

LAUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO FINANCEIRO

Sobre o Consultor

Sacha João Gameiro Roumeliotis, CPF 847.846.959-15, CRA/SC 9453, CRQ/SC 13300815, é Administrador de Empresas pela UDESC-ESAG (Universidade do Estado de Santa Catarina), Engenheiro Químico pela UFSC (Universidade Federal de Santa Catarina), especialista em Gestão de Crise e Turnaround pelo IBGT (Instituto Brasileiro de Gestão e Turnaround), possui MBA em Gestão Empresarial pela FGV/RJ (Fundação Getúlio Vargas), possui ainda MBA em Finanças e Controladoria pela Universidade Cândido Mendes/RJ. Atua como Consultor desde 1996, 30 anos ininterruptos. Tendo atuado nos mais diversos setores econômicos e em todas as dimensões de empresas.

Neste documento será nomeado como CONSULTOR.

Principais focos de atuação e intervenção

Rendimento e Resultados

Propósito do Consultor é gerar resultados na atuação com especialidades e performances reconhecidas, nas áreas de: Gestão Comercial; Gestão Orçamentária; Gestão de Controladoria e Custos; Gestão de Finanças.

Planejamento

Planejar as etapas futuras da organização, com definição de Planejamento Estratégico, Planejamento Sucessório, *Valuation* e Planejamento de novos Mercado.

Gestão de Crise

Gerir empresas em ambientes de crise é altamente desafiador e demanda muito conhecimento e experiência em diversas disciplinas. Atuamos nesse momento que

requer cuidados e conhecimentos específicos. Consultor possui *background* de grande relevo em tratamento de Crise Empresarial, Overview situacional, Plano de Contenção de Crise, Plano de Reestruturação Empresarial, Recuperação Judicial e Acesso a capital.

Formação Corporativa

Atua constantemente em elevar os níveis de gestão, dar capacitação profissional e transmitir conhecimento específico em gestão e execução de planos de reestruturação organizacional, primordialmente em empresas em grave crise financeira e de caixa.

Consultor ministra treinamentos, palestras, mentoras e acompanhamento 24h do dia a dia da empresa.

T&I

No Assunto Inteligência de Negócios e Tecnologia, o Consultor se destaca através de soluções tecnológicas em Software, ERP e *Business Intelligence*. Desenvolvendo análises acima dos padrões de mercado, e proporcionando tomadas de decisões que mudam o destino e os resultados das empresas em crise.

SUMÁRIO

1 . INTRODUÇÃO;

2 . LIMITAÇÕES DE ABRANGÊNCIA;

3 . ITUFERRO, A RECUPERANDA;

4 . CRISE ECONÔMICA E CONTEXTO DO MERCADO NACIONAL;

5 . QUADRO DE CREDORES;

6 . CRÉDITOS NÃO SUJEITOS À RECUPERAÇÃO JUDICIAL

7 . PLANO DE RECUPERAÇÃO, PREMISSAS;

8 . FLUXOS DE PAGAMENTO AOS CREDORES;

9 . PROJEÇÕES FINANCEIRAS E ECONÔMICAS;

10 . CONCLUSÕES FINAIS.

1. INTRODUÇÃO

1.1. OBJETIVO

Por força do PRJ (Plano de Recuperação Judicial), considera-se que a RECUPERANDA busca superar sua crise econômica e financeira, além de reestruturar seus negócios com o objetivo de:

- i. Preservar seu patrimônio produtivo e adequar as suas atividades empresariais para ser viável no longo prazo;
- ii. Para a sociedade, minimizar os prejuízos de uma eventual falência e maximizar as chances de manter-se como fonte de geração de riquezas, tributos e empregos;
- iii. Pela clara definição de capacidade de pagamento, renegociar o pagamento de seus credores, de maneira justa e com alto potencial de sucesso.

O principal objetivo, deste “LAUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO FINANCEIRO”, é demonstrar, de maneira inequívoca e assertiva, a efetiva capacidade operacional da RECUPERANDA em alcançar as metas acima, ao longo do período futuro planejado, levando-se em consideração as premissas adotadas nesse PRJ.

1.2 CONTEXTO MACROECONÔMICO

De maneira que, os objetivos desse PRJ, são substancialmente dependentes do Volume de Capital da Lucratividade Econômica e da Capacidade de Geração de Caixa, mantida ao longo de tempo de operação, em vários cenários que se desenrolarão no futuro, durante a gestão da RECUPERANDA, temos que considerar antes de mais nada, a definição do ambiente macroeconômico atual, baseado em informações públicas disponíveis e estimar o cenário que se apresentará, no qual a empresa irá operar, pois indubitavelmente, influenciará os resultados financeiros e econômicos alcançados.

Segue pequeno resumo do contexto empresarial envolvido.

O cenário brasileiro para o comércio de materiais de construção, com foco em aço, atravessa um momento de demanda firme sustentada pela construção civil, mas enfrenta desafios estruturais, como o aumento das importações e incertezas econômicas.

Sobre a demanda, consideramos aquecida. A construção civil continua sendo o principal motor, impulsionada por projetos de habitação, obras de infraestrutura e o programa Novo PAC. A venda de materiais de construção disparou, indicando um alto número de obras em andamento.

Existe, no entanto, uma pressão das Importações. O comércio interno enfrenta forte concorrência do aço importado, especialmente com volumes altos vindos do exterior (frequentemente da China), o que pressiona os preços para baixo e afeta a margem da indústria nacional.

No contexto de previsões para 2026-2027, embora a construção civil sustente a demanda, o Instituto Aço Brasil prevê um cenário de incertezas, com estimativas de queda na produção de aço bruto e nas vendas internas em 2026/2027, indicando um possível arrefecimento do setor industrial siderúrgico.

Tendências de mercado mostram que há uma busca crescente por sustentabilidade, uso de construções modulares/pré-fabricadas e novas tecnologias para aumentar a eficiência no canteiro de obras. O aço de reciclagem também ganha relevância.

A indústria siderúrgica no Brasil está consolidada, com ArcelorMittal, Gerdau, CSN e Usiminas como principais players, focando em eficiência operacional diante das incertezas comerciais.

Em suma, o comércio de aço no Brasil vive um paradoxo de alto consumo no canteiro de obras, mas preocupação com a competitividade da indústria nacional frente aos produtos importados.

2 . LIMITAÇÕES DE ABRANGÊNCIA

A opinião técnica do Consultor Sacha J. G. Roumeliotis, expressa a sua visão e expectativa sobre as atividades comerciais da RECUPERANDA, com base em sua experiência e nas análises das informações recebidas. O presente trabalho, dessa forma, não representa garantia de concretização do plano de recuperação judicial da organização. As análises e projeções estão intrinsecamente sujeitas a incertezas e também a diversos eventos ou fatores que estão fora do controle da própria companhia. As projeções realizadas poderão não ocorrer em vista de riscos normais de mercado, fatores climáticos, razões não previstas neste momento, ou mesmo em razão de sua implementação, que estará a cargo exclusivamente de sua administração. O presente trabalho não deverá ser interpretado por qualquer credor ou terceiro que tenha interesse em celebrar acordo jurídico com a RECUPERANDA, como qualquer forma de recomendação de investimento, concessão de crédito ou garantia de solvência ou adimplemento da empresa. Este documento foi elaborado com base em informações recebidas da empresa, estimativas e projeções fornecidas e revisadas pela própria, além de dados de mercado (fontes públicas). Não há validação independente dessas fontes por parte do Consultor e, portanto, essas informações estão sujeitas a imprecisões e equívocos. As informações fornecidas e demonstrações financeiras elaboradas pela companhia, estão sob a responsabilidade única e exclusiva dos administradores das empresas que compõem o quadro societário e seu respectivos sócios. Não é atribuição do Consultor rever ou opinar sobre as demonstrações financeiras, ou as informações fornecidas pela empresa. Dessa forma, o mesmo, não assume qualquer responsabilidade ou obrigação relacionada à exatidão, veracidade, integridade ou suficiência das informações prestadas pela recuperanda, as quais são de sua única e exclusiva responsabilidade.

O Consultor, não será responsável por quaisquer perdas ou lucros cessantes sustentados por qualquer credor ou terceiro interessado a qualquer título, que tenha baseado a tomada de decisões estratégicas com lastro no presente trabalho, seja para celebrar negócios com a RECUPERANDA, ou mesmo, no tocante a aprovação do PRJ. A decisão de voto de qualquer credor deve ser tomada com base em suas próprias

análises, recorrendo ao auxílio dos profissionais que entenderem necessário para tanto. O Consultor, reserva-se o direito de revisar as projeções aqui contidas a qualquer tempo, conforme as variáveis econômicas, operacionais, climáticas e de mercado sejam alteradas, em razão de alterações no plano de recuperação judicial, ou de demais condições que provoquem mudanças nas bases deste laudo.

3 . ITUFERRO, A RECUPERANDA

Ituferro Materiais de Construcao Ltda, pessoa jurídica inscrita no CNPJ sob nº 15.692.020/0001-48, com sede na Rua da Plenitude, nº 190, bairro Campeche, Florianópolis, CEP 88065-090, e filiais em Joaçaba (CNPJ nº 15.692.020/0002-29), Aurora (CNPJ nº 15.692.020/0003-00), Palhoça (CNPJ nº 15.692.020/004-90), Biguaçu (CNPJ nº 15.692.020/0005-71) e Joinville (CNPJ nº 15.692.020/0006-52).

A Recuperanda é uma empresa fundada no ano de 2012, com sede e principal estabelecimento em Florianópolis, tendo como objeto social o “comércio varejista e atacadista de ferragens, ferramentas e materiais de construção em geral”. Sua operação conta com uma vasta gama de produtos, incluindo vergalhões, ferragens, acessórios e materiais de construção, atuando sempre com objetivo de oferecer segurança, qualidade e logística eficiente para seus clientes.

Com um começo muito humilde, a Recuperanda experimentou um grande crescimento logo nos primeiros anos de atividade, e ainda mais exponencial durante o período de pandemia.

Porém, o rápido, vertical e inesperado crescimento das vendas, aliado à vontade de aumentar a participação de mercado, acabou forçando a Requerente a se alavancar no sistema financeiro. A inexperiência dos sócios em lidar com bancos, associada ao ímpeto das instituições financeiras em lucrar o máximo possível com uma empresa de administração simples e extremamente humilde, desaguou na celebração de contratos e renegociações de modo muito desfavorável à Requerente, com aplicação de altas taxas de juros, perfil de pagamento curto e com garantias de toda ordem. Uma dessas operações, realizada para financiar a importação de ferro da Europa, foi afetada também pela disparada do dólar americano, tornando o produto importado caro e inviável para o mercado brasileiro.

Esta situação, enfim, praticamente obrigou a Requerente a desviar seu foco e financiar sua operação também com os principais fornecedores, o que acabou resultando em perda de crédito e dificuldades de compra de mercadorias, surgindo daí

uma série de dificuldades financeiras, dívidas junto a fornecedores e instituições financeiras, além de débitos fiscais e trabalhistas.

Tal cenário impôs à empresa uma abrupta elevação dos custos operacionais, comprometendo severamente sua margem de lucro e afetando diretamente a sustentabilidade econômica dos negócios vigentes, em um setor historicamente marcado por negociações difíceis e alto grau de informalidade.

Somaram-se a isso prejuízos causados por inadimplemento de clientes e retração no setor de construção.

A Recuperanda, no entanto, possui uma carteira de clientes e fornecedores muito ampla e com muito potencial de crescimento. E muito embora já esteja promovendo fortes medidas de reestruturação administrativa, com encerramento de filiais, redução do quadro de pessoal, dentre outras medidas necessárias para reverter a crise financeira, os credores financeiros têm praticamente inviabilizado as operações ao se apropriarem do fluxo de caixa existente nas contas bancárias e se recusarem a renegociar as condições contratadas.

Diante deste cenário, mostra-se absolutamente imprescindível para preservação da empresa, dos inúmeros empregos diretos e indiretos que sua atividade gera, a readequação dos pagamentos dos débitos passados à capacidade de geração de caixa e amortização de dívidas por parte da Recuperanda.

4 . CRISE ECONÔMICA E CONTEXTO DO MERCADO NACIONAL

O cenário econômico recente para os setores de material de construção e aço no Brasil é marcado por um contraste entre o crescimento da atividade e a pressão de custos e juros elevados. Embora a construção civil tenha mantido um ritmo de expansão em 2024 e 2025, a indústria de materiais e a siderurgia enfrentam desafios estruturais severos.

O setor siderúrgico nacional atravessa um período de forte incerteza, impactado principalmente pela concorrência externa.

Houve uma recente invasão de Importados, o volume de aço que entra no Brasil atingiu níveis 168% superiores à média histórica, ocupando 21% do mercado interno.

Segundo índices públicos, houve queda na produção. Projeções indicam que a produção nacional de aço deve encerrar o ciclo recente com uma queda de aproximadamente 2,2%.

Apesar da crise na produção, a construção civil continua sendo o principal pilar de sustentação da demanda por aço no país, superando inclusive o setor automobilístico.

A indústria de materiais de construção enfrenta uma volatilidade no faturamento, oscilando conforme a política monetária.

Em 2025, o faturamento da indústria de materiais registrou uma leve queda de 0,5%. Em períodos específicos, como o final de 2024, as vendas chegaram a recuar 12,8% em termos reais.

A inflação de insumos tem afetado a rentabilidade e as margens do setor. Materiais de construção em geral apresentaram altas significativas de preços em 2025, pressionando o custo global das obras.

O setor deposita expectativas em iniciativas como o Programa Reforma Casa Brasil e o orçamento recorde do FGTS para habitação social para retomar o crescimento em 2026.

Três fatores principais têm freado uma recuperação mais robusta:

Juros Elevados: A taxa Selic em patamares altos por tempo prolongado é citada pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) como o principal entrave para o financiamento imobiliário e investimentos produtivos.

Apagão de Mão de Obra: O setor enfrenta uma escassez crítica de trabalhadores qualificados. Cerca de 24,7% das empresas apontam a falta de mão de obra como um problema central, atrás apenas da carga tributária.

Custo de Formação: Houve uma queda de 52% nas matrículas de engenharia civil entre 2015 e 2024, ameaçando a capacidade técnica futura do mercado.

Para 2026, as projeções da CBIC são mais otimistas, prevendo um crescimento de 2,0% no PIB da construção, ancorado na expectativa de início de um ciclo de queda nos juros e continuidade de obras de infraestrutura.

O volume de aço para construção civil que entra no mercado brasileiro, atualmente, é 168% superior à média das importações entre 2000 e 2025

Para aprofundar a análise sobre a crise e o contexto atual (2025-2026), é preciso observar como a tríade juros, concorrência externa e custos de produção está moldando as estratégias das empresas.

1. Crise de Competitividade no Setor de Aço

O setor siderúrgico vive um momento de "defesa comercial" agressiva devido ao excesso de oferta global.

Invasão Chinesa e Indiana, as importações de aço desses países cresceram 20,2% em 2025, segundo o Instituto Aço Brasil.

Este volume representa quase um terço das vendas totais no país, forçando a indústria nacional a operar com margens negativas para não perder mercado.

Em fevereiro de 2026, o governo brasileiro intensificou restrições, incluindo a imposição de uma tarifa provisória de 25% sobre nove códigos NCM de produtos de aço para conter o que o setor chama de "dumping predatório".

A paralisa de altos-fornos devido à inviabilidade econômica já resultou no corte de mais de 5.100 postos de trabalho diretos no setor.

2. Dinâmica de Custos e Inflação (INCC)

Embora o preço de alguns materiais tenha estabilizado, o custo global da construção continua pressionado.

O Índice Nacional de Custo da Construção (INCC-M) encerrou ciclos recentes com altas acumuladas em torno de 6,10% ao ano.

Enquanto o aço nacional tenta recuperar preços após as medidas de proteção, outros insumos como cimento e energia mantêm trajetórias de alta devido ao custo logístico e escassez hídrica pontual.

3. O "Gargalo" da Taxa Selic

A taxa de juros básica é o maior freio para a expansão sustentada.

Juros elevados tornam o capital de giro extremamente caro para as construtoras e o financiamento imobiliário inacessível para grande parte das famílias.

Em 2025, o setor de construção cresceu apenas 0,5%, sofrendo uma queda brusca de 2,3% no último trimestre daquele ano justamente pelo impacto acumulado dos juros.

Existe um otimismo cauteloso baseado na projeção de que o Banco Central inicie um ciclo de cortes na Selic em 2026, o que poderia elevar o crescimento do setor para acima de 1% ou 2%.

4. Varejo de Material de Construção

O pequeno e médio varejo apresenta resiliência, mas com crescimento modesto.

A ANAMACO projeta uma alta de 2,5% nas vendas do varejo para o consolidado de 2026, impulsionada por pequenas reformas ("formiguinha") que independem de grandes financiamentos bancários.

A ABRAMAT mantém projeções de alta de 2,8% na produção, apostando na recuperação gradual do poder de compra e em novos projetos de infraestrutura.

Nesse contexto a ITUFERRO, parece estar preparada para retomar o crescimento de maneira mais bem gerida em termos de caixa e de financiamentos da operação.

5 . QUADRO DE CREDITORES

Segue abaixo os valores dos créditos classificados como concursais e suas respectivas classes, juntamente com suas proporções. É importante destacar que esses valores são baseados no quadro atualmente disponível, podendo sofrer alterações durante o processo de recuperação judicial. Observa-se que quase 64% dos créditos concursais estão concentrados na Classe II (Créditos com Garantia Real).

CREDITORES	CLASSES	CRÉDITOS (R\$)	PARTICIPAÇÃO (%)
8	CLASSE I	R\$ 842.572,00	1,68
2	CLASSE II	R\$ 32.028.958,32	63,97
30	CLASSE III	R\$ 17.197.806,06	34,35
0	CLASSE IV	0	0
40	TOTAL CRÉDITOS CONCURSAIS (R\$	R\$ 50.069.336,00	100%

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

a. O valor limite de 150 salários mínimos ou seja R\$ 243.150,00

Fica estipulado, que até o limite de 150(cento e cinquenta) salários mínimos, o crédito será pago na mesma forma convencionada para os demais trabalhadores (deságio de 50% e correção pela T.R. + juros de 2% a.a), aplicando-se o disposto no artigo 83, inciso

I, da Lei 11.101/2005. O saldo remanescente obedecerá ao mesmo tratamento dado aos credores quirografários.

Para fins de cálculo de desembolso, utiliza-se o valor do salário mínimo para

R\$ 1.621,00 a partir de 1 de janeiro de 2026.

6 . CRÉDITOS NÃO SUJEITOS À RECUPERAÇÃO JUDICIAL

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

A ITUFERRO apresenta débitos junto às esferas fiscais tributárias conforme quadro demonstrativo abaixo. E débitos extra concursais financeiros que também estão em planilha seguinte.

EXTRACONCURSAIS TRIBUTÁRIOS (EM 18/03/2026)		
FEDERAL	RECEITA FEDERAL	R\$ 1.860.448,03
FEDERAL	RECEITA FEDERAL PROCESSO FISCAL	R\$ 5.059.600,37
ESTADUAL	EM ABERTO	R\$ 8.284.589,48
ESTADUAL	DÍVIDA ATIVA	R\$ 10.212.531,20
ESTADUAL	PARCELADO	R\$ 19.503,23
TOTAL GERAL		R\$ 25.436.672,31

EXTRACONCURSAIS FINANCEIROS (EM 22/04/2026)	
Cooperativa de Crédito Aliança RS/SC/ES - SICREDI	R\$ 4.864.437,50
Cooperativa de Crédito UNICRED	R\$ 10.219.003,30
TOTAL GERAL	R\$ 15.083.440,80

Nota Explicativa: Informações recebidas por relatório gerencial, os valores não contemplam juros e correções atualizadas.

7 . PLANO DE RECUPERAÇÃO, PREMISSAS

REESTRUTURAÇÃO DOS CRÉDITOS CONCURSAIS

Para que a RECUPERANDA possa alcançar o almejado soerguimento financeiro e operacional, é indispensável a reestruturação dos Créditos Sujeitos, que ocorrerá, essencialmente, por meio da concessão de prazos e condições especiais de pagamento para as obrigações, vencidas e vincendas, e equalização dos encargos financeiros, nos termos das subcláusulas a seguir.

Classe I - Créditos Trabalhistas

I Forma de Pagamento: 12 parcelas mensais e sucessivas, 30 dias após a homologação do PRJ;

II Crédito Base: 50% de deságio sobre o saldo devedor

III Encargos: Crédito corrigido pela T.R + juros de 2% a.a, desde o ajuizamento da recuperação judicial;

IV Particularidades: Deverá ser respeitado o limite de 150 salários mínimos para submeter as premissas da classe I, sendo o saldo remanescente, submetido as premissas da classe III.

Classe II - Créditos com Garantia Real

I Forma de Pagamento: o crédito será satisfeito dentro do prazo de 120 (cento e vinte) meses, com carência de juros e principal de 36 (trinta e seis) meses, contados da data base da recuperação judicial. Todos os pagamentos serão efetuados semestralmente, sempre no dia 15, através de depósito bancário em conta a ser fornecida pelo credor, valendo o comprovante eletrônico como recibo;

II Crédito Base: 85% de deságio sobre o saldo devedor;

III Encargos: Crédito corrigido pela T.R + juros de 2% a.a, desde o ajuizamento da recuperação judicial;

Classe III - Créditos Quirografários

I Forma de Pagamento: o crédito será satisfeito dentro do prazo de 120 (cento e vinte) meses, com carência de juros e principal de 36 (trinta e seis) meses, contados da data base da recuperação judicial. Todos os pagamentos serão efetuados semestralmente, sempre no dia 15, através de depósito bancário em conta a ser fornecida pelo credor, valendo o comprovante eletrônico como recibo;

II Crédito Base: 85% de deságio sobre o saldo devedor;

III Encargos: Crédito corrigido pela T.R + juros de 2% a.a, desde o ajuizamento da recuperação judicial;

Classe IV - Créditos Microempresas e EPP

I. Deságio: desconto de 50% (cinquenta por cento) sobre o saldo devedor consolidado pela Administração Judicial.

II. Prazo: o crédito será satisfeito em uma única parcela, contados da data base da recuperação judicial;

III. Correção monetária: os créditos acima descritos serão corrigidos pela T.R + juros de 2% ao ano.

IV. Forma de pagamento: todos os pagamentos serão efetuados semestralmente, sempre no dia 15, através de depósito bancário em conta a ser fornecida pelo credor, valendo o comprovante eletrônico como recibo.

8 . FLUXOS DE PAGAMENTO AOS CREDITORES

O fluxo financeiro projetado para pagamento aos credores concursais respeitou as premissas informadas anteriormente neste documento.

- a. O ano 1 corresponde ao primeiro ano após a homologação, em princípio 2027;
- b. Foi projetado um período inicial de carência (36 meses) contado a partir de Janeiro de 2027;
- c. A correção monetária está prevista conforme descrito no PRJ, utilizando como base a Taxa Referencial (TR) dos últimos 12 meses, dada a impossibilidade de prever o percentual da TR para os próximos 14 anos (carência + prazo de pagamento), mais 2% a.a.

A seguir, o fluxo financeiro projetado para pagamento aos credores concursais, respeitando as premissas informadas anteriormente neste documento.

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6
CLASSE I Trabalhista	R\$ 430.632					
Classe II Gar. Real				R\$ 596.010	R\$ 596.010	R\$ 596.010
Classe III Quirograf.				R\$ 343.980	R\$ 343.980	R\$ 343.980
Classe IV Me e EPP						
DESEMBOLSO	R\$ 430.632	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 939.990	R\$ 939.990	R\$ 939.990

[illegible]

9 . PROJEÇÕES FINANCEIRAS E ECONÔMICAS

As projeções foram elaboradas com base no histórico recente de desempenho da empresa, sua capacidade produtiva atual, em conjunto com o conhecimento dos empresários e gestores, informações de mercado, controles internos gerenciais, e expectativas relacionadas à inflação, ao consumo e ao comportamento do setor. Os demonstrativos contemplam os principais movimentos operacionais, investimentos e provisões de desembolsos vinculados aos credores listados no processo de recuperação judicial, com o objetivo de apurar o resultado financeiro líquido gerado pelas atividades da empresa.

Optou-se pela adoção de premissas conservadoras, tendo em vista o atual contexto de crise enfrentado pela recuperanda e as incertezas que caracterizam um mercado altamente competitivo e sensível a fatores externos, como oscilações econômicas, variações cambiais, custos logísticos, fatores climáticos e mudanças regulatórias. Essa abordagem visa garantir maior prudência nas estimativas e assegurar o cumprimento dos compromissos previstos no plano de recuperação judicial, preservando a viabilidade econômico-financeira do negócio e o equilíbrio com os passivos não concursais.

As projeções foram complementadas por análises macroeconômicas baseadas em fontes públicas e institucionais, incluindo dados sobre o PIB nacional, índices de inflação e expectativas de crescimento de setores estratégicos como agronegócio, indústria de transformação, construção civil e varejo, que possuem relação direta com a demanda pelos produtos ofertados pela empresa ITUFERRO.

O Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE) é um relatório que oferece uma visão abrangente das atividades operacionais e não operacionais de uma empresa em um determinado período, evidenciando se houve lucro ou prejuízo. Embora seja elaborado anualmente em cumprimento às obrigações legais, a Demonstração de Resultados do Exercício também é frequentemente gerada mensalmente para fins administrativos e gerenciais. Essa prática torna o DRE uma das ferramentas mais eficazes

para a análise de resultados, auxiliando gestores em diversos níveis na tomada de decisões.

DRE	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6
RECEITA BRUTA	72.000.000	77.040.000	82.432.800	88.203.096	94.377.313	99.096.178
(-) Deduções/Impostos	-	-	-	-	-	-
RECEITA LÍQUIDA	15.120.000	16.178.400	17.310.888	18.522.650	19.819.236	20.810.197
(-) CMV	56.880.000	60.861.600	65.121.912	69.680.446	74.558.077	78.285.981
(-) DEPRECIAÇÃO	-	-	-	-	-	-
MARGEM CONTRIBUIÇÃO	41.040.000	43.912.800	46.986.696	50.275.765	53.795.068	56.484.822
	-720.000	-770.400	-824.328	-882.031	-943.773	-990.962
	15.120.000	16.178.400	17.310.888	18.522.650	19.819.236	20.810.197
(-) Desp Operacionais	-	-	-	-	-	-
RESULTADO OPERACIONAL	10.800.000	11.286.000	11.793.870	12.324.594	12.879.201	13.458.765
EBIT	4.320.000	4.892.400	5.517.018	6.198.056	6.940.035	7.351.433
	<u>7,6%</u>	<u>8,0%</u>	<u>8,5%</u>	<u>8,9%</u>	<u>9,3%</u>	<u>9,4%</u>
Outras Rec./Desp Não Op	504.000	539.280	577.030	617.422	660.641	693.673
Outras Rec./Desp Financ	-792.000	-847.440	-906.761	-970.234	-1.038.150	-1.090.058
RESULTADO ANTES IR/CSLL	4.032.000	4.584.240	5.187.287	5.845.244	6.562.526	6.955.048
(-) IR/CSLL	-967.680	-1.100.218	-1.244.949	-1.402.858	-1.575.006	-1.669.211
RESULTADO LÍQUIDO	3.064.320	3.484.022	3.942.338	4.442.385	4.987.519	5.285.836
	<u>4,3%</u>	<u>4,5%</u>	<u>4,8%</u>	<u>5,0%</u>	<u>5,3%</u>	<u>5,3%</u>

ANO 7	ANO 8	ANO 9	ANO 10	ANO 11	ANO 12	ANO 13
104.050.987	109.253.537	114.716.213	120.452.024	126.474.625	132.798.357	139.438.274
-21.850.707	-22.943.243	-24.090.405	-25.294.925	-26.559.671	-27.887.655	-29.282.038
82.200.280	86.310.294	90.625.809	95.157.099	99.914.954	104.910.702	110.156.237
-59.309.063	-62.274.516	-65.388.242	-68.657.654	-72.090.536	-75.695.063	-79.479.816
-1.040.510	-1.092.535	-1.147.162	-1.204.520	-1.264.746	-1.327.984	-1.394.383
21.850.707	22.943.243	24.090.405	25.294.925	26.559.671	27.887.655	29.282.038
-14.064.409	-14.697.308	-15.358.687	-16.049.828	-16.772.070	-17.526.813	-18.315.519
7.786.298	8.245.935	8.731.718	9.245.098	9.787.602	10.360.842	10.966.518
<u>9,5%</u>	<u>9,6%</u>	<u>9,6%</u>	<u>9,7%</u>	<u>9,8%</u>	<u>9,9%</u>	<u>10,0%</u>
728.357	764.775	803.013	843.164	885.322	929.588	976.068
-1.144.561	-1.201.789	-1.261.878	-1.324.972	-1.391.221	-1.460.782	-1.533.821
7.370.094	7.808.921	8.272.853	8.763.289	9.281.703	9.829.649	10.408.765
-1.768.823	-1.874.141	-1.985.485	-2.103.189	-2.227.609	-2.359.116	-2.498.104
5.601.271	5.934.780	6.287.369	6.660.100	7.054.094	7.470.533	7.910.661
<u>5,4%</u>	<u>5,4%</u>	<u>5,5%</u>	<u>5,5%</u>	<u>5,6%</u>	<u>5,6%</u>	<u>5,7%</u>

As projeções de fluxo de caixa elaboradas apresentam informações relevantes, especialmente no que se refere à geração do fluxo de caixa operacional. Nessa estrutura, foram considerados não apenas os fluxos operacionais, mas também os fluxos de caixa relacionados a atividades de investimento e financiamento. Isso inclui a captação e a amortização de dívidas existentes, bem como projeções para a liquidação de dívidas extraconcursais e eventuais contingências. Dessa forma, o modelo proporciona uma visão abrangente da situação financeira e da capacidade de geração de caixa da empresa ao longo do tempo.

FLUXO DE CAIXA	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6
(+) Resultado Líquido	3.064.320	3.484.022	3.942.338	4.442.385	4.987.519	5.285.836
(+) Depreciações	720.000	770.400	824.328	882.031	943.773	990.962
(-) Capex/Investimentos	-756.000	-808.920	-865.544	-926.133	-990.962	-1.040.510
(-) PROJEÇÃO REC JUDICIAL	-430.632	0	0	-939.990	-939.990	-939.990
(-) Projeção Parc Tributário	-2.250.000	-2.295.000	-2.340.900	-2.387.718	-2.435.472	-2.484.182
FLUXO DE CAIXA LIVRE	347.688	1.150.502	1.560.222	1.070.576	1.564.868	1.812.116

ANO 7	ANO 8	ANO 9	ANO 10	ANO 11	ANO 12	ANO 13
5.601.271	5.934.780	6.287.369	6.660.100	7.054.094	7.470.533	7.910.661
1.040.510	1.092.535	1.147.162	1.204.520	1.264.746	1.327.984	1.394.383
-1.092.535	-1.147.162	-1.204.520	-1.264.746	-1.327.984	-1.394.383	-1.464.102
-939.990	-939.990	-939.990	-939.990	-939.990	-939.990	-939.990
-2.533.865	-2.584.543	-2.636.234	-2.688.958	-2.742.737	-2.797.592	-2.853.544
2.075.391	2.355.620	2.653.787	2.970.926	3.308.130	3.666.552	4.047.408

CAPEX é nomenclatura econômica usada para classificar os tipos de investimentos realizados pela empresa. CAPEX significa Capital Expenditure e está relacionada às despesas de capital, como investimentos em máquinas, equipamentos, veículos, e outras benfeitorias nas instalações das empresas e ou bens intangíveis, desenvolvimento de pessoas entre outros.

Composição e Destinação do CAPEX: No caso da recuperanda, o CAPEX está concentrado, em sua maior parte, em três frentes estratégicas diretamente relacionadas à continuidade e eficiência das operações:

a. Desenvolvimento e capacitação de equipes:

Investimentos recorrentes voltados à qualificação de profissionais das áreas de atendimento, comercial, administrativa e operacional, com o objetivo de aprimorar a eficácia da gestão, fortalecer a cultura organizacional e elevar o desempenho global da empresa.

b. Renovação e modernização da frota:

Destinação de recursos voltada à substituição gradual de veículos, considerando a necessidade do setor de manter uma frota atualizada, segura e eficiente. Essa medida visa reduzir custos com manutenção corretiva, aumentar a disponibilidade operacional e melhorar o consumo de combustível, aspecto de grande relevância diante da volatilidade dos preços e por representar um dos principais componentes do custo operacional das empresas de comércio de material de construção, principalmente aço longo.

Os investimentos foram considerados bem baixos e realistas, refletindo o foco inicial na estabilização operacional e no fortalecimento do fluxo de caixa da empresa. No entanto, é claro que talvez seja necessário investir mais fortemente no futuro, para garantir o funcionamento eficiente da empresa.

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

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

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

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

Dívidas Arroladas na Recuperação Judicial;

Dívidas consideradas extraconcursais tributárias;

Considerando também o Capex (investimentos)

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

Nos **demonstrativos de resultados** apresentados foram considerados:

Receitas: Todas as entradas relacionadas as vendas/faturamento;

Deduções: Os tributos relacionados aos serviços prestados;

Custos Operacionais: Foram considerados todos os custos relacionados a operação, tais como combustível, folha de pagamento, manutenções, sistemas de gerenciamento, armazenagem, movimentação de cargas, monitoramento, seguros entre outros;

Custo das Mercadorias Vendidas (CMV): caculado com base nos dados reais da atuação atual da empresa, com base nos preços de compra atuais e nas margens realmente obtidas;

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

IRPJ/CSLL: Impostos incidentes referentes à apuração de imposto de renda e contribuição social.

Risco de Mercado: A Administração entende que as variáveis de mercado que possam apresentar riscos ao bom andamento da operação decorrem principalmente da redução do consumo por adversidades econômicas, fatores climáticos, taxas de juros e valores

referência das commodities. Embora não seja possível controlar os efeitos desta variável, a Administração mantém constante monitoramento para avaliar todas as questões mercadológicas com o objetivo de mitigar potenciais riscos às suas operações.

10 . CONCLUSÕES FINAIS

Confirmadas e efetivamente recebidas as projeções de receita, margem e demais aspectos operacionais e financeiros, assim como estando corretos todos os dados e bases internas de informações que analisei e a manutenção atual das classificações de créditos relativos ao PRJ, sou de opinião que o PRJ (Plano de Recuperação Judicial) da recuperanda ITUFERRO, é viável do ponto de vista econômico e financeiro, tendo por base de trabalho os modelos e ferramentas gerenciais aplicados, de acordo com a prática usual de nossa atividade.

Importante salientar que a recuperanda demonstra muita transparência nas informações, não tivemos nenhuma dificuldade de acesso aos dados disponíveis nos sistemas informáticos, e a proposta de plano de pagamento foi apresentada dentro de suas possibilidades realistas, não tendo uma postura arriscada e pouco factível, no que diz respeito à geração de caixa, na verdade bastante conservadora, não desprezando todos os desafios do momento econômico atual.

Esse aspecto não abrange uma opinião sobre a capacidade operacional e de performance da recuperanda em atingir tais resultados, o que estará, ainda, sujeita ao impacto de fatores externos diversos e que fogem ao controle da empresa, seus administradores e sócios. No entanto, está fortemente embasado em dados atuais e fidedignos da atuação da empresa nos meses recentes.

Reforçamos que este documento foi elaborado com base em informações colhidas na base de dados interna da empresa, assim como em informações de mercado colhidas em fontes externas, de acordo com as práticas do setor. Todavia, as projeções realizadas poderão não se verificar em vista de riscos normais de mercado, por razões não previstas ou imprevisíveis neste momento, ou mesmo em razão de sua implementação, que estará a cargo da administração da empresa.

O consultor, reserva-se no direito de revisar as projeções aqui contidas a qualquer momento, conforme as variáveis econômicas, operacionais e de mercado

sejam alteradas, ou ocorram eventuais ajustes no PRJ ao longo do processo ou demais condições provoquem mudanças nas bases de estudo.

Florianópolis, 23 de Abril de 2026.

Sacha João Gameiro Roumeliotis

CPF 847.846.959-15, CRA/SC 9453