grau e eventos sociais.
- Melhoria no programa de remuneração variáveis, buscando motivar a equipe de vendas.

5. Revisão de todo o operacional da entrega dos eventos

- Entregas perfeitas e melhoria contínua.
- Diminuição drástica no número de freelances contratados.
- Melhora nos serviços de realização e organização dos insumos aplicados nos eventos realizados.
- Implementação e acompanhamento do estoque operacional dos insumos aplicados nos eventos realizados e a realizar.

6. Estabilização do caixa e Reestruturação dos processos administrativos e financeiros

- Interrupção de obras e investimentos em infraestrutura.
- Zero operações com *factorings*.
- Implantação de relatório de fluxo de caixa diário projetado por 3 (três) meses.
- Implantação de processos e procedimentos internos de controle e boa prática de compras, contas a receber, contas a pagar e tesouraria.
- Amplo debate a respeito da melhor métrica para formação de preços.
- Implantação de estrutura de custo orçamentário de resultado.

Plano de Recuperação Judicial - Perfil da Dívida

No processo de recuperação judicial, os credores foram subdivididos em classes nos termos da lei de recuperações judiciais, e após criteriosa revisão dos valores originalmente reconhecidos, estima-se com base em análises de expectativa de perda e risco pela assessoria jurídica, que somado aos valores controvertidos levará a uma elevação do montante do passivo por classe e consequentemente no passivo total.

Para cada uma delas foi proposto um percentual de deságio progressivo sintetizado em uma taxa média, gerando um deságio médio de 31%.

Com relação aos prazos, os mesmos são contabilizados a partir de março de 2019, data estimada para aprovação da recuperação judicial, com seus respectivos prazos de carência.

Classes	Passivo estimado total	% passivo	% de deságio	Prazo (meses)	Carência (meses)	Valor estimado com deságio	%passivo com deságio
Classe I	R\$ 3.000,00	38%	40%	10	2	R\$ 1.800,00	33%
Classe II	R\$ 2.300,00	29%	10%	120	12	R\$ 2.070,00	38%
Classe III	R\$ 2.300,00	29%	40%	60	12	R\$ 1.380,00	25%
Classe IV	R\$ 300,00	4%	40%	60	12	R\$ 180,00	3%
TOTAL	R\$ 7.900,00	100%	31%			R\$ 5.430,00	100%

Valores em (R\$ mil)

Fonte: Relatórios e premissas de negócios fornecidos pela adm. das Recuperandas.

Plano de Recuperação Judicial- Desembolso anual por classe

Anos	Classe I	Classe II	Classe III	Classe IV	TOTAL
2019	R\$ 1.085,00				R\$ 1.085,00
2020	R\$ 758,00	R\$ 161,00	R\$ 384,00	R\$ 27,00	R\$ 976,00
2021		R\$ 271,00	R\$ 341,00	R\$ 44,00	R\$ 669,00
2022		R\$ 264,00	R\$ 327,00	R\$ 43,00	R\$ 648,00
2023		R\$ 258,00	R\$ 314,00	R\$ 41,00	R\$ 626,00
2024		R\$ 251,00	R\$ 276,00	R\$ 39,00	R\$ 604,00
2025		R\$ 245,00		R\$ 16,00	R\$ 537,00
2026		R\$ 239,00			R\$ 239,00
2027		R\$ 232,00			R\$ 232,00
2028		R\$ 226,00			R\$ 226,00
2029		R\$ 219,00			R\$ 219,00
2030		R\$ 90,00			R\$ 90,00
TOTAL	R\$ 1.843,00	R\$ 2.456,00	R\$ 1.642,00	R\$ 210,00	R\$ 6.151,00

Valores em (R\$ mil)

Notas:

- Valores dos passivos das classes I, III e IV reajustados pela IPCA de 4,5% a.a (fonte boletim focus BACEN)
- Valor do passivo da classe II reajustados a taxa de TR+ 2% a.a, aproximadamente 3% a.a.

Fonte: Relatórios e premissas de negócios fornecidos pela adm. das Recuperandas.

Plano de Recuperação Judicial - Premissas para a elaboração do Fluxo de Caixa

Para a composição da projeção do fluxo de caixa foram adotadas as seguintes premissas, com base em reuniões presenciais com a equipe técnica das Recuperandas, e com a participação da diretoria atual.

As premissas apresentadas levam em consideração o mercado em que a empresa está inserida, levando em consideração os principais players envolvidos na operação.

1. Prazo médio para pagamento dos eventos
 - a. Entrada de 20% do valor do evento
 - b. Total de sete (7) prestações mensais para quitação do saldo devedor.
2. Desconto de duplicatas
 - a. Antecipação de três meses
 - b. Taxa de desconto de 5% a.m.
3. Venda x Realização dos eventos
 - a. Eventos vendidos em um ano não necessariamente são executados no mesmo ano.
 - b. Estimativa de realização dos eventos vendidos em 2018 de 75%.
 - c. Percentual de realização dos eventos vendidos aumentando em 5% a.a.
4. Passivo tributário
 - a. Passivo estimado em R\$ 3.9 milhões.
 - b. Pagamento em 84 meses, taxa de correção SELIC, com início de amortização em janeiro de 2019.

Plano de Recuperação Judicial - Fluxo de Caixa Projetado

Projeção DRE

R\$1.000

RECEITAS	*2018	2019	2020	2021	2022	2023	Total
Sinal - Eventos Vendidos	303	1.979	2.276	2.617	3.010	3.461	13.343
Parcelas / Antecipação de Títulos	2.058	7.389	8.497	9.772	11.238	12.923	49.819
RECEITA BRUTA	2.361	9.368	10.773	12.389	14.248	16.385	63.163
(-) Impostos sobre Vendas	-178	-1.686	-1.939	-2.230	-2.565	-2.949	-11.369
							0
RECEITA LÍQUIDA	2.183	7.682	8.834	10.159	11.683	13.435	51.793
(-) Custo do Produtos e Serviços	-1.647	-2.810	-3.070	-3.345	-3.847	-4.424	-17.497
(-) Comissão de Vendas	-99	-562	-646	-743	-855	-983	-3.790
							0
LUCRO BRUTO	437	4.309	5.117	6.071	6.981	8.028	30.507
Despesas Operacionais							
Equipe CLT	-538	-843	-970	-1.115	-1.282	-1.475	-5.685
Prestadores de Serviços	-581	-562	-646	-743	-855	-983	-3.790
Fornecedores	-435	-843	-970	-1.115	-1.282	-1.475	-5.685
Comercial	-41	-94	-108	-124	-142	-164	-632
Manutenção	-477	-94	-108	-124	-142	-164	-632
							0
TOTAL DESPESAS OPERACIONAIS	-2.072	-2.436	-2.801	-3.221	-3.704	-4.260	-16.422
EBITDA	-1.635	1.874	2.316	2.850	3.277	3.768	14.085
CAPEX			-800	-1.000	-1.100	-1.210	-4.110
Passivo Tributário			-658	-718	-718	-718	-2.812
Pagamento Credores (Classe I)		-1.300	-500				-1.800
Pagamento Credores (Classe II)			-161	-271	-264	-258	-954
Pagamento Credores (Classe III)			-354	-341	-327	-314	-1.336
Pagamento Credores (Classe IV)			-27	-44	-43	-41	-155
GERAÇÃO DE CAIXA (anual)	-1.635	574	-184	476	825	1.227	2.918
GERAÇÃO DE CAIXA (acumulado)	-1.635	574	390	865	1.690	2.918	

*Não acumulado no total (informação de set/2018).

Fonte: Relatórios e premissas de negócios fornecidos pela adm. das Recuperandas.

www.ajago@com.br - (21) 3649-6006/999157440 - Campo Grande - Rio de Janeiro/RJ.

E-mail: davidaraujo@ajago.com.br

Conclusão

Reestruturação Operacional: O processo de reestruturação em curso demonstra-se adequado para equalizar a estrutura de custos e despesas à nova realidade de geração de receita e, conseqüentemente, resultados positivos já em 2019, assim demonstrando a viabilidade operacional do Grupo;

Mercado: Apesar de o mercado de eventos ter sofrido os efeitos da crise econômica, o atual cenário de recuperação e o foco ampliado para diversos nichos de mercado, como corporativos, formaturas, sociais e de bilheteria, apresentam boa perspectiva de recuperação. Novos públicos alvo tidos como foco do Grupo, como eventos corporativos de pequenos e médios Grupo empresarias e festas escolares, têm como horário preferencial manhã/tarde, o qual não concorre com horários disponíveis para os tradicionais eventos que o Garden oferece

Investimentos: O Grupo finalizou a reforma de dois espaços, com capacidade para realização de grandes eventos, tais como refeições de grau e shows. Os investimentos relacionados a partir do ano de 2019 são de reposição da depreciação dos espaços físicos.

Dessa forma, dependendo do nível de capital de giro disponível e, principalmente, contando com a possibilidade de amortização do passivo existente, o Grupo MTC é capaz de gerar receita, resultados e caixas satisfatórios para sua continuidade operacional, e ainda fazer frente aos seus compromissos tributários, financeiros e com fornecedores.

Avaliador

David Assis Araújo

Áreas de Experiência Profissional:

Financeira; Contábil & Tributária e; Gestão Empresarial

Profissional com experiência de mais de 20 anos nas áreas citadas.

Formação Acadêmica e Especialização:

Especialização em Administração Judicial – Escola de Administração Judiciária – ESAJ

Curso de Perito Judicial Contábil - CONPEJ

Pós-Graduação em Gestão tributária – Universidade Cândido Mendes

Superior Completo – Ciências contábeis – Universidade Moacyr Sreder Bastos

DAVID ASSIS ARAUJO

Contador

CRCRJ nº 099539/O-8