



NOVO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL “ACTUALITÀ”

DA ALTERAÇÃO DO PLANO DE VIABILIDADE ECONÔMICA

Face a necessidade de adequação do plano já aprovado, que fora lastreado em modelo de negócio cujo objetivo era de se obter um maior desempenho de receita obtida por meio de incremento de vendas das lojas físicas. De sorte que, o plano de negócio idealizado teve como obstáculo a maior crise financeira e política já vivida nas últimas décadas, que culminou com a abertura de inquéritos e prisões de renomados políticos do cenário nacional, troca de presidentes, operações de investigações, entre outros fatores, socioeconômicos que levaram a paralização do país.

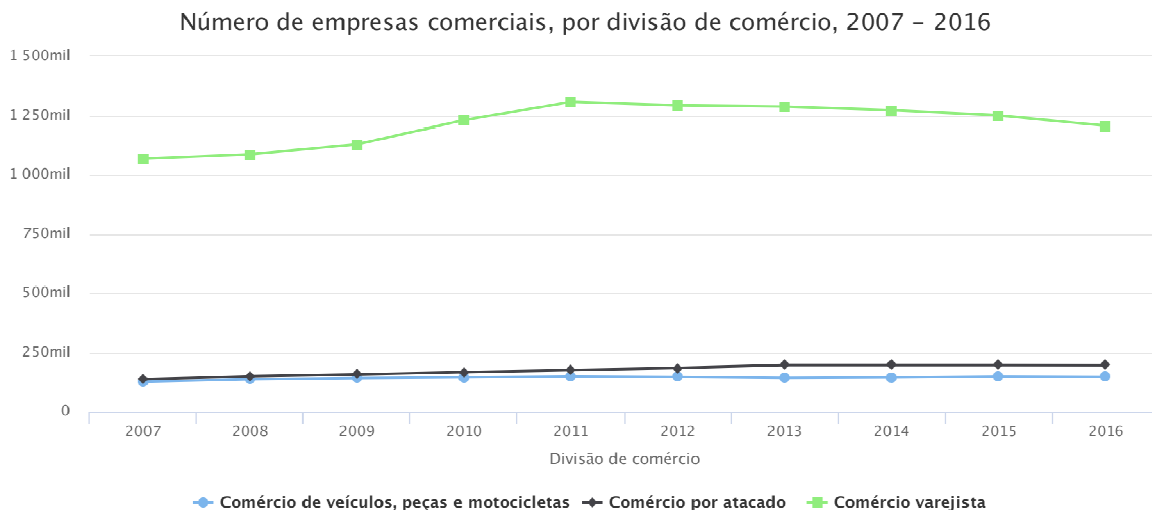
Vale dizer que este cenário levou a um temor tão grande ao passo que as pessoas comuns mudaram a sua rotina, a sua forma de pensar, de agir e de comprar, principalmente em gastar dinheiro, assim o comércio de forma geral nos últimos anos começou a sucumbir, por completa falta de receita tendo ainda de arcar com os altos custos financeiros, trabalhistas, tributários e demais despesas tidas como fixas, alugueres, energia, internet, telefone, folha de pagamento e etc., sem contar os seus fornecedores, sendo muito difícil para todos atingir o seu ponto de equilíbrio financeiro.

A Pesquisa Anual de Comércio - PAC tem por objetivo identificar as características estruturais básicas do segmento empresarial da atividade comercial no País e suas transformações no tempo, contemplando, entre outros aspectos, dados sobre pessoal ocupado, salários, custos e despesas, receitas, produtividade do trabalho, e margem de comercialização. Seus resultados constituem uma importante fonte de dados para compreender o comportamento do mercado sob a lógica da oferta, uma vez que as atividades comerciais empregam significativa parcela da população, e subsidiam as estimativas macroeconômicas do Sistema de Contas Nacionais - SCN.

O informativo abaixo tece comentários gerais sobre os principais resultados da PAC relativos a 2016 e apresenta um ranking das atividades comerciais em relação ao valor da receita operacional líquida, cujos resultados foram confrontados com aqueles observados em 2007 para ilustrar as modificações então ocorridas. Traz uma análise sobre a estrutura da receita nos segmentos de Comércio de veículos automotores, peças e motocicletas, Comércio por atacado e Comércio varejista nos dois anos considerados e discorre,



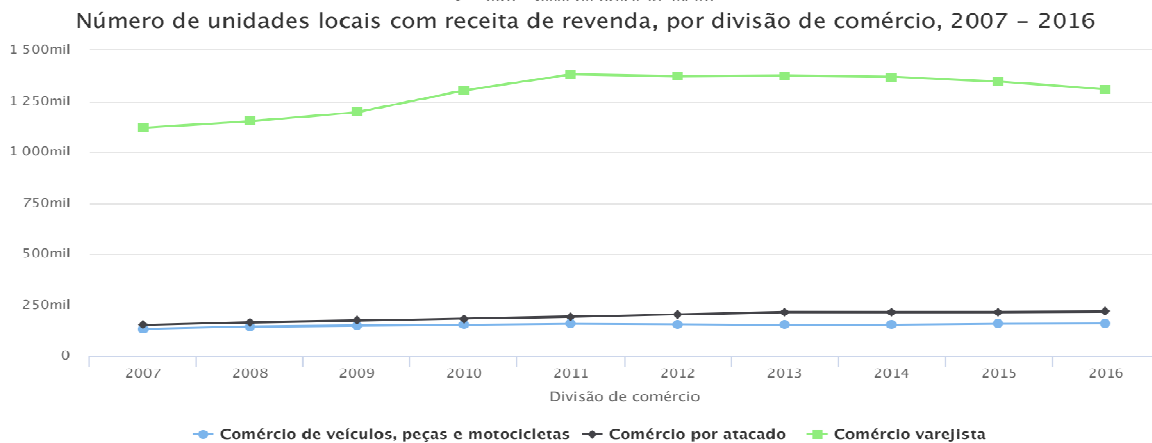
por último, sobre a estrutura regional da atividade comercial nesse período, com destaque para a participação das Unidades da Federação na receita bruta de revenda das Grandes Regiões em 2016.



Fonte: "IBGE - Pesquisa Anual de Comércio"

*1 - Nas variáveis **Coefficiente de Variação**, referentes às estimativas de algumas variáveis, os possíveis indicadores e respectivos significados são os seguintes:

- A - até 5% - nível de precisão: ótimo
- B - mais de 5 a 15% - nível de precisão: bom
- C - mais de 15 a 30% - nível de precisão: razoável
- D - mais de 30 a 50% - nível de precisão: pouco preciso
- E - mais de 50% - nível de precisão: impreciso



Fonte: "IBGE - Pesquisa Anual de Comércio"

*1 - Nas variáveis **Coefficiente de Variação**, referentes às estimativas de algumas variáveis, os possíveis indicadores e respectivos significados são os seguintes:

- A - até 5% - nível de precisão: ótimo
- B - mais de 5 a 15% - nível de precisão: bom
- C - mais de 15 a 30% - nível de precisão: razoável
- D - mais de 30 a 50% - nível de precisão: pouco preciso
- E - mais de 50% - nível de precisão: impreciso



Como demonstrado, em 2016 começou a maior crise histórica, que se agravou em muito pelos próximos dois anos, urgindo a necessidade de mudanças na política, na economia, nas pessoas e nas relações de consumo e nas empresas de modo geral.

Com aprovação do plano de recuperação havido nos moldes de geração de fluxo de caixa em lojas físicas com alto custo de locação e encargos trabalhistas e baixo volume de vendas, por conta da crise instalada acima pontuada agregado ao local do negócio, visto que a todos os pontos comerciais estavam fincados em lojas de shopping centers, onde o metro quadrado exige um volume exponencial de vendas difícil de ser atingidos até para as lojas âncoras. Nesta esteira surgiu a necessidade de mudar o plano de negócio para se adequar às novas exigências macroeconômicas no País.

O principal motivo da mudança é atingir a meta de se pagar os credores e recuperar a empresa, uma vez verificado frente as medidas já em curso que a empresa é viável e detém um nome e uma marca a zelar, capaz de suportar a sua crise e continuar a sua vida empresarial e além despertar interesse a investidores financeiros ou estratégicos em efetuar o investimento necessário para adquirir a sua marca.

Com a valoração da marca, trabalho que se pretende efetuar em um prazo de 36 (trinta e seis) meses, frente a diminuição de custo, modificando a estrutura do negócio, deixando de ser basilar em vendas vindas de lojas físicas próprias, e sim através da utilização de licenciamento de marca mediante UPIs (unidades de produção independentes) gerando caixa com a obtenção de royalties na casa de 8% a custo zero, somado a mudança de estratégia de marketing focado em influenciadores digitais, blogueiros e etc., mais alteração do mix de produtos, adequado a nova situação econômica, a implantação de um e-commerce eficaz, com loja eletrônica junto ao instagran e facebook, que permitirá uma velocidade e maior capilaridade de vendas a nível nacional, acredita-se que a frente a um novo plano de negócio, como adiante se mostrará, com números reais projetados a um crescimento de 15% anual, que após 36 (trinta e seis) meses, o volume de faturamento advindo de três fontes; loja física, royalties, influenciadores digitais e e-commerce e de reinvestimento contínuo durante este período, a marca atingira um novo patamar bem como a estrutura do negócio, despertando assim interesse para investidores que mediante a um trespasse, **será possível a quitação dos credores a vista com um deságio de 75% (setenta e cinco por cento) após 36 (trinta e seis) meses de carência.**



1- PRINCIPAIS TÓPICOS DE MUDANÇA DO PLANO ECONÔMICO DO PONTO FINANCEIRO:

- DIMINUIR CUSTOS
- AUMENTAR RECEITA
- MELHORAR A MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO
- VALORAR A MARCA
- AUMENTAR O EBTDA

1.1 DO PONTO DE VISTA ESTRUTURAL:

- DIMINUIR O NUMERO DE LOJAS FISICAS
- DESENVOLVER CONCESSÃO DA MARCA
- ECOMMERCE
- MERKETING DIGITAL
- BLOGUEIRAS
- VENDA DA MARCA

2- FASE 1- DA NOVA ESTRUTURA SOCIETÁRIA INCORPORAÇÃO DAS EMPRESAS.

O novo plano de negócios está alicerçado em três movimentos, sendo o primeiro alinhado a **redução de custos** buscando uma nova estrutura societária com a incorporação de todas as lojas pela empresa Cala que será a única unidade física própria, com a extinção das demais lojas. Este movimento permitirá no primeiro momento uma grande redução de custos, visto que as despesas da manutenção das demais lojas no formato atual é inviável devendo



ser alterado, fato e providencia já em curso, face ao pedido já realizado e deferido pelo juízo.

Cabe esclarecer, que no caso das empresas em crise, os atos concentracionistas visam a recuperação da empresa, a concentração, com a conseqüente diminuição da concorrência, a diminuição de custos administrativos e operacionais, possibilita a economia em escala, fato este que será visível no presente caso, levando em consideração em apenas um índice, a redução do custo como por exemplo o da contabilidade, a redução do valor será na casa de R\$ 7.950,00 (sete mil novecentos e cinquenta reais mensais e R\$ 103.350,00 (cento e três mil trezentos e cinquenta reais) ano conforme consta dos dados fornecidos pela contabilidade.

Assim como estes, outros fatores decorrentes do ato comporão a melhora da performance da empresa, neste sentido, a união de forças concorrentes, o ganho em escala, ampliação de mercados, a diminuição dos custos operacionais e administrativos, maior solidez patrimonial, unidade de direção, melhora de governança, racionalização da produção objetivando o seu aumento, incremento de tecnologia, entre outros são apenas alguns exemplos que poderão ser mencionados que justificam por si só o ato de incorporação e de concentração do grupo.

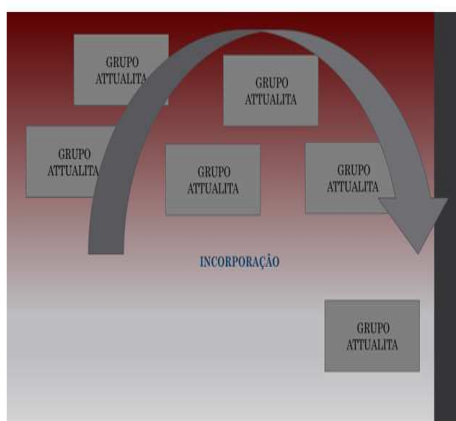
Não obstante a lei 11.101 de 2005 em seu artigo 50, inciso II, assim determina in verbis:

“Art. 50. Constituem meios de recuperação judicial, observada a legislação pertinente a cada caso, dentre outros:

II - 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;”



INCORPORAÇÃO DAS EMPRESAS



2.1- FASE 2- DO NOVO PLANO DE NEGÓCIO IMPLEMENTAÇÃO DAS UNIDADES PRODUTIVAS ISOLADAS - UPI-S.

Tendo então tantos elementos favoráveis para continuidade deste novo "PROCESSO DE RECUPERAÇÃO E REESTRUTURAÇÃO JUDICIAL", a Attualitá hoje uma empresa moderna e conectada com o mundo virtual, mundo este que movimentava bilhões de Dólares por ano com seu comércio eletrônico " E-COMMERCE", resolveu construir uma nova maneira mais rápida e eficaz de se comunicar com seus parceiros e clientes. Para poder criar novas oportunidades de negócios e conseqüentemente "Receita", resolveu abrir UPI(s), que são Unidade de Produção Independente onde será ofertado ao mercado um projeto de concessão da "Marca " para empreendedores. Isto trará uma nova modalidade de "Receita" A Attualitá cobrará Royalties equivalente a 8% sobre o faturamento obtido dentro do mês de cada integrante (cliente empreendedor).

Para isso, mostramos como segue como qual funcionamento desta



nova etapa e, como serão os "Modus Operandi" da receita auferida de cada participante do projeto.

PROJEÇÃO DOS ROYALTES

RECEITAS ORIUNDAS DAS UPI(s)

Unidade de Produção Independente

Cliente : A

Ano : 2019

INVESTIMENTO INICAL	LOJA FÍSICA	R\$	QUIOSQUE	R\$
DESCRIÇÃO	LICENCIAMENTO	22.500,00	LICENCIAMENTO	12.500,00
PROJETO ARQUITETÔNICO	PRODUTOS	30.000,00	PRODUTOS	15.000,00
PRODUTOS	ROYALTES	8%	ROYALTES	8%
SISTEMA CONTROLE GERENCIAL				
ACOMPANHAMENTO JUNTO AOS FORNECEDORES				

RECEITA DE ROYATES - PREVISTO

Cliente : A

Exercício Apuração : 2019

Mês	JAN	%
FATURAMENTO / VENDAS	39.567,00	100,00
CLIENTES DIVERSOS	39.567,00	
VARIAVEIS	4.471,07	11,30
IMPOSTOS		
DAS	2.492,72	6,30
SUB TOTAL	2.492,72	
DESPESAS VARIÁVEIS VENDAS		
COMISSÕES A PAGAR	1.978,35	5,00
SUB TOTAL	1.978,35	
CUSTO MATÉRIA PRIMA / INSUMOS	10.643,52	26,90
FORNECEDORES		
DIVERSOS	10.643,52	26,90
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	24.452,41	



DESPESAS FIXAS / SEMI-FIXAS	10.295,00	26,02
PESSOAL		
SALARIOS A PAGAR (2 Func.)	1.800,00	
PREV. 13, FÉRIAS, RESCISÕES, FGTS MULTA	1.350,00	
FGTS	432,00	
VALE TRANSPORTE	567,00	
VALE REFEIÇÃO	1.320,00	
SUB TOTAL	5.469,00	
ADMINISTRATIVAS		
ALUGUEL	4.000,00	
CONTABILIDADE	500,00	
SABESP + AGUA		
INFORMÁTICA , INTERNET, FONE	326,00	
SUB TOTAL	4.826,00	
DESPESAS BANCÁRIAS / FINANCEIRAS	2.362,15	5,97
EXTRAT, COB, TAXAS ...	2.362,15	5,97
DESPESAS COM ROYATES	3.165,36	-
ROYATES ATTUALITÁ	3.165,36	8,00
RESULTADO LÍQUIDO ANTES IR	8.629,90	21,81



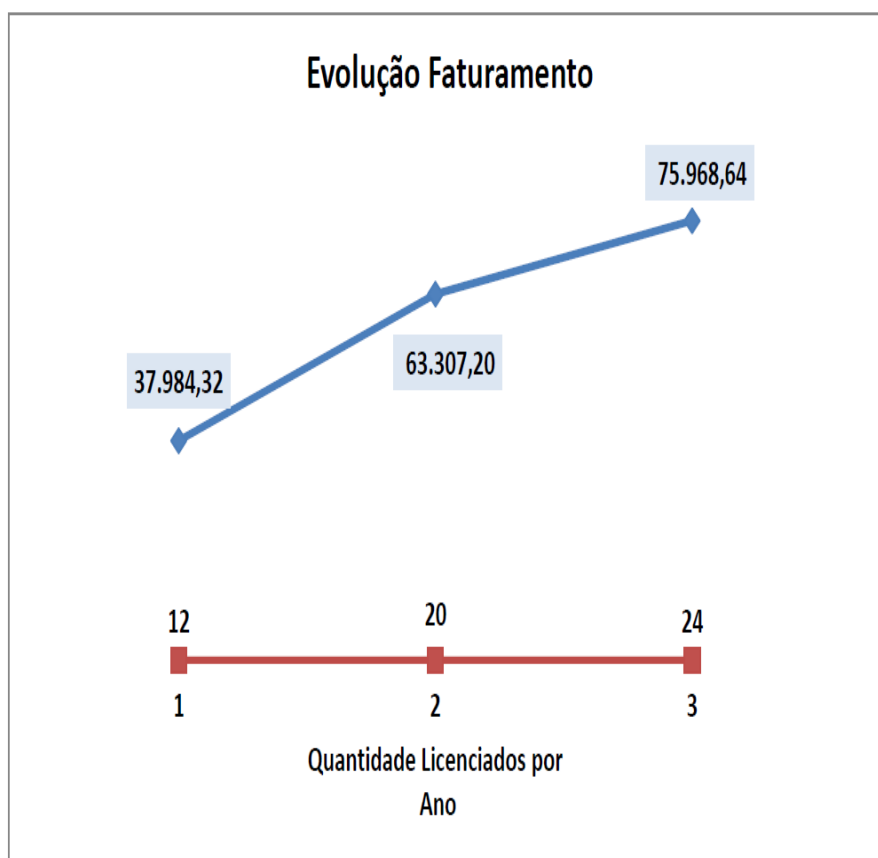
PROJEÇÃO DE RECEITA COM ROYALTES

<i>Ano 2019</i>			
LICENCIADOS			
TRIMESTRE	QT.	FATURAMENTO PREVISTO	ROYALTES
JAN / FEV / MAR	1	39.567,00	3.165,36
ABR / MAI / JUN	3	118.701,00	9.496,08
JUL / AGO / SET	3	118.701,00	9.496,08
OUT / NOV / DEZ	5	197.835,00	15.826,80
TOTAL ANO	12		37.984,32
<i>Ano 2020</i>			
TRIMESTRE	QT.	FATURAMENTO PREVISTO	ROYALTES
JAN / FEV / MAR	5	197.835,00	15.826,80
ABR / MAI / JUN	5	197.835,00	15.826,80
JUL / AGO / SET	5	197.835,00	15.826,80
OUT / NOV / DEZ	5	197.835,00	15.826,80
TOTAL ANO	20		63.307,20
<i>Ano 2021</i>			
TRIMESTRE	QT.	FATURAMENTO PREVISTO	ROYALTES
JAN / FEV / MAR	6	237.402,00	18.992,16
ABR / MAI / JUN	6	237.402,00	18.992,16
JUL / AGO / SET	6	237.402,00	18.992,16
OUT / NOV / DEZ	6	237.402,00	18.992,16
TOTAL ANO	24		75.968,64
TOTAL 2019/2020/2021	56		177.260,16



Gráfico referente a Evolução de licenciamentos da marca para os anos de 2019, 2020, 2021.

37.984,32	12
63.307,20	20
75.968,64	24





2.3 FASE 3 – IMPLEMENTAÇÃO DA ERA DIGITAL E-COMMERCE.

Outro fator de obtenção maior de receita com custo baixo se dará através da loja comercial com base no instagran e facebook em um modelo diferente do praticado no mercado e ainda até então não existente no plano anterior. A loja comercial tem por objetivo alcançar um fluxo crescente de pessoas através da comunhão do marketing e base de dados dos influenciadores digitais que irão promover produtos ou mix e produtos em seus instagrans incentivando seus seguidores a usar e comprar na loja do e-commerce da recuperanda. Este movimento cíclico traz um aumento exponencial de clientes.

Tendo como ponto de partida os já 31.000 (trinta e um mil) seguidores do instagran da Attualita, foi necessário implementar e investir junto a este uma loja virtual de comércio que possibilita aos seus seguidores no momento em que visualizar um produto, seja por procura instantânea ou dirigida por um influenciador digital, poder ao clicar sobre a imagem ter as informações necessárias sobre o produto e ter a possibilidade de efetuar a compra sem entrar em contato físico com a loja. **Isto sem duvida levará um novo posicionamento da marca, os quadros abaixo irão mostrar uma evolução de 5% (cinco) por cento de seguidores e 2% (dois) por cento destes números efetuando compras, gerando um fluxo de caixa crescente continuo como abaixo se virá.**

Insta salientar, que tais medidas já estão em andamento, o primeiro passo já foi dado e contratado junto ao Instagran e seu administrador o facebook nos Estados Unidos a autorização e parametrização da loja virtual, que após um longo foi período de desenvolvimento já está em teste.

Por outro as medidas de inovação de marketing junto a este novo fenômeno digital dos blogueiros igualmente já está em curso com a contratação de parcerias de alguns destes influenciadores digitais com bases entre a dez mil a 40 mil seguidores, com custo inicial baixo na busca de maiores resultados como adiante se mostrará, senão vejamos;



PLANILHA EVOLUÇÃO INSTAGRAM

EMPRESA : Attualitá

Ano 2019

Meses	Seguidores		Preço Médio	Faturamento
	Qt.	Comprando-Qt.		
	1%	5%		
JAN	31.600	16	200,66	3.170,43
FEV	31.916	17	200,66	3.328,95
MAR	32.235	17	200,66	3.495,40
ABR	32.558	18	200,66	3.670,17
MAI	32.883	19	200,66	3.853,68
JUN	33.212	20	200,66	4.046,36
JUL	33.544	21	200,66	4.248,68
AGO	33.879	22	200,66	4.461,11
SET	34.218	23	200,66	4.684,17
OUT	34.560	25	200,66	4.918,37
NOV	34.906	26	200,66	5.164,29
DEZ	35.255	27	200,66	5.422,51
FATURAMENTO NO ANO DE 2019		251		50.464,10



PLANILHA EVOLUÇÃO INSTAGRAM

EMPRESA : Attualitá

Ano 2020

Meses	Seguidores		Preço Médio	Faturamento
	Qt.	Comprando-Qt.		
	1%	7%		
JAN	35.255	27	200,66	5.417,82
FEV	35.608	29	200,66	5.797,07
MAR	35.964	31	200,66	6.202,86
ABR	36.323	33	200,66	6.637,06
MAI	36.686	35	200,66	7.101,66
JUN	37.053	38	200,66	7.598,77
JUL	37.424	41	200,66	8.130,69
AGO	37.798	43	200,66	8.699,83
SET	38.176	46	200,66	9.308,82
OUT	38.558	50	200,66	9.960,44
NOV	38.943	53	200,66	10.657,67
DEZ	39.333	57	200,66	11.403,71
FATURAMENTO NO ANO DE 2020		483		96.916,41



PLANILHA EVOLUÇÃO INSTAGRAM

EMPRESA : Atualitá

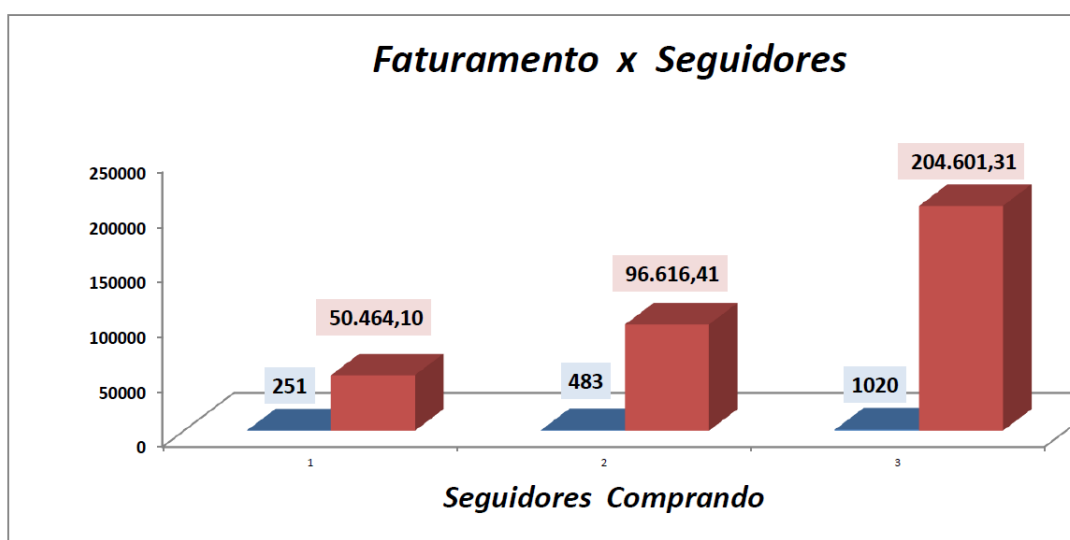
Ano 2021

Meses	Seguidores		Preço Médio	Faturamento
	Qt.	Comprando-Qt.		
	1%	7%		
JAN	39.333	57	200,66	11.437,62
FEV	39.726	61	200,66	12.238,25
MAR	40.124	65	200,66	13.094,93
ABR	40.525	70	200,66	14.011,58
MAI	40.930	75	200,66	14.992,39
JUN	41.339	80	200,66	16.041,85
JUL	41.753	86	200,66	17.164,78
AGO	42.170	92	200,66	18.366,32
SET	42.592	98	200,66	19.651,96
OUT	43.018	105	200,66	21.027,60
NOV	43.448	112	200,66	22.499,53
DEZ	43.883	120	200,66	24.074,50
FATURAMENTO NO ANO DE 2021		1020		204.601,31



Gráfico de Evolução por quantidade de seguidores comprando os produtos da Attualitá, anos 2019, 2020, 2021.

251	50.464,10
483	96.616,41
1020	204.601,31



Pelos quadros acima foi possível notar que em um curto período de tempo a implementação destas novas medidas digitais levam um faturamento crescente com um maior lucro porque não há necessidade de implementação de novos custos sejam com funcionários ou com a preocupação das lojas próprias em shopping evitando toda a burocracia e demais investimentos que uma loja física necessita, sem contar as despesas com aluguel e encargos, o que muda muito a maneira de negociar e a sua velocidade de crescimento, fator preponderante para a recuperação da empresa nesta nova modalidade não existente no plano anterior.



2.4 FASE 3.1 – IMPLEMENTAÇÃO DA ERA DIGITAL - INFLUENCIADORES DIGITAIS - BLOGUEIROS.

Incrivelmente eficaz e eficiente será sem dúvida de hoje em diante a transformação do mercado físico para o Digital, falamos neste assunto com uma certa propriedade pois, buscamos contato com empreendedores estabelecidos e com grande experiência no segmento. Números alarmantes mostra-nos em 2015, 29 milhões de usuários no INSTAGRAM. Em 2018 estima-se o dobro deste número pois, cada vez mais pessoas adquire Know how e experiência dentro deste canal de comunicação que por ventura leva ao consumo em massa de produtos e serviços. As chamadas (os) "BLOGUEIRAS (os), crescem na ordem de Seguidores (8%) e Seguindo - Comprando (20%). Mostramos como fica esta outra Modalidade de Faturamento com segue abaixo;

RECEITA - BLOGUEIROS (AS)

EMPRESA : *Atualitá*

2019

BLOGUEIRA LUCY FRANK	
	QT.
TOTAL GERAL	30.000
SEGUINDO	15.000
SEGUIDORES	15.000

PRIMEIRO TRIMESTRE

Meses	JAN			FEV			MAR		
MOMENTO PREVISTO	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS
TOTAL GERAL	30		6.019,80	38		7.524,75	47		9.405,94
SEGUINDO COMPRANDO	30	200,66	6.019,80	38	200,66	7.524,75	47	200,66	9.405,94

SEGUNDO TRIMESTRE

Meses	ABR			MAI			JUN		
MOMENTO PREVISTO	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS
TOTAL GERAL	59		11.757,42	73		14.696,78	92		18.370,97
SEGUINDO COMPRANDO	59	200,66	11.757,42	73	200,66	14.696,78	92	200,66	18.370,97



TERCEIRO TRIMESTRE

Meses	JUL			AGO			SET		
MOMENTO PREVISTO	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS
TOTAL GERAL	114		22.963,71	143		28.704,64	179		35.880,80
SEGUINDO COMPRANDO	114	200,66	22.963,71	143	200,66	28.704,64	179	200,66	35.880,80

QUARTO TRIMESTRE

Meses	OUT			NOV			DEZ		
MOMENTO PREVISTO	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS
TOTAL GERAL	224		44.851,01	279		56.063,76	349		70.079,70
SEGUINDO COMPRANDO	224	200,66	44.851,01	279	200,66	56.063,76	349	200,66	70.079,70

FATURAMENTO 2019	326.319,28
------------------	------------

FATURAMENTO 2020 • CRESCIMENTO • 30%	424.215,06
--------------------------------------	------------

FATURAMENTO 2021 • CRESCIMENTO • 40%	593.901,08
--------------------------------------	------------

Segue a seguir mais uma análise projetada com outro blogueiro com a sua base de dados com o retorno previsto durante um ano completo de trabalho.



RECEITA - BLOGUEIROS (AS)

EMPRESA : Atualitá

2019

BLOGUEIRA	
	QT.
TOTAL GERAL	30.000

SEGUINDO	15.000
-----------------	--------

SEGUIDORES	15.000
-------------------	--------

PRIMEIRO TRIMESTRE

Meses	JAN			FEV			MAR		
MOMENTO PREVISTO	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS
TOTAL GERAL	30		6.019,80	36		7.223,76	43		8.668,51
SEGUINDO COMPRANDO	30	200,66	6.019,80	36	200,66	7.223,76	43	200,66	8.668,51

SEGUNDO TRIMESTRE

Meses	ABR			MAI			JUN		
MOMENTO PREVISTO - CRESCIMEN	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS
TOTAL GERAL	52		10.402,21	62		12.482,66	75		14.979,19
SEGUINDO COMPRANDO	52	200,66	10.402,21	62	200,66	12.482,66	75	200,66	14.979,19



TERCEIRO TRIMESTRE

Meses	JUL			AGO			SET		
MOMENTO PREVISTO	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS
TOTAL GERAL	90		17.975,03	107		21.570,03	129		25.884,04
SEGUINDO COMPRANDO	90	200,66	17.975,03	107	200,66	21.570,03	129	200,66	25.884,04

QUARTO TRIMESTRE

Meses	OUT			NOV			DEZ		
MOMENTO PREVISTO	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS
TOTAL GERAL	155		31.060,85	186		37.273,01	223		44.727,62
SEGUINDO COMPRANDO	155	200,66	31.060,85	186	200,66	37.273,01	223	200,66	44.727,62

FATURAMENTO 2020	238.266,71
------------------	------------

FATURAMENTO 2020 • CRESCIMENTO • 30%	309.746,72
--------------------------------------	------------

FATURAMENTO 2021 • CRESCIMENTO • 40%	433.645,41
--------------------------------------	------------



QUADRO RESUMO DE BLOGUEIRAS

LUCY FRANK

Ano / Crescimento	2019	2020	2021
Seguindo Comprando - Qt.	349	499	832
Faturamento	326.319,28	424.215,06	593.901,08
SUB TOTAL		1.344.435,42	

MARIANA ALMEIDA

Ano	2019	2020	2021
Seguindo Comprando - Qt.	223	318	531
Faturamento	238.266,71	309.746,72	433.645,41
SUB TOTAL		981.658,83	

PATRICIA OLIVEIRA

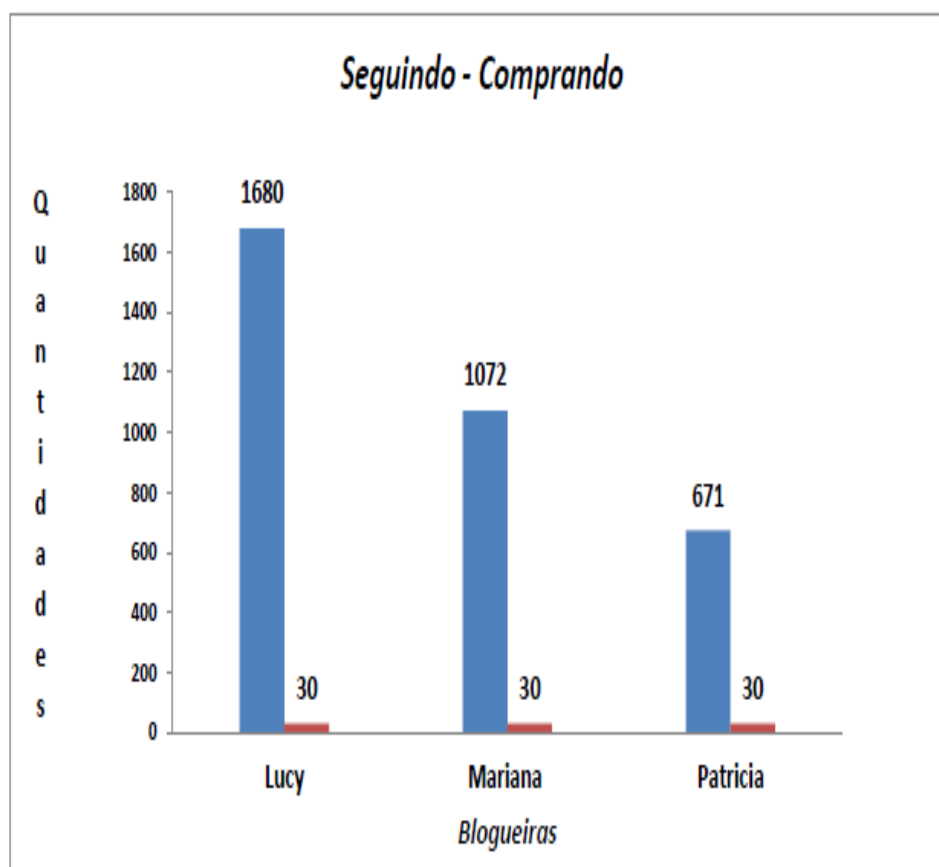
Ano	2019	2020	2021
Seguindo Comprando - Qt.	140	199	332
Faturamento	174.584,24	226.959,51	317.743,31
SUB TOTAL		719.287,06	

GERAL PARA 03 ANOS	3.045.381,31
---------------------------	---------------------



Este Gráfico represente a Evolução que o comércio eletrônico pode nos proporcionar. Alarmante a Progressão Geométrica encontrada neste seguimento. Segue então.

Lucy	1680	30
Mariana	1072	30
Patricia	671	30





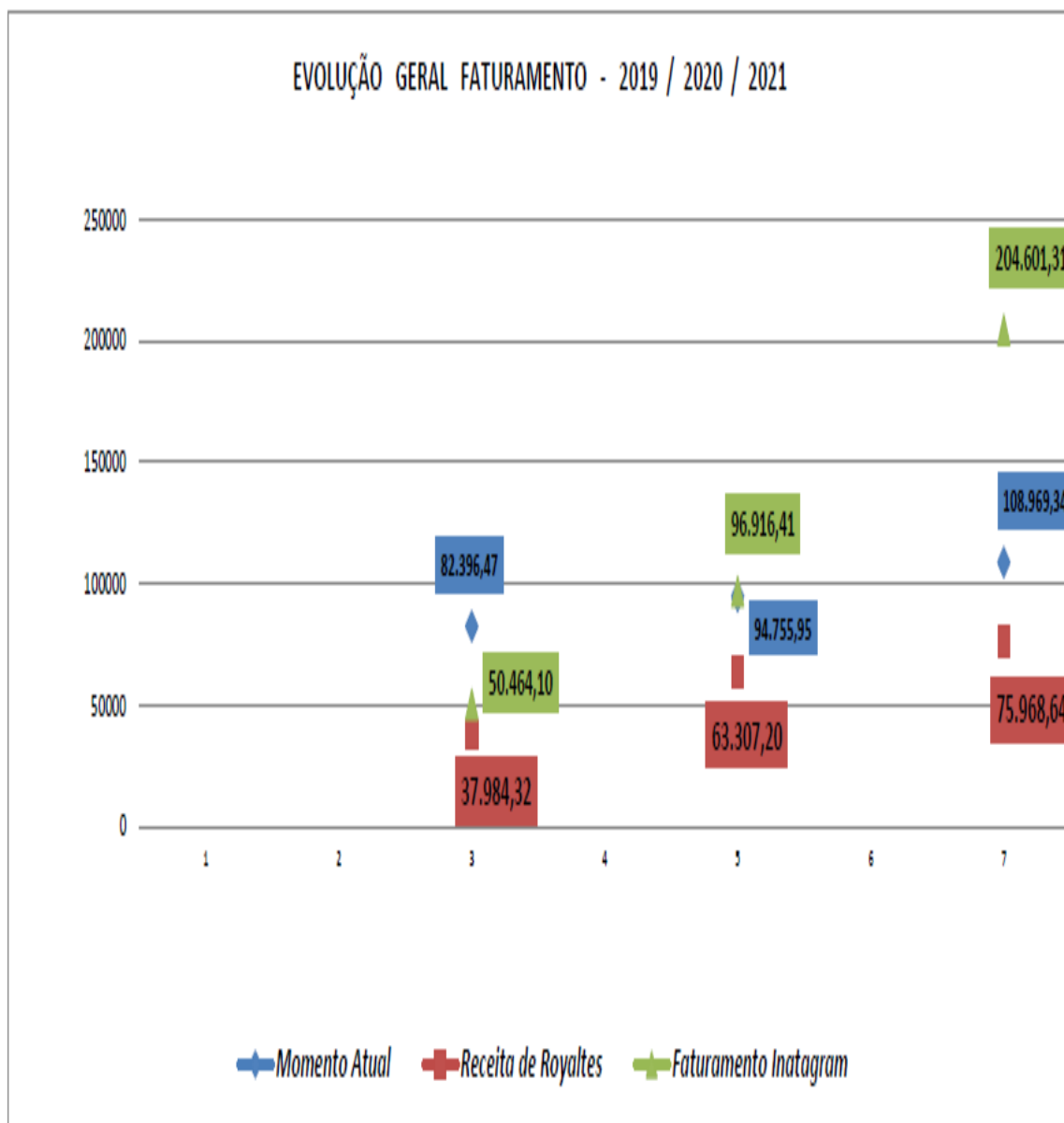
3- RESUMO GERAL DE FATURAMENTO – NOVAS RECEITAS.

Conforme demonstrado pelas planilhas acima, com as adoções das medidas implementadas e em curso, como a reestruturação societária, a criação de novas fontes de receitas através da UPI-S, do e-commerce e das blogueiras, com a redução de custos incidentes destas transformações e a capilaridade de base de negócios expandida, o aumento de faturamento e da rentabilidade será facilmente atingido como demonstrado no resumo abaixo;

QUADRO RESUMO GERAL DO FATURAMENTO - Ano 2019 á 2021

Ano	Momento Atual	Receita de Royalties	Faturamento Inatagram	Faturamento Blogueiras			Total
				Lucy	Mariana	Patricia	
2019	82.396,47	37.984,32	50.464,10	326.319,28	238.266,71	174.584,24	910.015,12
2020	94.755,95	63.307,20	96.916,41	424.215,06	309.746,72	226.959,51	1.215.900,84
2021	108.969,34	75.968,64	204.601,31	593.901,08	433.645,41	317.743,31	1.734.829,09
SubTotal	286.121,76	177.260,16	351.981,82	1.344.435,42	981.658,83	719.287,06	

TOTAL GERAL	3.860.745,05
--------------------	---------------------





4- DO PAGAMENTO DOS CREDORES

Inicialmente, importante esclarecer que a presente Recuperação Judicial, já possui plano de recuperação aprovado assembleia com a definição do quadro de credores em curso. Contudo, caso no decorrer do processo sejam incluídos mais credores estes serão enquadrados para pagamento da mesma forma dos credores QUIROGRAFÁRIOS.

Igualmente, apesar de inexistir créditos de natureza trabalhista inadimplidos, caso ao longo do processo venham a ser habilitados créditos dessa natureza, o Grupo Attualità pagará aludidas verbas, caso deferidas pela Justiça do Trabalho, em 12 (doze) parcelas mensais, a partir da homologação deste plano em Juízo e após a intimação da habilitação de crédito através de certidão emitida pela Justiça especializada, nos termos do art. 54, da Lei 11.101/2005, como aprovado e se mantém nesta nova versão. Credores Quirografários e Credores enquadrados como Microempresas e Empresas de Pequeno Porte terão o mesmo enquadramento. Em resumo, a ATTUALITÀ pretende pagar todos os seus credores sujeitos ao presente procedimento, nos seguintes termos:

Uma carência de **36 (trinta e seis)** meses para o início do pagamento de forma única a vista a partir da decisão da homologação da alteração do novo plano de negócio, com um prêmio por pontualidade havendo redução do valor devido, **em 75% (setenta e cinco) por cento, ou seja com deságio de 75% por cento do valor devido corrigido conforme abaixo.**

O os valores dos credores serão corrigidos pela Taxa Referencial (TR) média mensal de 0,4880% (com base na TR acumulada de abril a junho de 2016) mais juros mensais de 2% aa, perfazendo **3,95%, fixos ao ano.**

5- CREDORES PARCEIROS FORNECEDORES E INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS

O intuito desta cláusula é trazer, sempre, a maior quantidade de CREDORES como parceiros da empresa, para que seja viável a estabilização do negócio sem depender de capital de terceiros, ou ainda, da prática de elevação de preços para compensação de prejuízos e atrasos causados pela RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

Assim, todo o qualquer credor poderá se habilitar na cláusula de



CREDOR PARCEIRO, e, havendo assim disponibilidade/necessidade pela RECUPERADA, ela será obrigada a contratar os serviços (inclusive financeiros por instituições financeiras) ou adquirir os produtos dos Credores, desde que com prazos, preços e qualidades oferecidos pelos parceiros à Clientes que não estejam em estado de Recuperação Judicial. Com a celebração desta parceria, por mera adesão do CREDOR PARCEIRO, ele terá sua forma de pagamento modificada, nos seguintes termos:

Diminuição do valor do deságio de **75% (setenta e cinco por cento)**, para **70% (setenta por cento)**, na incidência de redução da dívida para pagamento a vista com carência de **36 (trinta e seis)** meses a contar da publicação da homologação da alteração do novo plano.

6- DO LEILÃO REVERSO

Com a implantação das melhorias, administrativas, comerciais e financeiras, sugeridas neste novo plano de negócios, poderá haver um incremento de caixa caso a empresa gere caixa superior ao valor do compromisso mensal, poderá realizar, a seu critério, leilões reversos de pagamentos, semestrais ou anuais, objetivando maior rapidez na liquidação de seu passivo.

Insta salientar, a critério do GRUPO ATTUALITÀ, na medida em que o excedente de caixa, a partir dos pagamentos, pode ser necessário para recomposição do capital de giro, para investimentos, bem por isto, **não há a obrigatoriedade dos leilões, mas sim a, possibilidade deles ocorrerem, ficando a cargo da ATTUALITÀ esta decisão.**

O LEILÃO REVERSO ocorrerá desde que haja prévia informação na RECUPERAÇÃO JUDICIAL (até sua extinção), bem ainda, após publicação e jornal de circulação no Estado de São Paulo, com prévio prazo de 15 (quinze) dias.

Desde já, expõe-se que o LEILÃO REVERSO será aberto a todos os credores da categoria, com um lance de deságio mínimo de 65% (sessenta e cinco) por cento do saldo existente na data, incluindo o desconto do bônus de inadimplência, atualizado até o final do mês anterior. Caso o valor apregoado seja inferior à soma dos saldos dos lances vencedores, a liquidação será feita de forma proporcional a todos os ganhadores. O Leilão poderá ocorrer, todo ano. Os arrematantes receberão o valor ofertado equivalente ao valor do seu crédito



original, sem correção, em troca de um deságio proporcional, mínimo, de 65% (sessenta e cinco) por cento do montante ofertado. Esses leilões serão promovidos caso haja recursos disponíveis em cada data proposta e os valores serão destinados proporcionalmente a cada categoria de credores.

Esta possibilidade respeita não somente o princípio da isonomia, como também dá ao credor a possibilidade de receber antecipadamente seus valores, desde que com um deságio, e, ainda, não altera a forma de pagamento daqueles que não quiserem participar, haja vista que será utilizado apenas o excedente, ou seja, trata-se de uma forma justa de antecipação de pagamentos.

7- DISPOSIÇÕES GERAIS QUANTO AO PAGAMENTO DOS CREDORES

Novação

Todos os Créditos são novados por este Plano, nos termos do art. 59 da Lei de Falências, e serão pagos na forma por ele estabelecida. Com a ocorrência da referida novação, todos os convenientes, índices financeiros, encargos, juros hipóteses de vencimento antecipado e multas que sejam incompatíveis com as condições deste Plano deixarão de ser aplicáveis.

Anuência dos Credores

Os Credores têm plena ciência de que os valores, prazos, termos e/ou condições de satisfação de seus Créditos são alterados por este Plano. Os Credores, no exercício de sua autonomia de vontade, declaram que concordam expressamente com as referidas alterações, nos termos previstos neste Plano, abrindo mão do recebimento de quaisquer valores adicionais da ATTUALITÀ ainda que previstos nos instrumentos e/ou decisões judiciais que deram origem aos seus respectivos Créditos.

Melhor interesse dos Credores

Os Credores estão convencidos que este Plano reflete condições econômicas e financeiras que lhes são favoráveis, tendo em vista que (i) o pagamento integral de alguns Créditos, nas condições originalmente contratadas, levaria necessariamente à insuficiência de valores para pagamento dos demais Créditos e (ii) a alteração dos valores, prazos, termos e/ou condições de



satisfação dos Créditos, nos termos do Plano, é a única forma possível de permitir que todos os Credores recebam algum valor, ainda que parcialmente.

Distribuições

As distribuições aos Credores serão feitas exclusivamente nos valores, prazos, forma e demais condições previstas no Plano para cada Classe de Credores.

Regras de Distribuição

Os Credores pertencentes a cada um dos grupos terão seus Créditos pagos de forma proporcional à participação do crédito em cada classe, a não ser que optem pelo DIP FINANCING.

Pagamento Máximo

Os Credores não receberão, em hipótese alguma, quaisquer valores nos termos deste Plano em desacordo com o quanto estabelecido para pagamento de seus respectivos Créditos.

Forma de Pagamento

Os valores devidos aos Credores nos termos deste Plano serão pagos por meio da transferência direta de recursos à conta bancária do respectivo credor, por meio de documento de ordem de crédito (DOC) ou de transferência eletrônica disponível (TED). O comprovante de depósito do valor em benefício do Credor servirá de prova da realização do pagamento.

Informação das Contas Bancárias

A ATTUALITÀ notificará seus Credores, com 30 (trinta) dias de antecedência da data do primeiro pagamento, para que esses informem, por meio de comunicação por escrito endereçada a empresa recuperanda, suas respectivas contas bancárias para a finalidade da realização de pagamentos. Os pagamentos que não forem realizados em razão de os Credores não terem informado suas contas bancárias não serão considerados como descumprimento do Plano. Não haverá a incidência de juros ou encargos moratórios se os pagamentos não tiverem sido realizados em razão de os Credores não terem informado tempestivamente suas contas bancárias.



Início dos Pagamentos

Os pagamentos dos Créditos somente terão início a partir da data da Homologação Judicial do Plano, bem como terão início a partir desta mesma data os períodos de carência estabelecidos neste Plano.

Data do Pagamento

Os pagamentos deverão ser realizados dentro do mês de seus respectivos vencimentos, contudo, não haverá dia específico, em virtude da elevada quantidade de credores, e da complexidade dos pagamentos.

Valores

Os valores considerados para o pagamento dos créditos são os constantes da Lista de Credores e de suas modificações subsequentes em decorrência das decisões judiciais proferidas em impugnações de crédito. Sobre esses valores não incidirão juros e nem correção monetária, ainda que previstos nos contratos que deram origem a tais Créditos, salvo previsão em contrário no Plano.

Créditos Ilíquidos

Todos os Créditos que sejam decorrentes de obrigações oriundas de contratos celebrados anteriormente à Data do Pedido, ou de atos praticados ou fatos ocorridos antes da Data do Pedido, ainda que não vencidos ou que sejam objeto de litígio, são abrangidos pelas cláusulas e condições deste Plano, nos termos do art. 49 da Lei de Falências.

Contingências

Na hipótese de haver eventuais contingências que possam levar à responsabilização da ATTUALITÀ, decorrentes de contratos sujeitos à recuperação judicial celebrados em momento anterior à Data do Pedido, ou de atos praticados ou fatos ocorridos antes da Data do Pedido, tais obrigações, ainda que não materializadas até a Homologação Judicial do Plano, serão abrangidas pelas cláusulas e condições deste Plano, nos termos do art. 49 da Lei de Falências.



Alocação dos Valores

As projeções de pagamento aqui previstas foram baseadas no valor dos Créditos constantes da Lista de Credores e na capacidade de geração de caixa da empresa. Dessa forma, qualquer diferença entre a Lista de Credores e o quadro-geral de credores finalmente homologado, inclusive por meio da alteração, inclusão ou reclassificação de Créditos, não poderá alterar o fluxo de pagamentos previsto neste Plano e nem o valor total a ser distribuído entre os Credores. Não haverá, em nenhuma hipótese, majoração do fluxo de pagamentos e nem do valor total a ser distribuído entre os Credores, aplicando-se as normas previstas nas cláusulas seguintes.

Novos Créditos

Na hipótese de serem reconhecidos, por decisão judicial, Créditos que não constam da Lista de Credores, tais Créditos novos serão pagos na forma prevista neste Plano, de acordo com as disposições aplicáveis para a classe em que tais Créditos foram classificados. Será, porém, alterado o percentual de pagamento dos Credores da mesma classe, de modo a comportar o pagamento do valor dos Créditos novos. Em qualquer hipótese, o valor total dos recursos destinados ao pagamento da classe de Credores não será alterado em razão da inclusão de um Crédito. O valor do Crédito reconhecido será considerado somente a partir da data em que a decisão judicial determinando sua inclusão passar a produzir efeitos. O Credor cujo crédito tiver sido reconhecido não terá direito a receber o valor das distribuições que tiverem sido eventualmente realizadas anteriormente a esse reconhecimento.

Créditos Majorados

Na hipótese de acréscimo ao valor dos Créditos constantes da Lista de Credores, os Créditos continuarão a ser pagos na forma prevista neste Plano, alterando-se, porém, o percentual de pagamento dos Credores da mesma classe para comportar o pagamento do valor do Crédito majorado. Em qualquer hipótese, o valor total dos recursos destinados ao pagamento da classe de Credores não será alterado em razão da majoração do valor do Crédito. O Credor cujo Crédito tiver sido majorado não terá direito a receber o valor das distribuições que tiverem sido eventualmente realizadas anteriormente a essa majoração.



Créditos Reclassificados

Na hipótese de reclassificação dos Créditos constantes da Lista de Credores, os Créditos serão pagos de acordo com as normas, previstas neste Plano, para pagamento da classe de Credores em que tais Créditos forem enquadrados. O Crédito reclassificado passará a ser considerado como tal a partir da data em que a decisão judicial reconhecendo a reclassificação passar a produzir efeitos. O Credor titular do Crédito reclassificado não fará jus a eventuais diferenças de pagamento relativas a distribuições que tiverem sido efetuadas em data anterior à sua reclassificação.

Compensação

A ATTUALITÀ poderá compensar, a seu critério, quaisquer Créditos com outros créditos, detidos por ela frente aos respectivos Credores Sujeitos ao Plano, quando tais créditos até o valor de referidos Créditos, ficando eventual saldo sujeito às disposições do presente Plano.

Créditos em Moeda Estrangeira

Os Credores em moeda estrangeira poderão optar pela conversão dos seus Créditos para a moeda corrente nacional ou pela manutenção dos seus Créditos em moeda estrangeira. Aqueles Credores que optarem por manter os seus créditos em moeda estrangeira, para o fim de determinação da taxa de câmbio aplicável, terão seus Créditos convertidos para a moeda corrente nacional de acordo com o PTAX 800, opção "Venda", divulgado pelo Banco Central do Brasil na véspera do dia do pagamento.

Quitação

Os pagamentos e distribuições realizadas na forma estabelecida neste Plano acarretarão a quitação plena, irrevogável e irretratável, de todos os Créditos de qualquer tipo e natureza contra a empresa ATTUALITÀ, inclusive juros, correção monetária, penalidades, multas e indenizações.

Com a ocorrência da quitação, os Credores serão considerados como tendo quitado, liberado e/ou renunciado a todos os Créditos, e não mais poderão reclamá-los, contra a ATTUALITÀ, os Controladores, suas controladas,



subsidiárias, afiliadas e coligadas e outras sociedades pertencentes ao mesmo grupo societário e econômico, e seus diretores, conselheiros, acionistas, sócios, agentes, funcionários, representantes, sucessores e cessionários, ressalvadas eventuais garantias por eles prestadas e com exceção daqueles que compareceram como coobrigados, conforme § 1º do art. 49 da Lei de Falências.

8- EFEITOS DO PLANO

Vinculação do Plano

As disposições do Plano vinculam a ATTUALITÀ e seus Credores, e os seus respectivos cessionários e sucessores, a partir da Homologação Judicial de sua alteração do Plano.

Modificação do Plano na Assembleia de Credores

Aditamentos, alterações ou modificações ao Plano podem ser propostas a qualquer tempo após a Homologação Judicial do Plano, vinculando a ATTUALITÀ e todos os Credores, desde que tais aditamentos, alterações ou modificações seja aprovado pela ATTUALITÀ e sejam submetidos à votação na Assembleia de Credores, e que seja atingido o quórum requerido pelo art. 45 e 58, caput ou §1º, da Lei de Falências.

Descumprimento do Plano

Na hipótese de ocorrência de qualquer evento de descumprimento deste Plano, e caso tal descumprimento não seja sanado no prazo de 5 (cinco) dias, a ATTUALITÀ deverá requerer ao Juízo da Recuperação, no prazo de até 30 (trinta) dias contados da notificação do descumprimento, a convocação de uma Assembleia de Credores para deliberar a respeito de eventual emenda, alteração ou modificação ao Plano que saneie ou supra tal descumprimento. Não haverá a decretação da falência da ATTUALITÀ antes da realização da referida Assembleia de Credores.

9- DISPOSIÇÕES GERAIS

Contratos Existentes

Na hipótese de conflito entre as disposições deste Plano e as obrigações da ATTUALITÀ previstas nos contratos celebrados com qualquer Credor anteriormente à Data do Pedido, o Plano prevalecerá.



Divisibilidade das Previsões do Plano

Na hipótese de qualquer termo ou disposição do Plano ser considerada inválida, nula ou ineficaz pelo Juízo da Recuperação, o restante dos termos e disposições do Plano devem permanecer válidos e eficazes, desde que as premissas que o embasaram sejam mantidas.

Encerramento da Recuperação Judicial

O processo de recuperação judicial será encerrado a qualquer tempo após a Homologação Judicial do Plano, a requerimento da ATTUALITÀ, desde que todas as obrigações do Plano que se vencerem até 2 (dois) anos após a Homologação do Plano sejam cumpridas.

Cessões de Créditos

Os Credores poderão ceder seus Créditos a outros Credores ou a terceiros, e a respectiva cessão produzirá efeitos a partir da notificação da ATTUALITÀ, nos termos do Código Civil, e na forma estabelecida neste Plano.

Sub-Rogações

Créditos relativos ao direito de regresso contra da ATTUALITÀ, e que sejam decorrentes do pagamento, a qualquer tempo, por terceiros, de créditos e/ou obrigações de qualquer natureza existentes, na Data do Pedido, contra a ATTUALITÀ, serão pagos nos termos estabelecidos neste Plano para os referidos Credores, desde que obtido o provimento judicial nos termos do § 6º do art. 10 da Lei de Falências.

Do trespasse

Em virtude da possibilidade de haver interesse de investidores na compra da marca ou do negócio, fica evidenciada a possibilidade da venda para a quitação dos débitos na forma pactuada neste plano, como meio a liquidação dos débitos por terceiro interessado na forma da legislação vigente.



Lei Aplicável

Os direitos, deveres e obrigações decorrentes deste Plano deverão ser regidos, interpretados e executados de acordo com as leis vigentes na República Federativa do Brasil.

Eleição de Foro

Todas as controvérsias ou disputas que surgirem ou estiverem relacionadas a este Plano serão resolvidas (i) pelo Juízo da Recuperação, até o encerramento do processo de recuperação judicial; e (ii) pelos juízos competentes, no Brasil ou no exterior, conforme estabelecido nos contratos originais firmados entre a ATTUALITÀ e os respectivos Credores, após o encerramento do processo de recuperação judicial.

O Plano é firmado pelos representantes legais devidamente constituídos da ATTUALITÀ.

10-CONCLUSÃO

O Plano de Recuperação Judicial como ora proposto atende cabalmente os princípios da Lei 11.101/2005, no sentido da tomada de medidas aptas à recuperação financeira, econômica e comercial da ATTUALITÀ.

O presente, cumpre a finalidade da lei de forma detalhada e minuciosa, sendo instruído com planilhas financeiras de fluxo de caixa, de probabilidade de pagamento aos credores, bem ainda, com laudo avaliatório rigorosamente formulado.

Saliente-se ainda que o plano de recuperação ora apresentado demonstra a viabilidade econômica da ATTUALITÀ através de diferentes projeções financeiras, que explicitam a cabal viabilidade financeira e econômica, desde que conferidos novos prazos e condições de pagamentos aos credores.

Desta forma, considerando que a recuperação financeira da ATTUALITÀ são medidas que trarão benefícios a sociedade como um todo, através da geração de empregos e riqueza ao País, somado ao fato de que as medidas financeiras, de marketing e de reestruturação interna, em conjunto com o



Gaddini Munhoz Advocacia Empresarial

parcelamento de débitos são condições que possibilitarão a efetiva retomada dos negócios, temos que, ao teor da Lei 11.101/2005 e de seus princípios norteadores, que prevê a possibilidade de concessões judiciais e de credores para a efetiva recuperação Judicial de Empresas, temos o presente plano como a cabal solução para a continuidade da empresa.

O Plano é firmado pelos representantes legais das recuperandas com assistência de Eduardo José de Moraes Barros, administrador, portador da carteira de identidade RG nº 11.612.664-4 e do CPF/MF nº. 054.490.468-04, formado em administração de empresas com pós graduação em administração financeira e economia empresarial, com escritório na Rua Dr. Guilherme Cristofel, 280 - apto. 61 – Santana – São Paulo/ SP – CEP: 02406-020, e-mail mamobarros@uol.com.br.

São Paulo, 19 de fevereiro de 2019.

EDUARDO JOSÉ DE MORAES BARROS

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO - ATUAL - HISTÓRICO - PROJETADO

Empresa - ATTUALITÁ

MOMENTO ATUAL - JANIEIRO/19		HISTÓRICO PRIMEIRO PLANO			PREVISÃO - ANO		
ANO - JANEIRO/2019		2016	2017	2018	2019	2020	2021
FATURAMENTO / VENDAS	55.763,00	583.294,00	401.529,00	398.237,00	669.156,00	769.529,40	884.958,81
						15%	15%
CLIENTES DIVERSOS	55.763,00	583.294,00	401.529,00	398.237,00	669.156,00	769.529,40	884.958,81
VARIAVEIS	4.628,33	48.413,40	33.326,91	33.053,67	55.539,95	63.870,94	73.451,58
IMPOSTOS							
DAS	3.513,07	36.747,52	25.296,33	25.088,93	42.156,83	48.480,35	55.752,41
SUB TOTAL	3.513,07	36.747,52	25.296,33	25.088,93	42.156,83	48.480,35	55.752,41
DESPESAS VARIÁVEIS VENDAS							
COMISSÕES A PAGAR	1.115,26	11.665,88	8.030,58	7.964,74	13.383,12	15.390,59	17.699,18
SUB TOTAL	1.115,26	11.665,88	8.030,58	7.964,74	13.383,12	15.390,59	17.699,18
CUSTO MATÉRIA PRIMA / INSUMOS	15.000,25	156.906,09	108.011,30	107.125,75	180.002,96	207.003,41	238.053,92
FORNECEDORES							
DIVERSOS	15.000,25	156.906,09	108.011,30	107.125,75	180.002,96	207.003,41	238.053,92

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	36.134,42	377.974,51	260.190,79	258.057,58	433.613,09	498.655,05	573.453,31
-------------------------------	------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------------

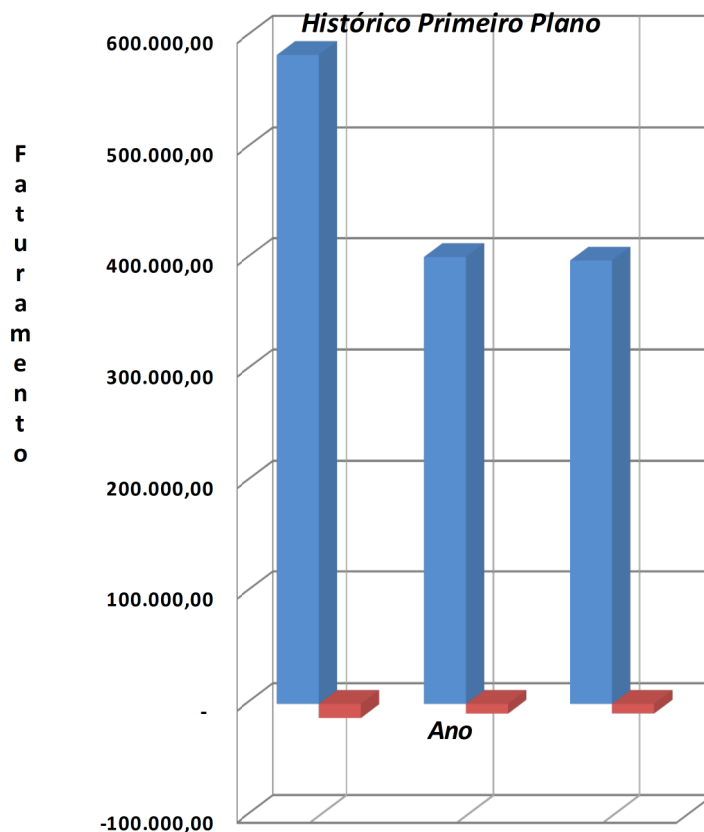
DESPESAS FIXAS / SEMI-FIXAS	25.939,00	352.111,00	249.128,27	252.799,94	311.268,00	357.958,20	411.651,93
PESSOAL							
SALARIOS A PAGAR	7.200,00	75.313,68	51.844,57	51.419,51	86.400,00	99.360,00	114.264,00
PREV. 13, FÉRIAS, RESCISÕES, FGTS, MULTA	-	-	-	-	-	-	-
FGTS	576,00	6.025,09	4.147,57	4.113,56	6.912,00	7.948,80	9.141,12
VALE TRANSPORTE	567,00	5.930,95	4.082,76	4.049,29	6.804,00	7.824,60	8.998,29
DESPESAS DIVERSAS	-	23.890,00	26.565,00	28.763,00	-	-	-
VALE REFEIÇÃO	1.320,00	13.807,51	9.504,84	9.426,91	15.840,00	18.216,00	20.948,40
SUB TOTAL	9.663,00	124.967,24	96.144,73	97.772,27	115.956,00	133.349,40	153.351,81
ADMINISTRATIVAS							
ALUGUEL	13.000,00	135.983,04	93.608,25	92.840,79	156.000,00	179.400,00	206.310,00
CONTABILIDADE	1.200,00	12.552,28	8.640,76	8.569,92	14.400,00	16.560,00	19.044,00
SABESP + AGUA+LUZ	976,00	10.209,19	7.027,82	6.970,20	11.712,00	13.468,80	15.489,12
DESPESAS DIVERSAS	-	56.893,00	35.786,00	38.791,00	-	-	-
INFORMÁTICA, INTERNET, FONE	1.100,00	11.506,26	7.920,70	7.855,76	13.200,00	15.180,00	17.457,00
SUB TOTAL	16.276,00	227.143,76	152.983,53	155.027,67	195.312,00	224.608,80	258.300,12

DESPESAS BANCÁRIAS / FINANCEIRAS	3.329,05	34.822,65	23.971,28	23.774,75	39.948,61	45.940,91	52.832,04
EXTRAT, COB, TAXAS, DESCONTOS	3.329,05	34.822,65	23.971,28	23.774,75	39.948,61	45.940,91	52.832,04

RESULTADO LÍQUIDO ANTES IR	6.866,37	(8.959,14)	(12.908,76)	(18.517,12)	82.396,47	94.755,95	108.969,34
	13.708,49						
EBTIDA	24,58						

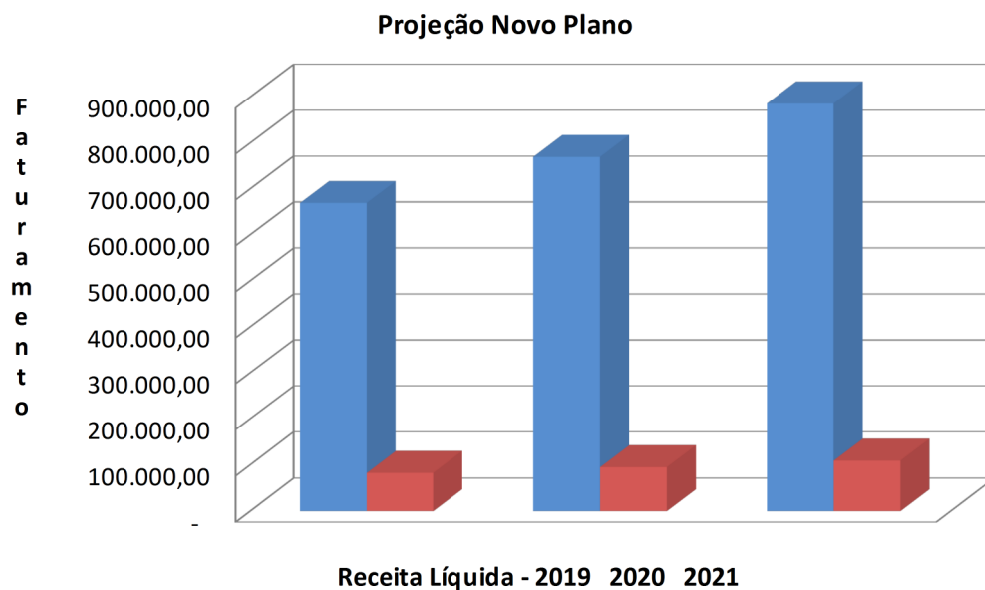
O gráfico abaixo nos mostra o "HISTÓRICO PRIMEIRO PLANO", anos 2016, 2017, 2018 do projeto inicial. O resultado em vermelho tornou-se negativo em relação ao faturamento porque ainda havia "despesas excessivas" a serem cortadas, bem como o momento econômico desfavorável que assolou o País.

2016	2017	2018
583.294,00	401.529,00	398.237,00
(12.552,28)	(8.640,76)	(8.569,92)



O gráfico abaixo nos mostra o "HISTÓRICO NOVO PLANO", este com números consistentes projetados para previsão de 03 (Três) anos, 2019, 2020, 2021 já com as despesas dimensionadas para o tamanho do Faturamento Atual.

2019	2020	2021
669.156,00	769.529,40	885.958,81
82.396,47	94.755,95	108.969,34



MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

Empresa : **ATTUALITÁ**

FATURAMENTO MÉDIO **55.763,00**

CUSTO VARIÁVEL

Produto	cmv	Pç.Venda	%Custo	Imposto	Comiss	D.Cml	Frete	Tot.CV	Cmv/cv	Qt.	Mg.Bruta	Faturado	Markup
				6,30	2,00	1,00	1,70	11,00					
COLAR EM TURQUEZA E PEROLA	57,00	364,80	15,63	22,98	7,30	3,65	6,20	97,13	267,67	12	3.212,06	4.377,60	6,4
COLARES NOSSA SENHORA OURO 18K	29,90	129,00	23,18	8,13	2,58	1,29	2,19	44,09	84,91	42	3.566,22	5.418,00	4,3
PULSEIRA DE PEDRAS	18,50	99,00	18,69	6,24	1,98	0,99	1,68	29,39	69,61	52	3.619,72	5.148,00	5,4
BRINCO DE RESINA	16,00	119,00	13,45	7,50	2,38	1,19	2,02	29,09	89,91	23	2.067,93	2.737,00	7,4
BRACELETE FLORES BANHO DE PRATA	59,00	229,00	25,76	14,43	4,58	2,29	3,89	84,19	144,81	11	1.592,91	2.519,00	3,9
BRINCOS EM RÓDIO E ZIRCÔNIA	89,00	235,00	37,87	14,81	4,70	2,35	4,00	114,85	120,15	13	1.561,95	3.055,00	2,6
COLAR DE CORAL	59,00	377,00	15,65	23,75	7,54	3,77	6,41	100,47	276,53	2	553,06	754,00	6,4
COLARES 2 EM 1	78,00	436,00	17,89	27,47	8,72	4,36	7,41	125,96	310,04	1	310,04	436,00	5,6
PULSEIRAS 2 EM 1	25,00	140,00	17,86	8,82	2,80	1,40	2,38	40,40	99,60	3	298,80	420,00	5,6
PULSEIRAS BUGS NO RUBI INDIANO	185,00	460,00	40,22	28,98	9,20	4,60	7,82	235,60	224,40	15	3.366,00	6.900,00	2,5
PULSEIRA DE PEROLAS EM BUGS	38,50	198,00	19,44	12,47	3,96	1,98	3,37	60,28	137,72	18	2.478,96	3.564,00	5,1
BRINCO FLOR EM MADREPÉROLA C CORA	59,00	239,00	24,69	15,06	4,78	2,39	4,06	85,29	153,71	14	2.151,94	3.346,00	4,1
COLARES EM ESPINÉLIO C PÉROLA	32,00	189,00	16,93	11,91	3,78	1,89	3,21	52,79	136,21	2	272,42	378,00	5,9
CHOKER E CORRENTES BANHO 18K	43,00	328,00	13,11	20,66	6,56	3,28	5,58	79,08	248,92	4	995,68	1.312,00	7,6
ANÉIS PRATA COM BANHO RÓDIO	89,00	199,00	44,72	12,54	3,98	1,99	3,38	110,89	88,11	21	1.850,31	4.179,00	2,2
COLAR PEROLA AGUA DOCE	46,00	298,00	15,44	18,77	5,96	2,98	5,07	78,78	219,22	13	2.849,86	3.874,00	6,5
PULSEIRAS PEROLA AGUA DOCE	31,00	198,00	15,66	12,47	3,96	1,98	3,37	52,78	145,22	16	2.323,52	3.168,00	6,4
COLARES DE LETRAS 18K EM RÓDIO	29,90	198,00	15,10	12,47	3,96	1,98	3,37	51,68	146,32	5	731,60	990,00	6,6
COLAR BOLAS EM AGHATA BRANCA	28,00	319,00	8,78	20,10	6,38	3,19	5,42	63,09	255,91	2	511,82	638,00	11,4
BRACELETE INFINITO	71,04	268,00	26,51	16,88	5,36	2,68	4,56	100,52	167,48	11	1.842,28	2.948,00	3,8

TOTAL DA RECEITA BRUTA **280 36.157,08 56.161,60**

MÉDIA PONDERADA **200,66**

DESPESAS FIXAS / SEMI-FIXAS	25.941,00	46,52
PESSOAL		
SALÁRIOS A PAGAR (3 Func.)	7.200,00	
PREV. 13, FÉRIAS, RESCISÕES, FGTS MULTA 3	-	
FGTS	576,00	
VALE TRANSPORTE	567,00	
VALE REFEIÇÃO	1.320,00	
SUB TOTAL	9.663,00	
ADMINISTRATIVAS		
ALUGUEL	13.000,00	
CONTABILIDADE	1.200,00	
SABESP + AGUA + LUZ	976,00	
INFORMÁTICA , INTERNET, FONE	1.102,00	
SUB TOTAL	16.278,00	

DESPESAS BANCÁRIAS / FINANCEIRAS	3.329,05	5,97
EXTRAT, COB, TAXAS ,DESCONTOS	3.329,05	5,97

RESULTADO LÍQUIDO ANTES IR	6.887,03	12,35
-----------------------------------	-----------------	--------------

RECEITAS ORIUNDAS DAS UPI(s)

Unidade de Produção Independente

Cliente : A

Ano : 2019

INVESTIMENTO INICAL	LOJA FÍSICA	R\$	QUIOSQUE	R\$
DESCRIÇÃO	LICENCIAMENTO	22.500,00	LICENCIAMENTO	12.500,00
PROJETO ARQUITETÔNICO	PRODUTOS	30.000,00	PRODUTOS	15.000,00
PRODUTOS	ROYALTES	8%	ROYALTES	8%
SISTEMA CONTROLE GERENCIAL				
ACOMPANHAMENTO JUNTO AOS FORNECEDORES				

RECEITA DE ROYATES - PREVISTO

Cliente : A

Exercício Apuração : 2019

Mês	JAN	%
-----	-----	---

FATURAMENTO / VENDAS	39.567,00	100,00
-----------------------------	------------------	---------------

CLIENTES DIVERSOS	39.567,00	
-------------------	-----------	--

VARIAVEIS	4.471,07	11,30
IMPOSTOS		

DAS	2.492,72	6,30
SUB TOTAL	2.492,72	

DESPESAS VARIAVEIS VENDAS		
COMISSÕES A PAGAR	1.978,35	5,00
SUB TOTAL	1.978,35	

CUSTO MATÉRIA PRIMA / INSUMOS	10.643,52	26,90
FORNECEDORES		
DIVERSOS	10.643,52	26,90

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	24.452,41
-------------------------------	------------------

DESPESAS FIXAS / SEMI-FIXAS	10.295,00	26,02
PESSOAL		
SALARIOS A PAGAR (2 Func.)	1.800,00	
PREV. 13, FÉRIAS, RESCISÕES, FGTS MULTA	1.350,00	
FGTS	432,00	
VALE TRANSPORTE	567,00	
VALE REFEIÇÃO	1.320,00	
SUB TOTAL	5.469,00	
ADMINISTRATIVAS		
ALUGUEL	4.000,00	
CONTABILIDADE	500,00	
SABESP + AGUA		
INFORMÁTICA , INTERNET, FONE	326,00	
SUB TOTAL	4.826,00	

DESPESAS BANCÁRIAS / FINANCEIRAS	2.362,15	5,97
EXTRAT, COB, TAXAS ...	2.362,15	5,97

DESPESAS COM ROYATES	3.165,36	-
ROYATES ATTUALITÁ	3.165,36	8,00

RESULTADO LÍQUIDO ANTES IR	8.629,90	21,81
-----------------------------------	-----------------	--------------

PROJEÇÃO DE RECEITA COM ROYALTES

<i>Ano 2019</i>			
LICENCIADOS			
TRIMESTRE	QT.	FATURAMENTO PREVISTO	ROYALTES
JAN / FEV / MAR	1	39.567,00	3.165,36
ABR / MAI / JUN	3	118.701,00	9.496,08
JUL / AGO / SET	3	118.701,00	9.496,08
OUT / NOV / DEZ	5	197.835,00	15.826,80

TOTAL ANO	12		37.984,32
------------------	-----------	--	------------------

<i>Ano 2020</i>			
TRIMESTRE	QT.	FATURAMENTO PREVISTO	ROYALTES
JAN / FEV / MAR	5	197.835,00	15.826,80
ABR / MAI / JUN	5	197.835,00	15.826,80
JUL / AGO / SET	5	197.835,00	15.826,80
OUT / NOV / DEZ	5	197.835,00	15.826,80

TOTAL ANO	20		63.307,20
------------------	-----------	--	------------------

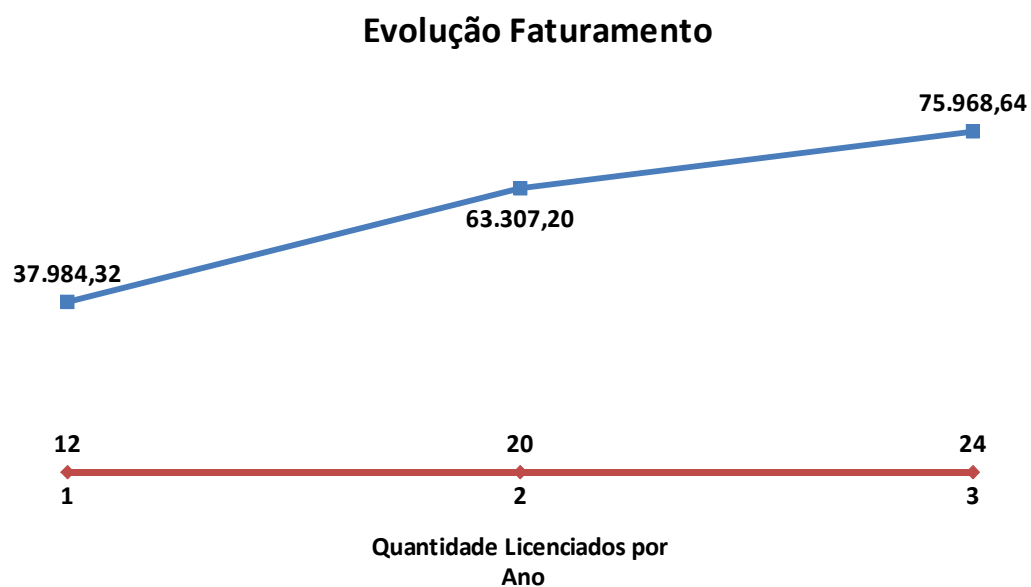
<i>Ano 2021</i>			
TRIMESTRE	QT.	FATURAMENTO PREVISTO	ROYALTES
JAN / FEV / MAR	6	237.402,00	18.992,16
ABR / MAI / JUN	6	237.402,00	18.992,16
JUL / AGO / SET	6	237.402,00	18.992,16
OUT / NOV / DEZ	6	237.402,00	18.992,16

TOTAL ANO	24		75.968,64
------------------	-----------	--	------------------

TOTAL 2019/2020/2021	56		177.260,16
--------------------------------	-----------	--	-------------------

Gráfico referente a Evolução de licenciamentos da marca para os anos de 2019, 2020, 2021.

37.984,32	12
63.307,20	20
75.968,64	24



PLANILHA EVOLUÇÃO INSTAGRAM

EMPRESA : Attualitá

Ano 2019

Meses	Seguidores			Preço Médio	Faturamento
	Qt.	Comprando-Qt.			
	1%	5%			
JAN	31.600	16		200,66	3.170,43
FEV	31.916	17		200,66	3.328,95
MAR	32.235	17		200,66	3.495,40
ABR	32.558	18		200,66	3.670,17
MAI	32.883	19		200,66	3.853,68
JUN	33.212	20		200,66	4.046,36
JUL	33.544	21		200,66	4.248,68
AGO	33.879	22		200,66	4.461,11
SET	34.218	23	0	200,66	4.684,17
OUT	34.560	25	0	200,66	4.918,37
NOV	34.906	26	0	200,66	5.164,29
DEZ	35.255	27	0	200,66	5.422,51

FATURAMENTO NO ANO DE 2019	251	0	50.464,10
-----------------------------------	-----	---	------------------

PLANILHA EVOLUÇÃO INSTAGRAM

EMPRESA : Attualitá

Ano 2020

Meses	Seguidores		Preço Médio	Faturamento
	Qt.	Comprando-Qt.		
	1%	7%		

JAN	35.255	27	200,66	5.417,82
FEV	35.608	29	200,66	5.797,07
MAR	35.964	31	200,66	6.202,86

ABR	36.323	33	200,66	6.637,06
MAI	36.686	35	200,66	7.101,66
JUN	37.053	38	200,66	7.598,77

JUL	37.424	41	200,66	8.130,69
AGO	37.798	43	200,66	8.699,83
SET	38.176	46	200,66	9.308,82

OUT	38.558	50	200,66	9.960,44
NOV	38.943	53	200,66	10.657,67
DEZ	39.333	57	200,66	11.403,71

FATURAMENTO NO ANO	483			96.916,41
---------------------------	------------	--	--	------------------

PLANILHA EVOLUÇÃO INSTAGRAM

EMPRESA : Attualitá

Ano 2021

Meses	Seguidores		Preço Médio	Faturamento
	Qt.	Comprando-Qt.		
	1%	7%		

JAN	39.333	57	200,66	11.437,62
FEV	39.726	61	200,66	12.238,25
MAR	40.124	65	200,66	13.094,93

ABR	40.525	70	200,66	14.011,58
MAI	40.930	75	200,66	14.992,39
JUN	41.339	80	200,66	16.041,85

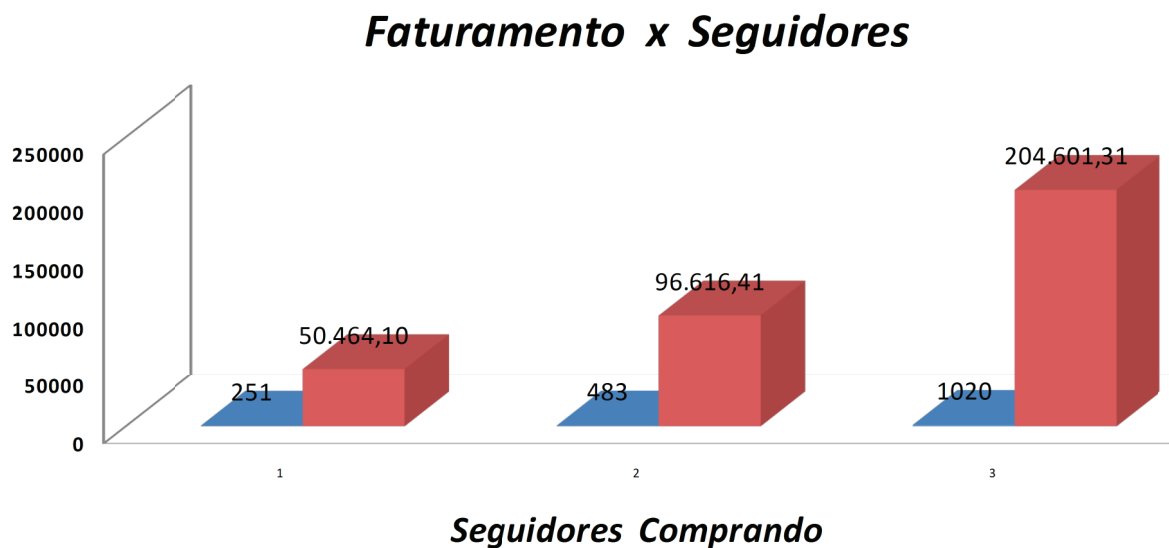
JUL	41.753	86	200,66	17.164,78
AGO	42.170	92	200,66	18.366,32
SET	42.592	98	200,66	19.651,96

OUT	43.018	105	200,66	21.027,60
NOV	43.448	112	200,66	22.499,53
DEZ	43.883	120	200,66	24.074,50

FATURAMENTO NO ANO	1020			204.601,31
---------------------------	-------------	--	--	-------------------

Gráfico de Evolução por quantidade de seguidores comprando os produtos da Actualitá, anos 2019, 2020, 2021.

251	50.464,10
483	96.616,41
1020	204.601,31



RECEITA - BLOGUEIROS (AS)

EMPRESA : Attualitá

2019

BLOGUEIRA LUCY FRANK	
	QT.
TOTAL GERAL	30.000

SEGUINDO	15.000
-----------------	---------------

SEGUIDORES	15.000
-------------------	---------------

PRIMEIRO TRIMESTRE

Meses		JAN			FEV			MAR	
MOMENTO PREVISTO	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS
TOTAL GERAL	30		6.019,80	38		7.524,75	47		9.405,94
<i>SEGUINDO COMPRANDO</i>	30	200,66	6.019,80	38	200,66	7.524,75	47	200,66	9.405,94

SEGUNDO TRIMESTRE

Meses		ABR			MAI			JUN	
MOMENTO PREVISTO	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS
TOTAL GERAL	59		11.757,42	73		14.696,78	92		18.370,97

SEGUINDO COMPRANDO	59	200,66	11.757,42	73	200,66	14.696,78	92	200,66	18.370,97
--------------------	----	--------	------------------	----	--------	------------------	----	--------	------------------

TERCEIRO TRIMESTRE

Meses	JUL			AGO			SET		
MOMENTO PREVISTO	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS
TOTAL GERAL	114		22.963,71	143		28.704,64	179		35.880,80
SEGUINDO COMPRANDO	114	200,66	22.963,71	143	200,66	28.704,64	179	200,66	35.880,80

QUARTO TRIMESTRE

Meses	OUT			NOV			DEZ		
MOMENTO PREVISTO	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS
TOTAL GERAL	224		44.851,01	279		56.063,76	349		70.079,70
SEGUINDO COMPRANDO	224	200,66	44.851,01	279	200,66	56.063,76	349	200,66	70.079,70

FATURAMENTO 2019	326.319,28
-------------------------	-------------------

FATURAMENTO 2020 - CRESCIMENTO - 30%	424.215,06
---------------------------------------------	-------------------

FATURAMENTO 2021 - CRESCIMENTO - 40%	593.901,08
---------------------------------------------	-------------------

RECEITA - BLOGUEIROS (AS)

EMPRESA : Attualitá

2019

BLOGUEIRA	
	QT.
TOTAL GERAL	30.000

SEGUINDO	15.000
-----------------	---------------

SEGUIDORES	15.000
-------------------	---------------

PRIMEIRO TRIMESTRE

Meses		JAN			FEV			MAR		
MOMENTO PREVISTO	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	
TOTAL GERAL	30		6.019,80	36		7.223,76	43		8.668,51	
<i>SEGUINDO COMPRANDO</i>	30	200,66	6.019,80	36	200,66	7.223,76	43	200,66	8.668,51	

SEGUNDO TRIMESTRE

Meses		ABR			MAI			JUN		
MOMENTO PREVISTO - CRESCIMEN	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	
TOTAL GERAL	52		10.402,21	62		12.482,66	75		14.979,19	

SEGUINDO COMPRANDO	52	200,66	10.402,21	62	200,66	12.482,66	75	200,66	14.979,19
--------------------	----	--------	------------------	----	--------	------------------	----	--------	------------------

TERCEIRO TRIMESTRE

Meses	JUL			AGO			SET		
MOMENTO PREVISTO	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS
TOTAL GERAL	90		17.975,03	107		21.570,03	129		25.884,04
SEGUINDO COMPRANDO	90	200,66	17.975,03	107	200,66	21.570,03	129	200,66	25.884,04

QUARTO TRIMESTRE

Meses	OUT			NOV			DEZ		
MOMENTO PREVISTO	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS
TOTAL GERAL	155		31.060,85	186		37.273,01	223		44.727,62
SEGUINDO COMPRANDO	155	200,66	31.060,85	186	200,66	37.273,01	223	200,66	44.727,62

FATURAMENTO 2020	238.266,71
-------------------------	-------------------

FATURAMENTO 2020 - CRESCIMENTO - 30%	309.746,72
---------------------------------------------	-------------------

FATURAMENTO 2021 - CRESCIMENTO - 40%	433.645,41
---------------------------------------------	-------------------

RECEITA - BLOGUEIROS (AS)

EMPRESA : Attualitá

2019

BLOGUEIRA	
	QT.
TOTAL GERAL	30.000

SEGUINDO	15.000
-----------------	---------------

SEGUIDORES	15.000
-------------------	---------------

PRIMEIRO TRIMESTRE

Meses		JAN			FEV			MAR		
MOMENTO PREVISTO	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	
TOTAL GERAL	30		6.019,80	35		6.922,77	40		7.961,19	
SEGUINDO COMPRANDO	30	200,66	6.019,80	35	200,66	6.922,77	40	200,66	7.961,19	

SEGUNDO TRIMESTRE

Meses		ABR			MAI			JUN		
MOMENTO PREVISTO - CRESCIMEN	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	
TOTAL GERAL	46		9.155,36	52		10.528,67	60		12.107,97	

SEGUINDO COMPRANDO	46	200,66	9.155,36	52	200,66	10.528,67	60	200,66	12.107,97
--------------------	----	--------	----------	----	--------	-----------	----	--------	-----------

TERCEIRO TRIMESTRE

Meses	JUL			AGO			SET		
MOMENTO PREVISTO	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS
TOTAL GERAL	69		13.924,16	80		16.012,79	92		18.414,71
SEGUINDO COMPRANDO	69	200,66	13.924,16	80	200,66	16.012,79	92	200,66	18.414,71

QUARTO TRIMESTRE

Meses	OUT			NOV			DEZ		
MOMENTO PREVISTO	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS	QT.	PÇ MÉDIO	VENDAS
TOTAL GERAL	106		21.176,91	121		24.353,45	140		28.006,47
SEGUINDO COMPRANDO	106	200,66	21.176,91	121	200,66	24.353,45	140	200,66	28.006,47

FATURAMENTO 2021	174.584,24
-------------------------	------------

FATURAMENTO 2020 - CRESCIMENTO - 30%	226.959,51
---------------------------------------------	------------

FATURAMENTO 2021 - CRESCIMENTO - 40%	317.743,31
---------------------------------------------	------------

QUADRO RESUMO DE BLOGUEIRAS

LUCY FRANK

Ano / Crescimento	2019	2020	2021
Seguindo Comprando - Qt.	349	499	832
Faturamento	326.319,28	424.215,06	593.901,08
SUB TOTAL		1.344.435,42	

MARIANA ALMEIDA

Ano	2019	2020	2021
Seguindo Comprando - Qt.	223	318	531
Faturamento	238.266,71	309.746,72	433.645,41
SUB TOTAL		981.658,83	

PATRICIA OLIVEIRA

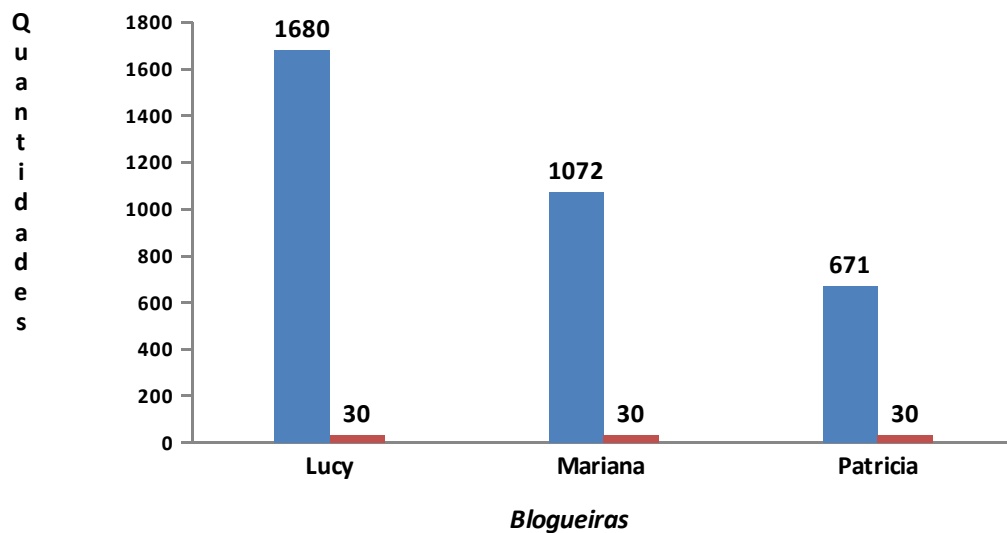
Ano	2019	2020	2021
Seguindo Comprando - Qt.	140	199	332
Faturamento	174.584,24	226.959,51	317.743,31
SUB TOTAL		719.287,06	

GERAL PARA 03 ANOS	3.045.381,31
--------------------	--------------

Este Gráfico represente a Evolução que o comércio eletrônico pode nos proporcionar. Alarmante a Progressão Geométrica encontrada neste seguimento. Segue então.

Lucy	1680	30
Mariana	1072	30
Patricia	671	30

Seguindo - Comprando



QUADRO RESUMO GERAL DO FATURAMENTO - Ano 2019 à 2021

Ano	Momento Atual	Receita de Royalties	Faturamento Inatagram	Faturamento Blogueiras			Total
				Lucy	Mariana	Patricia	
2019	82.396,47	37.984,32	50.464,10	326.319,28	238.266,71	174.584,24	910.015,12
2020	94.755,95	63.307,20	96.916,41	424.215,06	309.746,72	226.959,51	1.215.900,84
2021	108.969,34	75.968,64	204.601,31	593.901,08	433.645,41	317.743,31	1.734.829,09
SubTotal	286.121,76	177.260,16	351.981,82	1.344.435,42	981.658,83	719.287,06	
TOTAL GERAL	3.860.745,05						

Grafico -1

Mostramos como é possível mediante continuidade da "Empresa Attualitá", atingir a Receita e o Faturamento esperado.

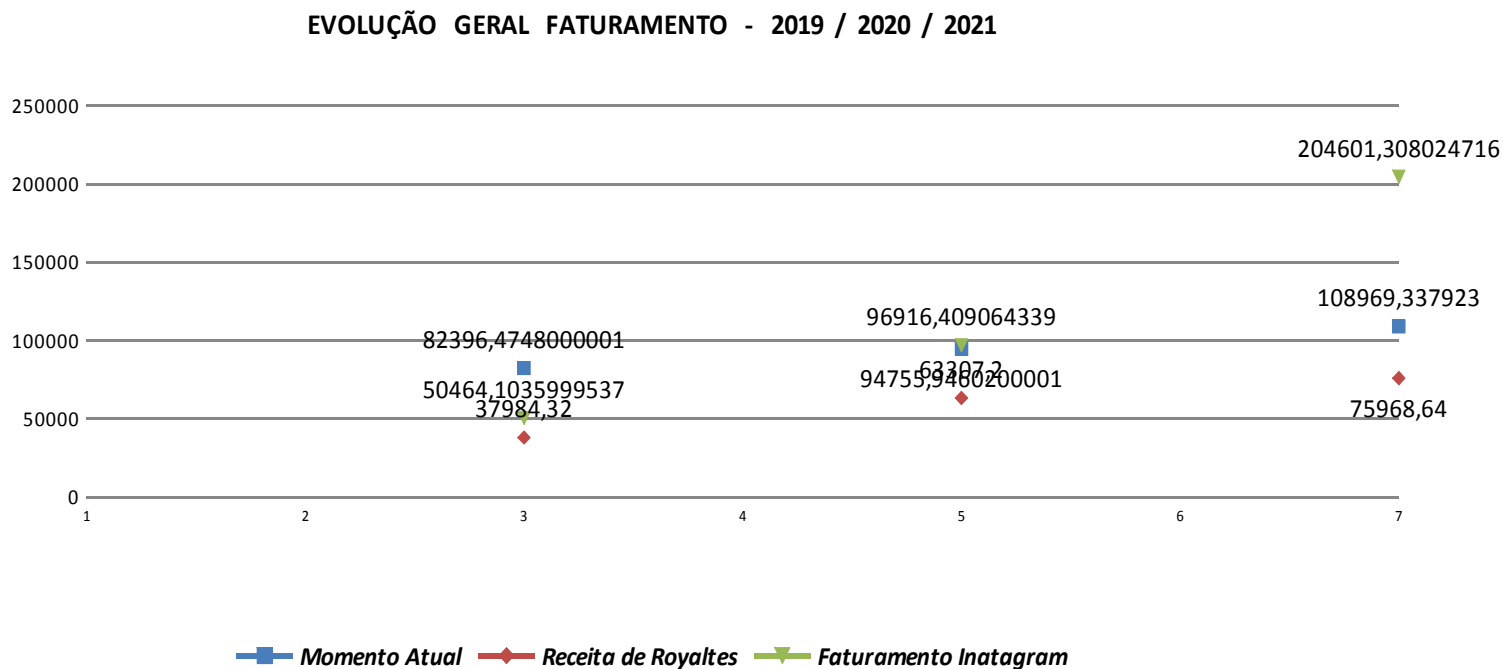


Grafico - 2

Propositalmente separamos este gráfico do acima, em virtude de demonstrarmos o quanto é geométrico e progressivo o trabalho realizado pelas "Blogueiras".

