

493
1

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

NUTRISANI COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA.



UNIDADE:

Nutrisani Comércio e Representações Ltda.

Pará de Minas - MG

CNPJ. 10.618.576/0001-70

**PARÁ DE MINAS – MG
JANEIRO/2018**

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	5
1 A EMPRESA.....	6
1.1 Instalações	6
1.2 Constituição da equipe	7
1.3 Área geográfica de atuação	7
1.4 Formas de atuação	7
1.4.1 Comércio e Distribuição	8
1.4.2 Representação	8
1.5 Principais empresas parceiras.....	9
1.6 Vantagens competitivas	9
2 RECUPERAÇÃO JUDICIAL	10
2.1 Origem do endividamento	10
2.2 Busca de apoio financeiro	11
2.3 Baixo desempenho do mercado a partir de 2015.....	13
2.4 Agravamento da situação financeira da empresa	16
2.5 A decisão pela Recuperação Judicial	19
3 CENÁRIO ATUAL DO MERCADO	21
4 PERSPECTIVAS PARA A EMPRESA.....	23
4.1 Cenário microeconômico	23
4.2 Projeção de Fluxo de Caixa	24
5 PAGAMENTO DOS CREDORES.....	27
5.1 Classificação de credores.....	27
5.2 Possibilidade e plano de pagamento	29
5.3 Amortização antecipada de parte da dívida	31
5.4 Exclusão das Restrições cadastrais	32
6 CONDICIONANTES ADICIONAIS	34
7 CONCLUSÃO	38
ANEXOS I – Fluxo de Caixa da empresa 2018- 2032	39

Definições:

Com o intuito de proporcionar um melhor entendimento do presente Plano de Recuperação Judicial, a seguir são apresentadas as principais definições dos termos utilizados no mesmo:

AGC: significa Assembléia Geral de Credores.

Credores: todos aqueles que possuem direitos sobre a recuperanda, cujos valores estão inseridos no presente Plano de Recuperação Judicial e se encontram subdivididos em quatro categorias: Credores Classe I, Credores Classe II, Credores Classe III e Credores Classe IV.

Credores Classe I: nessa classe incluem-se todos os titulares de crédito oriundos da legislação trabalhista. Também nela se incluirão os prestadores de serviços autônomos na condição de Representantes comerciais, mesmo que sem vínculo empregatício, bem como todos os prestadores de serviços (transportadores) que atuam no sentido de complementar a função logística da recuperanda, para a disponibilização de seus produtos junto ao mercado consumidor.

Credores Classe II: nessa classe incluem-se os fornecedores de produtos para revenda e demais itens utilizados na empresa (materiais de escritório, limpeza, etc.).

Credores Classe III: nessa classe incluem-se as instituições financeiras com direitos sobre a recuperanda, observadas as condições expostas no item de atualização do montante perante os valores efetivamente já pagos pela

recuperanda. São elas: Itaú Unibanco S/A, Caixa Econômica Federal e Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais – BDMG.

Credores Classe IV: nessa classe incluem-se os créditos dos sócios, que fizeram empréstimos à Nutrisani sob a forma de contratos de mútuos.

Margem de Contribuição: resultado da operação de vendas (produtos e serviços) da empresa, descontados os Custos e Despesas Variáveis e os Custos das Mercadorias Vendidas – CMV. Em suma, é a parte resultante da operação que fica para a empresa pagar os seus Custos Fixos, IRPJ, CSSL e gerar o lucro líquido.

Recuperanda: refere-se à empresa que tem o deferimento proferido pelo juiz da petição de Recuperação Judicial, nesse caso, a Nutrisani Comércio e Representações Ltda.

INTRODUÇÃO

A **Nutrisani Comércio e Representações Ltda.** inscrita no CNPJ/MF sob o nº 10.618.576/0001-70, tem sua sede na Rua Antônio Norberto de Melo, 125, Bairro Belvedere, Pará de Minas, Minas Gerais.

Em função de uma série de adversidades que comprometem sobremaneira a sua sobrevivência e viabilidade, no dia 18 de abril de 2016 buscou amparo no benefício estabelecido pela Lei nº 11.101 de 9 de fevereiro de 2005, que disciplina a Recuperação Judicial, a recuperação extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária, cujo processo tramita sob o nº. 0471.16.005.042-6, nesta Comarca.

O referido processo teve o seu deferimento em 04 de maio de 2016, determinado pela Exma. Sra. Dra. Herilene de Oliveira Andrade, Juíza de Direito da 2ª Vara Cível da Comarca de Pará de Minas, Minas Gerais.

Dessa forma e atendendo aos artigos 50, 53 e 54 da Lei 11.101/2005, a **Nutrisani Comércio e Representações Ltda.** desenvolveu o presente **Plano de Recuperação Judicial**, com o objetivo de demonstrar às autoridades, credores e à comunidade que, com base nessa reestruturação e se concretizando as projeções traçadas de acordo com os dados históricos verificados em seus demonstrativos, a empresa tem toda a possibilidade de manter a sua viabilidade e competitividade, honrando seus compromissos e quitando seus passivos no prazo estabelecido, cumprindo ainda o seu papel social, na função de gerar divisas, empregos e arrecadação aos cofres públicos.

1.A EMPRESA

Constituída há 9 anos, a Nutrisani Comércio e Representações atua no segmento agropecuário como representante e distribuidor de produtos para nutrição e saúde animal.

Com sede em Pará de Minas-MG, tem como sócio majoritário (70%) a Cesaro Comércio, Indústria e Representações Ltda., em conjunto com os demais sócios da majoritária.

A partir de março-2015, visando superar a grave crise em que o setor adentrava, culminando com acentuadas quedas em vendas e mudanças nas políticas de seus parceiros, cuja relação até então era de exclusividade, passou em conjunto com a Cesaro a desenvolver a sua própria marca, sob a forma de produtos semielaborados com maior segurança e facilidade de uso nas fazendas e indústrias.

1.1 Instalações

A sua sede em Pará de Minas é instalada em imóvel alugado e possui uma área 400 m2 dotada de:

- 64 m2 de escritório com recepção;
- 240 m2 de armazém;



Figura 1: Vista externa da empresa

1.2 Constituição da equipe

Possui em sua equipe um total de 03 colaboradores, sendo somente 1 funcionário interno e 2 representantes técnico-comercial, que prestam cobertura aos segmentos de aves (corte, postura e reprodutoras), suínos, bovinos de leite e corte.

1.3 Área geográfica de atuação

Atende aos mercados da região centro-sul do estado de Minas Gerais, num raio de aproximadamente 200 Km de Pará de Minas. No segmento de ruminantes, desenvolve um trabalho em fazendas de leite, confinamentos e fábricas de rações.

1.4 Formas de atuação

A empresa atua com os seguintes formatos de negócios:

1.4.1 Comércio e distribuição

A empresa realiza a comercialização e distribuição de produtos ao mercado pela sua posição geográfica estratégica, de forma a dar agilidade ao atendimento do cliente final (fábricas e produtores rurais), o que normalmente não seria possível para as empresas parceiras, em função das grandes distâncias de suas sedes em relação ao mercado consumidor, onde a **NUTRISANI** está inserida.

Dessa forma, mantém em seus estoques os principais produtos comercializados e, aliado ao relacionamento com uma rede de empresas e prestadores de serviços de transportes, tem possibilidades de atendimento ao cliente em situações emergenciais em prazos de até 24 horas, num raio de aproximadamente 300 Km, o que traduz numa grande vantagem competitiva.

1.4.2 Representação

Em negociações de grandes volumes, normalmente realizadas com grandes empresas clientes, desde que as condições de competitividade estejam ameaçadas pelo atendimento via distribuição, a **NUTRISANI** também buscou manter contrato de representação comercial junto aos seus principais parceiros, onde em conjunto com sua equipe técnica-comercial, atua como agenciador de pedidos e suporte no pós-venda.

Nessa modalidade, a empresa normalmente é somente comissionada, tendo como geração de receitas a venda de serviços. Apesar de nesse caso o

nível de comissionamento ser bem aquém ao nível da margem de contribuição que a empresa normalmente auferi na operação de distribuição, trata-se de uma forma de, mesmo o representante percebendo menores ganhos, garantir a negociação junto ao cliente e trazer ganhos para todos os envolvidos, mesmo que em menores escalas.

1.5 Principais empresas parceiras

- Cesaro Comércio, Indústria e Representações Ltda.
- Bayer Saúde animal
- ☐ Sauvet
- ☐ PrimaSea
- ☐ Vaccinar
- ☐ Neobrax

1.6 Vantagens competitivas

Com o atual posicionamento de sua força de vendas, a empresa consegue agilidade nas visitas aos clientes tanto para as abordagens iniciais, quanto para a manutenção do atendimento e assistência pós venda.

Também, em função de sua localização geográfica e relacionamento junto aos prestadores de serviços de transportes, a empresa tem condições de efetuar a entrega de seus produtos em prazos de até 24 horas nas principais cidades situadas num raio de 300 Km de Pará de Minas-MG.

2 RECUPERAÇÃO JUDICIAL

2.1 Origem do endividamento

Desde a sua origem em 2009, a **NUTRISANI** viveu períodos de crescimento sucessivos, sempre investindo em suas operações, mantendo os seus investimentos em estoque, evitando assim, imobilizações que não fossem essencialmente em seu capital de giro.

Como os investimentos eram vistos como extremamente necessários para o futuro da empresa, mesmo diante da sua baixa disponibilidade de caixa e à falta de acesso às linhas de créditos com taxas de juros mais acessíveis junto às instituições financeiras públicas de fomento, a empresa se viu na necessidade de recorrer às instituições financeiras privadas, passando assim a ter seus investimentos em capital de giro e expansão bancados com recursos onerosos.

Até que a unidade tivesse atingido o seu respectivo Ponto de Equilíbrio (*break even point* - BEP), os anos seguintes passaram a propiciar à empresa momentos de grandes arrochos financeiros, agravando-se mais ainda com uma distorção na direção financeira detectada na empresa, cuja comprovação da apropriação indébita foi constatada por análises internas, que culminou em 04/10/12 com a destituição do sócio responsável pela indevida conduta.

A partir de então, a empresa teve o seu quadro societário recomposto com a respectiva alteração contratual.

2.2 Busca de apoio financeiro

Com a nova direção à frente da área financeira e diante do endividamento em que se encontrava junto às instituições financeiras, a empresa buscou de forma incansável junto às mesmas, a repactuação de seu passivo bancário de forma mais alongada e a menores taxas, no intuito de evitar que, os recursos onerosos que vinham alavancando a empresa, pudessem comprometer a sua viabilidade no médio prazo.

Entretanto, mesmo com um relacionamento de longa data junto a essas instituições e com toda a transparência no cenário que até então se desenhava, não houve sensibilização por parte desses credores, o que fez com que a **Nutrisani** não lograsse êxito nessa alternativa.

A direção financeira da empresa chegou ainda tentar encontrar junto ao BNDES alguma alternativa de crédito que pudesse ser colocado no mais longo prazo possível e a custos mais reduzidos, compatíveis com a geração de caixa da empresa. A única concessão que a empresa obteve foi um pequeno volume financeiro de linha de crédito junto ao BDMG, mas com prazos não tão longos e que pouco amenizaram no valor dos pagamentos mensais.

As negociações bancárias que se sucederam a partir de 2012, sempre ocorreram de forma impositiva pelos bancos, com taxas de juros ainda altas, com pouca flexibilização no prazo para pagamento e com taxas contratuais e produtos embutidos no valor contratado, que faziam com que o valor realmente creditado em conta sempre estivesse abaixo do valor pactuado no contrato.

504
4

Diante de suas necessidades em função do grande arrocho financeiro, no intuito de manter suas operações e se evitar o colapso da empresa, a mesma não encontrou alternativa a não ser aderir aos contratos propostos pelos bancos, que diante das circunstâncias adversas que passava a empresa, davam a falsa sensação de recursos interessantes para a mesma.

Destarte e de forma resumida que, somente entre o período que compreende janeiro/2011 até o mês de março de 2016, sem levarmos em consideração a atualização dos valores, tanto do que fora disponibilizado pelos bancos, quanto dos valores efetivamente pagos pela **Nutrisani**, do montante em que a empresa teve disponibilizado pelas instituições financeiras, a empresa já havia efetuado o pagamento de 95% do montante tomado em empréstimo. Cabe salientar ainda que não está no computo desse raciocínio os altos valores de juros cobrados anteriormente a 2011.

Entretanto, pelo saldo devedor atual junto aos bancos, remanesce ainda um saldo devedor de praticamente 42% em relação ao que a empresa efetivamente tomou de empréstimo, o que demonstra que a empresa lamentavelmente vinha gerando caixa para satisfazer o pagamento dos bancos, seja pelas taxas de juros praticadas, pelas taxas contratuais definidas pelos bancos e, até mesmo, por produtos ofertados pelos bancos de forma vinculada aos contratos.

2.3 Baixo desempenho do mercado a partir de 2015

A direção da **Nutrisani** sempre enxergou que a solução de seus problemas passaria pela revisão de suas margens, busca de novas parcerias e desenvolvimento de novos negócios que, conseqüentemente, promovessem aumentos significativos em suas receitas e geração de caixa, para assim, honrar os compromissos até então assumidos junto às instituições financeiras.

Entretanto, o ano de 2015 passou por uma série de fatores que, mesmo com todas as estratégias adotadas pela empresa, passaram a afetar sobremaneira seus negócios e resultados, agravando ainda mais a situação da empresa.

Dentre os principais fatores que interferiram no desempenho do segmento da indústria em que a **Nutrisani** está inserida, podemos destacar:

- Mudança na política comercial dos parceiros, que além de retirar a condição de distribuidor exclusivo, passou a pulverizar vendas regionais que passaram a concorrer diretamente com a **Nutrisani** no mesmo mercado e clientes;
- Variação cambial e a grande desvalorização do Real frente à moeda norte-americana;
- Impactos no mercado das *commodities* agrícolas, com acentuados aumentos nos preços do milho e farelo de soja, que se constituem nos principais ingredientes para a nutrição animal;

- Alto índice de aumento no mercado dos produtos importados, com impactos diretos sobre os premixes vitamínicos e minerais para rações, medicamentos veterinários, uma vez que se caracterizam por produtos de alta tecnologia, onde o Brasil é totalmente dependente de importação da maioria de seus componentes;
- Baixos preços recebidos pelos produtores rurais na comercialização de seus produtos, principalmente os produtores de leite, suínos e frangos de corte, principal foco de atuação da **Nutrisani**;
- Redução na produção e consequente corte no fornecimento de alguns produtos de fundamental importância na atividade;
- Aumento na inadimplência;
- ☐ Acentuada queda nas vendas;

Com a desvalorização do Real, os aumentos nos produtos comercializados pela **Nutrisani** foram inevitáveis, sendo que nessas ocasiões, parte dos clientes que não são totalmente fidelizados passa a buscar por alternativas nos fornecedores concorrentes, acentuando ainda mais a queda nas vendas, além do desestímulo do setor.

Dessa forma, a partir de julho/15, quando o dólar ultrapassa a cotação de R\$ 3,25, o comportamento do faturamento (vendas) passa a ter uma tendência decrescente, ainda mais evidenciada a partir do mês de dezembro/2015. Conforme demonstrado na Figura 2, é perceptível queda nas receitas da **Nutrisani** e sua grande inter-relação com a alta na cotação da moeda norte-americana.

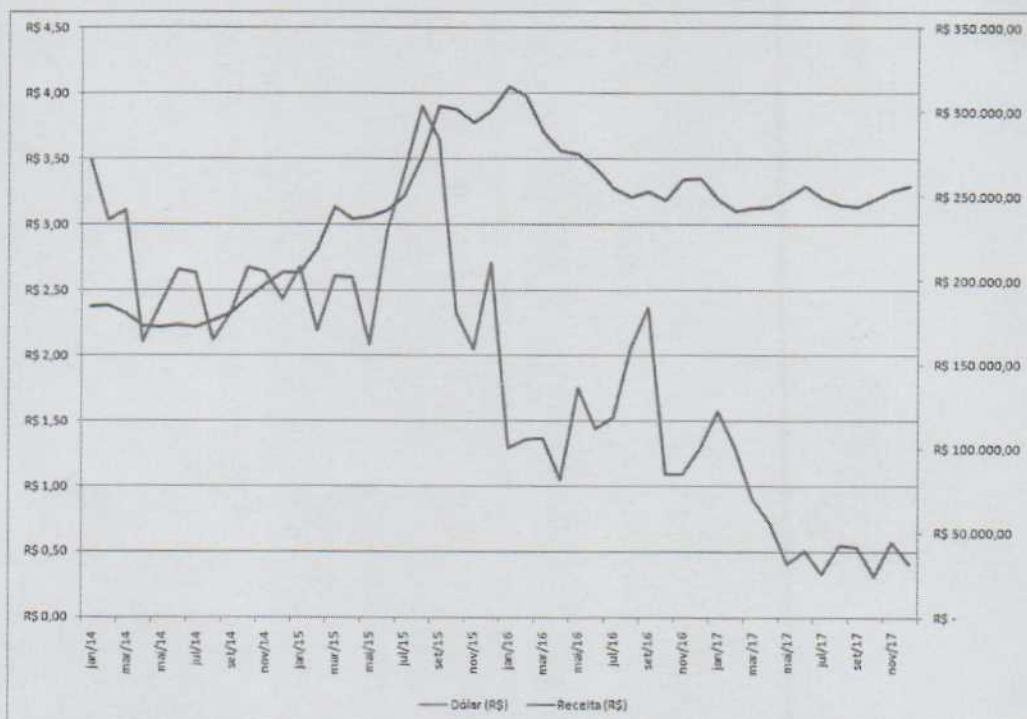


FIGURA 2 – Evolução da receita mensal da empresa e evolução da variação cambial

Considerando tão somente as receitas da empresa e desprezando a inflação ocorrida nos períodos avaliados, no ano de 2017 a Receita de Vendas da **Nutrisani** teve um decréscimo de 54% em relação ao ano de 2016, sendo que, se comparado ao ano de 2015, o decréscimo da receita foi de 76%.

Considerando que os preços dos produtos comercializados pela empresa têm como componentes custos dolarizados, a queda da receita de vendas em real é coerente com a queda verificada no volume de receita convertido na moeda norte-americana, o que resulta em 75%, conforme demonstrado na Figura 3.

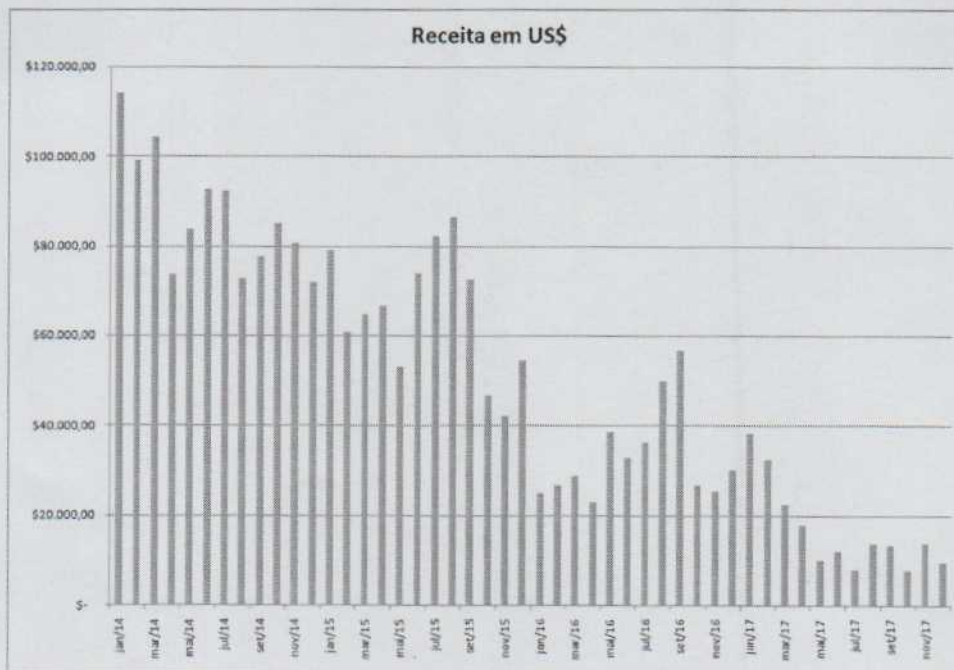


FIGURA 3 – Evolução da receita mensal da empresa convertida em dólar

2.4 Agravamento da situação financeira

Com o aumento da pressão concorrencial por preços no mercado no ano de 2015, no mesmo momento em que as empresas fornecedoras corrigiam seus preços de venda em função do aumento da cotação do dólar, a **Nutrisani** se deparou com uma situação de escolha entre a manutenção de seus clientes e redução ainda maior em suas margens ou na manutenção de suas margens e um aumento ainda mais significativo na redução momentânea de sua carteira de clientes.

Com o abrupto aumento nos seus custos fixos, influenciados principalmente pelos aumentos nas despesas de viagens de representantes (hospedagem, refeições e combustível), aumentos salariais, aluguel e tarifas

públicas e de telefonia, a redução na sua margem de contribuição relativa poderia levar a empresa a uma possível inviabilidade.

Mesmo tentando manter o seu nível de margem de contribuição, a queda acentuada em suas receitas provocou a redução significativa em sua geração de caixa, que já não era suficiente para suportar o alto nível de necessidade de recursos somente para a amortização de seu endividamento a que estava exposta junto às instituições financeiras.

Do total de seu endividamento junto às instituições financeiras, que corresponde a 63,7% do total do passivo da empresa, 53% desse montante é devido junto ao Itaú-Unibanco que, para o estabelecimento de um contrato renegociado do total da dívida em março/2015, o referido banco estabeleceu como garantia da dívida no contrato, a manutenção de 40% do volume do saldo devedor em duplicatas colocadas em cobrança na referida instituição.

Entretanto, o banco adota um sistema de avaliação das referidas duplicatas para considera-las como válidas para garantia, cujos critérios mudam constantemente sem o prévio conhecimento do cedente, de forma que vários clientes da **Nutrisani**, que até então eram considerados válidos, passaram a ser desclassificados pelo Banco Itaú.

Dessa forma, aliado à retração nas vendas da **Nutrisani**, a redução no volume de duplicatas consideradas válidas na conta da empresa, passou a dificultar sobremaneira o atingimento do montante de 40% do saldo devedor exigido pelo banco e, mesmo a empresa estando totalmente em dia com suas prestações do referido contrato, o mesmo passou a reter parte dos recursos da

Nutrisani, referente às duplicatas liquidadas pelos clientes, para complementar o volume da garantia, sufocando ainda mais a empresa, uma vez que esse recurso sempre se constitui no seu escasso capital de giro.

Com essa postura do Banco Itaú-Unibanco, além da empresa ficar com esse recurso bloqueado e em poder da referida instituição financeira sem qualquer remuneração para a **Nutrisani**, a falta do mesmo impossibilitou que a empresa conseguisse também honrar os compromissos junto aos fornecedores, passando também a ter atrasos nos pagamentos dos mesmos, dificultando até mesmo as compras para a reposição do estoque da empresa. Cabe salientar que o montante do recurso em poder do Banco Itaú-Unibanco é de R\$ 140.175,02, sem considerar qualquer correção.

Assim sendo, a **Nutrisani** passou a ser triplamente penalizada, pois:

- Foi obrigada a arcar com juros moratórios cobrados pelos fornecedores e multas e juros imputados pela União e pelo Estado, referente aos constantes atrasos no pagamento de suas obrigações;
- Não foi remunerada na retenção de seus valores pelo banco;
- Sofreu penalizações junto aos órgãos de informações creditícias;

Essa situação, além de provocar um considerável aumento em suas despesas financeiras contribuindo sobremaneira para a piora no resultado da empresa em relação aos exercícios fiscais de 2015, 2016 e 2017, passou também a envolver outros credores no passivo da **Nutrisani**, que até então era tão somente junto aos bancos, sendo que a situação atual do passivo da empresa está demonstrado na Figura 4.

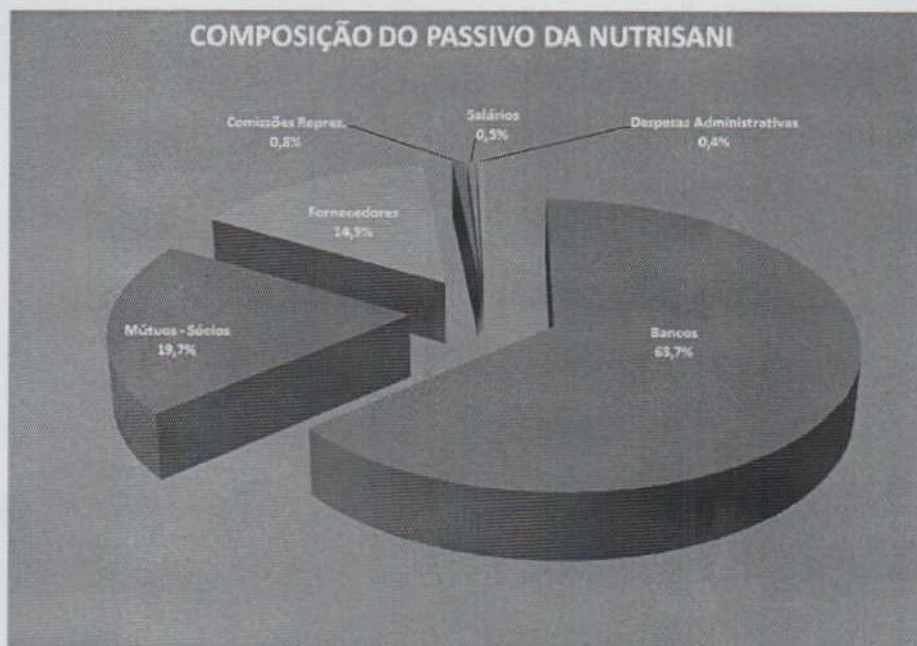


FIGURA 4 – Composição do passivo total da empresa

2.5 A decisão pela Recuperação Judicial

Desde a sua fundação em 2009, a **Nutrisani** juntamente com os seus sócios proprietários, sempre buscaram honrar todos os seus compromissos de forma assídua, o que não deixa de ser uma obrigação de toda a pessoa, seja ela física ou jurídica.

Apesar da mesma e seus sócios não disporem de ativos físico, de bens móveis e imóveis que possam garantir os seus compromissos, a estruturação da empresa, bem como seu conceito pelos produtos e serviços disponibilizados ao mercado se constituem em ativos intangíveis de valor imensurável, com capacidade para criar, gerar e produzir riquezas, a ponto de poder saldar os seus passivos, desde que os pagamentos sejam estruturados de forma condizente com a sua geração de caixa.

Assim sendo, a única forma da **Nutrisani** saldar o seu passivo junto ao grupo de credores, é tão somente por intermédio da continuidade de suas operações, para que tenha condições de seguir com a sua Missão, num esforço conjunto de toda a sua equipe, bem como na compreensão total daqueles, que de certa forma, estão envolvidos nesse processo na condição de credores.

Em linhas gerais, são premissas básicas para o sucesso dessa Recuperação Judicial, cujo resultado dará à mesma, plenas condições de retomada do crescimento e geração de riquezas, bem como garantia aos credores no recebimento daquilo que é devido:

- ☐ A continuidade em todas as parcerias com fornecedores e representadas;
- ☐ Trabalho dedicado da equipe de campo para a alavancagem das vendas;
- Análise da precificação da empresa e possibilidade de melhoria nas margens;
- Redução sistemática e criteriosa nos Custos fixos da empresa;
- Busca por novos negócios;

3 CENÁRIO ATUAL DO MERCADO

O resultado pífio da economia brasileira em 2015 com uma retração de aproximadamente 3,8% no PIB, constituiu-se no pior resultado nos últimos 25 anos, não tendo sido ainda maior em função do pequeno crescimento demonstrado pelo agronegócio, cuja participação no PIB brasileiro é de 21,46%.

O crescimento verificado no PIB do agronegócio brasileiro, mesmo que pequeno, teve como maiores influenciadores os altos valores obtidos no mercado de milho e soja.

O PIB do agronegócio de Minas Gerais, com base nos dados do CEPEA/ESALQ de janeiro de 2016, teve uma participação de 13,72% no PIB do agronegócio brasileiro, o que permite estimar a renda do agronegócio mineiro de aproximadamente R\$ 185,7 bilhões provenientes da agricultura (49,8%) e pecuária (50,2%).

Os segmentos do agronegócio com maior representatividade para os negócios da **Nutrisani** são indiscutivelmente o segmento de bovinos de leite e o segmento de suínos, que também apresentaram forte retração no ano de 2015. Esse resultado foi provocado pelos preços recebidos pelos produtores de leite e suínos na venda de seus produtos, que pela forte redução no consumo doméstico frente à instabilidade econômica do país, não foram corrigidos de forma coerente ao comportamento do custo de produção, agravado

principalmente pela acentuada elevação nos custos de alimentação dos rebanhos.

Mesmo diante desse cenário, existe ainda a perspectiva de melhoria nos preços dos produtos da pecuária, principalmente pela alta cotação do dólar, que favorece as nossas exportações de carne e leite, uma vez que nossos produtos passam a ser competitivos no mercado internacional, cujos volumes de exportações podem trazer uma grande retração na oferta dos mesmos e a valorização de seus preços no mercado doméstico.

Com a redução no preço da soja ocorrido no primeiro trimestre de 2016, houve nesse período uma amenização nos custos de alimentação animal, não sendo ainda maior esse reflexo em função do preço do milho, que ainda apresentou um preço extremamente elevado.

4 PERSPECTIVAS PARA A EMPRESA

4.2 Cenário microeconômico

A **Nutrisani**, mesmo diante de toda a dificuldade que passou a enfrentar diante da falta de capital de giro e ainda diante dos recursos extremamente onerosos que foram necessários para as suas operações, teve condições de dar seguimento na atividade, apesar de não conseguir uma geração de lucros, prejudicado pelo nível de suas despesas financeiras.

O anúncio do deferimento da Recuperação Judicial, mesmo que diante das incertezas e, até mesmo do desconhecimento de muitos sobre esse processo, num primeiro momento trouxe alguns reflexos negativos para a empresa, apesar de ter sido recebido com bastante naturalidade e muita aceitação por parte da maioria daqueles com que a **Nutrisani** mantinha suas relações de parceria.

Mesmo com a imposição de negociações à vista pela maioria dos fornecedores, a empresa buscou manter a sua relação junto aos mesmos, além de envidar todo o esforço para a manutenção de sua equipe de vendas externa e interna.

De forma bem transparente, a **Nutrisani** passou ainda a esclarecer a todos os seus clientes a atual situação e os motivos que a levaram à essa decisão, tendo recebido da maioria o apoio e compreensão.

Entretanto, em julho/16 a empresa foi surpreendida com a rescisão de contrato de representação e distribuição por parte de uma de suas parceiras, o

que agravou o nível de queda de vendas, além de obrigar a **Nutrisani** a buscar outras parcerias, no intuito de dar continuidade em seus negócios, seguindo fiel no cumprimento de sua Missão.

Com a estruturação do pagamento de seu passivo de forma condizente com as reais possibilidades da empresa e a manutenção de sua carteira de clientes, a empresa certamente terá de volta às suas expectativas de crescimento e superar as interferências negativas do cenário macroeconômico.

4.3 Projeção de Fluxo de Caixa

Para um melhor embasamento para as projeções futuras de faturamento da **Nutrisani** e maior segurança quanto às expectativas de geração de caixa para a quitação do passivo da empresa, foi levantado o histórico da Receita Bruta Operacional desde o ano 2009, cujo comportamento é demonstrado no gráfico da Figura 5.



FIGURA 5 – Receita operacional Bruta anual da Nutrisani no período de 2009 a 2017

517
4

Ao avaliarmos o período desde a sua fundação (2009 – 2017) a empresa vinha num crescimento em suas receitas a uma taxa de 37,5% ao ano até 2012, sendo que passou a ter uma estagnação no seu crescimento a partir desse ano, que coincide com o período de maior arrocho financeiro vivido pela empresa, desde a sua fundação.

Como no ano 2016 a Receita Bruta Operacional da empresa apresentou uma queda de aproximadamente 47% em relação à receita obtida em 2015, agravada com a queda de 54% verificada em 2017, a empresa julga prudente o estabelecimento do volume atual de vendas como ponto de partida para a projeção do Fluxo de Caixa, que fazem das expectativas de geração de caixa mais factíveis num horizonte de 15 anos, que compreenderá o período de 2018 a 2032.

Para a elaboração do referido Fluxo de Caixa, foram adotadas ainda as seguintes considerações:

- **RECEITAS** – assumiu-se para o ano de 2018 a projeção média mensal de vendas com base na Receita Média mensal obtida no ano de 2016 e com um crescimento de 20%, como parte da retomada do faturamento perdido nos últimos 2 anos, assumindo ainda essa previsão de crescimento para o ano de 2018.

Para os períodos de 2019, 2020, 2021 e 2022, foi adotado respectivamente um crescimento anual nas receitas de 40%, 35%, 30% e 25%, sendo que a partir de 2023 está sendo projetado, de forma mais

conservadora, um crescimento linear de 5% na expectativa da receita anual.

A Nutrisani, até mesmo pelo conservadorismo adotado nas projeções de receitas, acredita que as mesmas sejam factíveis, mesmo com o cenário desfavorável apresentado no momento pelo mercado de forma generalizada, principalmente pela instabilidade econômica e política no país.

- **CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA – CMV** – adotado o percentual médio obtido no ano de 2017.
- **CUSTOS FIXOS e DESPESAS COM VIAGENS** – da mesma forma como na projeção das receitas, estabeleceu-se o percentual de 3% para a correção da elevação nos custos fixos da empresa e das despesas de viagem ao longo do período projetado.

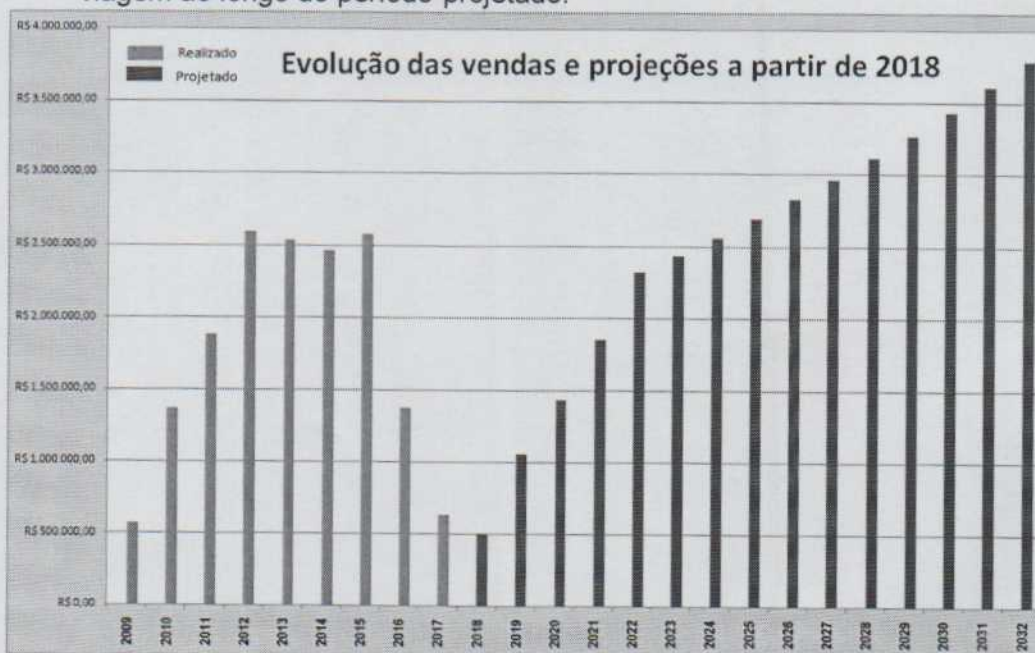


FIGURA 6 – Receita operacional Bruta anual e projeção até 2032

5 PAGAMENTO DOS CREDORES

5.2 Classificação de credores

O montante total da dívida da Nutrisani é de R\$ 992.850,26 (Novecentos e noventa e dois mil, oitocentos e cinquenta Reais e vinte e seis centavos), divididos pelas categorias de credores conforme gráfico da Figura 7.

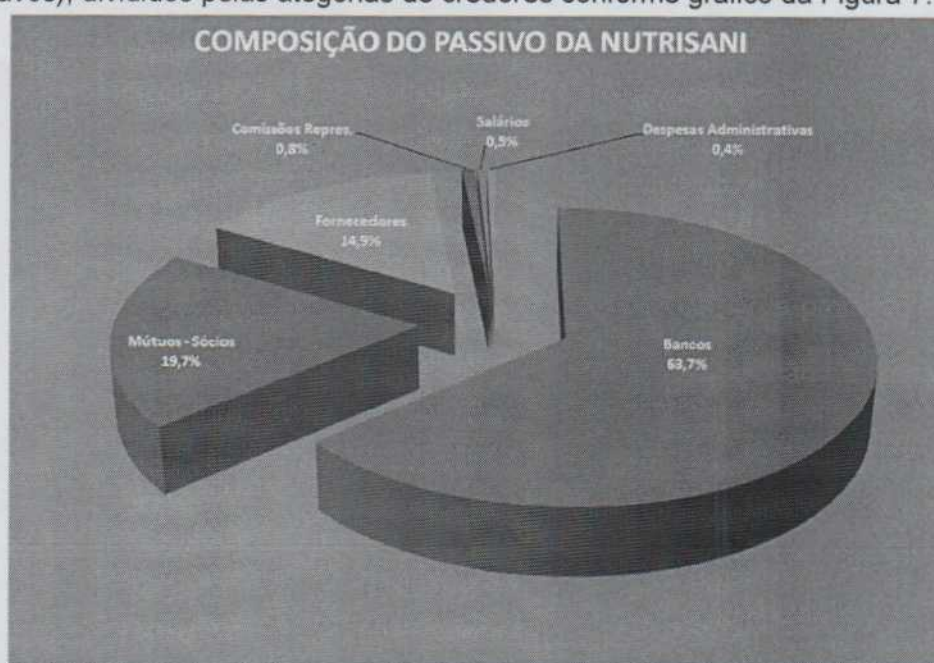


FIGURA 7 – Distribuição dos credores da empresa na Recuperação Judicial

As categorias de credores demonstradas na Figura 7, ainda foram agrupadas pela **NUTRISANI** em quatro classes distintas e estratificados a seguir:

- a) **CLASSE I:** nessa classe estão inseridos todos os deveres da empresa com: salários de funcionários, férias, comissões de representantes, Relatórios de Despesas de viagem – RDV dos representantes, despesas administrativas e necessárias às operações da empresa (aluguel, conta

de energia, conta de água, telefonia, seguros em gerais e todos os prestadores de serviços de transportes da empresa (autônomos e empresas de transporte).

O montante do débito da empresa com os credores dessa classe I é de R\$ 17.092,12 e corresponde a 1,7% do passivo total da empresa.

- b) **CLASSE II:** categoria referente a todos os fornecedores de produtos para a revenda e distribuição.

O montante do débito da empresa com os credores dessa classe é de R\$ 147.883,27 e corresponde a 14,9% do passivo total da empresa.

- c) **CLASSE III:** categoria referente a todas as instituições financeiras.

O montante do débito da empresa com os credores dessa classe é de R\$ 632.330,64 e corresponde a 63,7% do passivo total da empresa.

- d) **CLASSE IV:** essa categoria foi estabelecida pela empresa para os contratos de mútuos contraídos pela Nutrisani junto aos sócios, como empréstimos anteriores ao pedido de Recuperação Judicial.

O montante do débito da empresa com os sócios, sob a forma de contrato de mútuo é de R\$ 195.544,23 e corresponde a 19,7% do passivo total da empresa.

5.3 Possibilidade e plano de pagamento

Diante das possibilidades apresentadas na Projeção de Fluxo de Caixa, a empresa buscou ajustar os seus pagamentos conforme tabelas abaixo e esclarecimentos na sequência:

Classes	Montante Inicial	Deságio	Saldo Devedor
Classe I	R\$ 17.092,12	----	R\$ 17.092,12
Classe II	R\$ 147.883,27	----	R\$ 147.883,27
Classe III	R\$ 632.330,64	80%	R\$ 126.466,13
Classe IV	R\$ 195.544,23	----	R\$ 195.544,23

Classes	Saldo a pagar na RJ	Carência	Prazo	Taxa	Parcelas
Classe I	R\$ 17.092,12	12 meses	3 meses	----	Mensais
Classe II	R\$ 147.883,27	24 meses	36 meses	0,40% a.m.	Mensais
Classe III	R\$ 126.466,13	60 meses	10 anos	4,91% a.a.	Anuais
Classe IV	R\$ 195.544,23	Após pagamento de todos os demais credores			

- a) A **Classe I** de credores terá prioridade sobre as demais, tendo o início de seus pagamentos iniciados em 01/01/2019, considerando-se que tenhamos a aprovação do presente plano de Recuperação Judicial no ano de 2018.

Terão seus pagamentos efetuados em 3 (três) parcelas mensais de R\$ 6.549,93. Para cálculo das parcelas, o saldo devedor a pagar na RJ demonstrado na tabela acima foi corrigido desde 18 de abril de 2016, (data do pedido de Recuperação Judicial), até o dia proposto para início de pagamento da primeira parcela, a uma taxa de 0,40% ao mês e pelo sistema *Price* (parcelas constantes).

- b) A **Classe II** de credores, que se refere aos fornecedores da **Nutrisani**, é proposta a correção de seus haveres desde o dia 18/04/2016 até a data proposta no presente plano para início de pagamento das parcelas, a uma taxa de juros de 0,40% ao mês, tendo o início de seus pagamentos em 01/01/2020, considerando-se que tenhamos a aprovação do presente plano de Recuperação Judicial no decorrer do ano de 2018.

522
4

É proposto o pagamento em 36 parcelas mensais de R\$ 5.290,63, calculadas pelo sistema *Price* (parcelas constantes), pagas proporcionalmente ao montante dos haveres de cada credor.

- c) À **Classe III**, referente às instituições financeiras, é proposto o deságio de 80% sobre o saldo devedor da dívida e esse saldo corrigido desde o dia 18/04/2016 até a data do início de pagamento, que se dará em 01/01/2023, considerando que tenhamos a aprovação do presente Plano no decorrer do ano de 2018.

O pagamento proposto será parcelado em 10 parcelas anuais de R\$ 22.585,22, calculadas pelo sistema *Price* (parcelas constantes) a uma taxa de 4,91% ao ano, sendo pagas proporcionalmente ao montante dos haveres de cada credor dessa classe, após a aplicação do deságio.

- d) À **Classe IV**, que se refere aos contratos de mútuo estabelecidos com os sócios da empresa, somente terão seus pagamentos efetuados após a quitação de todos os demais credores, ficando assim, a quitação do débito para ser decidida em assembléia da empresa, estabelecendo a melhor forma de fazê-lo, dentro das disponibilidades de caixa da empresa na ocasião.

Para melhor entendimento da viabilidade do que está sendo proposto no presente Plano de Recuperação Judicial, foi elaborado o Fluxo de Caixa da empresa de 2018 a 2032, contemplando os pagamentos propostos, bem como a projeção de receitas da empresa, o qual consta no Anexo I.



FIGURA 8 – Evolução da amortização da dívida conforme Plano de Recuperação Judicial

5.4 Amortização antecipada de parte da dívida

Ao final de todo ano fiscal, verificando a **Nutrisani** disponibilidade de caixa que possa ser utilizada na antecipação de amortização da sua dívida dentro do plano de Recuperação Judicial, desde que não sacrifique o seu capital de giro, a empresa se disporá a antecipar o pagamento de seus credores.

Para essa antecipação, serão mantidas as prioridades estabelecidas no presente plano, sendo que essa antecipação se dará pela última parcela da classe de credor, descapitalizada à mesma taxa utilizada para o cálculo das parcelas.

Mesmo que a empresa obtenha resultados nos seus exercícios e haja acumulação de lucros, durante todo o Plano de Recuperação Judicial, a

mesma somente fará distribuição de lucros aos sócios limitando-a a 25% do montante a que se disponha primeiramente a antecipar para amortização de sua dívida.

Dessa forma, não haverá distribuição de lucros aos sócios se não houver primeiramente disponibilidade de antecipação para a amortização da dívida, priorizando assim os credores da empresa.

5.5 Exclusão das Restrições Cadastrais

Com o intuito da preservação de uma empresa economicamente viável, e fiel cumprimento de suas obrigações, a **Nutrisani** buscou o amparo da Lei 11.101 de 9 de fevereiro de 2005, que disciplina a Recuperação das empresas, concedendo às mesmas possibilidades para o encontro de soluções que, sem essa condição legalmente prevista, fatalmente exporia o mercado a um cenário ainda mais caótico, com aumento na mortalidade das empresas, queda na geração de empregos e impactos irreversíveis na economia.

O presente plano foi concebido totalmente dentro de condições e projeções com fundamentação em dados históricos, com certo grau de prudência, mas que estão sujeitos às imprevisibilidades inerentes à volatilidade dos mercados e até mesmo da instabilidade econômica.

Uma vez aprovado o Plano de Recuperação Judicial da **Nutrisani**, mantendo-se as projeções e a correta observância na execução do mesmo, tem-se a convicção de que a **Nutrisani** honrará com todos os seus compromissos até então assumidos, considerando justas as propostas nele

contidas e coerentes com as expectativas de geração de caixa da empresa no período proposto, evitando-se dessa forma, prejuízos para aqueles que sempre confiaram e participaram para o crescimento da mesma.

Uma vez aprovado e após a sua homologação, todos os protestos e restrições cadastrais inseridos pelos credores e motivados pelas dívidas contraídas até o pedido da Recuperação Judicial pela empresa, deverão ser cancelados por decisão do Juízo Recuperacional.

A inobservância às determinações da justiça e a manutenção dos apontamentos mencionados no parágrafo anterior, implicarão na responsabilização civil do credor, por culpa ou dolo, por todos os prejuízos que vierem a causar à recuperanda, enquanto na vigência e cumprimento do Plano de Recuperação Judicial.

6 CONDICIONANTES ADICIONAIS

6.1 Exclusão das restrições de crédito e protestos

Uma vez aprovado e após a sua homologação, todos os protestos e restrições cadastrais inseridos pelos credores e motivados pelas dívidas contraídas até o pedido da Recuperação Judicial pela empresa, deverão ser cancelados por decisão do Juízo Recuperacional.

A baixa das restrições de crédito e protestos estende-se aos sócios e coobrigados em todas as operações, contratos e créditos.

6.2 Levantamento de todas as garantias

Uma vez aprovado e após a sua homologação todas as garantias dos créditos cessarão e serão baixadas. Caso não ocorra o cumprimento do plano de recuperação, os credores titulares das garantias as retomarão, na forma do art. 61, §2.º, da LRJ.

6.3 Afastamento de toda e qualquer co-responsabilidade dos sócios

Uma vez aprovado e após a sua homologação todas as garantias dos créditos fornecidas pelos sócios e coobrigados, inclusive a sua co-responsabilidade pessoal cessarão e serão baixadas, ficando afastada a previsão do art. 49, §2.º, da LRJ. Caso não ocorra o cumprimento do plano de

recuperação, os credores titulares das garantias as retomarão, na forma do art. 61, §2.º, da LRJ.

6.4 Dívidas originadas de propriedade fiduciárias e correlatas

Tratando-se de credor titular da posição de proprietário fiduciário de bens móveis ou imóveis, de arrendador mercantil, de proprietário ou promitente vendedor de imóvel cujos respectivos contratos contenham cláusula de irrevogabilidade ou irretratabilidade, inclusive em incorporações imobiliárias, ou de proprietário em contrato de venda com reserva de domínio, seu crédito se submeterá aos efeitos da recuperação judicial e não prevalecerão os direitos de propriedade sobre a coisa e as condições contratuais.

6.5 Alteração do plano

Uma vez aprovado e homologado, o Plano de Recuperação Judicial poderá ser alterado por deliberação da Assembleia Geral de Credores convocada para tal finalidade, dispensando-se a realização de Assembleia para tanto quando a alteração for pontual, trazer benefícios à Recuperanda, não prejudicar os demais credores e se realizar através consenso das partes, contudo, neste caso, dependerá da anuência do Juízo da Recuperação.

6.6 Modificação da titularidade do crédito

Estão sujeitos às mesmas condições os sucessores e cessionários e respectivos créditos abarcados por este Plano, cabendo ao sucessor ou cessionário comunicar à Recuperanda da alteração da titularidade do crédito.

Diante da incomunicabilidade da natureza do crédito trabalhista, os credores que vierem a substituir os credores trabalhistas, seja em decorrência da sucessão hereditária, seja através da cessão de crédito ou da sub rogação legal ou convencional, serão enquadrados como credores quirografários e se submeterão as regras de pagamento dessa classe, na subclasse dos credores financeiros.

Os créditos constantes da Planilha de Pagamento que eventualmente sofrerem quaisquer alterações, seja com relação a seus valores, classificação, titularidade, serão liquidados da mesma forma prevista no Plano de Pagamento para a respectiva classe e sub classe, observando-se o acima exposto, com abatimento dos valores eventualmente pagos.

6.7 Compensação

Os credores que também são devedores da RECUPERANDA terão seus créditos pagos, mediante 'compensação' até onde os valores se compensarem, subsistindo o saldo devido pelo credor em caso de o seu crédito ser inferior ao devido à RECUPERANDA, e o saldo devido pela RECUPERANDA em caso de seu débito ser superior ao crédito, quando então a compensação recairá sobre as parcelas de pagamento previstas no plano de forma crescente.

529
p

6.8 Extinção das Ações

Após a aprovação do plano, serão extintas todas as ações de cobrança, monitórias, execuções, enfim, todas as medidas judiciais ajuizadas contra a RECUPERANDA e/ou coobrigados a qualquer título, sócios e/ou terceiros, por dívidas sujeitas a este Plano.

6.9 Créditos ilíquidos ou decorrentes de condenações judiciais

Os créditos que tiverem origem em fatos geradores anteriores ou que foram constituídos antes do ajuizamento do Pedido de Recuperação Judicial que por quaisquer motivos não foram incluídos na Planilha de Pagamento que instrui este Plano, e que se submetam ao processo de recuperação judicial, serão pagos nas condições aprovadas para sua classificação/subclassificação, com exigibilidade iniciada a partir do mês subsequente ao da sua habilitação.

6.10 Liberação de valores de crédito garantido por penhor de títulos de crédito

Após a aprovação do plano, todos os valores retidos para pagamento ou garantia dos créditos garantidos por penhor sobre títulos de crédito, direitos creditórios, aplicações financeiras e valores mobiliários, serão liberados em favor

da RECUPERANDA no prazo máximo de 5 (cinco) dias úteis

Todos os créditos dessa natureza passarão a integrar a recuperação judicial, ficando sem efeito a previsão do art. 49, §5.º, da LRJ.

7 CONCLUSÃO

Com base em todos os levantamentos e dados obtidos para a elaboração do presente plano, por mais que um negócio apresente-se viável, é nítida a impossibilidade de manutenção do mesmo quando o mesmo é submetido a um alto nível de despesas financeiras, que sufocam a empresa e impactam diretamente nos seus resultados.

A aprovação desse plano promove, sem dúvida nenhuma, a correção na grande distorção existente entre o seu endividamento e a forma pela qual a mesma estava submetida a honrá-lo, principalmente ao longo dos últimos 5 anos, que a impossibilitou de esboçar qualquer plano de crescimento.

Assim, a compreensão por parte dos credores recoloca a **Nutrisani** novamente em uma posição que permita a retomada de seu crescimento, com a criação de projetos de expansão, geração de empregos e receitas, assim como a garantia da manutenção da parceria com todos os credores, sejam eles fornecedores ou instituições financeiras, num futuro próximo ainda mais promissor e isento de riscos.

ANEXO I – Fluxo de Caixa Projetado da Empresa – 2018 - 2032

FLUXO DE CAIXA - NUTRISANI COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA. - 2018 a 2033																
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	
Receita Vendas Produtos	504.000	1.058.400	1.428.840	1.857.492	2.321.885	2.437.958	2.559.856	2.687.849	2.822.241	2.963.353	3.111.521	3.267.097	3.430.452	3.601.975	3.782.073	
Receita de Serviços	12.000	25.200	34.020	44.226	55.283	58.047	60.949	63.996	67.196	70.556	74.084	77.788	81.677	85.761	90.049	
Receita Bruta Total	516.000	1.083.600	1.462.860	1.901.718	2.377.148	2.496.005	2.620.805	2.751.845	2.890.438	3.033.910	3.185.605	3.344.885	3.512.130	3.687.736	3.872.123	
Total do Recebimento	516.000	1.083.600	1.462.860	1.901.718	2.377.148	2.496.005	2.620.805	2.751.845	2.890.438	3.033.910	3.185.605	3.344.885	3.512.130	3.687.736	3.872.123	
Devoluções																
ICMS	13.608	28.577	38.579	50.152	62.690	65.825	69.116	72.572	76.201	80.011	84.011	88.212	92.622	97.253	102.116	
ISS	240	504	680	885	1.106	1.161	1.219	1.280	1.344	1.411	1.482	1.556	1.634	1.715	1.801	
COFINS	10.836	22.756	30.720	39.936	49.920	52.416	55.037	57.789	60.678	63.712	66.898	70.243	73.755	77.442	81.315	
PIS	2.580	5.418	7.314	9.509	11.886	12.480	13.104	13.759	14.447	15.170	15.928	16.724	17.561	18.439	19.361	
Receita Líquida	488.736	1.026.346	1.385.567	1.801.237	2.251.546	2.364.123	2.482.329	2.606.446	2.736.768	2.873.606	3.017.287	3.168.151	3.326.558	3.492.886	3.667.531	
Chuv	330.120	693.252	935.890	1.216.657	1.520.822	1.596.863	1.676.706	1.760.541	1.848.568	1.940.997	2.038.046	2.139.949	2.246.946	2.359.293	2.477.258	
Lucro Bruto	158.616	333.094	449.676	584.579	730.724	767.260	805.623	845.904	888.200	932.610	979.240	1.028.202	1.079.672	1.133.593	1.190.273	
Custos Fixos	152.314	235.306	242.365	249.636	257.125	264.838	272.784	280.967	289.396	298.078	307.020	316.231	324.210	332.491	340.998	
Despesas Administrativas	108.634	167.820	172.855	178.040	183.381	188.883	194.549	200.386	206.397	212.589	218.967	225.536	232.794	239.272	246.893	
Salários e Ordenados	48.000	74.160	76.385	78.676	81.037	83.498	85.972	88.551	91.207	93.944	96.762	99.665	102.650	105.721	108.871	
Pró-labore	16.000	24.720	25.462	26.225	27.012	27.823	28.657	29.517	30.402	31.315	32.254	33.222	34.218	35.245	36.302	
IN.S.S.	12.800	19.776	20.369	20.980	21.610	22.258	22.926	23.614	24.322	25.052	25.803	26.577	27.364	28.164	28.985	
FGTS	3.840	5.933	6.111	6.294	6.483	6.677	6.878	7.084	7.297	7.515	7.741	7.973	8.208	8.448	8.688	
IRRF	9.600	14.832	15.277	15.735	16.207	16.694	17.194	17.710	18.241	18.789	19.352	19.933	20.532	21.145	21.776	
Aluguéis e arrendamentos	18.394	28.399	29.251	30.129	31.033	31.964	32.922	33.910	34.927	35.975	37.054	38.166	39.311	40.490	41.705	
Despesas Gerais	43.680	67.486	69.510	71.595	73.743	75.956	78.234	80.581	82.999	85.489	88.053	90.695	93.416	96.218	99.105	
Telefone	6.400	9.888	10.185	10.490	10.805	11.129	11.463	11.807	12.161	12.526	12.902	13.289	13.687	14.098	14.521	
Água e esgoto	320	494	509	525	540	556	573	590	608	626	645	664	684	705	726	
Energia elétrica	960	1.483	1.528	1.574	1.621	1.669	1.719	1.771	1.824	1.879	1.935	1.993	2.053	2.115	2.178	
Despesas Gerais	4.000	6.180	6.365	6.556	6.753	6.956	7.164	7.379	7.601	7.829	8.063	8.305	8.555	8.811	9.076	
Serviços prestados PJ	32.000	49.440	50.923	52.451	54.024	55.645	57.315	59.034	60.805	62.629	64.508	66.443	68.437	70.490	72.604	
Despesas Financeiras	0	156	7.273	4.514	1.620	8.596	7.910	7.190	6.434	5.642	4.811	3.938	3.023	2.063	1.056	
Juros passivos	0	156	7.273	4.514	1.620	8.596	7.910	7.190	6.434	5.642	4.811	3.938	3.023	2.063	1.056	
Receitas Financeiras	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Despesas Operacionais	57.540	107.514	133.278	162.950	195.033	203.974	213.338	223.145	233.417	244.176	255.445	267.250	279.616	292.570	306.141	
Comissões sobre vendas	20.640	43.344	58.514	76.069	95.086	98.840	104.832	110.074	115.578	121.356	127.424	133.795	140.485	147.509	154.885	
Despesas com entrega	12.900	27.090	36.572	47.543	59.429	62.400	65.520	68.796	72.236	75.848	79.640	83.622	87.803	92.193	96.803	
Despesas viagens represent	24.000	37.080	38.192	39.338	40.518	41.734	42.986	44.275	45.604	46.972	48.381	49.832	51.327	52.867	54.453	
Lucro antes do Imposto de Renda	-51.238	-9.882	66.761	167.480	276.946	289.851	311.591	334.602	358.952	384.714	411.964	440.783	472.763	508.469	542.077	
Imposto de Renda	0	0	10.014	25.122	41.542	43.478	46.739	50.190	53.843	57.707	61.795	66.117	70.915	75.970	81.311	
Contribuição social	0	0	6.008	15.073	24.925	26.087	28.043	30.114	32.306	34.624	37.077	39.670	42.549	45.682	48.787	
Lucro Líquido	-51.238	-9.882	50.738	127.284	210.479	220.287	236.809	254.298	272.803	292.382	313.093	334.995	359.300	384.916	411.978	
Amortizações de dívidas	0	19.494	56.215	58.973	61.867	13.989	14.675	15.395	16.151	16.943	17.775	18.647	19.562	20.522	21.529	
Impostos Federais parcelados	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Impostos Estaduais parcelados	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Classe I - Credores	0	19.494	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Classe II - Credores	0	0	56.215	58.973	61.867	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Classe III - Credores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Fluxo de Caixa Líquido no período	-51.238,00	-29.375,75	54.767,78	68.311,11	148.611,83	206.298,12	222.134,28	238.902,21	256.652,68	275.439,16	295.317,89	316.348,10	339.738,32	364.394,46	390.443,38	
Fluxo de Caixa acumulado	-51.238,00	-80.613,75	-25.845,97	-17.779,43	130.832,40	337.130,52	559.264,80	796.167,01	1.054.819,69	1.330.258,85	1.625.576,74	1.941.924,84	2.281.663,16	2.646.057,62	3.036.507,00	