



Lauda Econômico Financeiro

Supermercado Max Mania

Elaborado em Março de 2026

Índice

1. OBJETIVO E ESCOPO	4
2. CREDENCIAIS E METODOLOGIA	4
2.1. Qualificação Técnica	4
2.2. Metodologia Aplicada e Fontes de Dados	4
2.3. Ressalvas e Limitações do Laudo	5
3. A RECUPERANDA: DIAGNÓSTICO ESTRUTURAL	5
3.1. Histórico e Evolução Corporativa	5
3.2. Modelo de Negócio e Posicionamento de Mercado	5
3.3. Estrutura Operacional e Capacidade Produtiva	6
4. FATORES CRÍTICOS DA CRISE: ANÁLISE CAUSAL APROFUNDADA	6
4.1. Conjuntura Macroeconômica Adversa: O Aperto Monetário e a Renda (2022-2025)	6
4.2. Dinâmica Setorial: A Ascensão do "Atacarejo" e a Guerra por Margens	7
4.3. Fator Endógeno: O Descasamento de Prazos e a "Tesoura de Caixa"	7
5. PERSPECTIVAS DE SOERGUMENTO E VIABILIDADE FUTURA	8
5.1. Fundamentos Macroeconômicos e Vetores Estruturais de Crescimento Setorial	8
5.2. Vantagens Competitivas Intrínsecas da Recuperanda	9
5.3. Premissas Estratégicas para a Recuperação da Sustentabilidade Operacional	9
5.4. Projeção de Resultados (DRE Simplificada)	9
6. CONCLUSÃO PERICIAL	11
7. IDENTIFICAÇÃO DOS RESPONSÁVEIS TÉCNICOS	11

Quem Somos

A Pareos é uma empresa especializada em gestão orientada por dados, dedicando-se à análise de finanças corporativas para capacitar organizações com informações úteis para decisões estratégicas e práticas. Em um ambiente de negócios dinâmico e orientado por dados, empresas enfrentam desafios na gestão financeira e otimização de operações, e a Pareos se posiciona como um catalisador da transformação econômica e da confiança no mercado competitivo.

Nosso foco é transformar a tomada de decisão em todas as áreas da empresa, utilizando metodologias avançadas em análise financeira, inteligência artificial e modelagem de dados. Com uma abordagem personalizada, desenvolvemos soluções sob medida que atendem às necessidades atuais e preparam as empresas para o sucesso futuro.

RECUPERANDA: SUPERMERCADO MAX MANIA LTDA.

CNPJ Matriz (Martinópolis-SP): 11.309.251/0001-79

CNPJ Filial (Rancharia-SP): 11.309.251/0002-50

Data de Elaboração: Outubro de 2025

1. OBJETIVO E ESCOPO

O presente Laudo de Viabilidade Econômico-Financeira foi elaborado em cumprimento às exigências da Lei nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, que regula a Recuperação Judicial, Extrajudicial e a Falência. O seu objetivo precípua é realizar uma análise técnica, aprofundada e fundamentada sobre a situação econômico-financeira da empresa **SUPERMERCADO MAX MANIA LTDA.** (doravante denominada "Recuperanda"), atestando sua capacidade de superação da crise transitória e a inequívoca viabilidade de sua reestruturação e continuidade operacional em longo prazo.

Este documento serve como instrumento técnico de suporte à petição de Recuperação Judicial, demonstrando que, apesar da severa crise de liquidez, os fundamentos operacionais, a reputação mercadológica e o posicionamento estratégico da empresa permanecem sólidos e justificam a aplicação do instituto legal como meio de preservar sua função social, os empregos qualificados gerados, a cadeia de fornecedores e os interesses dos credores.

2. CREDENCIAIS E METODOLOGIA

2.1. Qualificação Técnica

Este laudo é subscrito pela Pareos, consultoria especializada em finanças corporativas, reestruturação de empresas e análise de dados. Nossa equipe multidisciplinar possui vasta experiência na elaboração de diagnósticos setoriais, modelagem financeira e avaliação de planos de negócio, empregando metodologias analíticas avançadas para fornecer pareceres técnicos, imparciais e robustos.

2.2. Metodologia Aplicada e Fontes de Dados

A análise foi conduzida por meio de um framework metodológico que integra:

- **Análise Documental:** Exame de demonstrações contábeis (Balanço Patrimonial, DRE, DFC), relatórios gerenciais, contratos e demais documentos fornecidos pela Recuperanda.
- **Análise Macroeconômica e Setorial:** Estudo aprofundado de indicadores econômicos (SELIC, IPCA, PIB), com foco especial em inflação de alimentos (IPCA-Alimentos), dados da Pesquisa Mensal de Comércio (PMC/IBGE), relatórios setoriais da Associação Brasileira de Supermercados (ABRAS) e indicadores de confiança do consumidor e renda (FGV, IBGE).
- **Entrevistas Estruturadas:** Reuniões com a administração e pessoal-chave da

Recuperanda para aprofundamento do diagnóstico operacional, comercial (compras/vendas) e estratégico.

- **Modelagem de Cenários:** Projeção de cenários prospectivos (base, otimista, pessimista) para avaliar a resiliência do modelo de negócio e a capacidade de geração de caixa futura.

2.3. Ressalvas e Limitações do Laudo

Este parecer foi elaborado com base em informações fornecidas pela Recuperanda e fontes públicas consideradas fidedignas, não tendo sido objeto de auditoria independente por parte desta consultoria. As projeções futuras estão sujeitas a incertezas inerentes ao ambiente de negócios e não constituem garantia de resultados. Este laudo destina-se exclusivamente ao processo de Recuperação Judicial e não deve ser utilizado por terceiros para fins de investimento ou qualquer outra finalidade.

3. A RECUPERANDA: DIAGNÓSTICO ESTRUTURAL

3.1. Histórico e Evolução Corporativa

A matriz do Supermercado Max Mania foi inscrita na Junta Comercial em 05/10/2009. A empresa expandiu suas operações com a constituição de uma filial em Rancharia, em 18/11/2016. Ao longo da década seguinte, consolidou-se como uma referência regional, adotando um modelo de negócio focado no varejo de vizinhança, mas com escala robusta (hortifrúti, açougue, padaria e mercearia) e forte apelo em preço competitivo.

Entre 2021 e 2023, visando manter sua competitividade e aumentar o ticket médio, a Companhia iniciou um ciclo agressivo de investimentos (CAPEX) em sua estrutura interna. Este plano incluía a modernização completa do layout da loja, a troca de todo o sistema de refrigeração (equipamentos mais modernos e econômicos) e a expansão das áreas de "frescos" (padaria e açougue).

Este movimento de modernização, financiado majoritariamente por capital de terceiros (dívida bancária de curto e médio prazo), coincidiu com a deterioração abrupta do cenário macroeconômico, dando início à crise que motivou o presente pedido.

3.2. Modelo de Negócio e Posicionamento de Mercado

O modelo de negócio da Recuperanda é B2C (Business-to-Consumer), focado no consumidor final, atendendo às famílias das cidades de Martinópolis/SP, Rancharia/SP e região. O portfólio de produtos é completo, abrangendo mercearia seca, bebidas e produtos de limpeza, mas o grande diferencial da Companhia está na qualidade e variedade de suas seções de perecíveis: açougue com cortes especiais, padaria de produção própria e hortifrúti com forte presença de fornecedores locais, garantindo

frescor e qualidade superior.

O principal diferencial competitivo da empresa reside na experiência de compra oferecida, que combina a conveniência de uma loja bem localizada e modernizada com o atendimento próximo e personalizado de um "mercado de bairro". A qualidade superior dos produtos frescos e a agilidade operacional criam uma forte barreira contra a concorrência dos grandes atacarejos, focados primariamente em preço e volume. Esse posicionamento resultou na construção de uma base de clientes leais e em uma forte reputação como o principal supermercado de referência na comunidade.

3.3. Estrutura Operacional e Capacidade Produtiva

A empresa possui duas lojas, uma em Martinópolis e uma filial em Rancharia, ambas modernizadas e estrategicamente localizadas. A estrutura foi projetada para otimizar o fluxo de clientes e maximizar a eficiência logística interna, desde o recebimento de mercadorias até a frente de caixa. Sua estrutura operacional abrange desde a negociação e compra (com um time experiente que mescla aquisições de grandes indústrias e de produtores regionais), passando pela logística de recebimento e armazenagem, até a operação de loja (frente de caixa, reposição) e as áreas de produção própria (padaria e açougue).

O corpo funcional é composto por gerentes com vasto conhecimento do varejo local, açougueiros e padeiros experientes e uma equipe de loja treinada para o atendimento ágil e cordial. Estes profissionais, aliados a um sistema de gestão (ERP) e de ponto de venda (PDV) atualizado, representam um ativo crucial para a eficiência operacional e para a qualidade percebida pelo cliente.

4. FATORES CRÍTICOS DA CRISE: ANÁLISE CAUSAL APROFUNDADA

A crise que motiva o presente pedido de Recuperação Judicial é multifatorial, resultante da confluência perversa de eventos macroeconômicos exógenos com desafios setoriais agudos e uma decisão estratégica interna de financiamento, que foi drasticamente amplificada pelo cenário adverso.

4.1. Conjuntura Macroeconômica Adversa: O Aperto Monetário e a Renda (2022-2025)

O período em análise foi marcado por um dos mais agressivos ciclos de aperto monetário da história recente do Brasil. Para conter pressões inflacionárias persistentes, o Banco Central do Brasil elevou a taxa SELIC de um piso histórico de 2,00% a.a. em março de 2021 para um pico de 13,75% a.a. em agosto de 2022, mantendo-a neste patamar restritivo por quase um ano.

Este movimento gerou uma cascata de impactos negativos para a Recuperanda:

- **Encarecimento Exponencial do Custo da Dívida:** Este é o gatilho central da crise. O custo das linhas de crédito (Capital de Giro, CCBs) e, crucialmente, o custo de rolagem da dívida contraída para a modernização interna, explodiu. O serviço da dívida (juros), que era administrável em um cenário de juros baixos, passou a consumir uma parcela crescente e, por fim, integral do resultado operacional da Companhia.
- **Compressão da Renda e Endividamento do Consumidor:** A mesma política de juros altos, somada à inflação persistente de alimentos (IPCA-Alimentos), corroeu o poder de compra das famílias. O consumidor, mais endividado e com renda disponível menor, adotou uma postura de consumo defensiva, migrando para marcas mais baratas e reduzindo o ticket médio.
- **Inflação de Custos (CMV) e Compressão de Margens:** A Recuperanda sofreu com a inflação de seus principais "insumos": os próprios alimentos (commodities agrícolas), custos de energia elétrica (essenciais para refrigeração) e embalagens. A Companhia enfrentou o dilema de repassar o aumento dos custos aos preços finais, arriscando perder competitividade para os atacarejos, ou absorver o impacto, sacrificando suas margens operacionais. Na prática, um misto das duas situações ocorreu, erodindo a rentabilidade bruta.

4.2. Dinâmica Setorial: A Ascensão do "Atacarejo" e a Guerra por Margens

O setor de varejo alimentício foi profundamente reconfigurado no período 2022-2025 pela expansão agressiva do formato "Atacarejo" (Cash & Carry). Este modelo de negócio, focado em volume e baixo custo operacional, ganhou enorme tração no cenário inflacionário.

Para o Max Mania, isso representou uma ameaça direta:

- **Competição por Preço:** Os atacarejos estabeleceram um novo patamar de preços, atraindo o consumidor focado em "compras do mês", que antes era atendido pelo varejo tradicional.
- **"Espremendo" o Varejista:** O Max Mania ficou "espremido" entre a indústria (que reajusta preços, vide 4.1) e o consumidor (que exigia preços baixos, migrando para o atacarejo). A capacidade de negociação da Recuperanda, embora com duas lojas, é estruturalmente inferior à escala dos grandes players de atacarejo, tornando a competição por margem desleal.

4.3. Fator Endógeno: O Descasamento de Prazos e a "Tesoura de Caixa"

Aqui reside o cerne do problema financeiro da Recuperanda. O investimento na modernização da loja (item 3.3) foi uma decisão estratégica correta do ponto de vista operacional, visando competitividade a longo prazo. O modelo de negócio da Recuperanda, como varejista, possui um ciclo de conversão de caixa curto (compra da indústria, vende ao consumidor e recebe da operadora de cartão em D+30). A

operação em si é saudável e geradora de caixa.

O problema foi o descasamento estrutural de prazos:

- A. **A Decisão:** A Companhia financiou ativos de longa maturação (equipamentos de refrigeração, gôndolas, reformas de layout – que se pagam em 5 a 10 anos) com passivos de curto prazo (dívidas bancárias de 12-24 meses).
- B. **A "Tesoura de Caixa":** O retorno sobre o investimento (ROI) da modernização é gradual (aumento de vendas, eficiência energética). Contudo, o serviço da dívida (amortização + juros) era imediato e, pior, crescente (devido à alta da SELIC).
- C. **O Ciclo Vicioso:** O lucro operacional gerado pela loja, que deveria ser usado para reinvestir em capital de giro (comprar estoque), passou a ser inteiramente drenado para o pagamento de juros da dívida de modernização. Esse fenômeno, conhecido como "Tesoura de Caixa": o capital de giro vital para a operação foi consumido para rolar dívidas financeiras.

Sem caixa para otimizar as compras junto aos fornecedores (perdendo descontos de pagamento à vista) e, em casos extremos, atrasando pagamentos, o custo da mercadoria vendida (CMV) subiu, e o nível de serviço caiu (ruptura de gôndola). Isso levou à queda nas vendas, retroalimentando a crise de liquidez que ameaça a paralisa total das operações.

5. PERSPECTIVAS DE SOERGUMENTO E VIABILIDADE FUTURA

Apesar da severa crise de liquidez, a análise prospectiva indica um elevado e inequívoco potencial de recuperação, fundamentado em sólidos pilares estruturais e conjunturais.

5.1. Fundamentos Macroeconômicos e Vetores Estruturais de Crescimento Setorial

- A. **Ciclo de Flexibilização Monetária e Arrefecimento da Inflação:** O processo de redução da taxa SELIC (já em curso) e a estabilização da inflação de alimentos (IPCA-Alimentos) são os principais vetores de recuperação. Este movimento atua em duas frentes vitais para a Recuperanda:
 - a. **Estímulo ao Consumo:** A queda da inflação e dos juros recompõe a renda disponível das famílias, reduzindo o endividamento e permitindo a retomada do poder de compra.
 - b. **Redução da Pressão de Custos:** A estabilização dos custos das mercadorias (CMV) permite uma gestão de margens mais previsível, aliviando a compressão sofrida nos últimos anos.
- B. **A Resiliência do Varejo de Vizinhança (Proximidade):** O varejo alimentar é o setor mais resiliente da economia. Mesmo com a ascensão dos atacarejos, o

supermercado de vizinhança que oferece qualidade, bom atendimento e, principalmente, excelência em perecíveis (açougue, padaria, hortifrúti) mantém uma base de clientes fiel. A modernização realizada pela Recuperanda a posiciona perfeitamente para capturar o consumidor que busca conveniência e qualidade, não apenas preço.

5.2. Vantagens Competitivas Intrínsecas da Recuperanda

A Recuperanda detém ativos estratégicos que formam a base de sua recuperação:

- **Ativo Físico Estratégico:** As duas lojas, modernas e bem localizadas, são os principais ativos da empresa. O investimento em modernização, apesar de ter sido a causa da crise financeira, é agora a principal garantia de sua viabilidade operacional futura.
- **Marca Consolidada e Foco em "Frescos":** O "Max Mania" é uma marca de referência na comunidade. Seu know-how na gestão de açougue e padaria de produção própria é um diferencial competitivo crucial, de difícil imitação pelos concorrentes de atacarejo, e que gera maior rentabilidade (margem) e fluxo de clientes.
- **Base de Clientes Fidelizada:** A empresa possui uma carteira de clientes locais e recorrentes, que valorizam a experiência de compra e a qualidade dos produtos, garantindo uma receita-base previsível.

5.3. Premissas Estratégicas para a Recuperação da Sustentabilidade Operacional

A viabilidade do soerguimento está condicionada à aprovação de um Plano de Recuperação Judicial que permita:

- **Alongamento e Racionalização do Passivo:** Adequar o perfil da dívida (especialmente a financeira contraída para a modernização) ao ciclo de geração de caixa da empresa. Isso significa transformar dívidas de curto prazo e alto custo em obrigações de longo prazo, compatíveis com a operação.
- **Preservação do Capital de Giro (o "Oxigênio" da Operação):** Utilizar os recursos gerados pela operação para financiar a atividade-fim (compra de estoque, pagamento de fornecedores), em vez de servir a um passivo desestruturado. Acesso a capital de giro é vital para evitar rupturas de gôndola e otimizar as compras.
- **Foco na Otimização de Margens e Mix de Produtos:** Com o caixa operacional preservado, a gestão poderá focar em otimizar o mix de vendas, aumentando a participação dos produtos de maior margem (padaria, açougue) e melhorando a negociação com fornecedores.

5.4. Projeção do Caixa (Fluxo de Caixa Método Indireto)

Para materializar as premissas de recuperação discutidas e demonstrar, de forma quantitativa, a capacidade de geração de caixa da Recuperanda, apresenta-se a

seguir a projeção simplificada do **Fluxo de Caixa Indireto** para os próximos cinco anos.

A projeção foi elaborada com base em um **cenário-base**, que considera a normalização gradual das condições de mercado, a reestruturação do passivo conforme previsto no Plano de Recuperação Judicial e a implementação de melhorias operacionais voltadas ao controle de custos e à eficiência das operações.

Nesse contexto, estima-se uma **recuperação progressiva da receita**, acompanhando a retomada dos investimentos no agronegócio, setor diretamente relacionado às atividades da companhia. Como consequência, projeta-se também a recomposição do **Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais a partir do primeiro ano projetado**, impulsionada pelo controle das despesas operacionais e pela diluição dos custos fixos.

Adicionalmente, a equalização do resultado financeiro decorrente das condições estabelecidas no Plano de Recuperação Judicial contribui para o restabelecimento do equilíbrio financeiro da companhia, permitindo que a Recuperanda **retome a geração positiva de caixa já no primeiro ano de projeção**, mantendo essa trajetória nos períodos subsequentes.

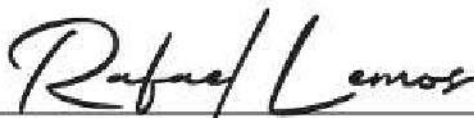
Fluxo de Caixa Indireto	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
(=) Lucro Líquido	1.055.866	(3.354)	212.270	222.884	229.571	236.458	243.551
(+/-) Variações do Ativo Operacional	0	(1.962.580)	(98.129)	(103.035)	(64.912)	(66.860)	(68.865)
Estoques	0	(1.962.580)	(98.129)	(103.035)	(64.912)	(66.860)	(68.865)
(+/-) Variações do Passivo Operacional	67.833	1.316.195	51.178	146.093	52.810	54.394	56.026
Obrigações Trabalhistas	59.219	(40.746)	(18.411)	61.143	6.420	6.613	6.811
Obrigações Tributárias	8.614	(2.508)	1.617	13.579	1.426	1.469	1.513
Fornecedores	0	1.355.150	67.758	71.145	44.822	46.166	47.551
Alugueis	0	4.300	215	226	142	146	151
(=) Fluxo das Atividades Operacionais	1.123.699	(649.738)	165.319	265.942	217.468	223.992	230.712
(+/-) Imobilizado	0	(1.062.206)	(53.110)	(55.766)	(35.132)	(36.186)	(37.272)
(=) Fluxo das Atividades de Investimentos	0	(1.062.206)	(53.110)	(55.766)	(35.132)	(36.186)	(37.272)
Caixa Inicial	1.472.974	2.596.673	884.729	996.938	1.207.114	1.389.449	1.577.254
(=) Variação de Caixa do Período	1.123.699	(1.711.944)	112.209	210.176	182.335	187.805	193.440
Caixa Final	2.596.673	884.729	996.938	1.207.114	1.389.449	1.577.254	1.770.694

6. CONCLUSÃO PERICIAL

Diante do exposto, e com base na análise técnica aprofundada realizada, conclui-se que o **SUPERMERCADO MAX MANIA LTDA.** é uma empresa com plena viabilidade econômica. Sua crise é de natureza exógena, financeira e de liquidez, não sendo de caráter estrutural ou operacional. Os fundamentos de seu negócio são sólidos, seu mercado de atuação possui perspectivas de crescimento estruturais e inquestionáveis, e a empresa detém os ativos, a tecnologia e as competências necessárias para competir de forma sustentável e lucrativa.

A concessão da Recuperação Judicial é, portanto, a medida técnica e juridicamente adequada e necessária para permitir o reequilíbrio de sua estrutura de capital, a preservação de sua relevante capacidade produtiva, a manutenção dos postos de trabalho qualificados e a eventual satisfação integral de seus credores, em total conformidade com os princípios norteadores da Lei nº 11.101/2005.

7. IDENTIFICAÇÃO DOS RESPONSÁVEIS TÉCNICOS



Rafael Lemos
Diretor de Planejamento e Estratégia



Núbia Venâncio
Analista de Dados