

DOC.
02

Laudo de viabilidade econômico-financeiro - Grupo Orion

São Paulo / SP

Rua do Ródio, 350
Ed. Atrium, IX, Cj. 51
Vila Olímpia, CEP 04552-000

Curitiba / PR

Av. do Batel, 1647
Ed. Landmark, Batel, sala 804
Batel, CEP 80420-090

Florianópolis / SC

Rod. José Carlos Daux, 5500
Torre Jurerê A, sala 413
Saco Grande, CEP 88032-000



GRANDHILL

LAUDO TÉCNICO DE VIABILIDADE ECONÔMICA-FINANCEIRA

Grupo Orion

Orion Soluções em Iluminação S.A. & Pelehnsa Energia do Brasil Ltda

Curitiba, 05 de novembro de 2025.

Documento assinado digitalmente, conforme MP nº 2.200-2/2001, Lei nº 11.419/2006, resolução do Projudi, do TJPR/0E
Validação deste em <https://projudi.tjpr.jus.br/projudi/> - Identificador: PJDD5 TMYMD WRQLQ VML8U

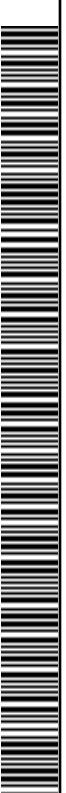
Sumário

| | |
|---|----|
| 1. SUMÁRIO EXECUTIVO | 4 |
| 2. QUALIFICAÇÃO E HABILITAÇÃO | 5 |
| 3. AVISO LEGAL | 6 |
| 4. CONTEXTO OPERACIONAL E ESTRATÉGICO DO GRUPO ORION | 7 |
| 4.1. Perfil Corporativo e Estrutura Societária..... | 7 |
| 4.2. Unidades de Negócio e Posicionamento de Mercado..... | 7 |
| 4.2.1. Unidades de Negócio Consolidadas..... | 8 |
| 4.2.2. Unidades de Negócio Emergentes (Vetores de Crescimento)..... | 8 |
| 4.3. Origem da Crise e Estrutura de Endividamento..... | 8 |
| 4.4. Proposta de Reestruturação dos Créditos Concursais | 9 |
| 4.4.1. Unidades de Negócio Consolidadas..... | 10 |
| 4.4.2. Pagamento dos Créditos com Garantia Real | 10 |
| 4.4.3. Pagamento dos Créditos Quirografários | 11 |
| 4.4.4. Pagamento dos Créditos ME e EPP | 11 |
| 4.4.5. Pagamento dos Credores Colaboradores | 11 |
| 5. ANÁLISE SETORIAL E PERSPECTIVAS DE MERCADO | 12 |
| 5.1. Mercado de Iluminação e Eficiência Energética | 12 |
| 5.2. Mercado de Licitações Públicas e Acervo Técnico..... | 12 |
| 5.3. Mercado de Instalações Elétricas e Construção Civil..... | 13 |
| 5.4. Vetores de Crescimento em Mercados Adjacentes | 13 |
| 6. FUNDAMENTOS DAS PROJEÇÕES FINANCEIRAS | 14 |
| 6.1. Análise do Desempenho Histórico e Premissas de Projeções | 14 |
| 6.2. Projeção de Receita (2025-2034) | 15 |
| 6.3. Projeção de Custos, Despesas e Investimento (CAPEX) | 15 |
| 7. ANÁLISE DE VIABILIDADE E CAPACIDADE E PAGAMENTO | 16 |
| 7.1. Demonstrações Financeiras Projetadas..... | 16 |
| 7.2. Fluxo de Caixa Operacional e Capacidade de Pagamento..... | 17 |
| 8. CONCLUSÃO | 18 |

GRANDHILL

Tabelas

| | |
|---|----|
| Tabela 1 – Endividamento Consolidado Estimado do Grupo Orion | 9 |
| Tabela 2 – Premissas das Projeções Financeiras (2025-2034)..... | 14 |
| Tabela 3 – Projeção de Receita Bruta Consolidada por Unidade de Negócio (R\$ Milhões).. | 15 |
| Tabela 4 – Demonstração de resultados do Exercício (DRE) Projetada – Consolidada (R\$ Milhões)..... | 16 |
| Tabela 5 – Demonstração de resultados do Exercício (DRE) Projetada – Consolidada (R\$ Milhões)..... | 17 |



1. SUMÁRIO EXECUTIVO

Este Laudo de Viabilidade Econômico-Financeira foi elaborado pela Grand Hill a pedido do Grupo Orion, composto pela ORION SOLUÇÕES EM ILUMINAÇÃO S.A. e sua controlada PELEHNSA ENERGIA DO BRASIL LTDA., doravante denominadas "Grupo" ou "Recuperandas". O objetivo deste documento é avaliar, com base em metodologia técnica e premissas fundamentadas, a capacidade operacional e financeira do Grupo de honrar suas obrigações e sustentar suas atividades em um horizonte de longo prazo, no contexto de seu processo de Recuperação Judicial.

A análise indica que o Grupo Orion, embora enfrente uma severa crise de liquidez, detém uma estrutura operacional robusta e um posicionamento estratégico alinhado a setores de alto crescimento da economia brasileira, notadamente eficiência energética, iluminação pública, geração de energia solar e mobilidade elétrica. A crise que motivou o pedido de Recuperação Judicial é de natureza eminentemente financeira, caracterizada por um descasamento de fluxo de caixa e um perfil de endividamento incompatível com a atual capacidade de pagamento, e não por uma falha fundamental em seu modelo de negócio ou em sua capacidade produtiva.

Diante da carência de demonstrações financeiras históricas detalhadas, este laudo desenvolveu projeções de receita, custos e fluxos de caixa com base em dados operacionais parciais, informações extraídas do processo judicial e uma rigorosa correlação com as tendências e benchmarks dos mercados de atuação do Grupo. As premissas adotadas são conservadoras e visam refletir um cenário realista de recuperação gradual.

As projeções financeiras para o período de 2025 a 2034 demonstram que o Grupo possui capacidade de gerar fluxo de caixa operacional positivo e suficiente para cumprir as obrigações previstas em um Plano de Recuperação Judicial, equacionar seu passivo tributário e não sujeito, e financiar os investimentos necessários para a retomada do crescimento sustentável.

Portanto, a conclusão deste laudo é que o Grupo Orion é economicamente viável. A reestruturação de seu passivo, por meio do processo de Recuperação Judicial, é a medida necessária para ajustar sua estrutura de capital à sua capacidade de geração de caixa, permitindo a preservação da empresa, sua função social e a maximização do valor para todos os stakeholders.

GRANDHILL

2. QUALIFICAÇÃO E HABILITAÇÃO

Grand Hill®¹, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob nº 48.942.796/0001-28, com sede na cidade de Curitiba, Estado do Paraná, na rua Desembargador Westphalen, n. 868, 7º andar, CEP: 80.230-100, é um escritório de consultoria, perícia e estudos técnicos na área econômico-financeira. Pautando sua atuação pela excelência, aplica a exclusiva metodologia Visão Perene® no desenvolvimento de soluções *tailor made* em reorganizações societárias, governança corporativa, disputas judiciais, estruturação de *funding* e complexos processos de mudança, tendo como premissa que a longevidade, em última instância, é o principal objetivo das organizações.

Técnicos Responsáveis:

Fábio Alexandre Siebert, Contador, inscrito no CRC SC-014499/O-4 TPR, pós-graduado em Contabilidade Gerencial e Auditoria (1995) pela FURB, especializado em Contabilidade Gerencial, Auditoria e Análises Econômico-Financeiras de Empresas, especializações nos Estados Unidos pela Baldwin Wallace University de Cleveland (OH) e Siena College de Albany (NY), e-mail fsiebert@grandhill.eu.

Marcello Chromiec Lauer, Administrador de Empresas inscrito no Conselho Regional de Administração do Paraná sob nº 9.917, no Cadastro de Auxiliares da Justiça do Tribunal de Justiça do Paraná - CPF nº 961.543.069-20 e Perito Judicial habilitado através de Certidão CRA/PR nº 009/2015, e-mail mlauer@grandhill.eu.



Empresa Signatária do Pacto Global da Organização das Nações Unidas



Anuário Quem é Quem em Finanças Estruturadas Uqbar
Principais instituições do mercado brasileiro de finanças estruturadas



Prêmio "The Best of The Best in Turnaround Management 2017" - revista britânica AI Magazine
Melhores Escritórios de reestruturação de empresas do Brasil



Metodologia exclusiva para consultoria em *Value Creation Strategy Solutions*



Certificação concedida a empresas reconhecidas como um excelente lugar para trabalhar

¹ © 2018 Grand Hill Consulting. Todos os direitos reservados.

GRANDHILL

3. AVISO LEGAL

Este Laudo de Viabilidade Econômico-Financeira é apresentado a pedido do Grupo Orion (ORION SOLUÇÕES EM ILUMINAÇÃO S.A. & PELEHNSA ENERGIA DO BRASIL LTDA.), para fins de instrução do seu processo de Recuperação Judicial. O objetivo é apurar, de forma técnica, independente e rastreável, a capacidade operacional e financeira do Grupo de honrar suas obrigações e sustentar suas atividades em um horizonte de longo prazo, no contexto de seu processo de reestruturação.

As conclusões ora apresentadas resultam da análise dos documentos disponibilizados até a data de emissão deste laudo, notadamente informações extraídas do processo judicial, dados operacionais parciais, benchmarks de mercado, observadas as Normas Brasileiras de Contabilidade aplicáveis (NBC PP 01 e NBC TP 01) e informações fornecidas pela Administração da Empresa. O escopo deste trabalho restringe-se à análise da viabilidade econômico-financeira e à projeção de fluxos de caixa para sustentar um plano de reestruturação.

Este laudo constitui uma avaliação da situação econômico-financeira das Recuperandas, mas não representa um parecer jurídico nem consultoria legal. Seu conteúdo destina-se exclusivamente a suporte técnico-contábil ao processo judicial em trâmite e deve ser interpretado em conjunto com os documentos que o fundamentam.

Declara-se, por fim, a inexistência de vínculos econômicos, societários ou pessoais entre os profissionais responsáveis por este trabalho e as partes envolvidas, preservando-se a imparcialidade, a independência técnica e o sigilo profissional em todas as etapas da elaboração.

Documento assinado digitalmente, conforme MP nº 2.200-2/2001, Lei nº 11.419/2006, resolução do Projudi, do TJPR/OE
Validação deste em <https://projudi.tjpr.jus.br/projudi/> - Identificador: PJD5 TMYMD WRQLQ VML8U

4. CONTEXTO OPERACIONAL E ESTRATÉGICO DO GRUPO ORION

4.1. Perfil Corporativo e Estrutura Societária

O Grupo Orion é formado por duas entidades juridicamente distintas, mas operacionalmente integradas, com sede no município de Pinhais, Estado do Paraná.

ORION SOLUÇÕES EM ILUMINAÇÃO S.A. ("Orion"), inscrita no CNPJ sob o nº 08.389.230/0001-04, foi fundada em 2006 e consolidou-se como uma liderança nacional na fabricação e design de luminárias de alta performance com tecnologia LED e sistemas inteligentes. A empresa possui um parque fabril com capacidade de produção de até 50 mil luminárias por mês, distribuído entre sua matriz no Paraná e uma filial em Pernambuco. Seu portfólio atende aos segmentos de iluminação pública, industrial, decorativa e projetos especiais.

PELEHNSA ENERGIA DO BRASIL LTDA. ("Pelehnsa"), inscrita no CNPJ sob o nº 22.790.500/0001-07, é uma empresa especializada na prestação de serviços de instalações elétricas de baixa, média e alta tensão. Conforme consta na petição inicial do processo de Recuperação Judicial, a Pelehnsa é uma sociedade limitada unipessoal, cuja única sócia é a Orion, caracterizando-a como sua subsidiária integral e controlada, nos termos do art. 243, § 2º, da Lei nº 6.404/76.

A estrutura de controle e a gestão compartilhada, evidenciada pela Sra. Lizmari do Pilar Pacheco atuando como Diretora Presidente da Orion e sócia-administradora da Pelehnsa, demonstram a existência de um grupo econômico de fato. A sinergia operacional é clara: a Orion atua como o braço industrial (fabricante) e a Pelehnsa como o braço de serviços (instaladora), formando uma cadeia de valor verticalizada. Esta integração justifica a consolidação processual no âmbito da Recuperação Judicial e a análise conjunta neste laudo, uma vez que a viabilidade de cada empresa é intrinsecamente dependente da outra. Uma crise de liquidez na Orion, por exemplo, comprometeria o fornecimento de produtos para a Pelehnsa, paralisando sua capacidade de executar contratos.

4.2. Unidades de Negócio e Posicionamento de Mercado

A estratégia do Grupo transcende a fabricação de produtos de iluminação, posicionando-se como um provedor de soluções integradas em eficiência energética. A análise da apresentação institucional da empresa revela uma estrutura de Unidades de Negócio (BUs) que combina operações consolidadas com vetores de crescimento em mercados emergentes.

4.2.1. Unidades de Negócio Consolidadas

- a) Orion Public:** Focada na modernização, instalação e manutenção de sistemas de iluminação pública, atuando junto a prefeituras e concessionárias, muitas vezes por meio de Parcerias Público-Privadas (PPPs).
- b) Orion LED:** Atende aos mercados industrial e esportivo com luminárias de alta performance, visando a redução de custos operacionais e de manutenção para clientes corporativos.
- c) Orion Service:** Operacionalizada pela Pelehnsa, esta unidade é responsável pela engenharia, instalação e manutenção de todos os projetos do Grupo, garantindo a execução e o suporte técnico.

4.2.2. Unidades de Negócio Emergentes (Vetores de Crescimento)

- a) Orion Solar:** Dedicada à geração de energia limpa através de usinas solares fotovoltaicas.
- b) Orion Charger:** Focada na infraestrutura de recarga para veículos elétricos (eletropostos).
- c) Orion Vertical Farm:** Voltada para soluções de agricultura urbana sustentável em ambiente controlado.

Este portfólio diversificado demonstra uma visão estratégica clara, que visa mitigar a dependência de um único segmento de mercado e capturar valor em setores de alta tecnologia e crescimento acelerado. A crise de liquidez pode ter sido agravada por investimentos iniciais nessas novas áreas, cujos retornos financeiros ocorrem em um prazo mais longo, pressionando o capital de giro de curto prazo.

4.3. Origem da Crise e Estrutura de Endividamento

A petição inicial do processo de Recuperação Judicial não detalha os fatores específicos que levaram à crise econômico-financeira. Contudo, a análise da estrutura de passivo da companhia, consolidada a partir de diversas fontes documentais, aponta para uma crise de liquidez, decorrente de alavancagem financeira elevada e perda de acesso a novas linhas de crédito. O endividamento total estimado do Grupo é substancial e está distribuído entre diversas classes de credores, conforme detalhado na tabela abaixo.

Tabela 1 – Endividamento Consolidado Estimado do Grupo Orion

| CATEGORIA DO PASSIVO | VALOR ESTIMADO (R\$) | FONTE DA INFORMAÇÃO |
|--|----------------------|---------------------|
| Créditos Sujeitos à RJ (Valor da Causa) | 39.782.767,08 | |
| Outras Contingências | | |
| Protestos | 5.395.747,41 | |
| Processos Judiciais Passivos (Estimativa)* | 10.025.600,11 | |
| Passivo Tributário | | |
| Dívida Fiscal Federal (ECAC) | 37.880,92 | |
| Impostos Federais (em aberto) | 531.816,80 | |
| Impostos Estaduais (em aberto) | 311.451,91 | |
| Total do Passivo Identificado | 56.085.264,23 | |

Nota: A estimativa para processos judiciais considera apenas os valores de causa em 1^a instância (Estadual Passivo: R\$ 9.311.060,24; Trabalhista Passivo: R\$ 714.539,87), por representarem o risco mais iminente. Os valores em 2^a instância, embora elevados, possuem menor probabilidade de execução imediata.

A composição do passivo evidencia uma forte dependência de capital de terceiros, incluindo instituições financeiras e FIDCs, e um volume significativo de contingências que pressionam o caixa. O plano de reestruturação deve, portanto, endereçar não apenas a dívida concursal, mas também prover recursos para a equalização dos passivos tributários e a negociação das demais contingências.

4.4. Proposta de 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.

4.4.1. Unidades de Negócio Consolidadas

Os Credores Trabalhistas receberão o pagamento dos Créditos Trabalhistas na forma como descrita abaixo, corrigido pela T.R. acrescida de 2% de juros ao ano.

- a) Pagamento integral dos créditos de R\$ 1,00 (um real) até R\$ 10.000,00 (dez mil reais), sem qualquer deságio.
- b) Pagamento com deságio de 20% (vinte por cento) de créditos de R\$ 10.001,00 (dez mil e um reais) até R\$ 20.000,00 (vinte mil reais).
- c) Pagamento com deságio de 30% (trinta por cento) de créditos de R\$ 20.001,00 (vinte mil e um reais) até R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais).
- d) Pagamento com deságio de 50% (cinquenta por cento) de créditos de R\$ 50.001,00 (cinquenta mil e um reais) até 150 (cento e cinquenta) salários-mínimos.

O valor remanescente dos Créditos Trabalhistas, ou seja, os saldos superiores a 150 (cento e cinquenta) salários-mínimos, serão pagos nas condições gerais dos credores pertencentes à Classe 03 (quirografária).

Nas ações trabalhistas nas quais tenham sido realizados Depósitos Judiciais, os pagamentos devidos poderão ser realizados mediante levantamento dos recursos existentes na conta judicial, até o limite do valor do respectivo Crédito Trabalhista. Na hipótese de o Depósito Judicial ser superior ao valor do respectivo Crédito Trabalhista, o valor excedente será levantado pela Recuperanda. O pagamento dos créditos trabalhistas atenderá ao previsto no art. 50, I e XV, da lei 11.101/2005, sendo pagos em até 12 meses da publicação da decisão homologatória da aprovação do plano. Os Créditos Trabalhistas que não tenham sido incluídos na Relação de Credores serão pagos a partir do momento em que se tornarem incontroversos.

4.4.2. Pagamento dos Créditos com Garantia Real

Atualmente, não se encontram relacionados quaisquer créditos com garantia real, mas, na eventualidade de algum crédito assim ser classificado, as condições de pagamento serão idênticas às dos credores quirografários.

4.4.3. Pagamento dos Créditos Quirografários

Os Credores Quirografários receberão o pagamento de seu respectivo Crédito Quirografário da seguinte forma:

- a. Correção Monetária:** TR + 2% (dois por cento) ao ano, incidente desde a Data de Homologação Judicial do Plano;
- b. Carência:** 24 (vinte e quatro) meses;
- c. Deságio:** incidirá sobre o eventual saldo deságio de 80% (oitenta por cento);
- d. Amortização:** o saldo será pago em 24 (vinte e quatro) parcelas semestrais e iguais, sendo a primeira delas devida após o término do período de carência.

4.4.4. Pagamento dos Créditos ME e EPP

Os Créditos de Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP) serão pagos da seguinte forma:

- a. Correção Monetária:** TR + 2% (dois por cento) ao ano, incidente desde a Data de Homologação Judicial do Plano;
- b. Carência:** 18 (dezoito) meses;
- c. Deságio:** incidirá sobre o eventual saldo deságio de 60% (sessenta por cento);
- d. Amortização:** o saldo será pago em 10 (dez) parcelas semestrais e iguais, sendo a primeira delas devida após o término do período de carência.

4.4.5. Pagamento dos Credores Colaboradores

Os Credores Colaboradores que mantiverem ou incrementarem o fornecimento de bens, serviços ou linhas de crédito poderão ter seu crédito quitado de forma integral, sem deságio, sob as seguintes condições:

- a) A cada novo fornecimento, 5% (cinco por cento) do valor será destinado à quitação do saldo devedor concursal.
- b) As operações se repetirão até que a dívida sujeita à recuperação judicial seja quitada integralmente.
- c) As condições de preço e prazo deverão estar em consonância com as praticadas pelo mercado. Pagamento com deságio de 50% (cinquenta por cento) de créditos de R\$ 50.001,00 (cinquenta mil e um reais) até 150 (cento e cinquenta) salários-mínimos.

5. ANÁLISE SETORIAL E PERSPECTIVAS DE MERCADO

A viabilidade do Grupo Orion está diretamente correlacionada ao desempenho e às perspectivas de seus mercados de atuação. A análise setorial indica que a empresa está posicionada em segmentos com fundamentos sólidos e tendências de crescimento robustas para os próximos anos.

5.1. Mercado de Iluminação e Eficiência Energética

O mercado principal da Orion, a iluminação LED, apresenta um cenário positivo. Projeções de mercado indicam uma taxa de crescimento anual composta (CAGR) de 7% para o setor no Brasil entre 2025 e 2030, com a receita podendo alcançar US\$ 2,08 bilhões ao final do período. A Associação Brasileira da Indústria de Iluminação (ABILUX) projeta um crescimento de 5% para 2025.

O segmento de iluminação pública, onde a Orion Public atua, é particularmente promissor. O modelo de Parcerias Público-Privadas (PPPs) está impulsionando a modernização da infraestrutura em centenas de municípios, com um volume de contratos que ultrapassa R\$ 32 bilhões. A substituição de tecnologias obsoletas por LED, principal produto da Orion, pode gerar uma economia de energia superior a 50%, o que torna os projetos atrativos para o setor público.

No setor industrial, atendido pela Orion LED, a busca por eficiência energética é uma tendência consolidada, impulsionada pela necessidade de redução de custos operacionais e pelo cumprimento de metas de sustentabilidade (ESG). A Orion está, portanto, alinhada a uma demanda estrutural por modernização e eficiência.

5.2. Mercado de Licitações Públicas e Acervo Técnico

Uma fonte de receita fundamental para o Grupo Orion é a participação em licitações públicas para modernização de parques de iluminação. O Brasil possui um mercado estimado em mais de 18 milhões de pontos de luz, majoritariamente equipados com tecnologias de baixa eficiência. O volume de contratos de Parcerias Público-Privadas (PPPs) para este setor já ultrapassa R\$ 32 bilhões, com 146 concessões atendendo 173 municípios. Apenas em 2025, já ocorreram 13 leilões no segmento.

A participação em certames públicos, regida pela Lei nº 14.133/2021, exige que as empresas comprovem sua qualificação técnica. Esta comprovação é dividida em capacidade técnico-profissional e técnico-operacional. Um elemento central para essa comprovação é o Acervo Técnico do profissional responsável, um conjunto de atividades registradas no Conselho Regional de Engenharia e Agronomia (CREA) por meio de Anotações de Responsabilidade Técnica (ARTs). A capacidade técnica de uma empresa é representada pelo conjunto dos acervos de seus profissionais.

A experiência comprovada da Orion, com projetos executados em mais de 150 municípios, confere à empresa um robusto acervo técnico. Este histórico qualifica o Grupo a competir de forma vantajosa no crescente mercado de licitações e PPPs, representando um vetor de crescimento de faturamento consistente e fundamentado para os próximos anos.

5.3. Mercado de Instalações Elétricas e Construção Civil

A Pelehnsa, como prestadora de serviços de instalações elétricas, está inserida em um mercado cuja demanda é derivada da expansão do setor elétrico e da construção civil. O mercado de energia no Brasil tem uma projeção de crescimento de 7,06% (CAGR) até 2029, impulsionado pela crescente demanda por fontes de energia limpa.

A sinergia entre as empresas do Grupo cria um ciclo de crescimento interno. O avanço das unidades de negócio Orion Solar e Orion Charger gera demanda direta por serviços de engenharia e instalação, que são executados pela Pelehnsa (operando como Orion Service). Cada projeto de usina solar ou eletroposto vendido pela Orion se converte em um contrato de serviço para a Pelehnsa, validando a estratégia de integração vertical e proporcionando uma fonte de receita adicional e fundamentada para as projeções.

5.4. Vetores de Crescimento em Mercados Adjacentes

A estratégia de diversificação da Orion para mercados adjacentes é um pilar fundamental para sua viabilidade de longo prazo.

- a) Energia Solar:** O Brasil se consolidou como uma potência global em energia solar, ocupando a 6ª posição no ranking mundial em 2024 e com projeções de se tornar o 5º até 2032. Em 2025, espera-se a adição de 13,2 GW de capacidade, atraindo mais de R\$ 39,4 bilhões em novos investimentos. A Orion Solar está posicionada para capturar uma fração deste mercado exponencial.
- b) Mobilidade Elétrica:** O mercado de veículos elétricos no Brasil está em franca expansão, com crescimento de vendas superior a 50% em 2025 e uma frota que já ultrapassa 500 mil unidades. A infraestrutura de recarga, no entanto, ainda é um gargalo, representando uma oportunidade de mercado significativa para a Orion Charger.

A incursão nestes setores demonstra que a viabilidade do Grupo não depende apenas da recuperação de seu negócio tradicional. A reestruturação financeira permitirá à empresa capitalizar sobre estas oportunidades, transformando-a em uma organização de maior valor e potencial de crescimento no futuro.

6. FUNDAMENTOS DAS PROJEÇÕES FINANCEIRAS

A elaboração das projeções financeiras para o Grupo Orion baseou-se em uma metodologia que combina a análise de dados operacionais disponíveis com premissas conservadoras e benchmarks de mercado, visando garantir a credibilidade e o realismo dos cenários apresentados.

6.1. Análise do Desempenho Histórico e Premissas de Projeções

Como ponto de partida, foi utilizado o faturamento projetado para o ano de 2024, extraído dos arquivos de simulação financeira fornecidos pela empresa. Estes dados indicam uma receita bruta anual de R\$ 42,6 milhões, refletindo o desempenho operacional durante o período de crise de liquidez. Este valor foi adotado como a base de receita para o Ano 0 das projeções. As premissas macroeconômicas, operacionais e de investimento que norteiam o modelo financeiro estão detalhadas na tabela a seguir.

Tabela 2 – Premissas das Projeções Financeiras (2025-2034)

| CATEGORIA | PREMISSE | VALOR PERCENTUAL | JUSTIFICATIVA/FONTE |
|---------------------------------------|---|--|--|
| Premissas Macroeconômicas | Inflação (IPCA) | 3,5% a.a. | Meta do Banco Central do Brasil |
| | Crescimento do PIB | 2,0% a.a. | Projeções de mercado |
| Premissas de Receita | Crescimento - Iluminação (Pública/Industrial) | 5% (Ano 1-2), 8% (Ano 3+) | Recuperação e captura de contratos no mercado de licitações |
| | Crescimento - Serviços (Pelehnsa) | 3% (Ano 1-2), 7% (Ano 3+) | Recuperação e crescimento alinhado ao setor de energia ¹² |
| | Receita - Orion Solar & Charger | Rampa de crescimento a partir do Ano 2 | Entrada gradual em mercados emergentes. |
| Premissas de Custos e Despesas | Custo dos Produtos Vendidos (CMV) | 69,5% da Receita Bruta | Média histórica observada nos dados de 2024 ¹ |
| | Despesas Gerais e Administrativas (SG&A) | 10,6% da Receita Bruta | Média histórica observada nos dados de 2024 |
| Premissas de Investimento | Investimento em Ativo Fixo (CAPEX) | 4% da Receita Bruta | Benchmark para indústria de manufatura e tecnologia, necessário para sustentar a expansão para novas BUs |

6.2. Projeção de Receita (2025-2034)

A receita consolidada do Grupo foi projetada de forma segmentada, refletindo as diferentes dinâmicas de cada unidade de negócio. Para as operações consolidadas de iluminação, foi adotado um crescimento conservador nos dois primeiros anos, representando um período de estabilização pós-RJ, seguido por um crescimento alinhado à média do setor. Para as novas unidades de negócio (Solar e Charger), foi modelada uma curva de entrada gradual, com receitas mais expressivas a partir do terceiro ano, refletindo o tempo de maturação desses investimentos. A receita da Pelehnsa foi projetada com base na renegociação de contratos existentes e na captura de novos serviços gerados pelas outras BUs do Grupo.

Tabela 3 – Projeção de Receita Bruta Consolidada por Unidade de Negócio (R\$ Milhões)

| UNIDADE DE NEGÓCIO | ANO 1 (2025) | ANO 2 (2026) | ANO 3 (2027) | ANO 4 (2028) | ANO 5 (2029) | ANO 6 (2030) | ANO 7 (2031) | ANO 8 (2032) | ANO 9 (2033) | ANO 10 (2034) |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| Orion - Iluminação (Pública/Industrial) | 31,5 | 33,1 | 35,7 | 38,6 | 41,7 | 45,0 | 48,6 | 52,5 | 56,7 | 61,2 |
| Pelehnsa Serviços | 20,6 | 21,2 | 22,7 | 24,3 | 26,0 | 27,8 | 29,8 | 31,9 | 34,1 | 36,5 |
| Orion Solar & Charger | 2,0 | 5,0 | 8,0 | 10,7 | 14,3 | 16,7 | 19,6 | 22,9 | 26,8 | 31,5 |
| Receita Bruta Total | 54,1 | 59,3 | 66,4 | 73,6 | 82,0 | 89,5 | 98,0 | 107,3 | 117,6 | 129,2 |

6.3. Projeção de Custos, Despesas e Investimento (CAPEX)

Os custos e despesas foram projetados aplicando-se os percentuais históricos sobre a receita projetada, conforme definido na Tabela 2. Esta abordagem assume que a empresa manterá sua estrutura de custos relativamente estável em relação às vendas. O investimento em ativos fixos (CAPEX) foi estimado em 4% da receita bruta anual. Este nível de investimento é considerado necessário para a manutenção do parque fabril, a modernização tecnológica e, crucialmente, para financiar a expansão para as novas unidades de negócio de capital intensivo, como Solar e Charger. A ausência de um provisionamento adequado de CAPEX comprometeria a capacidade de crescimento e a viabilidade do plano de longo prazo.

7. ANÁLISE DE VIABILIDADE E CAPACIDADE E PAGAMENTO

A convergência das projeções de receita, custos e investimentos resulta nas demonstrações financeiras projetadas, que permitem avaliar a lucratividade e, fundamentalmente, a capacidade de geração de caixa do Grupo para o cumprimento de suas obrigações.

7.1. Demonstrações Financeiras Projetadas

A Demonstração de Resultados do Exercício (DRE) projetada indica uma trajetória de recuperação da lucratividade. Espera-se que o EBITDA (Lucro Antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização), um indicador da geração de caixa operacional, se torne positivo já no primeiro ano do plano e apresente crescimento consistente ao longo do horizonte de projeção, impulsionado pela expansão da receita e pela manutenção das margens operacionais.

Tabela 4 – Demonstração de resultados do Exercício (DRE) Projetada – Consolidada (R\$ Milhões)

| RUBRICA | ANO 1 (2025) | ANO 2 (2026) | ANO 3 (2027) | ANO 4 (2028) | ANO 5 (2029) | ANO 6 (2030) | ANO 7 (2031) | ANO 8 (2032) | ANO 9 (2033) | ANO 10 (2034) |
|----------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| Receita Bruta | 54,1 | 59,3 | 66,4 | 73,6 | 82,0 | 89,5 | 98,0 | 107,3 | 117,6 | 129,2 |
| (-) Impostos sobre Vendas | (8,1) | (8,9) | (10,0) | (11,0) | (12,3) | (13,4) | (14,7) | (16,1) | (17,6) | (19,4) |
| Receita Líquida | 46,0 | 50,4 | 56,4 | 62,6 | 69,7 | 76,1 | 83,3 | 91,2 | 100,0 | 109,8 |
| (-) Custos (CMV) | (37,6) | (41,2) | (46,2) | (51,2) | (57,0) | (62,2) | (68,1) | (74,6) | (81,7) | (89,8) |
| Lucro Bruto | 8,4 | 9,2 | 10,2 | 11,4 | 12,7 | 13,9 | 15,2 | 16,6 | 18,3 | 20,0 |
| (-) Despesas Operacionais (SG&A) | (5,7) | (6,3) | (7,0) | (7,8) | (8,7) | (9,5) | (10,4) | (11,4) | (12,5) | (13,7) |
| EBITDA | 2,7 | 2,9 | 3,2 | 3,6 | 4,0 | 4,4 | 4,8 | 5,2 | 5,8 | 6,3 |
| (-) Depreciação e Amortização | (1,2) | (1,4) | (1,5) | (1,7) | (1,9) | (2,1) | (2,3) | (2,6) | (2,8) | (3,0) |
| EBIT (Lucro Operacional) | 1,5 | 1,5 | 1,7 | 1,9 | 2,1 | 2,3 | 2,5 | 2,6 | 3,0 | 3,3 |
| (-) Despesas Financeiras (RJ) | (1,0) | (0,9) | (0,8) | (0,7) | (0,6) | (0,5) | (0,4) | (0,3) | (0,2) | (0,1) |
| Lucro Antes dos Impostos | 0,5 | 0,6 | 0,9 | 1,2 | 1,5 | 1,8 | 2,1 | 2,3 | 2,8 | 3,2 |
| (-) Impostos (IR/CSLL) | (0,2) | (0,2) | (0,3) | (0,4) | (0,5) | (0,6) | (0,7) | (0,8) | (0,9) | (1,1) |
| Lucro Líquido | 0,3 | 0,4 | 0,6 | 0,8 | 1,0 | 1,2 | 1,4 | 1,5 | 1,9 | 2,1 |

7.2. Fluxo de Caixa Operacional e Capacidade de Pagamento

A análise do fluxo de caixa é o elemento central para determinar a viabilidade financeira do Grupo. O Fluxo de Caixa Operacional (FCO) projetado é positivo em todos os anos do plano. Após a dedução dos investimentos (CAPEX), o Fluxo de Caixa Livre (FCL) remanescente é confrontado com as saídas de caixa para pagamento das obrigações da Recuperação Judicial, do passivo tributário e de outras contingências.

A simulação demonstra que o FCL gerado é suficiente para cobrir o serviço da dívida reestruturada, com o saldo de caixa acumulado permanecendo positivo e crescente ao longo de todo o período, indicando a sustentabilidade financeira do plano de reestruturação.

Tabela 5 – Demonstração de resultados do Exercício (DRE) Projetada – Consolidada (R\$ Milhões)

| RUBRICA | ANO 1 (2025) | ANO 2 (2026) | ANO 3 (2027) | ANO 4 (2028) | ANO 5 (2029) | ANO 6 (2030) | ANO 7 (2031) | ANO 8 (2032) | ANO 9 (2033) | ANO 10 (2034) |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| EBITDA | 2,7 | 2,9 | 3,2 | 3,6 | 4,0 | 4,4 | 4,8 | 5,2 | 5,8 | 6,3 |
| (-) Impostos sobre o Lucro | (0,2) | (0,2) | (0,3) | (0,4) | (0,5) | (0,6) | (0,7) | (0,8) | (0,9) | (1,1) |
| (+) Depreciação e Amortização | 1,2 | 1,4 | 1,5 | 1,7 | 1,9 | 2,1 | 2,3 | 2,6 | 2,8 | 3,0 |
| (+/-) Variação Capital de Giro | (0,5) | (0,3) | (0,4) | (0,4) | (0,5) | (0,4) | (0,5) | (0,5) | (0,6) | (0,7) |
| (=) Fluxo de Caixa Operacional (FCO) | 3,2 | 3,8 | 4,0 | 4,5 | 4,9 | 5,5 | 5,9 | 6,5 | 7,1 | 7,5 |
| (-) Investimentos (CAPEX) | (2,2) | (2,4) | (2,7) | (2,9) | (3,3) | (3,6) | (3,9) | (4,3) | (4,7) | (5,2) |
| (=) Fluxo de Caixa Livre (FCL) | 1,0 | 1,4 | 1,3 | 1,6 | 1,6 | 1,9 | 2,0 | 2,2 | 2,4 | 2,3 |
| Serviço da Dívida Total | | | | | | | | | | |
| (-) Pagamento Dívida RJ | (0,5) | (0,0) | (0,8) | (0,8) | (0,8) | (0,8) | (0,8) | (0,8) | (0,8) | (0,8) |
| (-) Pagamento Passivo Tributário/Outros | (0,5) | (0,5) | (0,5) | (0,5) | (0,5) | (0,5) | (0,5) | (0,5) | (0,5) | (0,5) |
| (=) Saldo de Caixa do Período | 0,0 | 0,9 | 0,0 | 0,3 | 0,3 | 0,6 | 0,7 | 0,9 | 1,1 | 1,0 |
| Saldo de Caixa Acumulado | 0,0 | 0,9 | 0,9 | 1,2 | 1,5 | 2,1 | 2,8 | 3,7 | 4,8 | 5,8 |
| Índice de Cobertura da Dívida (FCO/Dívida) | 3,20x | 7,60x | 3,08x | 3,46x | 3,77x | 4,23x | 4,54x | 5,00x | 5,46x | 5,77x |

O Índice de Cobertura da Dívida, que se mantém consistentemente acima de 3,0x a partir do Ano 3, evidencia uma folga financeira robusta, conferindo alta credibilidade à capacidade do Grupo de cumprir suas obrigações reestruturadas.

GRANDHILL

8. CONCLUSÃO

Com base nos exames realizados, na análise setorial e nas projeções financeiras desenvolvidas, este laudo conclui que o Grupo Orion, formado pela **ORION SOLUÇÕES EM ILUMINAÇÃO S.A.** e **PELEHNSA ENERGIA DO BRASIL LTDA.**, possui plena viabilidade econômico-financeira para superar sua atual situação de crise e sustentar suas operações de forma perene.

As projeções demonstram, com base nas informações e documentos disponibilizados, a capacidade de geração de fluxo de caixa operacional suficiente para o cumprimento integral das obrigações a serem novadas no Plano de Recuperação Judicial, bem como para a equalização dos passivos não sujeitos e tributários.

A estratégia de diversificação para mercados de alto crescimento, como energia solar e mobilidade elétrica, aliada à solidez de seu negócio principal de iluminação e eficiência energética, confere ao Grupo um potencial de crescimento e valorização significativo no longo prazo.

A reestruturação do passivo por meio da Recuperação Judicial é, portanto, a medida adequada e necessária para realinhar a estrutura de capital da companhia à sua capacidade operacional, viabilizando a continuidade de suas atividades, a manutenção de empregos e a preservação de sua importante função social e econômica.

Sendo o que tínhamos para o momento.

Atenciosamente,

Documento assinado digitalmente
gov.br FABIO ALEXANDRE SIEBERT
Data: 03/11/2025 18:29:14-0300
Verifique em <https://validar.itd.gov.br>

GRAND HILL CONSULTORIA

Fábio Alexandre Siebert
Contador, CRC SC-014499/O-4 TPR