



EXCELENTÍSSIMO SENHOR DOUTOR JUIZ DE DIREITO DA 1ª VARA
CÍVEL DA COMARCA DE MIRASSOL - ESTADO DE SÃO PAULO.

Ref. Proc. nº 1001861-41.2016.8.26.0358.

Diz **ALADIM INDÚSTRIA DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS DE MIRASSOL LTDA**, já qualificada, nos autos de **RECUPERAÇÃO JUDICIAL** referenciada, fluente por este I. Juízo e respectivo Cartório, por intermédio de seu advogado e bastante procurador infra-assinado, serem os termos da presente para, respeitosamente, diante de V. Exa., em cumprimento ao r. despacho de fls., consoante a petição de fls. 1.252/1/253, requerer a juntado do Plano de Recuperação Judicial nos termos da legislação de regência.

Termos em que,

P. Deferimento

Mirassol-SP, 23 de Março de 2017.

Ronaldo Sanches Trombini

OAB-SP 169.297

**ALADIM INDÚSTRIA DE PRODUTOS
ALIMENTÍCIOS DE MIRASSOL LTDA.**

PROCESSO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

PLANO DE RECUPERAÇÃO

SUMÁRIO

- I. Considerações Iniciais
- II. Apresentação da empresa
- III. A Origem da crise
- IV. Das possibilidades de recuperação
- V. Avaliação da Situação atual
- VI. Estrutura organizacional
- VII. Quanto á área comercial
- VIII. Quanto às finanças
- IX. Premissas básicas do plano
- X. Proposta de amortização da dívida
- XI. Laudo econômico financeiro
- XII. Considerações finais

I - Considerações Iniciais.-

A **ALADIM INDÚSTRIA DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS DE MIRASSOL LTDA.** é uma empresa tradicional que atua em grande parte dos estados brasileiros, e, em vários outros países, exportando seus produtos. O foco da empresa sempre foi a fabricação do ramo alimentício, em especial, balas, pirulitos, chicletes e outros doces. Em função das alterações do mercado, sobretudo em face da crise mundial, a empresa entrou em desequilíbrio financeiro, obrigando-a a requerer proteção judicial através da Lei n.º 11.101 de 09 de junho de 2005.

Assim, que a retração nos negócios desenvolvidos pela Empresa, ante a crise globalizada que se assentou em todo o mundo, desaquecendo o mercado interno e externo, e, conseqüentemente, trouxe como resultado a queda abrupta das vendas, o encalhamento do estoque de material e a desaceleração do giro do estoque em geral. Obviamente o fluxo de caixa foi comprometido gerando o desequilíbrio financeiro indesejado, inesperado e imprevisível. Todavia, os administradores não se deslembaram da sabedoria milenar chinesa e sempre tiveram em conta que é melhor acender uma vela do que maldizer a escuridão. Assim, o pedido de recuperação judicial representa a luz que irá mostrar o caminho para a reconstrução da empresa, proteger o emprego de centenas de famílias e assegurar o pagamento de todos os credores, ainda que em prazo mais dilatado.

O plano de recuperação judicial é um mecanismo destinado a preservar a célula representada pela empresa na

malha social, fundamental para toda a comunidade em que atua, mantendo sua condição de entidade geradora de recursos, empregos (diretos e indiretos) e a arrecadação de tributos. Através de uma série de medidas aqui detalhadas, a proposta estabelece a adaptação do fluxo de caixa à nova realidade financeira, nos termos dos artigos 53 e 54 da Lei 11.101/2005.

Basicamente, lançou-se mão da possibilidade prevista no inciso I do artigo 50 da mesma Lei, que prevê a concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas e/ou vincendas.

A viabilidade financeira, constatada através da compatibilidade entre a capacidade de geração de recursos e a proposta de pagamento formulada aos credores, é demonstrada nos itens X e ratificada no laudo econômico-financeiro aqui apresentado.

II - Apresentação da Empresa.-

A Empresa é moderna e tecnologicamente avançada, sendo certo que possui sistema totalmente informatizado pelo qual faz a roteirização automática dos pedidos, gerando maior agilidade na entrega e diminuição de custos como possibilita a transferência de dados de venda *on line*, com a empresa, além de disponibilizar o estoque em tempo real, com retorno instantâneo das informações, e, por final, controla automaticamente os custos de manutenção, possibilitando um maior controle de gastos, além de uma

rígida fiscalização do sistema relacionado com inúmeros itens que possui.

III - A Origem da crise.-

No ano de 2008 a Aladim Alimentos recebe do Governo do Estado de São Paulo o prêmio "Exportação São Paulo" como a empresa paulista que mais diversificou mercado de exportação no setor de alimentos.

Todavia, o ano de 2008 foi especialmente complicado para a empresa Aladim Alimentos, como desde 2006 o foco principal de venda da empresa era o mercado externo, já com programações de venda e preços fechados e cerca de 50% da sua produção focadas para a exportação, a empresa já no mês de janeiro de 2008 vem a enfrentar seu primeiro grande problema de retorno sobre as vendas.

Devido à crise internacional de 2008, isto é, o dólar se desvaloriza frente ao Real, sendo que de janeiro de 2007 quando a moeda americana tinha sua cotação frente ao real em R\$ 2,13 e no mesmo mês de janeiro estava a R\$ 1,77 fez com que a rentabilidade da empresa recuasse somente devido a variação do câmbio em 16,9%, sendo que a moeda americana teve seu piso de baixa no mês de julho de 2008 a R\$ 1,59, fazendo com a rentabilidade da empresa recuasse mais 10% em apenas 6 meses, somente a moeda trouxe uma perda de rentabilidade de 26,9%.

Não bastasse a questão cambial, outra variável externa afetou de forma significativa os ganhos da empresa e seu fluxo de caixa, nesse período o principal insumo de produção da empresa (açúcar) teve um aumento de preço de janeiro de 2008 a dezembro de 2008 de R\$ 24,00 para 33,00 (saca de 50 kg) em dezembro daquele ano, ou seja, 37,5%, o que impactou diretamente o custo de produção em mais 11,75%, somasse os 11,75% mais a questão cambial temos somente de perda de rentabilidade 38,65%.

Obviamente todas as ações corretivas foram tomadas nesse período para que pudesse ser minimizada essas duas variáveis externas na operação da empresa, todas as exportações a partir de julho de 2008 foram renegociadas e gradativamente o foco foi alterado para o mercado interno.

Porém outro fator externo volta a afetar o fluxo de caixa da empresa diretamente, dessa vez sem impacto no retorno da empresa, mas diretamente ligado a saúde do fluxo de caixa da empresa, no mês de abril de 2008, quando da entrada em vigor no Estado de São Paulo a Substituição Tributária de acordo com a CAT-57, de 28/04/2008 onde estabeleceu a base de cálculo na saída de produtos da indústria alimentícia, ou seja, a empresa passava a pagar antecipadamente o ICMS de seus clientes no Estado de São Paulo e todos os outros que possuíam protocolo de Substituição do ICMS, como por exemplo Minas Gerais, Rio de Janeiro, Santa Catarina, Rio Grande do Sul e por ultimo o Estado do Paraná, essas saídas de caixa causaram cerca de 8% de perda do fluxo de caixa da empresa de imediato, pois a empresa tinha primeiro a saída do seu

fluxo de caixa para apenas depois cobrar o cliente no tocante ao imposto.

Nesse ano de 2008, a diretoria financeira da empresa para manter a operação de produção e ter tempo hábil para manter o processo de reestruturação decidiu buscar recursos financeiros para suprir o fluxo de caixa no curto prazo, utilizando de operações de ACC (adiantamento de contrato de câmbio), ACE (adiantamento de cambiáveis exportadas), contas garantidas e descontos, todas essas modalidades de curto prazo e de baixa segurança e de alto custo financeiro, em um primeiro momento a estratégia se fez funcional, suprimindo a necessidade momentânea da empresa.

Porém no ano de 2009, mais um fator externo volta a complicar a situação da empresa, o açúcar que havia fechado o ano de 2008 com aumento de 37,5%, voltando a subir e atingir o pico histórico de preço em R\$ 65,00 a saca, ou seja, aumento de 96,9% em relação ao preço do ano anterior, aliado a isso também a moeda americana que havia ensaiado uma recuperação a partir de outubro de 2008, volta a se valorizar perante o Real a partir de abril de 2009, dessa vez com impactos fortíssimos na operação da empresa, sendo que toda a reestruturação feita no ano de 2008 não supriu mais a necessidade de geração de caixa da empresa.

Nesse momento a empresa decide utilizar de seu co-seguimento e acesso ao mercado externo para criar uma maneira de se proteger das variações externas, tanto de insumos para produção quanto de moeda estrangeira, decidindo, pois, aproveitar o valor baixo da moeda

americana no Brasil para tirar o foco da exportação e iniciar a produção de produtos com a marca Aladim fora do Brasil com foco de venda no mercado brasileira, porém para o investimento inicial para produzir no exterior com a marca da empresa o capital necessário era elevado, visto que os pagamentos da produção, transporte internacional e impostos no Brasil são pagos antecipadamente.

Com efeito, a Diretoria da empresa para viabilizar esse projeto buscou capital de giro de longo prazo (mínimo 60 meses) para sua viabilidade, porém para os bancos a maneira de liberar esse capital à longo prazo seria com garantia real, o que nunca foi aceito pelo sócio majoritário, decidindo-se a utilizar o capital de curto prazo para financiar esse projeto, o que obviamente traria um maior aperto financeiro inicialmente, pelo simples fato do ciclo operacional das importações ser longo, cerca de 120 dias entre o pagamento inicial da produção e o recebimento do valor da venda do produto importado no Brasil.

Segue exemplo:-

| | |
|------------------------------------|---------|
| Pagamento da produção | dia 0 |
| Prazo de Produção do Pedido | 30 dias |
| Carregamento e Análise | 10 dias |
| Transporte Internacional | 30 dias |
| Liberção no Porto Brasileiro | 15 dias |
| Prazo Médio de Recebimento | 35 dias |

Iniciadas as vendas dos produtos importados, o fluxo de caixa já se encontrava relativamente comprometido

com o desembolso inicial para liberação, mas devido ao sucesso nas vendas dos "Candy Toys", houve uma recuperação grande no caixa durante o segundo semestre do ano de 2009, quando se deu início na investida nas importações, com uma linha de produtos de alto valor agregado, um confeito em que a embalagem se transformava em brinquedo, sendo que essa linha fez parte do portfólio da empresa até meados de 2011.

Quando fora acertado a ampliação do portfólio de importação, agregando-se um produto chamado "Popping Candy", um tipo de pirulito em sachê com um pó que dava a sensação de explosão quando em contato com a saliva, produtos estes provenientes da China e sem similar no mercado nacional até então, ainda no ano de 2011 e 2014 passou-se a importar produtos de mais duas fábricas da Indonésia, que produziam gomas de gelatina embrulhadas individualmente e confeitos, além da importação de gelatinas produzidas na Turquia, o que equilibrou as finanças da empresa.

Após 4 anos de investimentos e trabalho de introdução dos produtos no mercado, reduziu-se no início de 2015 as importações devido agora a valorização do Real perante o Dólar, que na metade do ano de 2014 estava em R\$ 2,22 e na metade de 2015 estava em R\$ 3,10, ou seja, uma valorização de 39,6%.

No tocante as exportações um fator que afetou a saúde financeira da empresa foi principalmente a valorização do Real perante o Dólar, no ano de 2014 a empresa possuía contratos de ACC (adiantamento de contrato

de câmbio) e ACE (adiantamento de contrato de exportações) feitos com a moeda americana valendo R\$ 2,26 na média dos contratos, quando dos vencimentos desses contratos em 2015 a moeda americana estava a R\$ 3,10 causando passivos cambiais de mais de 37% nos balanços a empresa.

Nada obstante, as razões macroeconômicas acima expostas que levaram a empresa a enfrentar graves problemas financeiros, outra microeconômica se iniciou no mês de outubro de 2015, especificamente no dia 05, quando da alteração contratual da empresa de numero 18, no qual se retirava da sociedade o sócio Valdenir Pasqual Amendola.

Na primeira semana de outubro o Banco do Brasil reteve na conta corrente da empresa valores que estavam disponíveis, valores esses de pagamentos efetuados por clientes do Brasil e um pagamento vindo de uma exportação para a Argentina, vindo ainda o banco informar ainda que todas as operações estavam travadas pela alteração contratual feita.

Sendo certo, que a alteração deveria se dar para realizar a renovação de todas as linhas que a empresa operava, esse novo contrato foi disponibilizado para assinatura em 19 de novembro de 2015, quando o contrato estava disponível para ser assinado os antigos sócios da empresa se recusaram a assinar os avais, esses contratos dos quais os antigos sócios eram avalistas foram feitos no Banco do Brasil no ano de 2006 e para manter as linhas operando normalmente e liberar os valores em conta corrente e valores que estavam em contas vinculadas o Banco do Brasil solicitou a ratificação de suas assinaturas pelas

linhas que a empresa possuía.

De efeito, quando os antigos sócios se recusaram a assinar esse aval, o Banco do Brasil fez um apontamento no Bacen e isso afetou todas as linhas da empresa nos outros bancos que a empresa operava.

Assim, a Empresa viu-se acometida de uma profunda crise econômico-financeira.

IV - Das Possibilidades de Recuperação.-

Na data do ajuizamento do pedido de recuperação judicial, a Empresa possuía um acentuado estoque de mercadorias, com ampla colocação no mercado, e, conseqüentemente, compor novamente o caixa da empresa.

A Empresa possui um completo sistema de logística capaz de atender todo o País, com a absoluta precisão e eficiência que o fez durante todos esses anos, não só em função dos equipamentos disponíveis, como também da alta tecnologia e, principalmente, do pessoal treinado e com vasta experiência profissional que possui.

É detentora de uma carteira de clientes cativos e com longa tradição de relacionamentos comerciais, o que lhe permite manter um nível de venda em patamares elevados, embora a margem de lucro seja pequena, porém, a larga escala permite ganhos compensadores. Deixar todo esse potencial ocioso, dispensar pessoal qualificado e perder

tamanha clientela, seria contrário à lógica e à razão, pois basta aproveitá-los para ressarcir todos os credores e manter o emprego de centenas de famílias.

V - Avaliação da situação atual.-

A Empresa permanece intacta em suas instalações, quadro técnico e operacional, além de um estoque significativo. Possui um estoque excelente como ponto de partida e o seu *mix* variado de produtos que sempre foram muito bem aceitos em todo o mercado consumista, não podendo deixar de lado a experiência e o *know-how* de anos no mercado.

VI - Estrutura organizacional.-

Atualmente, a Empresa possui cerca de 40 (quarenta) funcionários, e, uma rede de 10 (dez) representantes comerciais atuando em vários Estados da Federação.

VII - Quanto à área comercial.-

A Empresa atende a todos os segmentos de atacado, desde pequenos comerciantes a grandes magazines.

Conta com aproximadamente representação distribuída em quase todo o território nacional.

Um aspecto altamente positivo é o fato de que suas vendas, atualmente, estão disseminadas, não havendo excessiva concentração de risco em nenhum de seus clientes, como ocorrera outrora.

Além do mais, a Empresa atua consideravelmente em mercado externo.

VIII - Situação de mercado e perspectivas.-

O panorama que se vislumbra no momento é altamente favorável para a colocação das mercadorias comercializadas pela Empresa, pois como sabido a tendência do mercado alimentício é se aquecer nos meses vindouros, além da confecção de uma política mundial que, apesar da crise, está sendo incentivada ao consumismo, inclusive com inúmeros planos econômicos, conforme se vislumbra diuturnamente veiculada em noticiários.

IX - Quanto às finanças.-

Em uma análise detalhada dos números apresentados com a inicial permite fazer uma projeção nos resultados futuros, prevendo o pagamento integral de todos os credores quirografários, recuperação da saúde financeira

da empresa, e a manutenção de todos os empregados, finalidade precípua da lei de recuperação judicial.

Antes de apresentar o PLANO, a Empresa empenhou-se em realizar uma profunda e detalhada análise interna, incluindo aspectos ligados à gestão, processos de comercialização e logística. O confronto de tal estudo com a análise de mercado sumarizada nos leva a concluir pela total viabilidade, tendo em vista seu potencial de recuperação.

Um esforço concentrado em marketing, visando ampliar a fatia de mercado, conjuntamente com a racionalização dos processos, logrará gerar caixa suficiente para satisfazer todos os credores em prazo razoável, tendo em vista a redução dos custos financeiros.

O presente plano foi elaborado sob a égide da Lei 11.101/05 que determina a classificação dos credores da empresa em três classes:-

- 1) Titulares de créditos derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidentes de trabalho;
- 2) Titulares de créditos com garantia real;
- 3) Titulares de créditos quirografários, com privilégio especial, com privilégios gerais ou subordinados.

Determina ainda algumas restrições que devem, necessariamente, ser observadas notadamente no que diz respeito a:-

a) Créditos trabalhistas em geral.

Os vencimentos até a data do pedido de recuperação judicial deverão ser pagos no prazo máximo de 01 (um) ano.

Créditos trabalhistas de natureza salarial.

Os vencidos nos 03 (três) meses anteriormente ao pedido de recuperação judicial, até o limite de 05 (cinco) salários mínimos por trabalhador, deverão ser pagos em prazo inferior a 30 (trinta) dias.

b) Impostos e Encargos Trabalhistas não se sujeitam á RECUPERAÇÃO JUDICIAL, e deverão ser objeto de parcelamentos regulamentados através de legislação própria.

Respeitadas essas limitações, foram ainda considerados os resultados das ações propostas e adotadas as seguintes premissas:-

a) Manutenção das atividades industriais e comerciais, nos mesmos padrões dos períodos anteriores, adaptando-a na realidade atual, prevendo uma expansão anual;

b) Incremento das ações de marketing e propaganda, já em andamento;

c) Otimização da logística com foco na eficiência do sistema de distribuição;

d) Redução das despesas administrativas e demais custos fixos nos níveis atuais;

e) Redução das despesas financeiras, com eliminação dos encargos por conta de atrasos, e melhorias no sistema de orçamento, previsão e controle de caixa, permitindo negociações mais favoráveis;

f) Melhoria na margem de lucro;

g) Redução dos custos de produção em função de aumento de produtividade devido à racionalização dos processos e otimização dos recursos disponíveis; e,

h) Formação de reserva para amortização da dívida, oriunda do recurso gerado na operação;

Ressalta-se que a Empresa já vem agindo no sentido de implementar as ações sugeridas e que os pressupostos acima são absolutamente razoáveis e factíveis, visto que considerados sob uma perspectiva extremamente conservadora.

X - Proposta de amortização da dívida.-

O plano de recuperação da "ALADIM IND. DE PROD. ALIM. DE MIRASSOL LTDA." foi elaborado levando em consideração que a forma de pagamento aos credores esta diretamente ligada com a disponibilidade de recursos projetada a cada ano pela empresa.

Assim, projetou-se a demonstração de resultados da empresa (DRE) para os próximos 10 anos, com a identificação dos volumes disponíveis para a liquidação do passivo.

A Demonstração de Resultados projetada para os próximos anos com a devida indicação de geração de caixa necessário para a quitação de todos os débitos da empresa constam dos anexos.

Os pilares básicos que foram utilizados na elaboração desta projeção são os seguintes:-

1-) Fundamentar a projeção em metas atingíveis de acordo com o histórico dos últimos 10 anos de funcionamento da empresa e seu crescimento a cada ano, assim podendo ter claramente metas que possam ser atingidas sem a necessidade de crescimento desordenado de sua produção e despesas gerais e buscando a geração de caixa necessária para o saneamento de seus passivos ao longo do período proposto na recuperação;

2-) Determinar como principal objetivo que ao longo de todo o período da recuperação os resultados da empresa e seus saldos de caixa sejam positivos afim de confirmar a total capacidade de recuperação da empresa.

O inicio da contagem do prazo para o pagamento aos credores será a partir da data do transito em julgado da decisão

do juiz competente, homologando a aprovação do presente Plano de recuperação pela Assembleia Geral de Credores, bem como nos incidentes processuais (habilitação de crédito e impugnação de crédito).

Os créditos sujeitos aos efeitos da recuperação judicial serão atualizados e remunerados pela TR - Taxa Referencial, criada pela Lei de número 8.177/91, de 01 de março de 1991 e Resolução CMN - Conselho Monetário Nacional número 2.437, de 30 de Outubro de 1997, acrescidos de juros de 1% a.a (um por cento ao ano), ou em caso de extinção da referida taxa a que a substituir, e que começarão a incidir a partir da data de transito em julgado da decisão do Juiz competente, homologando a aprovação do presente Plano de recuperação Judicial pela Assembleia Geral de Credores.

Os pagamentos de juros e atualização monetária ocorrerão juntamente com os pagamentos do valor principal e serão calculados aplicando os índices propostos sobre o valor de cada parcela.

Visando garantir a manutenção do plano e o recebimento aos credores, fica estipulado que no exercício seguinte a quitação dos credores trabalhistas, o valor mínimo da parcela a ser distribuído entre os credores das classes Garantia Real e Quirografário será de R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais), e no ano subsequente passa a ser continuo em no mínimo R\$ 475.000,00 (quatrocentos e setenta e cinco mil reais) / ano.

A quitação dos credores trabalhistas dar-se-á em até 12 (doze) meses, a contar da data do transito em julgado da decisão do Juiz competente, homologando a aprovação do presente Plano de Recuperação Judicial pela Assembleia Geral de Credores. Nas próximas parcelas será aplicado o índice de 75% (setenta e cinco por cento) sobre o resultado apurado no DRE do exercício

anterior, antes do pagamento do passivo da Recuperação Judicial, da CSSL e do IRPJ, como forma de calculo do pagamento anual destinados aos credores das classes:- Garantia Real e Quirografário, sempre respeitando o valor mínimo de R\$ 475.000,00.

Os pagamentos a serem efetuados aos credores das classes garantia real e quirografário serão efetuados no mês de outubro de cada ano, contando uma carência de 18 (dezoito) meses, após o transito em julgado da decisão que homologar o plano e conceder a Recuperação Judicial da empresa.

Quanto aos credores com garantia real e quirografários se dará um deságio de 60% (sessenta por cento) aplicado sobre os valores constantes da relação de credores apresentada pelo Administrador Judicial nos termos do § 2º do Art. 7º da Lei número 11.101/05.

Os créditos que porventura venham a ser habilitados no plano do decurso do mesmo deverão ser recebidos de acordo com o pagamento da classe respectiva a que fizer parte, sendo que os titulares dos créditos trabalhistas receberão seus créditos no prazo de 12 (doze) meses, após o transito em julgado da decisão do respectivo incidente processual, da mesma forma ocorrerá com os credores quirografários e garantia real que receberão seus créditos após o transito em julgado da decisão de seus incidentes e conforme o disposto em suas respectivas classes.

XI - Laudo econômico financeiro

As condições externas à empresa mostram-se favoráveis, visto que se espera que haja expansão no setor

de comércio moveleiro no Brasil. Ainda que se considere uma hipótese bastante pessimista, pouco provável, haverá crescimento vegetativo do mercado. Todavia, os indicadores apontam para um crescimento em termos reais.

As condições internas também são positivas, uma vez que a Empresa encontra-se instalada em ótima localização, possui instalações adequadas e em boas condições, e seu pessoal está devidamente motivado a participar do processo de recuperação.

As premissas e pressupostos adotados nas projeções são perfeitamente razoáveis, dentro de um cenário factível e plausível, e refletem uma posição cautelosamente conservadora por parte da Empresa.

O PLANO contemplou todos os credores quirografários, sem que lhes tenha sido pleiteado o aporte de recursos adicionais.

Portanto sob essas condições, o PLANO é viável, conforme demonstrado através das projeções acima elaboradas.

Assumindo-se as premissas aqui declaradas, o pagamento total da dívida é exequível, dentro do prazo projetado, conforme fluxo de caixa em anexo.

XII - Considerações finais

Por último, cabe esclarecer que os elementos e demais informações contábeis que fundamentaram a elaboração do presente PLANO, assim como suas projeções e análises, são de responsabilidade da Empresa.

Ressalta-se, que como sucede com qualquer empreendimento, o efetivo resultado do PLANO aqui apresentado depende de inúmeros fatores, muitas vezes alheios ao controle e determinação de quem o está implantando. O risco é inerente a qualquer empreendimento, sendo absolutamente impossível eliminá-lo totalmente.

Tendo isso em vista, procurou-se adotar premissas conservadoras e cautelosas, de forma a não comprometer a realização do esforço de recuperação da Empresa.

Após o cumprimento dos artigos 61 e 63 da Lei 11.101/05, a Empresa compromete-se a honrar com os demais pagamentos no prazo e na forma do seu PLANO devidamente homologado.

Em caso de não aprovação, desde já, requer a apresentação de plano suplementar.

DRE - DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO

| Código | DESCRIÇÃO | Ano 0 | | Ano 1 | | Ano 2 | | Ano 3 | | Ano 4 | | Ano 5 | | Ano 6 | | Ano 7 | | Ano 8 | | Ano 9 | | Ano 10 | | | |
|-----------------------------|-------------------------------------|------------------|---------|------------------|---------|------------------|---------|------------------|---------|------------------|---------|------------------|---------|------------------|---------|------------------|---------|------------------|---------|------------------|---------|------------------|---------|------------------|--------|
| | | VALORES | % | VALORES | % | VALORES | % | VALORES | % | VALORES | % | VALORES | % | VALORES | % | VALORES | % | VALORES | % | VALORES | % | VALORES | % | | |
| 2447 | Receitas sobre Venda - TOTANS | RS 11.027.459,71 | 100,00% | RS 18.255.185,80 | 100,00% | RS 19.715.595,24 | 100,00% | RS 23.938.400,32 | 100,00% | RS 25.881.879,25 | 100,00% | RS 31.618.429,26 | 100,00% | RS 34.147.896,15 | 100,00% | RS 36.899.277,64 | 100,00% | RS 39.889.106,07 | 100,00% | RS 43.016.514,52 | 100,00% | RS 46.057.858,72 | 100,00% | | |
| 2565 | (-) Devoluções Recebíveis | RS 23.147,16 | 0,21% | RS 38.335,88 | 0,21% | RS 41.402,75 | 0,21% | RS 54.246,93 | 0,23% | RS 66.398,69 | 0,25% | RS 71.710,58 | 0,22% | RS 77.447,43 | 0,23% | RS 83.643,22 | 0,23% | RS 89.849,32 | 0,23% | RS 96.334,68 | 0,22% | RS 102.951,46 | 0,22% | | |
| 2587 | (-) Outras Impostas | RS 15.431,44 | 0,14% | RS 25.557,25 | 0,14% | RS 27.601,81 | 0,14% | RS 33.485,76 | 0,14% | RS 36.164,62 | 0,14% | RS 44.265,79 | 0,14% | RS 47.807,05 | 0,14% | RS 51.031,62 | 0,14% | RS 54.262,15 | 0,14% | RS 57.729,15 | 0,14% | RS 60.223,12 | 0,14% | | |
| (2) | Vendas Líquidas | RS 9.190.524,79 | 83,38% | RS 15.221.776,58 | 83,38% | RS 16.438.824,23 | 83,38% | RS 19.943.162,25 | 83,38% | RS 21.518.613,41 | 83,38% | RS 26.346.466,56 | 83,38% | RS 28.472.513,81 | 83,38% | RS 30.750.177,07 | 83,38% | RS 32.702.842,41 | 83,38% | RS 35.867.169,83 | 83,38% | RS 38.564.514,24 | 83,38% | | |
| DESPESAS FIXAS - CD | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Despesas Administrativas | RS 328.245,68 | 3,18% | RS 356.221,61 | 1,99% | RS 377.243,30 | 1,91% | RS 377.243,30 | 1,59% | RS 378.139,31 | 1,47% | RS 390.851,79 | 1,23% | RS 372.632,66 | 0,94% | RS 361.339,56 | 0,89% | RS 361.031,45 | 0,91% | RS 361.031,45 | 0,84% | RS 361.031,45 | 0,84% | | |
| | Despesas com Vendas | RS 103.807,14 | 0,94% | RS 116.267,00 | 0,64% | RS 112.111,74 | 0,57% | RS 118.277,89 | 0,49% | RS 124.783,17 | 0,48% | RS 132.020,59 | 0,42% | RS 139.677,78 | 0,41% | RS 147.779,10 | 0,40% | RS 156.350,28 | 0,39% | RS 165.418,60 | 0,38% | RS 175.012,88 | 0,38% | | |
| (2) | Total das Despesas Fixas | RS 342.152,82 | 3,10% | RS 372.488,61 | 2,04% | RS 369.355,07 | 1,87% | RS 395.521,19 | 1,63% | RS 412.922,48 | 1,60% | RS 422.872,38 | 1,35% | RS 402.210,44 | 1,00% | RS 409.118,66 | 1,10% | RS 417.381,73 | 1,03% | RS 426.457,25 | 1,00% | RS 436.044,33 | 1,10% | | |
| CUSTOS DE FABRICAÇÃO | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | Custos Gerais de Fabricação | RS 7.016.473,26 | 63,66% | RS 11.002.976,32 | 60,27% | RS 11.931.172,36 | 60,52% | RS 14.172.948,19 | 60,09% | RS 15.501.578,45 | 60,07% | RS 18.964.157,50 | 59,98% | RS 20.450.296,64 | 59,89% | RS 21.832.439,69 | 59,74% | RS 23.172.157,11 | 59,59% | RS 24.721.157,11 | 59,59% | RS 25.564.634,27 | 59,43% | RS 27.550.027,62 | 59,30% |
| | CPV - Custo Prod. Vendidos | RS 4.979.946,15 | 45,18% | RS 8.247.691,14 | 45,18% | RS 8.907.506,43 | 45,18% | RS 10.806.333,35 | 45,18% | RS 11.670.840,02 | 45,18% | RS 14.285.203,22 | 45,18% | RS 15.428.019,48 | 45,18% | RS 16.662.261,04 | 45,18% | RS 17.995.241,92 | 45,18% | RS 19.434.861,27 | 45,18% | RS 20.989.650,18 | 45,18% | | |
| | Mão de Obra | RS 1.453.201,44 | 13,18% | RS 2.080.103,33 | 11,30% | RS 2.224.624,20 | 11,28% | RS 2.677.722,38 | 11,20% | RS 2.892.241,95 | 11,20% | RS 3.635.380,43 | 11,50% | RS 3.917.410,86 | 11,47% | RS 4.200.403,73 | 11,39% | RS 4.506.036,03 | 11,31% | RS 4.836.118,91 | 11,24% | RS 5.192.606,43 | 11,18% | | |
| | Energia | RS 151.021,44 | 1,37% | RS 163.103,16 | 0,89% | RS 220.189,26 | 1,12% | RS 256.740,47 | 1,07% | RS 271.631,42 | 1,05% | RS 315.092,45 | 1,00% | RS 333.367,81 | 0,98% | RS 352.703,15 | 0,96% | RS 375.524,77 | 0,95% | RS 376.145,21 | 0,87% | RS 397.961,63 | 0,86% | | |
| 3079 | Água | RS 30.974,04 | 0,28% | RS 33.451,96 | 0,18% | RS 32.832,48 | 0,17% | RS 35.459,08 | 0,15% | RS 37.515,71 | 0,15% | RS 38.828,76 | 0,12% | RS 41.080,83 | 0,12% | RS 43.463,52 | 0,12% | RS 45.984,40 | 0,12% | RS 48.651,50 | 0,11% | RS 51.473,28 | 0,11% | | |
| | Manutenção | RS 75.000,00 | 0,68% | RS 81.000,00 | 0,44% | RS 86.625,00 | 0,44% | RS 91.652,42 | 0,38% | RS 96.988,26 | 0,38% | RS 102.592,42 | 0,32% | RS 108.542,78 | 0,32% | RS 114.838,26 | 0,31% | RS 121.498,88 | 0,31% | RS 128.545,82 | 0,30% | RS 136.001,47 | 0,29% | | |
| | Fretes - Compras MP | RS 175.200,00 | 1,59% | RS 189.216,00 | 1,04% | RS 221.382,72 | 1,12% | RS 234.222,92 | 0,98% | RS 247.887,81 | 0,96% | RS 262.180,81 | 0,83% | RS 277.387,30 | 0,81% | RS 293.475,76 | 0,80% | RS 310.487,35 | 0,78% | RS 328.506,20 | 0,76% | RS 347.559,56 | 0,75% | | |
| | Leilão - Caldeira | RS 136.800,00 | 1,24% | RS 184.680,00 | 1,01% | RS 212.382,00 | 1,08% | RS 242.115,48 | 1,01% | RS 256.158,18 | 0,99% | RS 290.099,14 | 0,92% | RS 306.924,89 | 0,90% | RS 324.726,53 | 0,88% | RS 343.560,67 | 0,84% | RS 363.487,19 | 0,84% | RS 384.569,45 | 0,83% | | |
| | Outras de Despesas | RS 14.329,19 | 0,13% | RS 23.731,74 | 0,13% | RS 25.630,28 | 0,13% | RS 28.702,08 | 0,12% | RS 28.415,06 | 0,11% | RS 34.780,26 | 0,11% | RS 37.562,69 | 0,11% | RS 40.567,70 | 0,11% | RS 43.813,12 | 0,11% | RS 47.318,17 | 0,11% | RS 51.103,62 | 0,11% | | |
| DESPESAS VARIÁVEIS | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5078 | (-) Despesas de Distribuição | RS 232.573,85 | 2,11% | RS 502.017,50 | 2,75% | RS 632.870,64 | 3,21% | RS 782.131,70 | 3,27% | RS 844.702,23 | 3,27% | RS 1.103.489,94 | 3,43% | RS 1.191.761,58 | 3,49% | RS 1.287.102,50 | 3,49% | RS 1.380.070,70 | 3,49% | RS 1.501.276,36 | 3,49% | RS 1.621.378,47 | 3,49% | | |
| | (-) Comissões de Agência | RS 16.533,69 | 0,15% | RS 36.510,36 | 0,20% | RS 39.431,19 | 0,20% | RS 47.836,80 | 0,20% | RS 51.663,75 | 0,20% | RS 63.236,84 | 0,20% | RS 68.295,79 | 0,20% | RS 73.759,46 | 0,20% | RS 79.660,21 | 0,20% | RS 86.033,03 | 0,20% | RS 92.915,67 | 0,20% | | |
| | (-) Despesas de Encargos | RS 6.698,04 | 0,06% | RS 7.703,75 | 0,04% | RS 9.189,17 | 0,05% | RS 10.189,08 | 0,04% | RS 10.781,38 | 0,04% | RS 12.772,40 | 0,04% | RS 13.465,68 | 0,04% | RS 14.346,60 | 0,04% | RS 15.073,00 | 0,04% | RS 15.849,74 | 0,04% | RS 16.873,18 | 0,04% | | |
| | (-) Investimentos em Marketing | RS 110.224,57 | 1,00% | RS 182.551,82 | 1,00% | RS 295.733,95 | 1,50% | RS 358.776,01 | 1,50% | RS 387.478,09 | 1,50% | RS 474.276,34 | 1,50% | RS 512.218,44 | 1,50% | RS 553.195,92 | 1,50% | RS 597.451,59 | 1,50% | RS 645.247,72 | 1,50% | RS 696.867,54 | 1,50% | | |
| | (-) Despesas com Benefícios | RS 229.927,11 | 2,08% | RS 470.983,69 | 2,58% | RS 552.036,70 | 2,80% | RS 689.633,62 | 2,90% | RS 749.134,30 | 2,90% | RS 948.559,67 | 2,90% | RS 1.034.438,88 | 3,00% | RS 1.106.931,84 | 3,00% | RS 1.194.903,18 | 3,00% | RS 1.290.495,44 | 3,00% | RS 1.393.735,07 | 3,00% | | |
| (2) | Total das Despesas Variáveis | RS 834.486,57 | 7,57% | RS 1.687.779,48 | 9,24% | RS 2.022.291,76 | 10,21% | RS 2.512.064,67 | 10,29% | RS 2.712.065,45 | 10,50% | RS 3.471.782,99 | 10,98% | RS 3.749.245,52 | 10,98% | RS 4.046.888,92 | 10,98% | RS 4.372.866,69 | 10,98% | RS 4.719.953,93 | 10,98% | RS 5.099.359,41 | 10,98% | | |
| (2) | Lucro Operacional | RS 972.415,13 | 9,03% | RS 2.158.524,18 | 11,82% | RS 2.125.873,04 | 10,78% | RS 2.667.528,30 | 11,15% | RS 2.911.309,06 | 11,27% | RS 3.400.628,29 | 11,04% | RS 3.810.763,21 | 11,16% | RS 4.179.969,81 | 11,33% | RS 4.598.116,97 | 11,54% | RS 5.044.911,75 | 11,70% | RS 5.507.117,91 | 11,85% | | |
| 5470 | (-) Despesas Financeiras | RS 338.389,44 | 3,07% | RS 560.434,08 | 3,07% | RS 528.377,98 | 2,68% | RS 734.294,90 | 3,07% | RS 565.718,01 | 2,19% | RS 616.559,24 | 1,93% | RS 546.366,34 | 1,60% | RS 520.004,16 | 1,41% | RS 488.131,17 | 1,20% | RS 448.132,12 | 1,00% | RS 344.132,12 | 0,80% | | |
| | (-) Depreciações | RS 240.289,57 | 2,18% | RS 240.289,57 | 1,32% | RS 240.289,57 | 1,22% | RS 240.289,57 | 1,00% | RS 240.289,57 | 0,93% | RS 240.289,57 | 0,76% | RS 240.289,57 | 0,70% | RS 240.289,57 | 0,65% | RS 240.289,57 | 0,60% | RS 240.289,57 | 0,56% | RS 240.289,57 | 0,52% | | |
| (2) | Lucro Exercício (Antes IRPJ e CSLL) | RS 418.736,13 | 3,80% | RS 1.357.802,59 | 7,44% | RS 1.357.802,59 | 6,88% | RS 1.692.943,34 | 7,88% | RS 2.105.501,48 | 8,15% | RS 2.633.779,48 | 8,33% | RS 3.024.107,31 | 8,88% | RS 3.419.676,08 | 9,27% | RS 3.919.896,31 | 9,84% | RS 4.440.770,06 | 10,34% | RS 5.011.310,24 | 10,79% | | |
| (2) | Lucro Exercício (Após IRPJ e CSLL) | RS 318.239,46 | 2,89% | RS 1.031.929,92 | 5,65% | RS 1.031.476,17 | 5,23% | RS 1.286.637,32 | 5,38% | RS 1.600.029,12 | 6,19% | RS 2.001.677,41 | 6,33% | RS 2.298.321,55 | 6,73% | RS 2.598.993,82 | 7,05% | RS 2.979.121,14 | 7,48% | RS 3.381.825,25 | 7,86% | RS 3.808.935,78 | 8,20% | | |

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA PROJETADO

| DESCRIÇÃO | ANO 0 | ANO 1 | ANO 2 | ANO 3 | ANO 4 | ANO 5 | ANO 6 | ANO 7 | ANO 8 | ANO 9 | ANO 10 |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| SALDO DE CAIXA INICIAL | R\$ 24.653,12 | R\$ 87.239,12 | R\$ 172.526,42 | R\$ 60.242,50 | R\$ 99.065,03 | R\$ 333.264,08 | R\$ 680.462,95 | R\$ 1.074.716,60 | R\$ 1.496.486,71 | R\$ 2.498.217,28 | R\$ 3.170.084,84 |
| (+) Entrada de Caixa | R\$ 10.999.310,01 | R\$ 18.216.845,92 | R\$ 19.674.193,59 | R\$ 23.868.171,88 | R\$ 25.777.625,63 | R\$ 31.552.023,67 | R\$ 34.076.185,57 | R\$ 36.802.280,41 | R\$ 39.746.462,85 | R\$ 42.926.179,87 | R\$ 46.360.274,26 |
| (-) Outras Entradas | R\$ 10.999.310,01 | R\$ 18.216.845,92 | R\$ 19.674.193,59 | R\$ 23.868.171,88 | R\$ 25.777.625,63 | R\$ 31.552.023,67 | R\$ 34.076.185,57 | R\$ 36.802.280,41 | R\$ 39.746.462,85 | R\$ 42.926.179,87 | R\$ 46.360.274,26 |
| (=) TOTAL DE ENTRADAS + SALDO DE CA. INICIAL | R\$ 11.023.963,13 | R\$ 18.304.085,04 | R\$ 19.846.720,01 | R\$ 23.928.414,38 | R\$ 25.876.690,66 | R\$ 31.885.287,76 | R\$ 34.756.648,52 | R\$ 37.876.997,02 | R\$ 41.242.949,56 | R\$ 45.424.397,15 | R\$ 49.530.359,10 |
| (-) PAGTO. IMPOSTOS/TAXAS | R\$ 1.159.562,49 | R\$ 1.920.445,13 | R\$ 2.074.080,73 | R\$ 2.516.215,73 | R\$ 2.717.512,99 | R\$ 3.326.258,03 | R\$ 3.592.358,67 | R\$ 3.879.747,37 | R\$ 4.190.127,16 | R\$ 4.525.337,33 | R\$ 4.887.364,32 |
| (-) PAGTO. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS | R\$ 5.979.683,01 | R\$ 9.903.436,13 | R\$ 10.695.711,01 | R\$ 12.975.732,28 | R\$ 14.013.790,86 | R\$ 17.152.994,13 | R\$ 18.523.233,66 | R\$ 20.007.252,35 | R\$ 21.607.832,54 | R\$ 23.336.459,14 | R\$ 25.203.379,88 |
| (-) PAGTO. DE CUSTOS INDIRETOS DE FABRICAÇÃO | R\$ 408.124,67 | R\$ 485.966,86 | R\$ 577.659,02 | R\$ 654.669,53 | R\$ 690.688,63 | R\$ 781.393,03 | R\$ 827.479,00 | R\$ 876.299,16 | R\$ 910.381,84 | R\$ 964.147,89 | R\$ 1.021.109,45 |
| (-) PAGTO. DE DESPESAS ADMINISTRATIVAS | R\$ 238.345,68 | R\$ 256.221,61 | R\$ 257.413,33 | R\$ 272.343,30 | R\$ 288.139,21 | R\$ 304.851,29 | R\$ 322.532,66 | R\$ 341.239,56 | R\$ 361.031,45 | R\$ 381.971,28 | R\$ 404.125,61 |
| (-) PAGTO. DE DESPESAS COM VENDAS | R\$ 705.717,87 | R\$ 1.392.704,89 | R\$ 1.491.534,86 | R\$ 1.848.210,87 | R\$ 1.992.886,39 | R\$ 2.500.320,55 | R\$ 2.697.161,72 | R\$ 2.909.565,51 | R\$ 3.138.766,18 | R\$ 3.386.096,17 | R\$ 3.560.078,15 |
| (-) PAGTO. DE DESPESAS DE DISTRIBUIÇÃO/LOGISTICA | R\$ 407.773,85 | R\$ 691.233,50 | R\$ 854.253,36 | R\$ 1.016.354,62 | R\$ 1.092.510,08 | R\$ 1.365.663,75 | R\$ 1.469.148,88 | R\$ 1.580.578,26 | R\$ 1.690.070,70 | R\$ 1.829.782,56 | R\$ 1.968.938,03 |
| (-) PAGTO. DE DESPESAS FINANCEIRAS | R\$ 338.389,44 | R\$ 560.434,08 | R\$ 528.377,98 | R\$ 734.294,90 | R\$ 955.719,01 | R\$ 1.146.592,74 | R\$ 1.246.366,34 | R\$ 1.320.004,16 | R\$ 1.395.311,77 | R\$ 1.444.132,12 | R\$ 1.525.519,10 |
| (-) PAGTO. DE PESSOAL/ENCARGOS/BENEFICIOS | R\$ 1.453.201,44 | R\$ 2.080.102,33 | R\$ 2.224.624,20 | R\$ 2.677.722,38 | R\$ 2.892.241,95 | R\$ 3.635.380,43 | R\$ 3.917.410,86 | R\$ 4.200.403,73 | R\$ 4.506.036,03 | R\$ 4.836.118,91 | R\$ 5.192.608,43 |
| (-) PAGTO. EMPRESTIMOS | | | | | | | | | | | |
| (-) PAGTO. DE PASSIVOS TRABALHISTAS | | | | | | | | | | | |
| (-) PAGTO. DE PASSIVOS TRIBUTARIOS | | | | | | | | | | | |
| (=) TOTAL DE SAIDAS DE CAIXA | R\$ 10.690.798,45 | R\$ 17.290.544,52 | R\$ 18.703.654,49 | R\$ 22.695.543,61 | R\$ 24.253.488,13 | R\$ 29.683.420,45 | R\$ 31.897.691,79 | R\$ 34.315.090,11 | R\$ 36.542.377,07 | R\$ 39.604.045,40 | R\$ 42.493.117,96 |
| SALDO DE CAIXA ANTES PAGTOS: PASSIVO RJ | R\$ 333.164,68 | R\$ 1.013.540,52 | R\$ 1.143.065,51 | R\$ 1.232.870,77 | R\$ 1.623.202,53 | R\$ 2.201.867,31 | R\$ 2.858.956,73 | R\$ 3.561.906,90 | R\$ 4.700.572,49 | R\$ 5.820.351,75 | R\$ 7.037.241,15 |
| (-) PAGTO. DE DESPESAS DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL | R\$ 60.000,00 | R\$ 60.000,00 | R\$ 60.000,00 | R\$ 60.000,00 | R\$ 60.000,00 | R\$ 60.000,00 | R\$ 60.000,00 | R\$ 60.000,00 | R\$ 60.000,00 | R\$ 60.000,00 | R\$ 60.000,00 |
| (-) PAGTO. CREDORES RECUPERAÇÃO (TRABALHISTA) | R\$ 185.925,56 | | | | | | | | | | |
| (-) PAGTO. CREDORES RECUPERAÇÃO (TRIBUTARIO) | R\$ 530.885,37 | R\$ 530.885,37 | R\$ 530.885,37 | R\$ 530.885,37 | R\$ 530.885,37 | R\$ 530.885,37 | R\$ 530.885,37 | R\$ 530.885,37 | R\$ 530.885,37 | R\$ 530.885,37 | R\$ 530.885,37 |
| (-) PAGTO. DE CREDORES RECUPERAÇÃO (GARANTIA REAL) | R\$ 99.604,17 | R\$ 229.466,90 | R\$ 229.466,90 | R\$ 229.466,90 | R\$ 229.466,90 | R\$ 229.466,90 | R\$ 229.466,90 | R\$ 229.466,90 | R\$ 229.466,90 | R\$ 229.466,90 | R\$ 229.466,90 |
| (-) PAGTO. CREDORES RECUPERAÇÃO (OUTROS PAGTOS) | R\$ 107.392,95 | R\$ 247.410,12 | R\$ 247.410,12 | R\$ 247.410,12 | R\$ 247.410,12 | R\$ 247.410,12 | R\$ 247.410,12 | R\$ 247.410,12 | R\$ 247.410,12 | R\$ 247.410,12 | R\$ 247.410,12 |
| TOTAL DE PAGTO. PASSIVO RJ | R\$ 245.925,56 | R\$ 797.882,49 | R\$ 1.067.762,39 | R\$ 1.067.762,39 | R\$ 1.067.762,39 | R\$ 1.067.762,39 | R\$ 1.067.762,39 | R\$ 1.067.762,39 | R\$ 1.067.762,39 | R\$ 1.067.762,39 | R\$ 1.067.762,39 |
| SALDO DE CAIXA APÓS PAGTO. PASSIVO RJ | R\$ 87.239,12 | R\$ 215.658,03 | R\$ 75.303,12 | R\$ 165.108,38 | R\$ 555.440,14 | R\$ 1.134.104,92 | R\$ 1.791.194,34 | R\$ 2.494.144,51 | R\$ 4.163.695,47 | R\$ 5.283.474,73 | R\$ 6.500.364,13 |
| (-) Previsão de Investimentos + Formação CX livre/Ano | R\$ - | R\$ 43.131,61 | R\$ 15.060,62 | R\$ 66.043,35 | R\$ 222.176,06 | R\$ 453.641,97 | R\$ 716.477,74 | R\$ 997.657,81 | R\$ 1.665.478,19 | R\$ 2.113.389,89 | R\$ 2.600.145,65 |
| SALDO DE CAIXA FINAL APÓS INVESTIMENTOS | R\$ 87.239,12 | R\$ 172.526,42 | R\$ 60.242,50 | R\$ 99.065,03 | R\$ 333.264,08 | R\$ 680.462,95 | R\$ 1.074.716,60 | R\$ 1.496.486,71 | R\$ 2.498.217,28 | R\$ 3.170.084,84 | R\$ 3.900.218,48 |