



®

IWER
CAPITAL

PLANO DE
RECUPERAÇÃO
JUDICIAL E LAUDO DE
VIABILIDADE
ECONÔMICO
FINANCEIRA

ARTECOLA QUÍMICA

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL E LAUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO FINANCEIRA

ARTECOLA QUÍMICA S/A e OUTRAS



Processo 0002843-89.2018.8.21.0019

Vara de Falências e Concordatas da Comarca de Novo Hamburgo – RS

INDÍCE

CONTEÚDO

1. Considerações Iniciais.....	04
2. Empresas.....	06
3. Estrutura Comercial e Logística.....	32
4. Processo Operacional.....	49
5. Razões da Crise.....	50
6. Ações Corretivas.....	60
7. Forma de Pagamento	73
8. Viabilidade Econômica.....	76
9. Outras Considerações.....	78
10. Do Interesse dos Credores.....	79
11. Conclusão.....	81
12. Anexos.....	84

1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS

CONTEÚDO

Este documento foi elaborado em atendimento ao artigo 53 da lei 11.101/2005 (nova Lei de Falências e Recuperações de Empresas), sob a forma de um Plano de Recuperação Judicial e Laudo de Viabilidade Econômico financeira para **ARTECOLA QUÍMICA S/A, ARTECOLA NORDESTE S/A INDÚSTRIAS QUÍMICAS, ARTECOLA EXTRUSÃO LTDA, FXK ADMINISTRAÇÃO E PARTICIPAÇÕES S/A, ARTEFLEX MAXIMINAS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL LTDA e ARTECOLA PARTICIPAÇÕES S/A**, doravante designadas simplesmente como GRUPO ARTECOLA e devidamente qualificadas na petição inicial do Processo 0002843-89.2018.8.21.0019 que tramita na Vara de Falências e Concordatas da Comarca de Novo Hamburgo/RS.

Em síntese, o Plano de Recuperação Judicial, ora apresentado, propõe a concessão de prazo e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas e vincendas das empresas no momento de requerimento do favor legal.

Os termos deste documento não só atendem às exigências da Lei de Falências e Recuperações de Empresas, como também constituem uma verdadeira ferramenta de gestão, observadas que foram, em sua elaboração, as mais modernas técnicas de administração.

Desta forma, ficará demonstrada a viabilidade econômica exigida pelo referido diploma legal, com apoio nas projeções que ao final são anexadas. Será também observado, neste estudo, a compatibilidade entre a proposta de pagamento aos credores e a geração de recursos pela operação do GRUPO ARTECOLA.

Os estudos financeiros e econômicos, por sua vez, foram apoiados nas informações prestadas pela empresa, no histórico de suas operações e nos documentos entregues em juízo. As recuperandas apresentarão, ainda, em apartado, o laudo de avaliação das máquinas e equipamentos, instalações e ativos em geral, elaborado por Emerson C. Buchmann - Engenharia.

1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS

CONTEÚDO

Este plano tem por finalidade reestruturar o GRUPO ARTECOLA e projeta o impacto das medidas administrativas e operacionais que foram ou serão implementadas para possibilitar a sublimação da dificuldade transitória.

Os principais objetivos do Plano de Recuperação são, além de preservar as empresas do GRUPO ARTECOLA, assegurar os postos de trabalho e, enfim, cumprir a função social da companhia junto à comunidade, gerando e distribuindo riqueza.

A superação da dificuldade atenderá aos interesses não somente dos credores e empregados, mas também dos acionistas e “stackeholders”, visto que as projeções efetuadas foram realizadas dentro de premissas possíveis e realistas – até mesmo conservadoras - sendo realmente possível a liquidação do passivo dentro da proposta efetuada.

A viabilidade do GRUPO ARTECOLA não depende só da solução de seu endividamento atual, mas também e, fundamentalmente, de ações que visem à melhoria de seu desempenho econômico-financeiro.

Sendo assim, as medidas identificadas no Plano de Reestruturação estão incorporadas a um planejamento estratégico e tático para os próximos exercícios.

O trabalho de discussão e implementação de medidas de reestruturação e redução de custos já está sendo realizado por empresa especializada em reestruturação e *turnaround*, signatária do presente, e de um time de profissionais internos altamente capacitados, além do auxílio um prestigioso e diligente estúdio de advocacia que patrocina o presente feito.

2. EMPRESAS

2.1 HISTÓRICO E APRESENTAÇÃO

Na década de 40, Francisco Xavier Kunst era funcionário da Adams, uma das maiores empresas de calçados do Sul do Brasil da época. O professor primário fazia parte do “chão de fábrica”, local onde a produção realmente acontece dentro da indústria. O empresário Albano Adams, dono do negócio, percebeu potencial e incentivou Francisco a conhecer mais sobre colas – elemento essencial na fabricação de sapatos.

O funcionário seguiu o conselho e passou a estudar sobre o assunto nos finais de semana. Desenvolveu um tipo de adesivo para sapatos (antes comprado no Rio de Janeiro) que, além de ser utilizado pela Adams, começou a ser vendido para outras indústrias de calçados locais. O esforço acabou virando oportunidade e o patrão de Francisco o convidou para ser sócio em uma nova empresa, a primeira de adesivos do Sul do Brasil, um negócio que iria atender à crescente indústria calçadista da região. Ao lado da esposa Irma, que ajudava no orçamento como costureira, Francisco aceitou o desafio.

Mais que isso, Francisco e Irma – que já tinham quatro filhos e aguardavam a chegada de mais um bebê – não hesitaram em vender a casa da família para levantar o capital necessário à sociedade. Investiram, então, no sonho de ter um negócio próprio. Em 1948, a família mudou-se para a chácara dos Adams, onde funcionou a primeira sede da Fábrica de Tintas e Colas Ltda. Os primeiros dez anos foram muito difíceis. Francisco fazia tudo: comprava as matérias primas, preparava as colas, saía para vender, entregava os pedidos e ainda precisava arranjar tempo para a parte burocrática, de pagamento de títulos, idas a banco, tudo mais.

Mas o que não era esperado acabou acontecendo... Após dois anos, a Calçados Adams foi à falência e fechou. Seu Francisco e Dona Irma estavam em uma situação muito complicada, pois a empresa, além de sócia, era a principal cliente da Fábrica de Tintas e Colas.

2. EMPRESAS

2.1 HISTÓRICO E APRESENTAÇÃO

O cenário era desafiador: comprar a parte dos Adams; conseguir outra sede para a empresa; garantir novos clientes para substituir o volume que era vendido à indústria de calçados Adams. Tudo isso em meio a uma situação financeira muito precária, pois os Adams não haviam pago os últimos pedidos.

Percalços que foram vencidos com muito esforço. Uma das características mais marcantes de Francisco era a persistência. Sua fé em Deus o levava a acreditar que tudo era possível. Todos esses percalços foram vencidos com muito esforço, ele emprestou um pouco de dinheiro de seu sogro e conseguiu um pequeno empresário local que entrou com outra parte e, com isso, comprou a parte do sócio Adams.

A superação também foi uma marca do fundador. Ele percebia os cenários, buscava soluções, vencendo as barreiras. Criou diferenciais de atendimento e produto que foram decisivos para o crescimento do pequeno negócio. E depois de dez anos de grandes esforços, e ele sendo o único funcionário da empresa, as coisas começaram a tomar um novo rumo.

Assim começou a história da Artecola, com Francisco dando início ao empreendedorismo da família Kunst. Hoje, com 70 anos de existência, o grupo tem como atividade principal a produção e comércio de adesivos e laminados especiais para os mais diversos segmentos do mercado, tais como o da construção civil, transporte, móveis, calçados, papel e embalagens etc., nos quais introduz mais de 100 novos produtos a cada ano.

2. EMPRESAS

2.1 HISTÓRICO E APRESENTAÇÃO

Foi a primeira indústria do seu ramo na América Latina a obter o certificado ISO 9001, em 1998, além da recertificação em 2010, já pelos altos padrões da ISO 9001/2008. Atualmente, as requerentes possuem quatro plantas industriais no país, listadas abaixo, com 271 funcionários, com faturamento próximo de R\$ 190 milhões em 2017.



Fonte de pesquisa: <http://www.obrasilquevaialem.com.br/Post/ARTECOLA-a-historia-de-empendedorismo-e-inovao-da-familia-Kunst-por-Lisiane-Kunst/141>

2. EMPRESAS

2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

VISÃO

Visão Artecola Química para 2022: “Ser referência em soluções diferenciadas, sustentabilidade e sólida reputação”

VALORES

RESULTADOS: compromisso para a perpetuidade.

Faremos sempre os melhores esforços, com o compromisso de nossas equipes, para o aumento de valor da organização, observando preceitos legais e da livre concorrência, assegurando o crescimento pessoal de nosso quadro de profissionais, o desenvolvimento dos negócios da empresa e correspondendo às expectativas dos acionistas.

CLIENTE: prioridade e comprometimento com o seu negócio.

Todas as oportunidades que visam agregar valor aos produtos e serviços de nossos clientes serão avaliadas como forma de assegurar a competitividade e lucratividade.

INTEGRIDADE: transparência e coerência nas atitudes.

Manteremos um ambiente propício à realização de atividades de uma forma ética e transparente em todas as esferas, inclusive por meio de nossa estrutura de Governança Corporativa. Nossas práticas é que irão confirmar, cada vez mais, nossa filosofia de ação, fortalecendo a reputação da empresa.

INOVAÇÃO: diferenciação nas soluções ofertadas.

Nosso posicionamento é baseado em inovação. Para tanto, buscamos constantemente novos mercados e formas de produzir melhor, aumentando sempre o valor entregue a nossos clientes.

SIMPLICIDADE: servir e agir de forma descomplicada

Temos um legado de visão empresarial e comunitária, deixado por nosso fundador, Francisco Xavier Kunst. Seu exemplo de humildade nos ensina esse valor, buscando manter uma cultura empresarial em que a confiança mútua e o espírito de equipe contribuam para que todos possam atuar de maneira objetiva e eficiente.

2. EMPRESAS

2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

PESSOAS: valorização e desenvolvimento da nossa gente.

Desenvolveremos nossos talentos através de um ambiente criativo, respeitoso e saudável para o aperfeiçoamento individual de cada profissional Artecola e dos negócios.

SUSTENTABILIDADE: econômica, social e ambiental.

Todos os projetos, tecnologias e produtos da empresa serão concebidos com rigorosa avaliação de seus impactos em toda cadeia de produção, incluindo os efeitos diretos e indiretos para o meio ambiente e a vida dos profissionais Artecola e das comunidades onde estamos inseridos. Nosso lema é atender às necessidades das gerações presentes com olhar na preservação das gerações futuras.

2. EMPRESAS

2.3 DADOS CADASTRAIS

Razão Social	Artecola Química S.A
CNPJ	44.699.346/0001-03
NIRE	43.300.057.623
Endereço	Estrada RS 239, nº 5801 - Zona Industrial II - Campo Bom - RS - CEP: 93700-000
Ramo de Atividade	Fabricação de adesivos e selantes/ Sociedade anônima fechada
Atividade Exercida	Fabricação de tecidos especiais, inclusive artefatos/ Fabricação de artefatos de couro não especificados anteriormente/ Fabricação de madeira laminada e de chapas de madeira compensada, prensada e aglomerada/ Fabricação de produtos químicos orgânicos não especificados anteriormente/ Fabricação de elastômeros/ Fabricação de tintas, vernizes, esmaltes e lacas/ Fabricação de impermeabilizantes, solventes e produtos afins/ Fabricação de laminados planos e tubulares de material plástico/ Fabricação de artefatos de material plástico para outros usos não especificados anteriormente / Comércio atacadista de calçados/
Data de Fundação	19-09-1980
Capital Social	R\$ 43.958.420,00 (quarenta e três milhões, novecentos e cinquenta e oito mil, quatrocentos e vinte reais)

Razão Social	Artecola Participações S.A
CNPJ	21.315.899/0001-01
NIRE	43.300.057.623
Endereço	Estrada RS 239, nº 5801 - Zona Industrial II - Campo Bom - RS - CEP: 93700-000
Ramo de Atividade	Holdings de instituições não-financeiras
Atividade Exercida	Compra e venda de imóveis próprios
Data de Fundação	30-10-2014
Capital Social	R\$ 133.282.390,00 (Cento e Trinta e milhões , duzentos e oitenta e dois mil , trezentos e noventa reais)

2. EMPRESAS

2.3 DADOS CADASTRAIS

Razão Social	FXK Administração e Participações S.A.
CNPJ	91.669.135/0001-08
NIRE	43.300.032.698
Endereço	Estrada RS 239, nº 5761, Zona Indl. II - Campo Bom - RS - CEP 93700-00
Ramo de Atividade	Holdings de instituições não financeiras
Atividade Exercida	não informada
Data de Fundação	11-08-1966
Capital Social	R\$ 35.667.310,56 (trinta e cinco milhões seiscentos e sessenta e sete mil , trezentos e dez reais e cinquenta e seis centavos)

Razão Social	Arteflex Maximinas Equipamentos de Proteção Individual Ltda.
CNPJ	10.852.767/0001-00
NIRE	31.208.469.155
Endereço	Rua Joao Batista Scarpa, 1030, Centro - Itanhandu - MG - CEP: 37464-000
Ramo de Atividade	Fabricação de calçados de couro
Atividade Exercida	Comércio varejista de calçados/ Fabricação de equipamentos e acessórios para segurança pessoal e profissional/ Comércio varejista de outros produtos não especificados anteriormente/Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios/ Outros representantes comerciais e agentes do comércio especializados em produtos não especificados anteriormente/ outras sociedades de participação, exceto holdings
Data de Fundação	26-05-2009
Capital Social	R\$ 5.742.212,00 (Cinco milhões, setecentos e quarenta e dois mil e duzentos e doze reais)

2. EMPRESAS

2.3 DADOS CADASTRAIS

Razão Social	Artecola Nordeste S/A Indústrias Químicas
CNPJ	08.567.190/0001-35
NIRE	29.300.032.140
Endereço	Rua Paralela,551 , Bairro Imbassaí Dias D' Avila - Bahia - CEP 42.850-000
Ramo de Atividade	Fabricação de adesivos e selantes
Atividade Exercida	Fabricação de partes para calçados, de qualquer material/ Fabricação de artefatos de borracha não especificados anteriormente/ Fabricação de artefatos de material plástico para outros usos não especificados anteriormente/ Representantes comerciais e agentes do comércio de têxteis , vestuário, calçados e artigos de viagem/ Representantes comerciais e agentes do comércio de combustíveis, minerais , produtos siderúrgicos e químicos
Data de Fundação	22-12-1983
Capital Social	R\$ 7.601.370,00 (Sete milhões, seiscentos e um mil e trezentos e setenta reais)

Razão Social	Artecola Extrusão Ltda
CNPJ	10.439.439/0001-79
NIRE	41.206.324.921
Endereço	Rua Padre Gerônimo Rossi, 2007, pavilhão 02, sala A, Bairro Ana Rech, Cidade Caxias do Sul/RS
Ramo de Atividade	Fabricação de artefatos de material plástico para uso na construção,exceto tubos e acessórios
Atividade Exercida	Fabricação de artefatos de material plástico para usos industriais/ Serviço especializado para construção não especificados anteriormente/ Fabricação de outras peças e acessórios para veículos automotores não especificadas anteriormente/
Data de Fundação	20-10-2008
Capital Social	R\$ 11.909.346,00 (Onze milhões, novecentos e nove mil trezentos e quarenta e seis reais)

2. EMPRESAS

2.4 PLANTAS

MATRIZ RS - ARTECOLA QUÍMICA S.A.	
Local	Rodovia RS 239 , 5801 - Distrito Industrial - Campo Bom/RS - CEP: 93700-000
Área Construída	11.257,13m ²
Área Total	352.334,27 m ²
Tipo	Imóvel Próprio



UNIDADE SP - ARTECOLA QUÍMICA S.A.	
Local	Rodovia Mario Batista Mori, 3922 - Bairro Lagoa Vermelha - Tatuí/SP - CEP: 18280-000
Área Construída	5.914,62 m ²
Área Total	47.775,74 m ²
Tipo	Imóvel Próprio



2. EMPRESAS

2.4 PLANTAS

UNIDADE BA - ARTECOLA NORDESTE S/A INDÚSTRIAS QUÍMICAS	
Local	Rua Paralela, 551 - Bairro Imbassá - Dias D'ávila/BA - CEP: 42850-000
Área Construída	1.444,94 m ²
Área Total	7.000,00 m ²
Tipo	Imóvel Próprio



UNIDADE RS	
Local	Rua Padre Gerônimo Rossi, 1956 - Bairro Ana Rech - Caxias do Sul/RS - CEP: 95060-570
Área Construída	2.500 m ²
Área Total	Dados não fornecidos
Tipo	Imóvel Alugado



2. EMPRESAS

2.5 CERTIFICAÇÕES

ISO 9001
CAMPO BOM

ISO 9001
TATUÍ



2. EMPRESAS

2.5 CERTIFICAÇÕES

ISO 9001
DIAS D'ÁVILA

ISO 14001
CAMPO BOM



2. EMPRESAS

2.6 ASPECTOS SÓCIO-AMBIENTAIS

Geração de empregos diretos

As Requerentes empregam atualmente 271 (duzentos e setenta e um) funcionários diretos em suas plantas, tendo impacto significativo na economia das regiões onde se localizam suas unidades.

Fundação Francisco Xavier Kunst (FFXK)

A Fundação Francisco Xavier Kunst é uma entidade privada de caráter público, sem fins lucrativos, que atua há 32 anos através do conjunto de aprendizados e iniciativas sociais necessárias para o desenvolvimento da comunidade local.

Idealizada pelo professor e empreendedor Francisco Xavier Kunst, em 1984, a FFXK é responsável por direcionar e gerir o investimento social das Empresas Artecola, tanto para o público interno, quanto para o público externo.

A FFXK é qualificada como Organização Social de Interesse Público (OSCIP), devidamente registrada na Secretaria do Trabalho e Desenvolvimento Social, assim como nos Conselhos Municipais de Direitos da Criança e do Adolescente e de Assistência Social dos municípios de Novo Hamburgo e Campo Bom.

A MISSÃO DA FFXK é “Estimular o desenvolvimento social sustentável das comunidades onde atua, promovendo a educação de qualidade e a vida saudável.”, e sua VISÃO é “Ser referência em desenvolvimento social sustentável nas comunidades onde atua”.

A Fundação Francisco Xavier Kunst é responsável por projetos de relevância social, listados a seguir:

2. EMPRESAS

2.6 ASPECTOS SÓCIO-AMBIENTAIS

A - Projeto Novos Horizontes

O projeto ocorre em parceria com o Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente de Novo Hamburgo, e promove a iniciação profissional em Serviços Administrativos, com carga horária mínima de 900h, para o desenvolvimento de dois grandes eixos, sendo o primeiro de “Desenvolvimento Pessoal”, com 60% da carga horária total; e o segundo eixo específico de formação para o mercado de trabalho, com 40% da carga horária total.

Público-alvo: Adolescentes de 16 a 18 anos, em situação de vulnerabilidade social.

Capacidade de atendimento: 15 adolescentes em 2017.

Recurso financeiro utilizado: Público e privado.

Recursos humanos envolvidos: 01 coordenador; 01 educador social; 01 analista administrativo, 01 oficinairo de jornalismo; 01 oficinairo de direitos humanos; voluntários.

Abrangência territorial: Municípios de Novo Hamburgo (RS) e Campo Bom (RS).

Demonstração da forma de como a entidade fomentou, incentivou e qualificou a participação dos usuários e/ou estratégias que foram utilizadas em todas as etapas de execução de suas atividades, monitoramento e avaliação.

É realizada a pesquisa de satisfação com os alunos; assim como reuniões, em formato de bate-papo, visando colher o depoimento dos jovens sobre o projeto, incluindo sugestões de melhorias.

2. EMPRESAS

2.6 ASPECTOS SÓCIO-AMBIENTAIS

B – Cuidados com o meio ambiente

A Fundação Francisco Xavier Kunst, de acordo com seu eixo de atuação voltado aos cuidados com o meio ambiente, incentiva boas práticas voltadas à sustentabilidade através de ações de educação ambiental aos seus associados.

Público-alvo: Associados.

Capacidade de atendimento: 160 pessoas.

Recurso financeiro utilizado: Despesas com RH e impressões (material gráfico).

Recursos humanos: 01 coordenador; 01 assistente.

Abrangência territorial: Novo Hamburgo (RS) e Campo Bom (RS)

Demonstração da forma de como a entidade fomentou, incentivou e qualificou a participação dos usuários e/ou estratégias que foram utilizadas em todas as etapas de execução de suas atividades, monitoramento e avaliação. Divulgação, através de e-mail e cartazes, incentivando a participação dos colaboradores.

2. EMPRESAS

2.6 ASPECTOS SÓCIO-AMBIENTAIS

C – Programa Arteiros do Bem

O programa visa fomentar a cultura do voluntariado, orientando e estimulando seus associados e familiares para a participação cidadã, contribuindo para o desenvolvimento das comunidades através do voluntariado organizado.

Público-alvo: associados e seus familiares; adolescentes do projeto Novos Horizontes.

Capacidade de Atendimento: 270

Recurso financeiro utilizado: camisetas do programa; transporte e alimentação.

Recursos humanos envolvidos: 01 coordenador; 01 assistente; voluntários.

Abrangência territorial: Brasil e América Latina

Demonstração da forma de como a entidade fomentou, incentivou e qualificou a participação dos usuários e/ou estratégias que foram utilizadas em todas as etapas de execução de suas atividades, monitoramento e avaliação.

Os voluntários são estimulados a opinar, através de encontros sistemáticos, com sugestões de melhorias voltadas às atividades sociais da FFXK. O grupo se envolve no planejamento, execução e avaliação das ações realizadas.

2. EMPRESAS

2.6 ASPECTOS SÓCIO-AMBIENTAIS

D – Projeto Arte em Férias

Programa voltado a crianças e adolescentes de 7 a 14 anos, onde o contato com o meio ambiente é combinado ao lazer e à diversão na época das férias escolares.

Público-alvo: Familiares dos associados com idade entre 07 e 14 anos.

Capacidade de atendimento: 60 crianças e adolescentes.

Recurso financeiro utilizado: camisetas do projeto; transporte e alimentação.

Recursos humanos: 01 técnico em Segurança do Trabalho; 01 educador social; 01 técnico em enfermagem; 08 voluntários; oficinairos.

Abrangência Territorial: Novo Hamburgo (RS), Campo Bom (RS) e Tatuí (SP).

Demonstração da forma de como a entidade fomentou, incentivou e qualificou a participação dos usuários e/ou estratégias que foram utilizadas em todas as etapas de execução de suas atividades, monitoramento e avaliação.

As crianças e adolescentes participam das etapas de planejamento e avaliação através da pesquisa de satisfação, que inclui sugestões de atividades.

2. EMPRESAS

2.6 ASPECTOS SÓCIO-AMBIENTAIS

E – Projeto Promovendo Saúde Através do Esporte

O Projeto tem o objetivo de promover a saúde e o desenvolvimento integral para a garantia de direitos, por meio do esporte, de 100 crianças e adolescentes em situação de vulnerabilidade e risco social do Loteamento Morada dos Eucaliptos, no Bairro Canudos, em Novo Hamburgo (RS).

Público-alvo: Crianças e adolescentes de 6 a 17 anos, em situação de vulnerabilidade social.

Capacidade de atendimento: 100 crianças e adolescentes

Recurso financeiro utilizado: R\$ 40.000,00.

Recursos humanos: 01 professor de Educação Física; 01 assistente social; 01 psicóloga; 01 orientadora pedagógica.

Abrangência territorial: Bairro Canudos, Morada dos Eucaliptos, em Novo Hamburgo (RS).

Demonstração da forma de como a entidade fomentou, incentivou e qualificou a participação dos usuários e/ou estratégias que foram utilizadas em todas as etapas de execução de suas atividades, monitoramento e avaliação.

O público beneficiado participa das etapas de avaliação e planejamento através do preenchimento de uma ferramenta criada pela equipe técnica, que identifica aspectos socioeconômicos através de um questionário. A partir da tabulação dos resultados dessa ferramenta, as ações e atividades do projeto são direcionadas de forma a contribuir com as demandas da comunidade.

2. EMPRESAS

2.6 ASPECTOS SÓCIO-AMBIENTAIS

F – Projeto Arterunners

O projeto incentiva a participação dos associados em atividades de corrida de rua, incentivando hábitos de vida saudável para uma melhor qualidade de vida.

Público-alvo: Associados e seus familiares

Capacidade de atendimento: 56 pessoas

Recurso financeiro utilizado: Valor de inscrições para a participação em corridas; despesa com RH.

Recursos humanos: 01 assistente e voluntários.

Abrangência territorial: Campo Bom (RS), Chile e Argentina.

Demonstração da forma de como a entidade fomentou, incentivou e qualificou a participação dos usuários e/ou estratégias que foram utilizadas em todas as etapas de execução de suas atividades, monitoramento e avaliação.

Para incentivar a participação dos usuários, a Fundação FXK realiza a divulgação interna sobre o grupo de corrida, assim como a divulgação sobre a importância da prática de exercícios físicos, com palestras e bate papo com o apoio do SESI.

2. EMPRESAS

2.6 ASPECTOS SÓCIO-AMBIENTAIS

G - Acolhimento Psicossocial

O acolhimento psicossocial se constitui por um espaço humanizado oferecido ao trabalhador, suas famílias e comunidade, com o objetivo de acolhê-los através de uma escuta sensível e acompanhamento de demandas específicas, apoiando-os na resolução de demandas relacionadas à saúde, educação, habitação e assistência social. A atuação estende-se ao grupo familiar e comunitário, bem como o acesso a direitos constitucionais viabilizados através de políticas públicas e acesso aos serviços da rede de atendimento.

O acompanhamento social, sobretudo, compõe ações e estratégias que contribuem para uma melhor qualidade de vida do trabalhador, sua família e comunidade. O diferencial do acolhimento psicossocial se dá em o trabalhador poder usufruir desse acolhimento no ambiente de trabalho, através da atuação da Fundação FXK. O serviço é acessado de forma espontânea. Os usuários são acompanhados sistematicamente através do monitoramento de suas demandas.

Segundo a Organização Mundial da Saúde – OMS, Qualidade de Vida é “a percepção do indivíduo de sua posição na vida, no contexto da cultura e sistema e valores nos quais ele vive e em relação aos seus objetivos, expectativas, padrões e preocupações”. Atualmente, a qualidade de vida no trabalho pode ser vista como uma filosofia e método para uma melhor satisfação do indivíduo no trabalho e melhores resultados para os objetivos organizacionais (Rodrigues, 1994).

Público-alvo: Associados, familiares e comunidade local.

Capacidade de atendimento: Conseguimos atender 95% do público que acessa o serviço. **Recurso financeiro utilizado:** Alimentação, transporte, material de expediente, salário. **Recursos humanos:** 01 psicóloga, 01 Assistente Social, serviços de atendimento da Rede.

2. EMPRESAS

2.6 ASPECTOS SÓCIO-AMBIENTAIS

Abrangência territorial: O Serviço de acolhimento Psicossocial está localizado em uma área que abrange dois territórios onde o índice de violência é relevante: Bairros Canudos, São José e Kephas, na cidade de Novo Hamburgo (RS).

Demonstração da forma de como a entidade fomentou, incentivou e qualificou a participação dos usuários e/ou estratégias que foram utilizadas em todas as etapas de execução de suas atividades, monitoramento e avaliação.

Através da divulgação direta do serviço aos usuários; identificação das demandas; encaminhamentos para a rede de atendimento municipal; monitoramento dos casos e “matriciamento” em encontros com equipe técnica. A FFXK disponibilizou o serviço a partir da proposta de estágio do Serviço Social.

H - Projeto Transformação

O Projeto Transformação está inserido dentro do eixo de Vida Saudável da Fundação FXX e tem como objetivo promover, incentivar e motivar os associados para prática de hábitos mais saudáveis no seu dia a dia.

Público-alvo: Associados e seus familiares.

Capacidade de atendimento: 60 pessoas.

Recurso financeiro utilizado: Despesa com RH e alimentação.

Recursos humanos: 01 coordenador; 01 assistente; 01 professor de educação física, 1 professora de Yoga

2. EMPRESAS

2.6 ASPECTOS SÓCIO-AMBIENTAIS

Abrangência territorial: Novo Hamburgo (RS) e Campo Bom (RS).

Os associados são incentivados a participar através das campanhas de divulgação, bate papos e palestras; e participam do monitoramento e avaliação do projeto através da pesquisa de satisfação aplicada. Durante o programa, são feitas avaliações e controle de índices importantes para a saúde do participante, como por exemplo, exames de sangue (Colesterol, Triglicerídeos, Glicose), pressão arterial e teste de bioimpedância. O cuidado com o bem estar mental também é um dos pontos trabalhados no decorrer do projeto, com a parceria do Núcleo de Atendimento Psicológico – NAP. Semanalmente, temos a prática de Yoga nas áreas da Fundação. O yoga alia benefícios físicos e qualidade de vida por meio de exercícios “anti-stress” que refletem o bom funcionamento de todo o organismo.

I – Programa de Empréstimos

O programa beneficia os associados da Fundação FXK, que têm à disposição auxílio financeiro para situações exclusivamente emergenciais.

Público-alvo: Associados

Capacidade de atendimento: R\$ 11.000,00/mês

Recurso financeiro utilizado: Despesa com RH

Recursos humanos: 01 coordenador; 01 assistente.

Abrangência territorial: Campo Bom (RS); Novo Hamburgo (RS); Caxias do Sul (RS); Tatuí (SP); Dias D'Ávila (BA).

Demonstração da forma de como a entidade fomentou, incentivou e qualificou a participação dos usuários e/ou estratégias que foram utilizadas em todas as etapas de execução de suas atividades, monitoramento e avaliação.

O acesso ao serviço se dá através da divulgação direta do serviço aos usuários e identificação das demandas identificadas.

2. EMPRESAS

2.6 ASPECTOS SÓCIO-AMBIENTAIS

J - Feiras e Campanhas

A Fundação realiza feiras e campanhas de material escolar, Páscoa, campanha do agasalho, brinquedos e cartinhas de

Natal, visando o engajamento e a participação de seus associados.

Público-alvo: Associados

Capacidade de atendimento: 200

Recurso financeiro utilizado: Despesa com RH e transporte.

Recursos humanos: 01 coordenador; 01 assistente.

Abrangência territorial: Novo Hamburgo (RS); Campo Bom (RS) e Tatuí (SP).

Demonstração da forma de como a entidade fomentou, incentivou e qualificou a participação dos usuários e/ou estratégias que foram utilizadas em todas as etapas de execução de suas atividades, monitoramento e avaliação.

A participação dos usuários se dá através da divulgação por e-mail e murais, sendo que os mesmos participam das estratégias de planejamento das ações promovidas.

K – Educação de Jovens e Adultos – EJA

Entendendo que a educação é uma forma de promoção do exercício da cidadania e busca de equidade social, a Fundação FXK, em parceria com o SESI, promove a formação do ensino fundamental e médio para colaboradores das Empresas Artecola e seus familiares, através do Programa de Educação para Jovens e Adultos - EJA.

2. EMPRESAS

2.6 ASPECTOS SÓCIO-AMBIENTAIS

Público-alvo: Associados e seus familiares.

Capacidade de atendimento: 16 alunos

Recurso financeiro utilizado: *Não há investimento financeiro por parte da FFXK.*

Recursos humanos: Professores do SESI.

Abrangência territorial: Novo Hamburgo (RS)

Demonstração da forma de como a entidade fomentou, incentivou e qualificou a participação dos usuários e/ou estratégias que foram utilizadas em todas as etapas de execução de suas atividades, monitoramento e avaliação.

Os participantes avaliam o Programa através da pesquisa de satisfação aplicada pelo SESI, contribuindo para melhorias e aperfeiçoamento das atividades.

L – Programação de Esportes e Lazer

A Fundação possui em sua sede uma ótima estrutura de esporte e lazer que inclui biblioteca, ginásio poliesportivo, galpões para festas, campos para práticas esportivas, como futebol sete, futebol 11, futsal, cancha de bocha e voleibol. Além disso, realiza campeonatos e atividades esportivas, feiras e eventos sociais e culturais de integração. Tudo à disposição dos associados seus familiares e da comunidade local.

Público-alvo: Associados seus familiares e comunidade local.

Capacidade de atendimento: 300 pessoas

Recurso financeiro utilizado: Material de limpeza e manutenção das áreas; despesas de RH.

2. EMPRESAS

2.6 ASPECTOS SÓCIO-AMBIENTAIS

Recursos humanos: 01 coordenador; 01 assistente; 01 auxiliar de manutenção; 01 auxiliar de serviços gerais.

Abrangência territorial: Novo Hamburgo (RS)

O público beneficiário realiza a avaliação sistemática das áreas da Fundação através de pesquisas de satisfação.

M - Bazar Social

A Fundação promove o Bazar Social, incentivando a sustentabilidade e o consumo consciente através do reaproveitamento de produtos que seriam descartados. O Bazar reúne roupas, calçados e utensílios a preços acessíveis, oportunizando o acesso da comunidade.

Público-alvo: Associados seus familiares e comunidade local.

Capacidade de atendimento: 200 pessoas.

Recurso financeiro utilizado: Despesas de RH, alimentação, transporte.

Recursos humanos: 01 coordenador, 01 assistente e voluntários.

Abrangência territorial: Novo Hamburgo (RS) e Campo Bom (RS)

Demonstração da forma de como a entidade fomentou, incentivou e qualificou a participação dos usuários e/ou estratégias que foram utilizadas em todas as etapas de execução de suas atividades, monitoramento e avaliação: Divulgação, através de e-mail e cartazes, sobre a atividade; Os voluntários (que também são usuários) se envolvem na organização do evento, sugerindo melhorias à medida que se envolvem no monitoramento e avaliação do Bazar.

2. EMPRESAS

2.6 ASPECTOS SÓCIO-AMBIENTAIS

N - Noite Arteiros do Bem

A Fundação Francisco Xavier Kunst realiza, anualmente, o evento Noite Arteiros do Bem, que reúne voluntários, apoiadores, empresários e a comunidade em geral para celebrar os resultados alcançados durante o ano.

Público-alvo: Associados, voluntários, apoiadores, empresários e comunidade em geral.

Capacidade de atendimento: 250 pessoas

Recurso financeiro utilizado: Despesas com alimentação, RH, decoração, sonorização e transporte.

Recursos humanos: 01 coordenador, 01 assistente e voluntários.

Abrangência territorial: Novo Hamburgo (RS), Campo Bom (RS).

A participação se deu através do planejamento da atividade em conjunto e por pesquisa de satisfação aplicada após o evento.

O – Celebração do Dia de Ação de Graças

Realizado anualmente na última quinta-feira do mês de novembro, o Dia Nacional de Ação de Graças é celebrado pela Fundação Francisco Xavier Kunst, em ato ecumênico que reúne associados, seus familiares e a comunidade local.

Público-alvo: Associados, seus familiares e a comunidade local.

Capacidade de atendimento: 200 pessoas

Recurso financeiro utilizado: Despesas de RH e transporte. Recursos humanos: 01 coordenador, 01 assistente e voluntários. Abrangência territorial: Novo Hamburgo (RS) e Campo Bom (RS).

3. ESTRUTURA COMERCIAL E LOGÍSTICA

3.1 NEGÓCIOS DE ATUAÇÃO

A Arteccla Química tem sua estrutura dividida em três grandes negócios de atuação, a saber:

Negócio Indústria: A Arteccla Química é referência em adesivos e laminados especiais para aplicações nos mais diversos setores da indústria, como calçadista, moveleiro, papel e embalagem, automotivo e construção civil.

Negócio Consumo: Através da marca AFIX, a Arteccla Química disponibiliza para o mercado um portfólio completo em soluções para o construir e reformar, atendendo tanto o especialista como o usuário “do-it-yourself”. Com produtos que alinham precisão, performance e qualidade, a AFIX entrega facilidades ao seu dia a dia.

Negócio Extrusão: através da utilização de subprodutos e reciclados, a Arteccla Química inova mais uma vez e disponibiliza ao mercado produtos diferenciados e de alta performance para o segmento automotivo. Através do processo de incorporação de fibras naturais, a Arteccla Química é referência na fabricação de laminados especiais e eco sustentáveis.



3. ESTRUTURA COMERCIAL E LOGÍSTICA

3.2 NEGOCIO INDÚSTRIA

O Negócio Indústria é atual e historicamente, o maior negócio da Artecóla Química, com 60% da participação na receita líquida total do Brasil em 2017.

O negócio está subdividido em mercados, conforme o segmento de atuação do cliente, dessa forma: Adesivos Calçados, Adesivos Moveleiro, Adesivos Papel & Embalagem, Adesivos Transportes e Laminados Calçados.

Em termos de representatividade no todo, os clientes de calçados (adesivos e laminados) são os principais com cerca de metade da Receita Líquida, seguido de Papel e Embalagem, Moveleiro e Transportes.

Toda a produção deste negócio está concentrada nas unidades de Campo Bom (Adesivos Hot Melt, Aquosos e Solventes), Dias D' Avila (Laminados Calçados), e Tatuí (Laminados Calçados).

Em termos de tecnologias, o adesivo Hot Melt representa a maior parte da Receita Líquida, seguido de Laminados Calçados, adesivos solventes e adesivos aquosos.



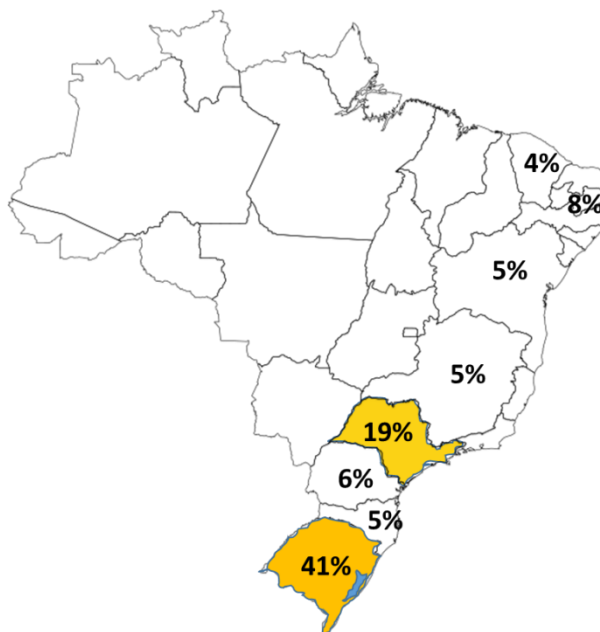
3. ESTRUTURA COMERCIAL E LOGÍSTICA

3.3 NEGÓCIO INDÚSTRIA: ESTRATÉGIA DE ATUAÇÃO

A estratégia do negócio indústria é gerar valor ao cliente com soluções diferenciadas e intimidade com o cliente, com uma força de vendas formada por técnicos, vendedores e representantes comerciais capacitados para oferecer a melhor solução global para o negócio. Estes profissionais atuam em regiões chave determinadas para cada mercado.

Assim, atuando com venda direta, vendedores, representantes comerciais e técnicos, a Artecola atua em todo o território nacional, sendo os estados do Rio Grande do Sul e o estado de São Paulo os dois estados de maior relevância em participação nas vendas.

UF	%
RS	41%
SP	19%
PB	8%
PR	6%
MG	5%
SC	5%
CE	5%
BA	4%
Outros	7%
Total	100%

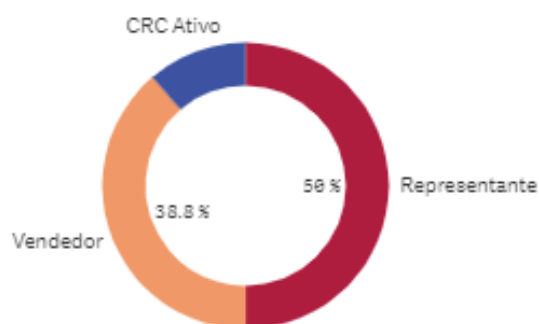


3. ESTRUTURA COMERCIAL E LOGÍSTICA

3.3 NEGÓCIO INDÚSTRIA: ESTRATÉGIA DE ATUAÇÃO

Canais de distribuição versus receita líquida

Os canais de distribuição usados são a venda através de representantes comerciais, representando 50% das vendas, seguido de vendedores internos, com 39% das vendas e finalmente com uma área de venda direta (CRC Ativo) que responde pelos 11% restantes.



Canal distribuição	Q	Agentes de Vendas	Qtde Clientes
Totais		74	1882
Representante		50	1105
Vendedor		17	251
CRC Ativo		7	626

Em 2017 foram atendidos um total de 1882 clientes, através de uma estrutura comercial que contava com 50 representantes (para 1105 clientes), 17 vendedores (para atender 251 clientes) e 7 atendentes do CRC Ativo (para atender 626 clientes).

3. ESTRUTURA COMERCIAL E LOGÍSTICA

3.3 NEGÓCIO INDÚSTRIA: ESTRATÉGIA DE ATUAÇÃO







Analisando a participação da receita líquida e número de agentes de venda por mercados de atuação, encontramos a seguinte distribuição, conforme a tabela abaixo:

Gerência	Agentes de Vendas
Totais	74
Ger. Calçados	35
Ger. Papel e Emb.	27
Ger. Móveis	27
Ger. Transportes	9
Exportação Brasil	2

3. ESTRUTURA COMERCIAL E LOGÍSTICA

3.4 NEGÓCIO INDÚSTRIA: PRINCIPAIS CONCORRENTES

Os principais competidores da Arteccla Química são grandes multinacionais como Henkel, Sika e HB Fuller e competidores nacionais como FCC e Killing.

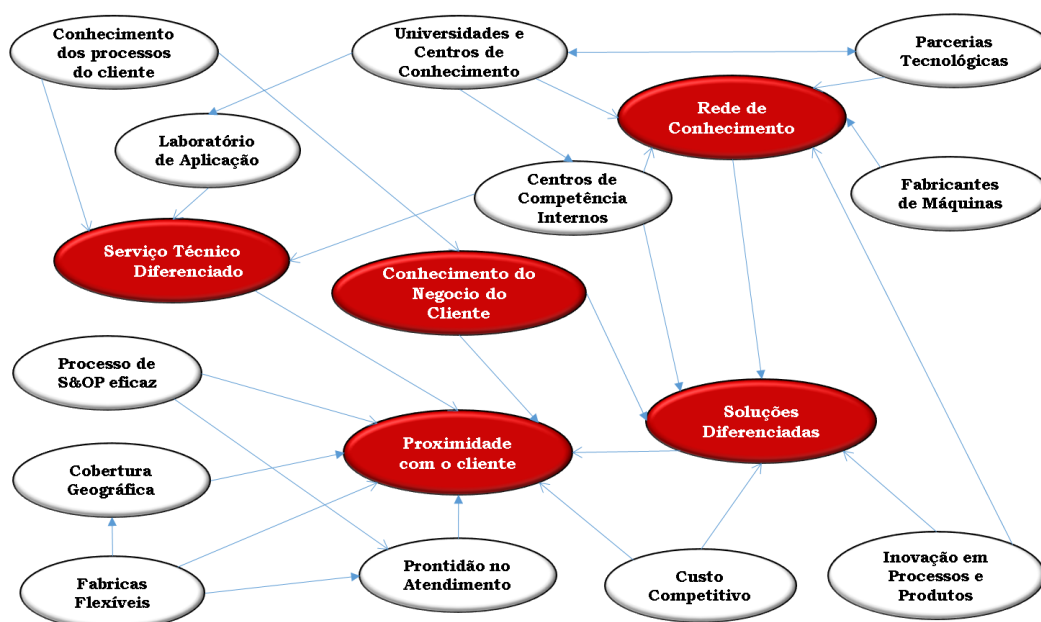
LOGO	Mkt Share	Principais Mercados	Tecnologias	Produtos
	19,7%	Retail, Embalagens, Construção, Eletrônicos	Selantes, Hot Melt, PVA, PUR.	Loctite Super Bonder, Pritt, Cascola, Bonderite e Schwarzkopf
	8,6%	Construção, impermeabilização, automobilístico, engenharia de fachada	Hotmelt, bicomponente, poliuretano, monocomponente	Sikaflex, Sika ViscoCrete, SikaBond, SikaForce
	6,2%	mercados calçadista, automotivo, moveleiro, construção civil, higiene/medicinal e utilidades domésticas.	elastômeros termoplásticos verdes, produzidos com matérias primas de fontes renováveis. Hot Melts, argamassas poliméricas, TPE (base SEBS), TPV (PPxEPDM), TPO (poliolefinas modificadas), TPU, EVA, TR e resinas de poliuretano	Fortik, DunDun, Fortiprene TPV/TPE/TR/TPO/TPU/EVA, Fortiflex, Fortilac
 <small>Recentemente adquirida pela HB Fuller</small>	5,2%	Construção civil, móveis, madeiro, gráfico e embalagens	Adesivos hotmelt, aquosos PVA, PUR	Adecol
	3,7%	Moveleiro, calçadista, construção civil, coureiro e metal mecânico	Adesivos, Hotmelt - termoplásticos (EVA, SBS, poliamida, etc.), soluções aquosas - poliuretânicas,	Kisafix
	3,2%	Embalagens, construção, montagem geral, construção e automotivo.	Selantes, Hot Melt	Advantra, Fullcare, Clarity, Liqumelt, Flextra, Clean Melt, LiquiLoc, Rakoll, rapidex

3. ESTRUTURA COMERCIAL E LOGÍSTICA

3.5 NEGÓCIO INDÚSTRIA: DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

O diferencial competitivo da Artecola Química está em seu modelo de negócio, voltado para a intimidade com o cliente através da geração de valor no seu negócio.

Essa estratégia pode ser ilustrada com a figura abaixo, onde vemos nas bolas vermelhas o valor que deve ser percebido pelos nossos clientes e nas bolas brancas as atividades que devem ser desenvolvidas internamente para que esse valor seja, de fato, percebido.



3. ESTRUTURA COMERCIAL E LOGÍSTICA

3.6 NEGOCIO CONSUMO

O negócio consumo começou a ser desenvolvido a partir de 2009 e atualmente representa 20% da receita líquida total da Arteccla Química.

O negócio consumo tem direcionamento para três linhas de produtos: a linha de construir e reformar, a linha para especialistas e a linha de facilidades do dia a dia.

Para seu posicionamento no mercado, foi desenvolvida a marca AFIX que abrange a grande maioria dos produtos oferecidos no mercado.

		
		
Afix CONSTRUIR E REFORMAR Produtos que alinham precisão, performance e qualidade.	Afix ESPECIALISTAS Produtos criados com tecnologia e inovação para marceneiros.	Afix FACILIDADES PARA O DIA-A-DIA Porque os consertos de casa também merecem inovação.

3. ESTRUTURA COMERCIAL E LOGÍSTICA

3.7 NEGÓCIO CONSUMO – ESTRATÉGIA DE ATUAÇÃO

O negócio consumo trabalha através da Excelência Operacional, pois o êxito deste negócio depende da perfeita disponibilidade do produto no PDV (Ponto de Venda), sua correta precificação (de acordo a sua estratégia de preços no mercado em relação aos seus concorrentes) e da efetivação da venda no PDV.

Dessa forma, podemos resumir a estratégia do negócio consumo em 4 grandes pontos:



Produzimos ou importamos produtos em embalagens menores



Entregamos para nossos revendedores (Atacado ou Varejo)



Garantimos a distribuição, exibição e precificação no PDV



O Consumidor ou Instalador compra nosso produto no PDV

Para viabilizar essa estratégia, a empresa vem investindo em sua equipe comercial e ampliando participação no mercado, através de supervisores comerciais, consultores de Trade Marketing, promotores de vendas, vendedores, televendas e representantes comerciais (RCAs).

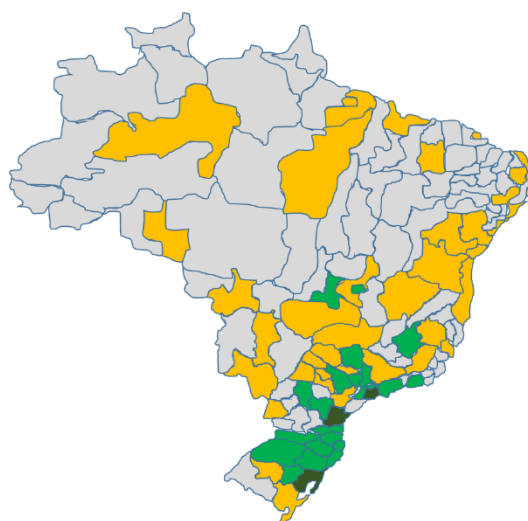
3. ESTRUTURA COMERCIAL E LOGÍSTICA

3.7 NEGÓCIO CONSUMO – ESTRATÉGIA DE ATUAÇÃO

A seguir podemos acompanhar essa evolução e nosso quadro atual, bem como nossas geografias foco de atuação:

	2016	2017	2018
EQUIPE	HEAD COUNT	HEAD COUNT	HEAD COUNT
GERENTE VENDAS NACIONAL	1	1	1
SUPERVISOR	3	6 (GR/CL/C O)	6
CONS. TRADE MKT	2	3 (GR)	3
PROMOTOR VENDAS	0	4	7
VENDEDOR	1	3 (SP/PR)	4 (PE)
TELEVENDAS	2	3 (Ins.Sales)	4 (Ins.Sales)
TOTAL HEADCOUNT	9	20	26
RCA	46	66	66
PLANO			
TOTAL HEADCOUNT + RCA	55	86	92

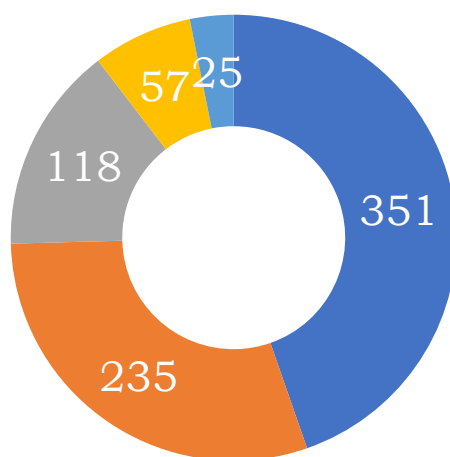
FOCO IMEDIATO
FOCO
FOCO SECUNDÁRIO
SEM FOCO



3. ESTRUTURA COMERCIAL E LOGÍSTICA

3.8 NEGÓCIO CONSUMO: PANORAMA DO SEGMENTO

TAMANHO DO MERCADO – 785 MILHÕES DE REAIS



- Materiais de Construção
- Moveleiro
- Consumo Massivo
- Papeleria
- Revenda Calçadista

Tendências

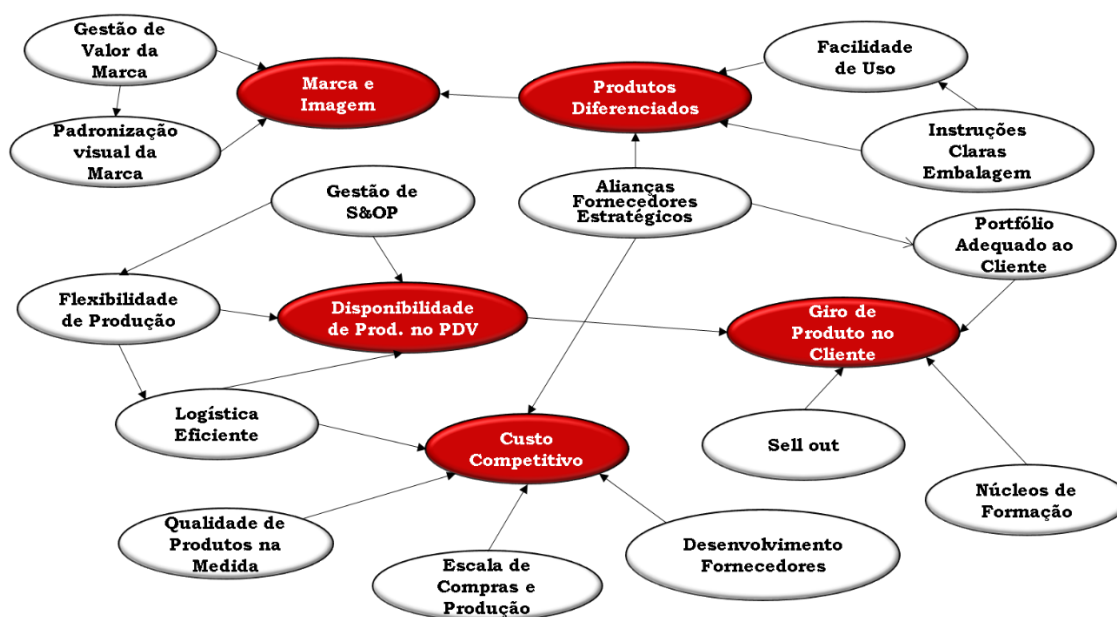
Materiais de Construção somente volta a retomar crescimento a partir de 2018. Fechamento de mais de 20.000 PDVs em 2015. Construção Civil com declínio de 7,6% em 2015 e 7,1% no 1Q2016. Mercado Moveleiro em ligeiro declínio.

3. ESTRUTURA COMERCIAL E LOGÍSTICA

3.9 NEGÓCIO CONSUMO: DIFERENCIAIS ADESIVOS

A construção dos diferenciais competitivos para o negócio consumo, consiste na consolidação da marca AFIX na mente do consumidor final, através de produtos diferenciados, a constante disponibilidade dos produtos no PDV (Ponto de Venda), o alto giro dos mesmos (que gera satisfação ao distribuidor) e o custo competitivo.

Para viabilizar esses diferenciais, a Artecola trabalha de maneira sistemática em uma série de atividades e objetivos, que são identificados na figura abaixo, através das bolas brancas.



3. ESTRUTURA COMERCIAL E LOGÍSTICA

3.10 NEGÓCIO EXTRUSÃO

O negócio extrusão é o mais novo negócio da Artecola Química e em 2017 representou menos de 20% da receita líquida total da operação.

O mercado de Extrusão caracteriza-se por um pequeno número de clientes com potencial de compra muito grande. Desta forma a estrutura comercial pode ser menor, porém deve ser qualificada.

O negócio consiste na fabricação de chapas, termo moldáveis, em monocamadas ou múltiplas camadas, utilizando-se de fibras naturais e subprodutos.

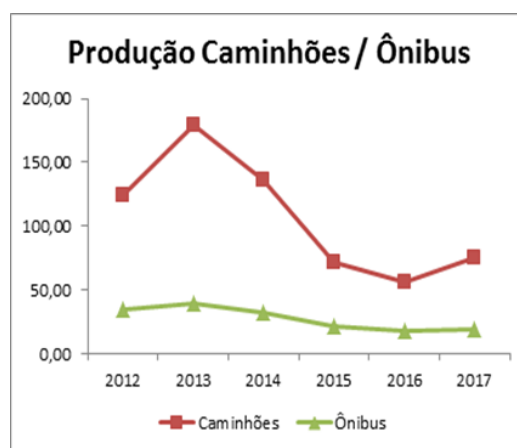
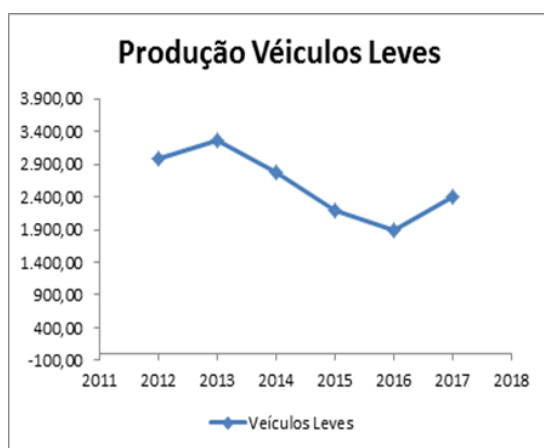
- CHAPAS TERMO MOLDÁVEIS
- CHAPAS MONOCAMADAS
- CHAPAS COEXTRUSADAS (ATÉ 3 CAMADAS)
- CHAPAS COM FIBRAS NATURAIS
- UTILIZAÇÃO DE SUBPRODUTOS E RECICLADOS

Os canais de venda são diretos e através de representantes comerciais. Atualmente a Artecola possui um Gerente Comercial, um vendedor técnico em Caxias do Sul, um em São Paulo e outro em São José dos Pinhais, e mais três representantes comerciais.

3. ESTRUTURA COMERCIAL E LOGÍSTICA

3.10 NEGÓCIO EXTRUSÃO

Analisando o mercado, sentimos uma leve tendência de melhora. A unidade de extrusão atua basicamente no mercado automotivo, que é muito impactado pelo cenário político e econômico. A falta de linhas de crédito para renovação da frota, tanto para automóveis leves, como para caminhões e ônibus, contribuiu muito para a recessão do mercado. Os dados de mercado a seguir são da ANFAVEA.



3. ESTRUTURA COMERCIAL E LOGÍSTICA

3.11 NEGÓCIO EXTRUSÃO: PRINCIPAIS CONCORRENTES

A Artecola Extrusão é a única empresa na América Latina que produz chapas em WPC (“Wood Plastic Composite” ou Composto de Madeira Plástica), amplamente utilizada para fabricação de peças do interior de veículos, como painéis de porta, porta pacotes, tetos, revestimento de assoalho e de porta malas.

O risco de substituição é baixo porque o custo de importação inviabiliza a concorrência. O fator de sucesso é fazer com que os clientes direcionem projetos futuros para as tecnologias da Artecola, em substituição a outros produtos feitos em manta juta/PP e injetados.

Na extrusão a Artecola tem vários concorrentes, sendo os principais: Mondiana (SC), PLM (PR) e Cocloplast (SP). Atualmente este é um mercado bastante competitivo e direcionado a custos, entretanto a Artecola está trabalhando com vários novos desenvolvimentos para posicionar a empresa como fornecedora de soluções diferenciadas também neste mercado.

3. ESTRUTURA COMERCIAL E LOGÍSTICA

3.12 NEGÓCIO EXTRUSÃO: DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

LAMINADOS TRANSPORTES

A Artecola está trabalhando com foco na qualidade e desempenho do produto Ecofibra, que não possui concorrentes locais, mas existem tecnologias alternativas como injeção e manta juta/PP. O trabalho junto às montadoras de veículos consiste em demonstrar as vantagens mecânicas, térmicas, custos e, principalmente de reciclabilidade, que os concorrentes não possuem. O primeiro fruto desta estratégia foi conquistado no Tech Day de novembro de 2017 na Ford.

EXTRUSÃO

A Artecola tem uma das maiores capacidades produtivas em extrusão de chapas na América Latina, entretanto atualmente opera com importante capacidade ociosa. Em função disso priorizou e implementou ações de otimização da produção, reduzindo custos fixos e está trabalhando fortemente na conquista de novos clientes para aumentar os volumes de produção.

EXTRUSÃO/SENOPLAST

Em 2017 a Artecola Extrusão firmou uma parceria com a empresa Senoplast da Áustria, uma das principais e mais tecnológicas empresas de extrusão de chapas do mundo. Esta aliança permite à Artecola atuar num segmento de alto valor agregado, com produtos co-extrudados em ABS e PMMA de alto brilho, eliminando a pintura das peças acabadas. Atualmente não existe na América Latina concorrente com produtos desta tecnologia. Os mercados alvos para esta tecnologia são o sanitário (banheiras e spas), móveis de alto padrão, tratores e veículos leves.

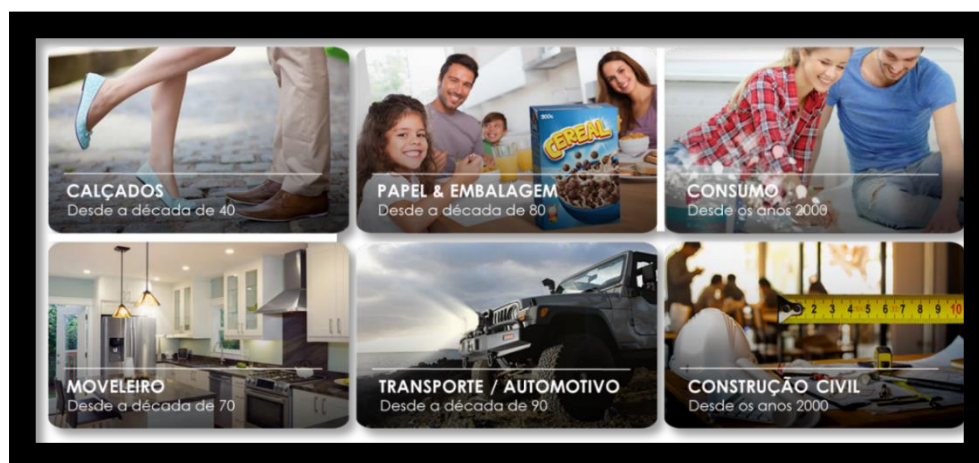


3. ESTRUTURA COMERCIAL E LOGÍSTICA

3.13 QUALIDADE E INOVAÇÃO

Um dos grandes diferenciais da Artecota, desenvolvido ao longo dos seus 70 anos de história é a qualidade de seus produtos e o caráter altamente inovador da empresa.

Isso está registrado através da história da empresa com a ampliação dos seus mercados de atuação, com o desenvolvimento de novas tecnologias e produtos, cujos segmentos estão destacados a seguir:



Da mesma forma, a Artecota tem investido ao longo dos anos, para sempre contar com os melhores profissionais alocados em suas áreas técnicas, de qualidade, pesquisa e desenvolvimento.

A Artecota conta hoje com 27 profissionais nas áreas técnicas, de qualidade, pesquisa e desenvolvimento e estes profissionais representam 11% do “head count” total da empresa.

Adicionalmente, conta com uma área de atendimento ao cliente, que se ocupa da gestão do pedido “ponta a ponta”, sempre mantendo o cliente bem informado quanto ao status de entrega do seu pedido.

Também conta com o Laboratório de Aplicação, onde são realizados testes de aplicação dos produtos da Artecota e de nossa concorrência, com vistas a buscar sempre o melhor desenvolvimento de nossos produtos.

4. PROCESSO OPERACIONAL

4.1 CAPACIDADE PRODUTIVA

Segue abaixo uma tabela resumida da capacidade produtiva das unidades do GRUPO ARTECOLA:

Unidade Industrial	Linhas produtivas	Capacidade potencial (toneladas)	Capacidade instalada efetiva Operacional em toneladas	Ocupação (%) instalada efetiva operacional x potencial
Campo Bom - RS	Adesivos	2.076,4	876,5	42,2%
Total		2.076,4	876,5	42,2%
Unidade Industrial	Linhas produtivas	Capacidade potencial (toneladas)	Capacidade instalada efetiva Operacional em toneladas	Ocupação (%) instalada efetiva operacional x potencial
Caxias do Sul - RS	Extrusão	921,6	157,5	17,1%
Total		921,6	157,5	17,1%
Unidade Industrial	Linhas produtivas	Capacidade potencial (toneladas)	Capacidade instalada efetiva Operacional em toneladas	Ocupação (%) instalada efetiva operacional x potencial
Tatuí - SP	Laminados Calçados e transportes	936,0	433,6	46,3%
Total		936,0	433,6	46,3%
Unidade Industrial	Linhas produtivas	Capacidade potencial (toneladas)	Capacidade instalada efetiva Operacional em toneladas	Ocupação (%) instalada efetiva operacional x potencial
Dias D'ávila	Laminados Calçados	289,2	77,0	26,6%
Total		289,2	77,0	26,6%
Total final		4.223,1	1.544,6	36,6%

Analisando a tabela acima, concluímos que as unidades do GRUPO ARTECOLA possuem capacidade suficiente para o aumento de faturamento considerado nas projeções de demonstrações de resultado e fluxo de caixa, que embasam o presente.

É plenamente possível melhorar a utilização da capacidade instalada efetiva mediante investimento exclusivo em mão de obra (novos turnos), uma vez que os processos em sua maioria são bem automatizados.

5. RAZÕES DA CRISE

5.1 MOTIVOS QUE LEVARAM A EMPRESA À SITUAÇÃO DE CRISE

As dificuldades que levaram o GRUPO ARTECOLA ao pedido de RJ não se deram, a priori, pelo desempenho no negócio químico, mas sim por conta de investimentos que se mostraram equivocados e na insistência na atuação em negócios deficitários.

O endividamento atual, em sua imensa maioria, adveio de uma aposta em uma companhia dependente de contratos com o poder público, que, por sua vez, deixou de efetuar a contrapartida pelo que lhe foi fornecido.

Apesar da crise financeira do GRUPO ARTECOLA ter-se tornado aguda em 2015, o grupo esvaiu suas forças para manter-se adimplente até o segundo semestre de 2017, conservando a tradição de quase 70 anos de nunca descumprir seus compromissos.

Recentemente, em virtude do esgotamento de sua capacidade financeira após a inadimplência do Governo Federal, sobrevieram bloqueios, constrictões e impedimentos quase que diários, que prejudicaram o dia a dia da companhia, inviabilizando a gestão saudável das suas finanças.

Alguns credores mais afoitos acenaram com pedidos de falência e, diante disso, optando pela manutenção dos empregos e continuidade dos negócios, foi impetrado o pedido da recuperação judicial.

Essa foi a trajetória da empresa até aqui.

Assim, para entendimento mais minucioso, convém esclarecer que o endividamento, quase todo, deriva de avais às dívidas contraídas pela MVC Componentes Plásticos Ltda, empresa que integrou, no passado, o GRUPO ARTECOLA.

5. RAZÕES DA CRISE

5.1 MOTIVOS QUE LEVARAM A EMPRESA À SITUAÇÃO DE CRISE

Muito embora distante do *core business* das demais empresas, essa operação iniciou-se em sociedade e por convite da Marcopolo S/A, um dos maiores conglomerados do Estado e do País.

Em 2008 o GRUPO ARTECOLA detinha 54% do capital social da MVC Componentes Plásticos Ltda, atualmente denominada Gatron Inovação em Compósitos S/A, sendo que essa participação aumentou para 74% em 2011.

Em 2013 a MVC ingressou no mercado de construção civil através do Programa Nacional de Reestruturação e Aquisição de Equipamentos para a Rede Escolar Pública de Educação Infantil (PROINFÂNCIA), do Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE), do Governo Federal, firmando contrato para a construção de mais de **1.000 (mil) creches** e escolas **em 9 (nove) estados brasileiros**.

Com a assinatura dos referidos contratos, a MVC realizou pesados investimentos para o cumprimento das obrigações então assumidas e também levantou capital de giro para cumprir as suas obrigações.

No entanto, contrariamente ao que se poderia antever, foi justamente a sua entrada em referido programa do Governo Federal que precipitou uma avalanche de problemas, originando, em grande medida, as dificuldades econômico-financeiras enfrentadas pelas Requerentes.

A crise que tem afetado o Brasil provocou, a partir do final do ano de 2014, sucessivos e relevantes inadimplementos pelos órgãos públicos de modo geral, colaborando, assim, para o esvaziamento do "caixa" das Requerentes na medida em que eram avalistas das dívidas da MVC que, por sua vez, não recebeu o que lhe era devido pelo contratante das obras.

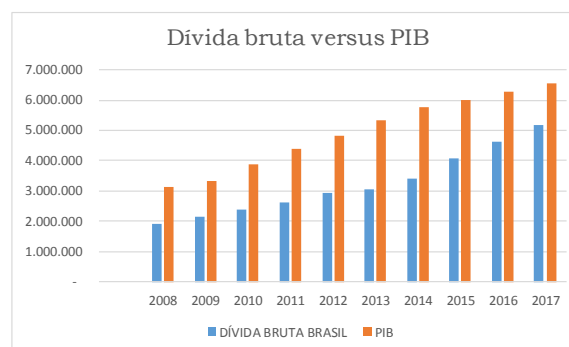
5. RAZÕES DA CRISE

5.1 MOTIVOS QUE LEVARAM A EMPRESA À SITUAÇÃO DE CRISE

Como se não bastasse isso, o ano seguinte (2015) foi marcado pela abrupta e inesperada retração de crédito por fornecedores e instituições financeiras, acabando por deprimir a atividade econômica e por prejudicar ainda mais o negócio do GRUPO ARTECOLA.

Vale recordar que, em virtude da notória expansão de gastos e do desrespeito aos limites de contratação de despesas pelo Governo Federal, a relação entre a dívida pública e o PIB que era de 58,71% em 2014, ano da última eleição, foi majorada para 67,64% em 2015; 73,66% em 2016 e, recentemente, em 2017 essa relação alcançou o percentual estratosférico de 79,05% como vemos a seguir:

ANO	DÍVIDA BRUTA BRASIL	PIB	DÍVIDA / PIB
2008	1.896.608	3.109.803	60,99%
2009	2.136.558	3.333.039	64,10%
2010	2.388.023	3.885.847	61,45%
2011	2.600.712	4.376.382	59,43%
2012	2.918.643	4.814.760	60,62%
2013	3.059.927	5.331.619	57,39%
2014	3.392.797	5.778.953	58,71%
2015	4.055.741	5.995.787	67,64%
2016	4.610.641	6.259.228	73,66%
2017	5.185.829	6.559.940	79,05%



Fonte: http://www.tesouro.fazenda.gov.br/pt_PT/resultado-do-tesouro-nacional

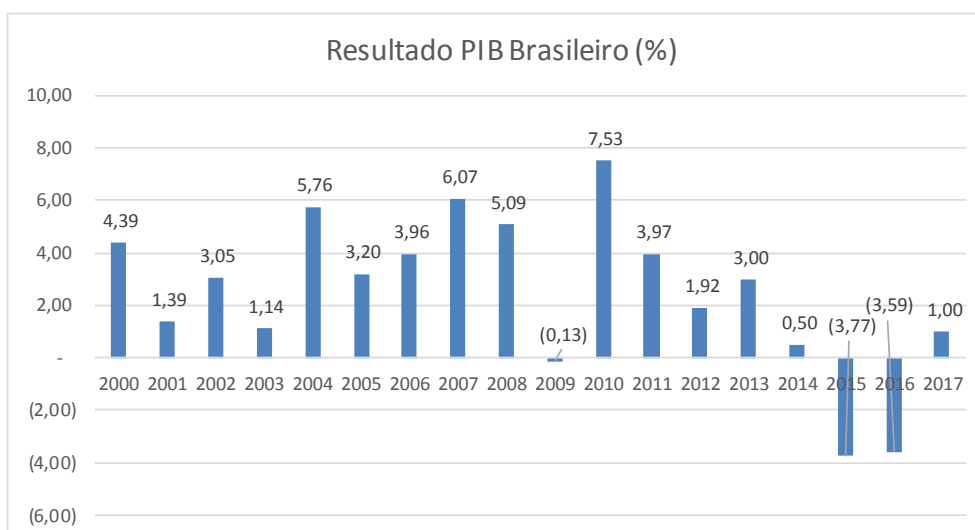
Decorre daí o processo de incessante corte de despesas, contingenciamento de gastos e, em última análise, inadimplência de diversos compromissos e quebra de contratos. O Estado Brasileiro faliu e, ainda hoje, passados alguns anos, os orçamentos votados pelo Congresso Nacional admitem *déficits* elevadíssimos. Em termos práticos, essa penúria do Poder Público levou à falência diversas empresas e feriu gravemente outras tantas, dentre as quais a MVC e suas avalistas, ora recuperandas.

5. RAZÕES DA CRISE

5.1 MOTIVOS QUE LEVARAM A EMPRESA À SITUAÇÃO DE CRISE

Aquilo que foi acelerado antes do calendário eleitoral, foi paralisado após a abertura das urnas, trazendo prejuízo à população em geral e às empresas contratadas pelo Poder Público. A União tornou-se inadimplente com suas obrigações para com a MVC e, nessas circunstâncias, as empresas do GRUPO ARTECOLA vieram em seu socorro.

Num outro *front*, onde causas e consequências se misturam, o País mergulhou na mais abissal recessão de sua história, com forte retração do PIB, como vemos a seguir:



Fonte: www.ibge.gov.br

Em 2015, em função de um coquetel que envolvia a necessidade de um ajuste fiscal, aumento da inflação e majoração da taxa de juros, houve uma queda acentuada do PIB, o que se repetiu em 2016.

5. RAZÕES DA CRISE

5.1 MOTIVOS QUE LEVARAM A EMPRESA À SITUAÇÃO DE CRISE

Esse quadro, além de afetar particularmente a MVC, ensejou a queda de faturamento de todas as empresas integrantes do grupo na medida em que a atividade industrial foi ainda mais prejudicada, como se depreende do quadro abaixo:

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	2019*
I- Atividade Econômica									
Variação Real do PIB	3,7%	1,6%	2,9%	0,5%	-3,5%	-3,5%	1,0%	4,1%	3,5%
(4,7%) Variação real do PIB - Agropecuária	5,6%	-2,5%	7,9%	0,4%	1,8%	-6,6%	13,0%	-1,0%	3,3%
(18,4%) Variação real do PIB - Indústria	4,1%	0,1%	1,8%	-1,2%	-6,2%	-3,80%	0,0%	4,0%	3,0%
(10,7%) Variação real do PIB - Indústria Transformação	2,2%	-2,4%	3,0%	-4,7%	-10,4%	-5,2%	1,7%	4,5%	3,0%
(83,2%) Variação real do PIB - Serviços	3,4%	2,4%	2,5%	0,70%	-2,7%	-2,7%	0,3%	4,0%	3,5%
Variação real da absorção doméstica	4,6%	2,9%	3,5%	0,0%	-5,4%	-4,7%	0,2%	4,4%	4,0%
PIB (R\$ bilhões correntes)	4,375	4,713	5,158	5,514	5,995	6,259	6,559	7,084	7,629

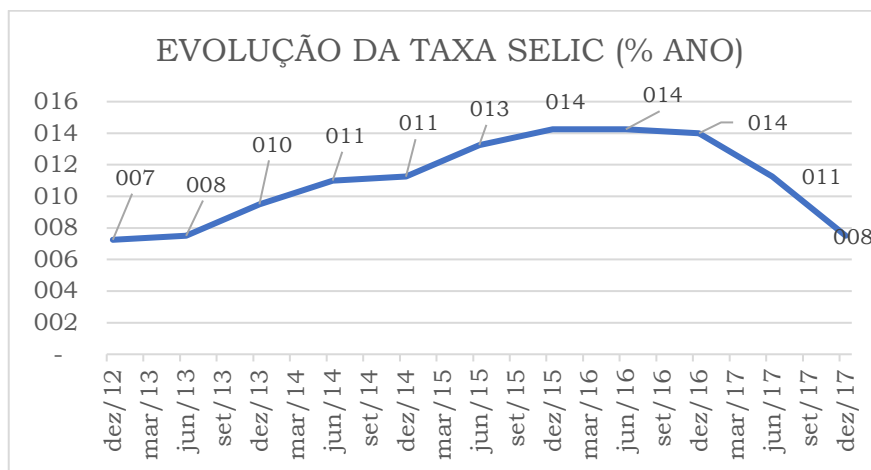
Os demais indicadores macroeconômicos não eram, na gênese dessa crise, alentadores, vez que o emprego em 2015 e 2016 também teve performance negativa, o que deprimiu o consumo e fez com que a economia ampliasse a má performance, como vemos abaixo:

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017*	2018*	2019*
I- Atividade Econômica									
População (em milhões de habitantes)	197,4	199,2	201,0	202,8	204,3	206,0	207,7	209,4	211,1
Taxa de Desemprego PNAD % PEA (média no ano)	-	7,4%	7,1%	6,8%	8,5%	11,5%	12,7%	11,2%	10,2%

Esse panorama desastroso implicou – como não poderia deixar de ser – numa majoração da taxa de juros o que, conseqüentemente, deprimiu ainda mais a atividade econômica, como se observa a seguir:

5. RAZÕES DA CRISE

5.1 MOTIVOS QUE LEVARAM A EMPRESA À SITUAÇÃO DE CRISE



Pois bem, tamanha foi a ausência de repasses de recursos por parte do Governo em favor dos projetos da MVC, até então controlada pelas recuperandas, que sobreveio o estrangulamento daquela operação.

A partir de 2016, o GRUPO ARTECOLA optou por uma reestruturação onde procurou o alongamento do seu passivo e decidiu sair de negócios não rentáveis, sendo que, por conta dessa diretriz, o controle da MVC foi alienado.

Não obstante, ao contrário do que havia sido ajustado, os novos controladores da MVC não somente deixaram de honrar suas dívidas, como também ingressaram com pedido de recuperação judicial. A partir de então, todo o mercado financeiro iniciou uma verdadeira perseguição aos seus avalistas, no caso prestados pelo GRUPO ARTECOLA.

Já em março de 2017, a Arteflex, que produzia calçados, teve também as atividades encerradas para que o grupo pudesse se concentrar na área química, que é sua origem.

5. RAZÕES DA CRISE

5.1 MOTIVOS QUE LEVARAM A EMPRESA À SITUAÇÃO DE CRISE

Tais ações, entretanto, dada a extensão do passivo contratado, não foram suficientes para normalizar a operação que permaneceu exigindo cuidados.

Por conta da retração da atividade econômica e, até mesmo por não conseguir focar em seus negócios mais lucrativos, o GRUPO ARTECOLA apresentou substancial queda em seu faturamento no período de 2015/2017, como podemos analisar no quadro a seguir:

FATURAMENTO (EM REAIS - R\$)							
GRUPO ARTECOLA QUÍMICA							
Mês	2015	2016	% 15/16	2017	% 16/17	2018	% 17/18
JAN	22.917.572	19.129.918	-16,5%	15.476.201	-19,1%	12.547.773	-34,4%
FEV	27.386.720	20.174.356	-26,3%	16.433.173	-18,5%	13.164.717	-34,7%
MAR	23.254.550	22.195.691	-4,6%	17.504.445	-21,1%	13.649.545	-38,5%
ABR	21.320.140	18.505.695	-13,2%	14.710.354	-20,5%		-100,0%
MAI	20.787.042	17.838.258	-14,2%	16.727.971	-6,2%		-100,0%
JUN	21.850.416	20.849.740	-4,6%	14.663.377	-29,7%		-100,0%
JUL	20.319.491	17.252.281	-15,1%	16.538.400	-4,1%		-100,0%
AGO	19.887.369	16.992.742	-14,6%	17.433.416	2,6%		-100,0%
SET	22.283.932	14.672.154	-34,2%	16.670.619	13,6%		-100,0%
OUT	20.297.121	15.062.212	-25,8%	16.168.381	7,3%		-100,0%
NOV	19.176.448	16.787.559	-12,5%	14.638.398	-12,8%		-100,0%
DEZ	11.555.817	11.897.724	3,0%	11.734.831	-1,4%		-100,0%
TOTAL	251.036.619	211.358.329	-15,8%	188.699.565	-10,7%	39.362.036	-81,4%

Como se sabe, o ambiente econômico dos últimos anos alterou significativamente o resultado da imensa maioria das empresas no Brasil, e o GRUPO ARTECOLA não fugiu à regra.

Na tentativa de não quebrar contratos, não se tornar inadimplente, e manter-se operacional, o cotidiano do GRUPO foi dominado pela gestão de caixa e pela drenagem do seu – pouco – capital de giro. Na ocasião não havia clareza, nem tampouco um plano estratégico ou condições objetivas para uma forte mudança.

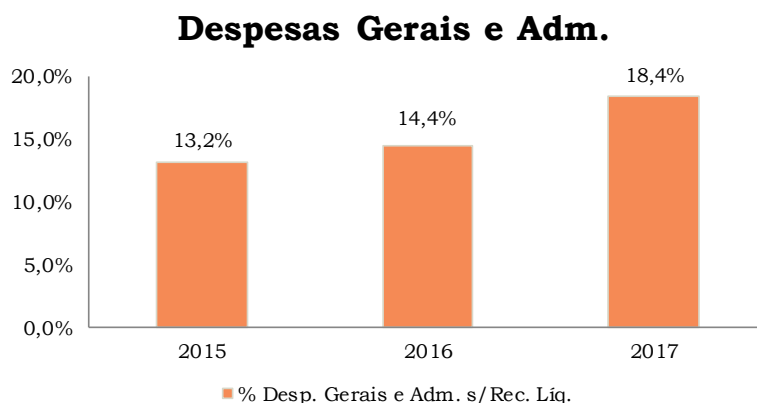
O faturamento definiu e a rentabilidade foi muito comprometida.

5. RAZÕES DA CRISE

5.1 MOTIVOS QUE LEVARAM A EMPRESA À SITUAÇÃO DE CRISE

A queda de faturamento, entretanto, não foi acompanhada pela queda nas despesas.

Desse modo, apesar de experimentar ingressos cada vez menores, era de se esperar uma diminuição de despesas, contudo, em virtude da confusão e do caos instalados, deu-se exatamente o inverso conforme verificamos abaixo:

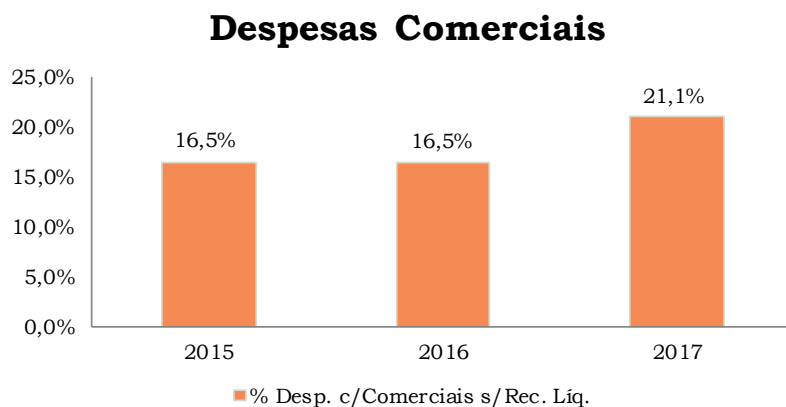


A mera leitura do gráfico acima autoriza a conclusão de que, embora os valores nominais de algumas despesas possam ter diminuído, os percentuais relativos aumentaram quando comparados com a receita líquida, ou seja, a diminuição de despesas foi insuficiente para acompanhar a diminuição de receitas.

5. RAZÕES DA CRISE

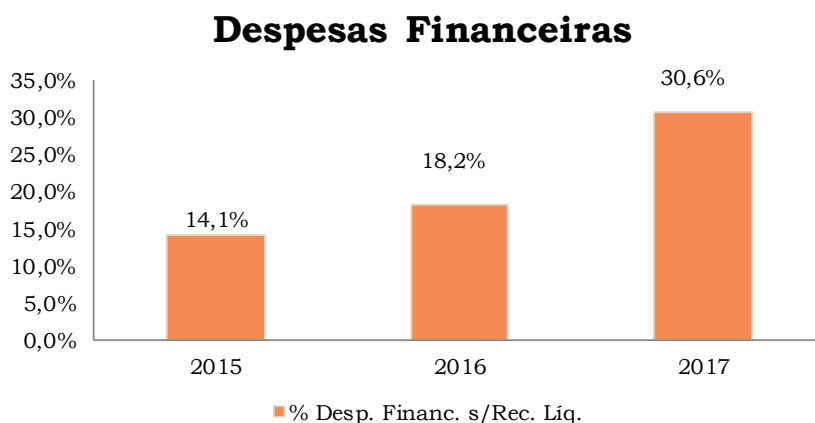
5.1 MOTIVOS QUE LEVARAM A EMPRESA À SITUAÇÃO DE CRISE

No mesmo sentido, as despesas comerciais, percentualmente, também voltaram a crescer em 2017, mesmo com a queda de faturamento no mesmo período:



Muito embora tenha havido um sincero e dedicado esforço do meio interno para o corte de custos, a resultante desse empenho, infelizmente, não surtiu o efeito desejado.

Se, como constatamos, a situação operacional do grupo agravou-se, pois, repita-se, as reduções de despesas não foram proporcionais à queda de faturamento, temos que os atuais, perfil e serviço da dívida, somaram-se a esse quadro perverso e acabam por comprometer, ainda mais, algo que já estava cronicamente debilitado como verificamos na demonstração abaixo:



5. RAZÕES DA CRISE

5.1 MOTIVOS QUE LEVARAM A EMPRESA À SITUAÇÃO DE CRISE

Os números não admitem dúvida quanto à presença de uma crise aguda e da necessidade de uma alteração estrutural da companhia. Essa mudança de postura no enfrentamento da situação deu-se mediante um processo mais severo de *turnaround*, que vem desaguando num arrojado programa de corte de despesas e no tratamento do passivo, via recuperação judicial.

6. AÇÕES CORRETIVAS

6.1 VISÃO GERAL

A reestruturação que já está sendo implementada no GRUPO ARTECOLA abrange todas as suas áreas, visto que a melhoria de resultados passa obrigatoriamente por uma revisão de processos e expressiva redução de custos, além de uma mudança cultural, agora voltada para resultados.

Essencialmente, as medidas adotadas contemplam a redução de custos e racionalização no uso de recursos, visando aumento de eficiência (processo) e eficácia (resultado), a saber:

- Produção: através de compras bem negociadas, gestão do desperdício e aumento de produtividade e correto abastecimento das plantas;
- Financeiro: uma gestão adequada da necessidade de capital de giro, através de seu correto dimensionamento e de captação de recursos com custos adequados.
- Políticas comerciais: análise de preços praticados, após revisão de custos, visando sempre a manutenção de volumes de venda representativos, aliados a margens saudáveis;
- Mix de produtos: análise dos produtos realmente rentáveis para o GRUPO ARTECOLA, priorizando sempre a produtividade e a escala de produção;
- Logística: reestruturação visando atendimento aos clientes, não deixando de lado os custos, através de renegociações de contratos de prestação de serviços.

Dentro dessa nova realidade, o objetivo final é o aumento das margens levando a um resultado operacional positivo que seja suficiente para o pagamento da dívida de acordo com o plano aqui proposto e proporcionando a manutenção dos negócios de forma saudável e duradoura.

6. AÇÕES CORRETIVAS

6.2 REDUÇÃO DE DESPESAS

Diversas ações visando redução de custos do GRUPO ARTECOLA, sem que haja prejuízo para a capacidade produtiva das empresas, já vêm sendo tomadas desde o início de 2018.

Com relação à folha de pagamento, já houve redução de 18%, aproximadamente, da folha (salário nominal – sem encargos) e 16% do número de funcionários, conforme pode ser visualizado no quadro abaixo:

ITEM	dez/17	jan/18	% (jan-dez)	fev/18	% (fev-dez)	Diferença folha fev/18 - dez/17
salário	1.251.532,36	1.166.130,09	-6,82%	1.023.936,04	-18,19%	227.596,32
colaboradores	325	297	-8,62%	271	-16,62%	54

Considerando a redução já alcançada durante o período dezembro 2017 a fevereiro de 2018, podemos concluir que a redução proporcionará uma economia na despesa anual desta natureza da ordem de, aproximadamente, R\$ 2.700.000,00 (dois milhões e setecentos mil reais) apenas em salários nominais. Quando se estima a incidência de encargos e benefícios é demais supor uma economia anual de mais de R\$5.500.000,00 (cinco milhões e quinhentos mil reais).

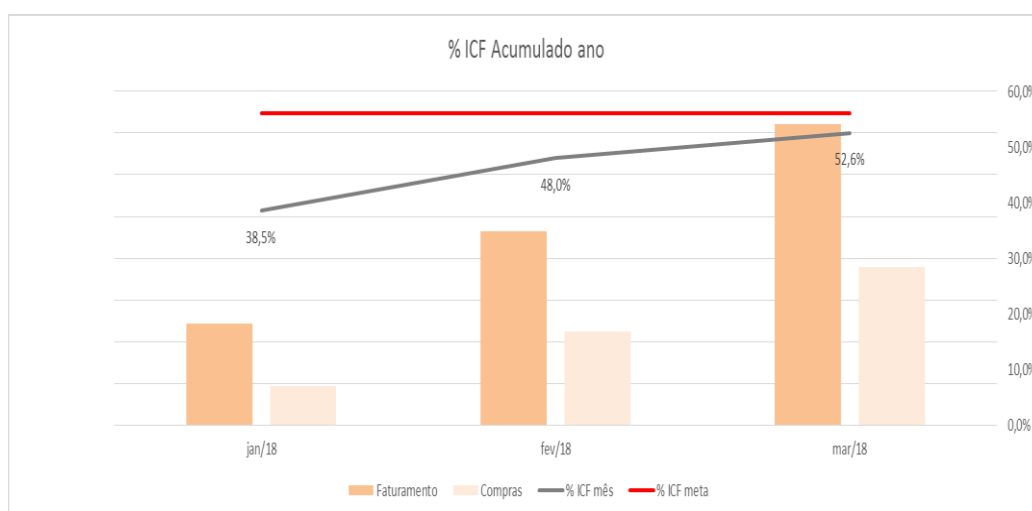
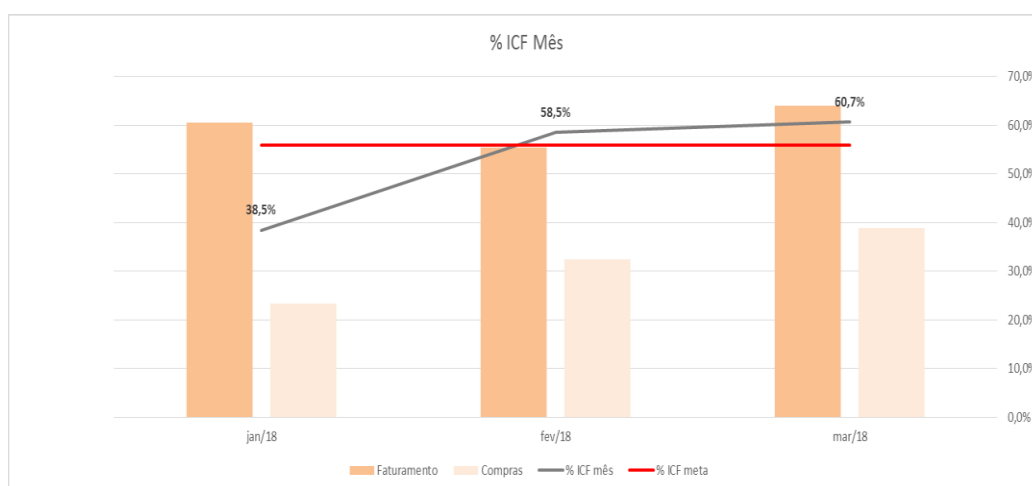
Ademais todos os contratos da empresa foram renegociados – e alguns suprimidos – com uma política de gastos austera e rígida.

6. AÇÕES CORRETIVAS

6.3 COMPRAS

O resultado de um amplo trabalho na implementação de planejamento de PCP e suprimentos, com a interface junto aos principais fornecedores, resultou na retomada dos níveis ideais de abastecimento para o modelo de negócio Artecola já no primeiro trimestre de 2018, como se demonstra abaixo:

% ICF - Índice de Compras sobre faturamento



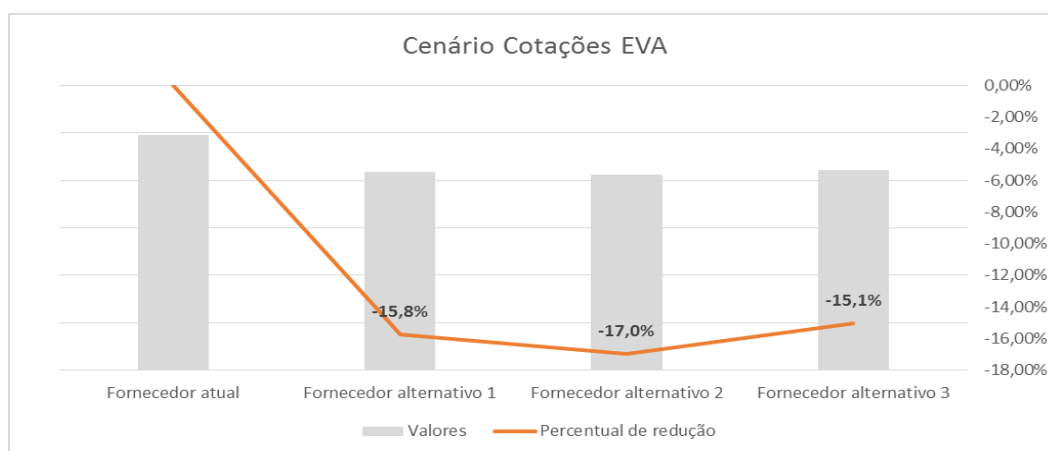
6. AÇÕES CORRETIVAS

6.3 COMPRAS

Adicionalmente realizou-se um intenso trabalho para as matérias primas, consideradas estratégicas, na Matriz de Gestão de Compras da Companhia. Este trabalho consiste na retomada de relação comercial com fornecedores estratégicos no mercado externo, então descontinuados, com o desenvolvimento de novos fornecedores e pesquisa de preços no mercado objetivando alcançar o melhor nível de competitividade de Compras, sendo em Custos e Qualidade.

Entre as principais matérias primas podemos citar o EVA, para a linha de adesivos Hot Melt, e TPU, para as linhas de adesivos solventes e laminados.

O quadro abaixo demonstra um comparativo de preços de EVA já levantados até o presente momento:



As negociações das matérias primas importadas estão sendo direcionadas para a modalidade de **pagamento CAD (Cash Against Documents)**, o que possibilita a Artecola melhorias no fluxo de caixa, pois o desembolso ocorre somente no momento do recebimento da mercadoria no porto de destino.

6. AÇÕES CORRETIVAS

6.3 COMPRAS

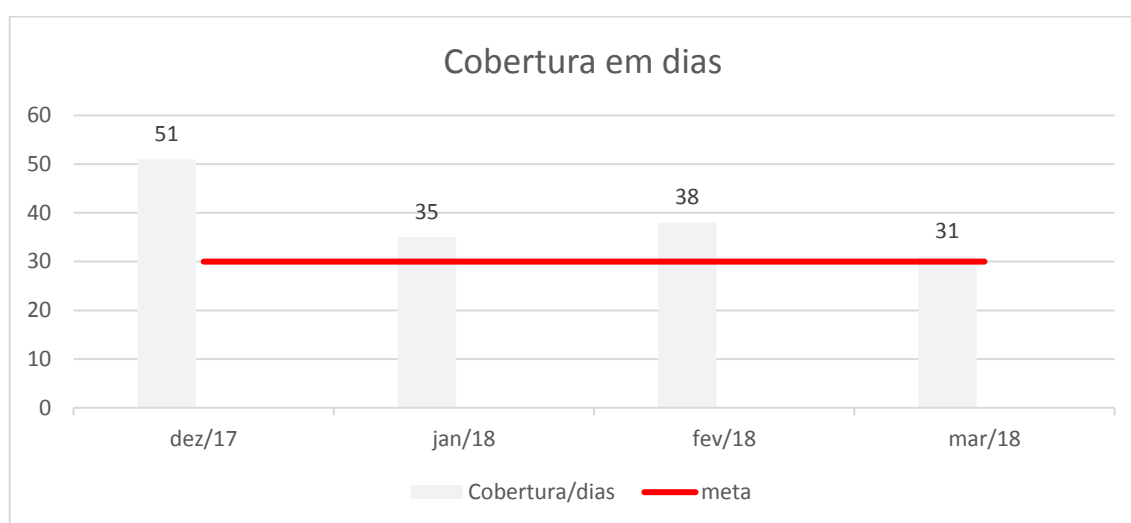
Para os insumos de menor impacto financeiro que possuem homologação em um número maior de fornecedores, estão sendo realizados BIDs recorrentes, buscando manter os melhores níveis de custos para a Operação.

Para os materiais considerados críticos (gargalo), com relação à opção de fornecimento, além da busca por novas fontes de suprimentos, está em curso um trabalho conjunto com o Departamento de Pesquisa e Desenvolvimento, que busca a unificação de aplicação de matérias primas comuns em um maior número de produtos (Sku's). Estas ações nos permitirão reduzir a complexidade do mix de insumos comprados, aprimorar a administração e qualidade dos estoques, bem como o aumento de poder de barganha nas negociações em função de aumento de volume por item.

6. AÇÕES CORRETIVAS

6.4 ESTOQUES

A intensificação na análise diária dos estoques somada às ações da equipe comercial, principalmente nas vendas de produtos de baixo giro, tem resultado em melhorias na cobertura e giro, favorecendo significativamente o nível da qualidade dos estoques.



6. AÇÕES CORRETIVAS

6.5 PROCESSO PRODUTIVO

Além da melhoria e regularidade do abastecimento, já foram adotadas diversas medidas visando o aumento da produtividade, tais como:

- Adequação de estrutura de mão de obra direta e indireta;
- Concentração da produção de adesivos base solvente na Unidade de Campo Bom-RS e encerramento dessa atividade em um terceirizado em Simões Filho – BA;
- Aumento de produtividade no envase de adesivo a base solvente, resultado de modificação no sistema de envase do equipamento, reduzindo o tempo de envase de 10 segundos para 6 segundos por unidade envasada (aumento de volume de produção mensal de 25.000 para 30.000 unidades);
- Unificação dos lotes de pequena escala em misturadores de maior capacidade, maximizando a performance operacional;
- Implementação do plano de boas práticas de produção, tendo como principal foco de atuação a eficiência energética, redução de setups e ganhos de escala de produção.

Exemplo:

ÁREA HOT MELT / POLIAMIDA

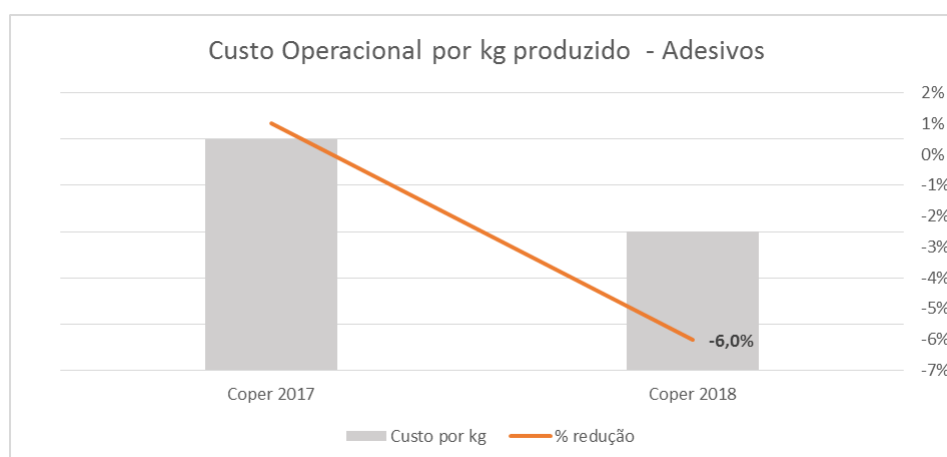
AÇÃO DE OTIMIZAÇÃO ENERGÉTICA	POR QUÊ?
TRABALHAR COM MÁQUINA 3 E PSA SIMULTANEAMENTE.	COMPARTILHAM O MESMO AQUECEDOR DE ÓLEO
TRABALHAR COM POLIAMIDA E EXTRUSORA SIMULTANEAMENTE.	COMPARTILHAM O MESMO GRUPO FRIO
AVALIAR LIGAR GRUPO FRIO DA POLIAMIDA MUITO ANTECIPADAMENTE.	O GRUPO FRIO É UM GRANDE CONSUMIDOR DE ENERGIA
AVALIAR LIGAR AQUECEDOR DE ÓLEO POLIAMIDA MUITO ANTECIPADO.	OTIMIZAÇÃO DE USO
SEMPRE DESLIGAR OS EQUIPAMENTO QUANDO NÃO UTILIZADOS.	OTIMIZAÇÃO DE USO
EVITAR INTERRUPÇÃO DE PROGRAMAS DE PRODUÇÃO.	QUANTO MAIS CONTÍNUO O PROCESSO MAIS EFICIENTE ELE SE TORNA
OTIMIZAR O SEQUENCIAMENTO DE PRODUÇÃO.	QUANTO MAIS CONTÍNUO O PROCESSO MAIS EFICIENTE ELE SE TORNA (DIMINUIR AS NECESSIDADES DE LIMPEZA)
DESLIGAR VENTILADORES, EXAUSTORES E LÂMPADAS QUANDO O SETOR / MÁQUINA ESTIVER PARADO.	REDUÇÃO DE DESPERDÍCIO DE ENERGIA
EVITE LIGAR TODOS OS EQUIPAMENTOS AO MESMO TEMPO.	PICO DE CONSUMO

6. AÇÕES CORRETIVAS

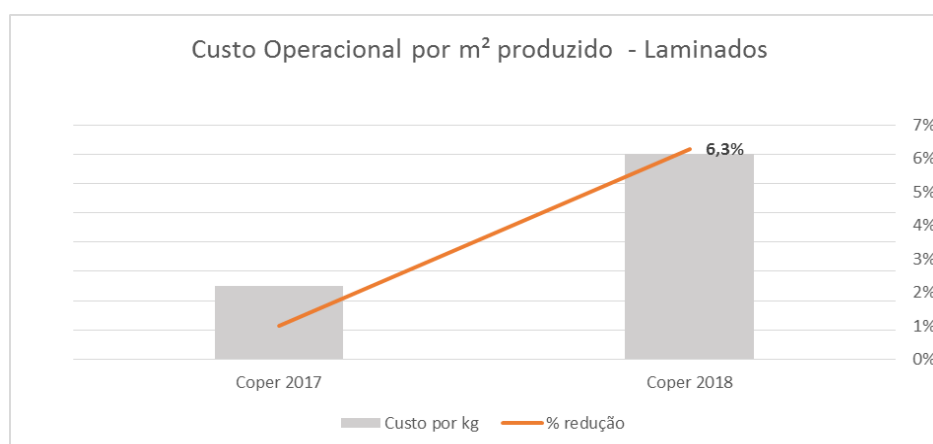
6.6 CUSTOS DE PRODUÇÃO

Como resultado do abastecimento regular e da adequação da estrutura, os custos baixaram como verificamos abaixo:

- Produção de Adesivos:



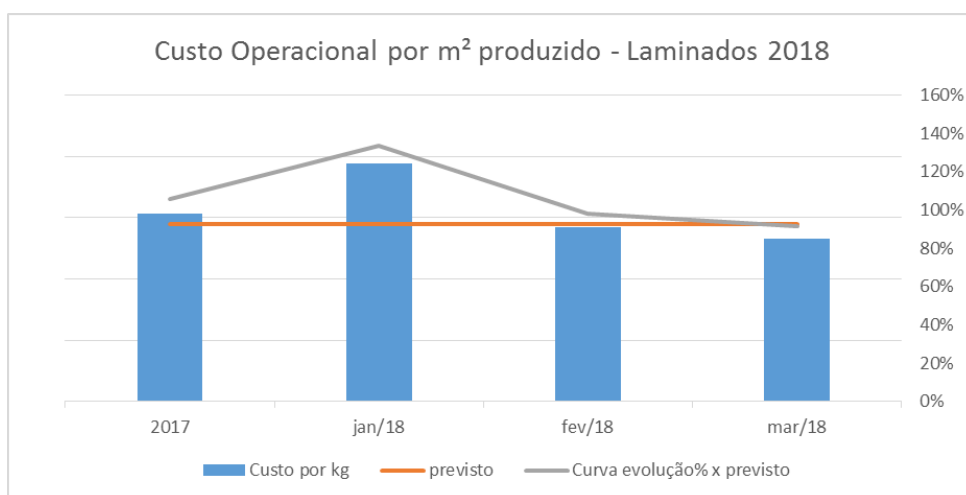
- Produção de Laminados:



6. AÇÕES CORRETIVAS

6.6 CUSTOS DE PRODUÇÃO

Embora o resultado acumulado de 2018, na fabricação de laminados, demonstrar uma evolução de custos negativa quando comparada ao resultado acumulado de 2017, observamos no demonstrativo a seguir, que este resultado foi revertido nos meses de fevereiro/18 e março/18, demonstrando evolução positiva em relação ao ano anterior.



- Extrusão:



6. AÇÕES CORRETIVAS

6.6 CUSTOS DE PRODUÇÃO

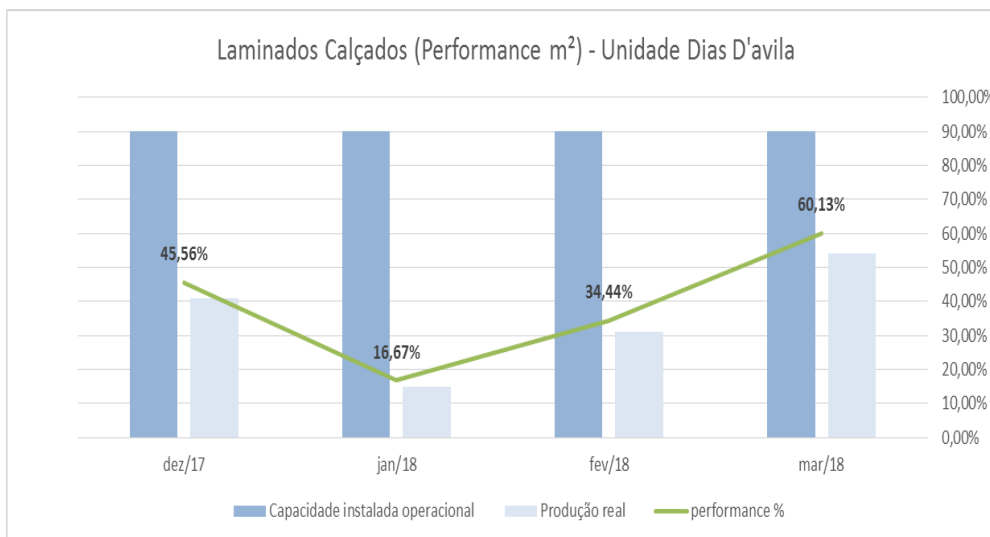
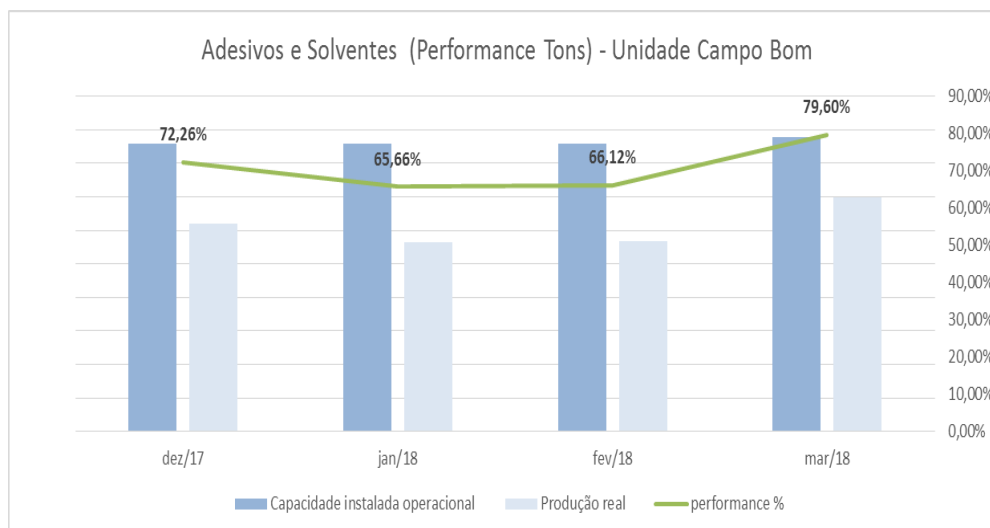
Há, ainda, medidas em fase de implementação, tais como:

- Projeto para padronização/unificação de embalagens (linha de adesivos);
- Estudos para melhorias de produtividade nas linhas de Adesivos, Laminados e Extrusão.

6. AÇÕES CORRETIVAS

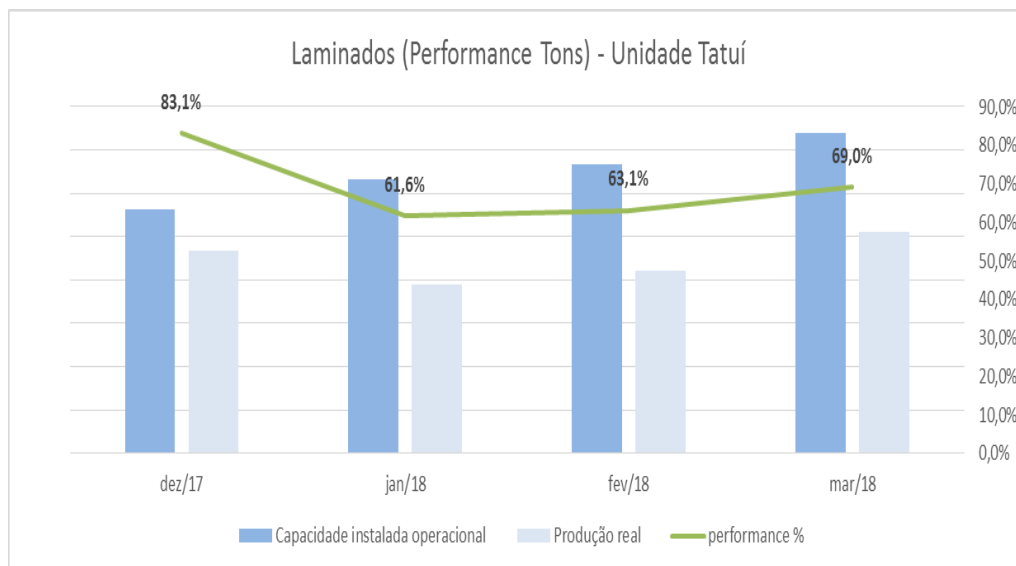
6.7 PERFORMANCE DA CAPACIDADE INSTALADA OPERACIONAL

O resultado desse trabalho foi a otimização das plantas e melhoria da sua utilização conforme se observa:



6. AÇÕES CORRETIVAS

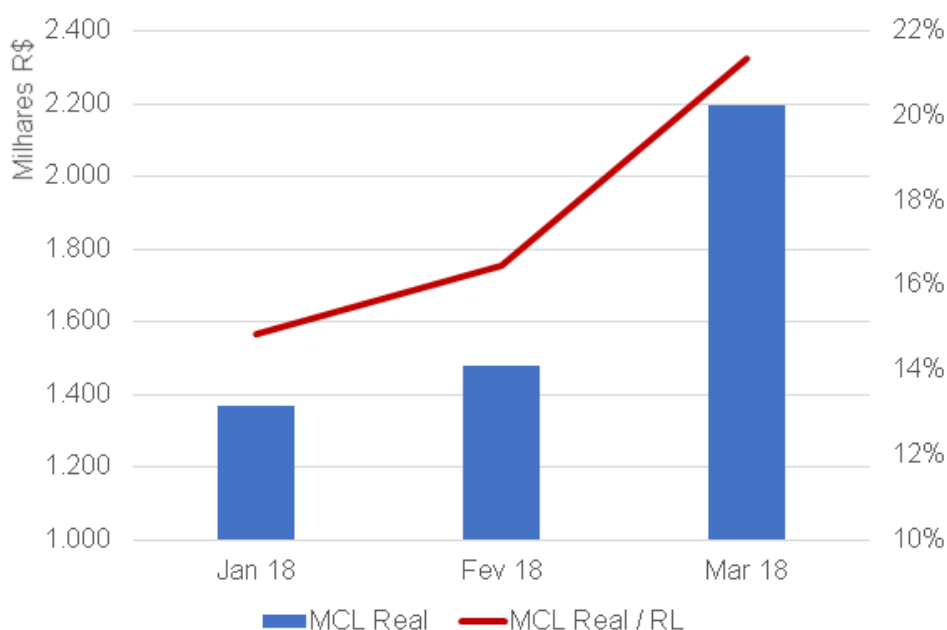
6.7 PERFORMANCE DA CAPACIDADE INSTALADA OPERACIONAL



6. AÇÕES CORRETIVAS

6.8 RESULTADO DAS AÇÕES CORRETIVAS

As diversas ações que já foram e estão sendo implementadas em todas as áreas da empresa, notadamente financeiro e produção, já estão surtindo efeitos positivos, pois a MCL (margem de contribuição líquida) aumentou significativamente:



7. FORMA DE PAGAMENTO

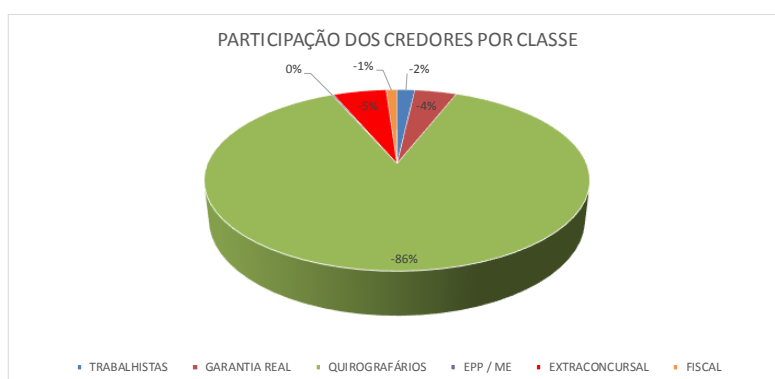
7.1 CLASSIFICAÇÃO DOS CREDORES

O artigo 83 da lei 11.101/2005 estabelece a divisão para classificação dos créditos incluídos no pedido de recuperação judicial que, de uma forma geral, obedece a seguinte divisão:

- créditos derivados da legislação do trabalho, limitados a 150 (cento e cinquenta) salários mínimos por credor, e os decorrentes de acidentes de trabalho;
- créditos com garantia real, até o limite do valor do bem gravado;
- créditos com privilégio especial, notadamente empresas de pequeno porte (EPP) e microempresas (ME);
- créditos quirografários;
- créditos não sujeitos à recuperação judicial (extraconcursais), incluindo tributos.

Segue abaixo a relação sintética de credores, já divididos por classe, de acordo com o determinado na lei 11.101/2005:

Composição		Base: 20.03.2018		
Classe de Crédito - Lei 11.101/2005	Valor	%	Tipo	Votantes
Trabalhista (Classe I)	14.432.435,40	1,78%	Ações Trabalhistas	Por credor
Garantia Real (Classe II)	33.962.999,96	4,20%	Dívida com Bancos	Por valor
Quirografário (Classe III)	707.445.421,94	87,44%	Fornecedores + Bancos	Por valor
ME e EPP (Classe IV)	1.413.011,31	0,17%	Fornecedores	Por credor
Extraconcursal (Não sujeito a regras da RJ)	43.045.854,26	5,32%	Dívida com Bancos	Não votante
Fiscal	8.778.864,93	1,09%	Governo	Não votante
Total	809.078.587,80	100%		



7. FORMA DE PAGAMENTO

7.2 PROPOSTA DE PAGAMENTO

Para liquidação dos valores devidos, se propõe as condições para cada classe de credores, listada abaixo:

- **Para a classe I (trabalhista)** - pagamento de 100% dos créditos durante os 12 primeiros meses após a homologação do plano de recuperação judicial, sem carência, em parcelas mensais, iguais e consecutivas, proporcionais ao valor do crédito de cada credor;

- **Para a classe II (garantia real)** - o pagamento de 20% do valor dos créditos, ou seja, deságio de 80% dos valores declarados, em trinta parcelas semestrais, iguais e consecutivas, a primeira a vencer no dia 15 do décimo oitavo mês após a homologação do plano e as demais a cada seis meses a partir desta data;

- **Para a classe III (quirografários)** - pagamento de 15% dos créditos, ou seja, deságio de 85% dos valores declarados, em trinta e oito parcelas semestrais, iguais e consecutivas, a primeira a vencer no dia 15 do décimo oitavo mês após a homologação do plano e as demais a cada seis meses a partir desta data.

- **Para a classe IV (microempresas e empresas de pequeno porte)** - pagamento de 50% dos créditos, ou seja, com deságio de 50% dos valores declarados, em 20 parcelas semestrais, iguais e consecutivas, a primeira a vencer no dia 15 do sexto mês após a homologação do plano e as demais a cada seis meses a partir desta data.

Vale ressaltar que todos os valores sujeitos ao plano de recuperação judicial serão atualizados pela variação da TR (taxa referencial), acrescidos de juros de 1% a.a. (um por cento ao ano).

Cumpra esclarecer também, que já estão em negociação os créditos extraconcursais e impostos em aberto.

7. FORMA DE PAGAMENTO

7.2 PROPOSTA DE PAGAMENTO

Caso haja alteração na lista de credores apresentada pelo Administrador Judicial, com modificação ou inclusão de valores ou favorecidos, os novos créditos e credores que ingressarem terão o mesmo tratamento dos até então reconhecidos.

Os valores das parcelas serão pagos por intermédio de envio de DOC (documento de ordem de crédito) ou TED (transferência eletrônica disponível) aos credores, de acordo com a proposta de pagamento apresentada. Para tanto, os credores devem informar às recuperandas, via carta registrada enviada ao endereço da sede de seu respectivo credor e dirigida à diretoria, com trinta dias de antecedência, em relação à data do pagamento, os dados bancários da conta que receberá o crédito, que deverá, obrigatoriamente, ser de titularidade do credor.

No caso de pagamento em conta de terceiros, o credor deverá obter autorização judicial para pagamento em conta de novo favorecido, com todos os dados da conta devidamente especificados.

A falta de informação completa das contas para crédito, dentro do prazo de 30 dias antes do vencimento de cada parcela, não acarretará a obrigação de pagamento de juros e mora. As cartas devem constar o nome do favorecido, o número no cadastro nacional de pessoas jurídicas (CNPJ), o banco onde o favorecido mantém a conta corrente, número e nome da agência, além do número da conta corrente.

Não é considerado descumprimento deste Plano a falta de pagamento aos credores que não informarem os dados bancários para crédito em conta, visto que essa é a única forma admitida para quitação das parcelas.

8. VIABILIDADE ECONÔMICA

8.1 PREMISSAS UTILIZADAS NAS PROJEÇÕES

Diz o artigo 47, da lei 11.101/2005, que “Regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária”:

“A recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica”

Desta forma, o Plano de Recuperação Judicial do GRUPO ARTECOLA foi baseado em premissas conservadoras, em consonância com o momento econômico que o Brasil atravessa, considerando que saímos de dois anos de retração no PIB e a empresa ainda não apresenta números satisfatórios.

Se, por um lado, os últimos anos foram marcados pela retração da economia, por outro lado a tímida reação que se ensaia é ameaçada pela imprevisibilidade política e o resultado do pleito no final do ano, que poderá mudar o cenário macro econômico.

Desse modo, integram o presente trabalho as demonstrações de resultados (DRE) e de caixa (FLUXO DE CAIXA), que foram projetadas para 20 anos, de acordo com os prazos de pagamento solicitados e explicitados no item anterior, demonstrando a viabilidade para liquidação da dívida das empresas recuperandas, ao mesmo tempo em que observa-se uma operação mais saudável e rentável.

As projeções são consolidadas a todas as empresas do GRUPO ARTECOLA e OUTROS contemplam valores de receita bruta totalmente compatíveis com o histórico de faturamento e cuja capacidade de produção não reclama investimentos ou desembolsos significativos.

8. VIABILIDADE ECONÔMICA

8.1 PREMISSAS UTILIZADAS NAS PROJEÇÕES

Foi considerado um faturamento inicial mensal de R\$ 15.000.000,00 (quinze milhões de reais) no primeiro ano. Após a aprovação do plano, com um crescimento viável para a carteira durante os cinco anos seguintes, o faturamento cresce 2% (dois por cento) ao ano, obedecendo à capacidade de produção das instalações fabris.

Os custos de produção, assim como as despesas operacionais e financeiras utilizadas nas projeções, foram criteriosamente analisadas, sendo baseadas nos históricos contábeis das empresas do GRUPO ARTECOLA e nos recentes ajustes.

Na Demonstração de Resultados, pode-se verificar a viabilidade operacional da companhia, com EBITDA positivo e lucro líquido, provando que o GRUPO ARTECOLA tem condições de continuar suas atividades gerando riqueza, pagando os impostos inerentes à operação e cumprindo sua função social.

As carências solicitadas para as classes II e III (quirografários e garantia real), são justificadas em razão do pagamento da classe trabalhista, que deve ser feito durante o primeiro ano após a homologação do plano e cujo valor, de R\$ 14,4 milhões, é significativo, dado que corresponde a aproximadamente um mês de faturamento do GRUPO ARTECOLA

De acordo com a legislação, a classe IV, composta de empresas de pequeno porte e microempresas, estão contempladas com uma forma de pagamento privilegiada, dentro das possibilidades de geração de caixa do GRUPO.

Por todo o exposto, na qualidade de empresa especializada em gestão, atestamos a VIABILIDADE ECONOMICO FINANCEIRA das empresas e a possibilidade de cumprimento do plano ora proposto, QUE TAMBÉM É TIDO COMO VIÁVEL.

9. OUTRAS CONSIDERAÇÕES

9.1 OUTROS EFEITOS INERENTES À APROVAÇÃO DO PLANO

A aprovação deste Plano de Recuperação Judicial enseja:

- A novação de todas as dívidas sujeitas aos efeitos deste Plano e a consequente liberação dos avais prestados;
- Suspensão de todas as ações (novas ou em andamento) visando à recuperação dos créditos sujeitos ao plano, sejam elas monitórias, execuções, pedidos de falência ou demais medidas judiciais ajuizadas contra as recuperandas, mesmo se o crédito for cedido a terceiros, exceto no caso de descumprimento do Plano;
- Os credores poderão ceder seus créditos, desde que as recuperandas e o Juízo da Recuperação sejam informados e os cessionários recebam e confirmem o recebimento de uma cópia deste Plano de Recuperação Judicial, reconhecendo que o crédito está sujeito às suas condições e disposições;
- Não se pode mais penhorar quaisquer bens das recuperandas;
- O Plano considerar-se-á descumprido na hipótese de mora advinda de falta de pagamento de duas parcelas, se não purgada a mora.

Dentro desse contexto, a alteração das condições do presente Plano após a homologação na Assembleia de Credores, é possível e aqui prevista, desde que solicitada pelas recuperandas e com concordância das mesmas, devendo, porém, ser submetida à votação e aprovação da Assembleia de Credores, pelo mesmo critério de quórum que tenha aprovado o Plano original.

A liquidação das parcelas previstas no Plano devidamente aprovado na Assembleia de Credores dá quitação total, geral, ampla, irretratável e irrevogável da dívida original, obrigando o fornecimento de carta de anuência e o (s) respectivo (s) instrumento (s) de protesto (s).

10. DO INTERESSE DOS CREDORES

10.1 CONSEQUÊNCIAS DE UMA REPROVAÇÃO DO PLANO

A aprovação do plano é medida de interesse geral e, em especial, dos credores quirografários e com garantia real, na medida em que a sua rejeição frustrará qualquer recebimento.

Eis a ordem de liquidação dos créditos, no caso de decretação da falência da empresa, além do pagamento dos credores extraconcursais:

- I. Os créditos derivados da legislação do trabalho, limitados a 150 (cento e cinquenta) salários-mínimos por credor, e os decorrentes de acidentes de trabalho;*
- II. Créditos com garantia real até o limite do valor do bem gravado;*
- III. Créditos tributários, independentemente da sua natureza e tempo de constituição, excetuadas as multas tributárias;*
- IV. Créditos com privilégio especial;*
- V. Créditos com privilégio geral;*
- VI. Créditos quirografários;*
- VII. As multas contratuais e as penas pecuniárias por infração das leis penais ou administrativas, inclusive as multas tributárias;*
- VIII. Créditos subordinados.*

No caso do GRUPO ARTECOLA, a relação de créditos segue a prioridade abaixo, em caso de falência:

CLASSE	VALOR	ACUMULADO
EXTRACONCURSAL	-43.045.854,26	-43.045.854,26
TRABALHISTAS	-14.432.435,40	-57.478.289,66
GARANTIA REAL	-33.962.999,96	-91.441.289,62
FISCAL	-8.778.864,93	-100.220.154,55
EPP/ME	-1.413.011,31	-101.633.165,86
QUIROGRAFÁRIOS	-707.445.421,94	-809.078.587,80

10. DO INTERESSE DOS CREDORES

10.1 CONSEQUÊNCIAS DE UMA REPROVAÇÃO DO PLANO

Analisando as projeções que fazem parte desse Plano, chegamos à conclusão que, na superveniência de uma falência das recuperandas, a imensa maioria dos credores nada receberia.

Ademais, o Plano apresenta viabilidade econômica financeira e consistência em seus números, o que possibilita o pagamento das dívidas do GRUPO ARTECOLA de acordo com proposta apresentada, proporcionando à companhia continuidade de suas operações, além de beneficiar empregados e suas famílias e as comunidades onde as unidades estão inseridas, gerando riqueza e pagamento de impostos.

Assim, apesar do deságio proposto, a aprovação do plano aproveita aos credores na medida em que a rejeição inviabiliza o recebimento.

11. CONCLUSÃO

O plano de recuperação judicial proposto atende cabalmente os princípios da Lei 11.101/2005, pois permite a adoção de medidas aptas à recuperação financeira, econômica e comercial das recuperandas, cuja viabilidade é atestada por intermédio da presente.

O presente Plano cumpre a finalidade da Lei, de forma detalhada e minuciosa, sendo fundamentado com planilhas financeiras de projeções contábeis e de fluxo de caixa, comprovando a probabilidade de pagamento aos credores e a viabilidade econômica da empresa.

Saliente-se, ainda, que o Plano de recuperação apresentado demonstra a viabilidade financeira e econômica das recuperandas, desde que conferidos novos prazos e condições de pagamentos aos credores.

A recuperação financeira do GRUPO ARTECOLA é medida que trará benefícios à sociedade como um todo, através da geração de empregos e riqueza ao país.

Considere-se ainda o fato de que as medidas financeiras, de comercialização e de reestruturação interna, em conjunto com o parcelamento de débitos de acordo com a Lei 11.101/2005 e de seus princípios norteadores, são condições que possibilitarão a efetiva retomada dos negócios da empresa.

Cabe esclarecer, que todas as informações que fundamentaram a elaboração do presente Plano de Recuperação, assim como os dados contábeis, projeções e análises, foram fornecidas pelas recuperandas.

11. CONCLUSÃO

Da mesma forma, as afirmações e opiniões aqui expressadas refletem, exclusivamente, sua visão e entendimento dos fatos que as levaram a requerer a recuperação judicial.

Ressalte-se que, como sucede com qualquer planejamento, seu efetivo resultado depende de inúmeros fatores, muitas vezes alheios ao controle e determinação de quem o está implantando.

É importante observar que o risco é inerente a qualquer empreendimento e a incerteza inerente a qualquer projeção. Absolutamente impossível eliminá-los totalmente, por esse motivo procurou-se, de forma transparente, adotar premissas cautelosas, a fim de não comprometer a realização do esforço a ser empregado.

Vale sublinhar que o GRUPO ARTECOLA sempre foi legalista e, excetuando os passivos herdados da MVC, seu contencioso até pouco tempo era insignificante.

Os controles internos de todas as companhias são austeros, toda a sua operação é regida pelo sistema SAP, possui estruturas de *compliance* internas e suas demonstrações financeiras são auditadas.

Nesse aspecto, o faturamento indicado, embora um pouco aquém da realidade atual, pode ser alcançado em virtude do melhor abastecimento da planta e das medidas corretivas implementadas. Vale acrescentar, ainda, que as projeções de faturamento são até mesmo inferiores à média histórica (ver quadro de faturamento).

Caso seja necessário, como já se disse, o plano de recuperação poderá sofrer futuras alterações, com modificação das propostas aqui declaradas. Para tanto, observar-se-ão as mesmas condições impostas pela Lei para sua tramitação, ou seja, aquiescência do devedor e aprovação em assembleia de credores, pelo mesmo critério de quórum que o tenha aprovado inicialmente.

11. CONCLUSÃO

Após o cumprimento dos artigos 61 e 63 da Lei 11.101/05, as recuperandas comprometem-se a honrar os subseqüentes pagamentos na forma estabelecida no presente Plano de recuperação, devidamente homologado pelo Juízo competente.

Novo Hamburgo, 16 de Abril de 2018

FXK ADMINISTRAÇÃO E PARTICIPAÇÕES S/A

ARTECOLA PARTICIPACOES S/A

ARTECOLA QUIMICA S/A

ARTECOLA EXTRUSAO LTDA

ARTEFLEX MAXIMINAS EQUIPAMENTOS DE PROTECAO INDIVIDUAL LTDA

ARTECOLA NORDESTES S/A – INDUSTRIAS QUIMICAS

APOIO TÉCNICO:

IWER ASSESSORIA EMPRESARIAL S/A

Artur Lopes

Eduardo Landi Poloni

Deise Dias da Silva

12. ANEXOS

- ANEXO I – Projeção de Fluxo de Caixa – Consolidado GRUPO ARTECOLA
- ANEXO II – Projeção de Demonstração de Resultados – Consolidado GRUPO ARTECOLA
- ANEXO III – Projeção de Fluxo de Caixa – FXK Administração e Participações S/A
- ANEXO IV – Projeção de Demonstração de Resultados – FXK Administração e Participações S/A
- ANEXO V – Projeção de Fluxo de Caixa – Artecola Participações S/A
- ANEXO VI – Projeção de Demonstração de Resultados – Artecola Participações S/A
- ANEXO VII – Projeção de Fluxo de Caixa – Artecola Química S/A
- ANEXO VIII – Projeção de Demonstração de Resultados – Artecola Química S/A
- ANEXO IX – Projeção de Fluxo de Caixa – Artecola Extrusão Ltda
- ANEXO X – Projeção de Demonstração de Resultados – Artecola Extrusão Ltda
- ANEXO XI – Projeção de Fluxo de Caixa – Arteflex Maximinas Equipamentos de Proteção Individual Ltda
- ANEXO XII – Projeção de Demonstração de Resultados – Arteflex Maximinas Equipamentos de Proteção Individual Ltda
- ANEXO XIII – Projeção de Fluxo de Caixa – Artecola Nordeste S/A - Indústrias Químicas
- ANEXO XIV – Projeção de Demonstração de Resultados – Artecola Nordeste S/A - Indústrias Químicas

CONSOLIDADO – FLUXO DE CAIXA (R\$ X 1.000)

DESCRIÇÃO	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	16º Ano	17º Ano	18º Ano	19º Ano	20º Ano	TOTAL GERAL
RECEITA BRUTA	180.000	183.900	187.578	191.330	195.156	199.059	203.040	207.101	211.243	215.468	219.778	224.173	228.657	233.230	237.894	242.652	247.505	252.455	257.504	262.654	4.380.379
RECEITA BRUTA DE VENDAS	180.000	183.600	187.272	191.017	194.838	198.735	202.709	206.763	210.899	215.117	219.419	223.807	228.284	232.849	237.506	242.256	247.101	252.043	257.084	262.226	4.373.527
RECEITA NÃO OPERACIONAL	-	300	306	312	318	325	331	338	345	351	359	366	373	380	388	396	404	412	420	428	6.852
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	36.602	37.334	38.080	38.842	39.619	40.411	41.219	42.044	42.885	43.742	44.617	45.509	46.420	47.348	48.295	49.261	50.246	51.251	52.276	53.322	889.322
(-) IMPÓSTOS SOBRE VENDA	35.702	36.416	37.144	37.887	38.645	39.417	40.206	41.010	41.830	42.667	43.520	44.390	45.278	46.184	47.107	48.050	49.011	49.991	50.991	52.010	867.455
(-) DEVOLOÇÕES	900	918	936	955	974	994	1.014	1.034	1.054	1.076	1.097	1.119	1.141	1.164	1.188	1.211	1.236	1.260	1.285	1.311	21.868
RECEITA LÍQUIDA	143.398	146.566	149.498	152.488	155.537	158.648	161.821	165.058	168.359	171.726	175.160	178.664	182.237	185.882	189.599	193.391	197.259	201.204	205.228	209.333	3.491.056
CUSTOS DAS VENDAS	81.853	83.628	85.235	86.874	88.546	90.251	91.990	93.764	95.574	97.419	99.302	101.222	103.181	105.179	107.217	109.295	111.415	113.578	115.784	118.034	1.979.342
(-) CUSTOS DIRETOS DE PRODUÇÃO	57.08%	57.06%	57.01%	56.97%	56.93%	56.89%	56.85%	56.81%	56.77%	56.73%	56.69%	56.66%	56.62%	56.58%	56.55%	56.52%	56.48%	56.45%	56.42%	56.39%	56.35%
LUCRO BRUTO	61.545	62.938	64.263	65.614	66.992	68.397	69.831	71.293	72.785	74.306	75.858	77.441	79.056	80.703	82.382	84.096	85.844	87.626	89.444	91.299	1.511.714
DESPESAS CONCESSIONÁRIAS	1.952	1.994	2.034	2.074	2.116	2.158	2.201	2.245	2.290	2.336	2.383	2.430	2.479	2.529	2.579	2.631	2.683	2.737	2.792	2.848	47.491
DESPESAS DEPTO PESSOAL	20.704	21.187	21.682	22.189	22.710	23.243	23.789	24.349	24.923	25.512	26.115	26.733	27.367	28.017	28.683	29.365	30.065	30.782	31.517	32.270	521.201
DESPESAS OPERACIONAIS	25.323	25.450	25.577	25.705	25.833	25.963	26.092	26.223	26.354	26.486	26.618	26.751	26.885	27.019	27.155	27.290	27.427	27.564	27.702	27.840	531.257
DESPESAS FINANCEIRAS	3.600	3.600	3.672	3.745	3.820	3.897	3.975	4.054	4.135	4.218	4.302	4.388	4.476	4.566	4.657	4.750	4.845	4.942	5.041	5.142	87.471
TOTAL DESPESAS	51.579	52.302	53.028	53.789	54.556	55.338	56.137	56.953	57.786	58.636	59.504	60.391	61.297	62.222	63.166	64.131	65.117	66.123	67.152	68.202	1.187.420
DEPRECIACÃO	3.288	3.288	3.288	3.288	3.288	3.288	3.288	3.288	3.288	3.288	3.288	3.288	3.288	3.288	3.288	3.288	3.288	3.288	3.288	3.288	65.760
FLUXO DE CAIXA LIVRE GERADO	13.255	13.924	14.512	15.113	15.724	16.347	16.982	17.629	18.287	18.958	19.642	20.338	21.047	21.769	22.504	23.253	24.015	24.791	25.581	26.385	390.054
EBITDA	16.855	17.596	18.258	18.933	19.621	20.322	21.036	21.764	22.505	23.261	24.030	24.814	25.613	26.426	27.254	28.098	28.957	29.832	30.722	31.629	477.524
11,75%	12,01%	12,21%	12,42%	12,61%	12,81%	13,00%	13,19%	13,37%	13,55%	13,72%	13,89%	14,05%	14,22%	14,37%	14,53%	14,68%	14,83%	14,97%	15,11%	15,26%	13,68%
PAGAMENTO DE TRIBUTOS E PARCELAMENTOS TRIBUTÁRIOS	1.626	1.135	477	207	137	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3.582
PAGAMENTO DE OUTRAS DESPESAS	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	8.091
PAGAMENTOS HONORÁRIOS RECUPERAÇÃO JUDICIAL	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	1.011	8.091
PAGAMENTO DE CRÉDITOS NÃO SUJEITOS À RECUPERAÇÃO	120	17	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	136
DESPESAS COM FINAME/EMPRESTIMOS/FINANCIAMENTOS	120	17	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	136
INVESTIMENTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
OUTRAS ENTRADAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CARRÉGAMENTO DE SALDO NEGATIVO FLUXO DE CAIXA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUXO DE CAIXA APÓS AMORT. TRIB./FINAME/E CONCURSAIS	10.497	11.761	13.024	13.884	14.576	15.336	15.970	16.617	18.287	18.958	19.642	20.338	21.047	21.769	22.504	23.253	24.015	24.791	25.581	26.385	378.244
CAIXA INICIAL	-	-	1.006	1.512	755	871	3.180	6.248	10.551	15.501	23.375	31.921	41.220	55.520	70.529	86.260	102.726	119.940	138.370	157.576	177.571
CAPTAÇÃO/PAGAMENTO DE RECURSOS CAPITAL DE GIRO	3.000	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	-
SALDO INICIAL	3.000	2.400	1.800	1.200	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	-
AMORTIZAÇÃO	-	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	-
SALDO FINAL	3.000	2.400	1.800	1.200	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	-
FLUXO DE CAIXA APÓS CAPTAÇÃO	13.497	11.161	12.424	13.294	13.976	14.736	15.970	16.617	18.287	18.958	19.642	20.338	21.047	21.769	22.504	23.253	24.015	24.791	25.581	26.385	-
TOTAL AMORTIZAÇÃO	-	14.503	11.667	11.667	11.667	11.667	11.667	11.667	11.667	10.413	10.343	6.038	6.038	6.038	6.038	6.038	6.038	5.585	5.585	5.585	179.873
AMORTIZAÇÃO CREDORES TRABALHISTAS	-	14.432	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14.432
AMORTIZAÇÃO CREDORES GARANTIA REAL	-	453	453	453	453	453	453	453	453	453	453	453	453	453	453	453	453	453	453	453	6.793
AMORTIZAÇÃO CREDORES QUIROGRAFÁRIOS	71	5.656	5.656	5.656	5.656	5.656	5.656	5.656	5.656	5.656	5.656	5.656	5.656	5.656	5.656	5.656	5.656	5.656	5.656	5.656	106.823
AMORTIZAÇÃO CREDORES EXTRA CONCURSAL	-	4.305	4.305	4.305	4.305	4.305	4.305	4.305	4.305	4.305	4.305	4.305	4.305	4.305	4.305	4.305	4.305	4.305	4.305	4.305	43.046
AMORTIZAÇÃO CREDORES TRIBUTOS	-	1.254	1.254	1.254	1.254	1.254	1.254	1.254	1.254	1.254	1.254	1.254	1.254	1.254	1.254	1.254	1.254	1.254	1.254	1.254	8.779
FREE CASH FLOW (FLUXO DE CAIXA LIVRE FINAL)	1.006	1.512	755	871	3.180	6.248	10.551	15.501	23.375	31.921	41.220	55.520	70.529	86.260	102.726	119.940	138.370	157.576	177.571	198.371	-

CONSOLIDADO – DRE (R\$ X 1.000)

DESCRIÇÃO	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	16º Ano	17º Ano	18º Ano	19º Ano	20º Ano	TOTAL GERAL
RECEITA BRUTA	180.000	183.900	187.578	191.330	195.156	199.059	203.040	207.101	211.243	215.468	219.778	224.173	228.657	233.230	237.894	242.652	247.505	252.455	257.504	262.654	4.380.379
RECEITA BRUTA DE VENDAS	180.000	183.600	187.272	191.017	194.838	198.735	202.709	206.763	210.899	215.117	219.419	223.807	228.284	232.849	237.506	242.256	247.101	252.043	257.084	262.226	4.373.527
RECEITA NÃO OPERACIONAL	-	300	306	312	318	325	331	338	345	351	359	366	373	380	388	396	404	412	420	428	6.852
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	- 36.602	- 37.334	- 38.080	- 38.842	- 39.619	- 40.411	- 41.219	- 42.044	- 42.885	- 43.742	- 44.617	- 45.509	- 46.420	- 47.348	- 48.295	- 49.261	- 50.246	- 51.251	- 52.276	- 53.322	- 889.322
(-) IMPOSTOS SOBRE VENDA	- 35.702	- 36.416	- 37.144	- 37.887	- 38.645	- 39.417	- 40.206	- 41.010	- 41.830	- 42.667	- 43.520	- 44.390	- 45.278	- 46.184	- 47.107	- 48.050	- 49.011	- 49.991	- 50.991	- 52.010	- 867.455
(-) DEVOLOÇÕES	- 900	- 918	- 936	- 955	- 974	- 994	- 1.014	- 1.034	- 1.054	- 1.076	- 1.097	- 1.119	- 1.141	- 1.164	- 1.188	- 1.211	- 1.236	- 1.260	- 1.285	- 1.311	- 21.868
	- 20.33%	- 20.30%	- 20.30%	- 20.30%	- 20.30%	- 20.30%	- 20.30%	- 20.30%	- 20.30%	- 20.30%	- 20.30%	- 20.30%	- 20.30%	- 20.30%	- 20.30%	- 20.30%	- 20.30%	- 20.30%	- 20.30%	- 20.30%	- 20.30%
RECEITA LÍQUIDA	143.398	146.566	149.498	152.488	155.537	158.648	161.821	165.068	168.359	171.726	175.160	178.664	182.237	185.882	189.599	193.391	197.259	201.204	205.228	209.333	3.491.056
CUSTOS DAS VENDAS	- 81.853	- 83.628	- 85.235	- 86.874	- 88.546	- 90.251	- 91.990	- 93.764	- 95.574	- 97.419	- 99.302	- 101.222	- 103.181	- 105.179	- 107.217	- 109.295	- 111.415	- 113.578	- 115.784	- 118.034	- 1.979.342
(-) CUSTOS DIRETOS DE PRODUÇÃO	- 81.853	- 83.628	- 85.235	- 86.874	- 88.546	- 90.251	- 91.990	- 93.764	- 95.574	- 97.419	- 99.302	- 101.222	- 103.181	- 105.179	- 107.217	- 109.295	- 111.415	- 113.578	- 115.784	- 118.034	- 1.979.342
	- 57,08%	- 57,06%	- 57,01%	- 56,97%	- 56,93%	- 56,89%	- 56,85%	- 56,81%	- 56,77%	- 56,73%	- 56,69%	- 56,66%	- 56,62%	- 56,58%	- 56,55%	- 56,52%	- 56,48%	- 56,45%	- 56,42%	- 56,39%	- 56,70%
LUCRO BRUTO	61.545	62.938	64.263	65.614	66.992	68.397	69.831	71.293	72.785	74.306	75.858	77.441	79.056	80.703	82.382	84.096	85.844	87.626	89.444	91.299	1.511.714
DESPESAS CONCESSIONÁRIAS	- 1.952	- 1.994	- 2.034	- 2.074	- 2.116	- 2.158	- 2.201	- 2.245	- 2.290	- 2.336	- 2.383	- 2.430	- 2.479	- 2.529	- 2.579	- 2.631	- 2.683	- 2.737	- 2.792	- 2.848	- 47.491
	- 1,36%	- 1,36%	- 1,36%	- 1,36%	- 1,36%	- 1,36%	- 1,36%	- 1,36%	- 1,36%	- 1,36%	- 1,36%	- 1,36%	- 1,36%	- 1,36%	- 1,36%	- 1,36%	- 1,36%	- 1,36%	- 1,36%	- 1,36%	
DESPESAS DEPTO PESSOAL	- 20.704	- 21.187	- 21.682	- 22.189	- 22.710	- 23.243	- 23.789	- 24.349	- 24.923	- 25.512	- 26.115	- 26.733	- 27.367	- 28.017	- 28.683	- 29.365	- 30.065	- 30.782	- 31.517	- 32.270	- 521.201
	- 14,44%	- 14,46%	- 14,50%	- 14,55%	- 14,60%	- 14,65%	- 14,70%	- 14,75%	- 14,80%	- 14,86%	- 14,91%	- 14,96%	- 15,02%	- 15,07%	- 15,13%	- 15,18%	- 15,24%	- 15,30%	- 15,36%	- 15,42%	- 14,93%
DESPESAS OPERACIONAIS	- 25.323	- 25.450	- 25.577	- 25.705	- 25.833	- 25.963	- 26.092	- 26.223	- 26.354	- 26.486	- 26.618	- 26.751	- 26.885	- 27.019	- 27.155	- 27.290	- 27.427	- 27.564	- 27.702	- 27.840	- 531.257
	- 17,66%	- 17,36%	- 17,11%	- 16,86%	- 16,61%	- 16,36%	- 16,12%	- 15,89%	- 15,65%	- 15,42%	- 15,20%	- 14,97%	- 14,75%	- 14,54%	- 14,32%	- 14,11%	- 13,90%	- 13,70%	- 13,50%	- 13,30%	- 15,22%
DESPESAS FINANCEIRAS	- 3.600	- 3.672	- 3.745	- 3.820	- 3.897	- 3.975	- 4.054	- 4.135	- 4.218	- 4.302	- 4.388	- 4.476	- 4.566	- 4.657	- 4.750	- 4.845	- 4.942	- 5.041	- 5.142	- 5.245	- 87.471
	- 2,51%	- 2,51%	- 2,51%	- 2,51%	- 2,51%	- 2,51%	- 2,51%	- 2,51%	- 2,51%	- 2,51%	- 2,51%	- 2,51%	- 2,51%	- 2,51%	- 2,51%	- 2,51%	- 2,51%	- 2,51%	- 2,51%	- 2,51%	
TOTAL DESPESAS	- 51.579	- 52.302	- 53.038	- 53.789	- 54.556	- 55.338	- 56.137	- 56.953	- 57.786	- 58.636	- 59.504	- 60.391	- 61.297	- 62.222	- 63.166	- 64.131	- 65.117	- 66.123	- 67.152	- 68.202	- 1.187.421
RESULTADO OPERACIONAL	9.967	10.636	11.224	11.825	12.436	13.059	13.694	14.341	14.999	15.670	16.354	17.050	17.759	18.481	19.216	19.965	20.727	21.503	22.293	23.097	324.294
	16,85%	17,59%	18,25%	18,93%	19,62%	20,32%	21,03%	21,76%	22,50%	23,26%	24,03%	24,81%	25,61%	26,42%	27,25%	28,09%	28,95%	29,83%	30,72%	31,62%	477,524
EBITDA	11,75%	12,01%	12,21%	12,42%	12,61%	12,81%	13,00%	13,19%	13,37%	13,55%	13,72%	13,89%	14,05%	14,22%	14,37%	14,53%	14,68%	14,83%	14,97%	15,11%	13,68%
DEPRECIÇÃO	- 3.288	- 3.288	- 3.288	- 3.288	- 3.288	- 3.288	- 3.288	- 3.288	- 3.288	- 3.288	- 3.288	- 3.288	- 3.288	- 3.288	- 3.288	- 3.288	- 3.288	- 3.288	- 3.288	- 3.288	- 65.760
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DE CRÉDITOS)	- 1.135	- 1.074	- 1.013	- 952	- 891	- 830	- 769	- 708	- 647	- 586	- 525	- 465	- 405	- 344	- 284	- 223	- 168	- 112	- 56	0	- 11.187
Atualização de Créditos da Recuperação Judicial	- 1.135	- 1.074	- 1.013	- 952	- 891	- 830	- 769	- 708	- 647	- 586	- 525	- 465	- 405	- 344	- 284	- 223	- 168	- 112	- 56	0	- 11.187
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DO PASSIVO TRIB)	- 549	- 470	- 392	- 314	- 235	- 157	- 78	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	- 2.195
Carregamento da Dívida Tributária	- 549	- 470	- 392	- 314	- 235	- 157	- 78	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	- 2.195
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DE CRÉDITOS)	- 646	- 581	- 517	- 452	- 387	- 323	- 258	- 194	- 129	- 65	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	- 3.551
Atualização de Créditos Fora da Recuperação Judicial	- 646	- 581	- 517	- 452	- 387	- 323	- 258	- 194	- 129	- 65	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	- 3.551
LUCROS OU PREJUÍZOS (ANTES DOS IMPOSTOS)	12.297	12.761	13.146	13.542	13.950	14.369	14.799	15.242	15.775	16.321	16.879	17.515	18.163	18.825	19.500	20.188	20.894	21.614	22.349	23.097	341.227
LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS (ANTES DOS IMPOSTOS)	12.297	25.058	38.204	51.747	65.696	80.065	94.864	110.107	125.882	142.202	159.081	176.596	194.760	213.585	233.084	253.272	274.167	295.781	318.130	341.227	341.227
CSLL/IRPJ	- 2.927	- 3.037	- 3.129	- 3.223	- 3.320	- 3.420	- 3.522	- 3.628	- 3.754	- 3.884	- 4.017	- 4.169	- 4.323	- 4.480	- 4.641	- 4.807	- 4.973	- 5.144	- 5.319	- 5.497	- 81.212
CSLL (9%)	- 775	- 804	- 828	- 853	- 879	- 905	- 932	- 960	- 994	- 1.028	- 1.063	- 1.103	- 1.144	- 1.186	- 1.228	- 1.272	- 1.316	- 1.362	- 1.408	- 1.455	- 21.497
IRPJ (15%)	- 1.291	- 1.340	- 1.380	- 1.422	- 1.465	- 1.509	- 1.554	- 1.600	- 1.656	- 1.714	- 1.772	- 1.839	- 1.907	- 1.977	- 2.047	- 2.120	- 2.194	- 2.270	- 2.347	- 2.425	- 35.829
ADICIONAL DE IRPJ (10%)	- 861	- 893	- 920	- 948	- 976	- 1.006	- 1.036	- 1.067	- 1.104	- 1.142	- 1.182	- 1.226	- 1.271	- 1.318	- 1.365	- 1.413	- 1.463	- 1.513	- 1.564	- 1.617	- 23.886
LUCRO OU PREJUÍZO (DEPOIS DOS IMPOSTOS)	9.370	9.724	10.017	10.319	10.630	10.949	11.277	11.614	12.021	12.436	12.862	13.346	13.841	14.345	14.859	15.383	15.921	16.470	17.030	17.600	17.600

FXX – FLUXO DE CAIXA (R\$X1.000)

DESCRIÇÃO	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	16º Ano	17º Ano	18º Ano	19º Ano	20º Ano	TOTAL GERAL																									
RECEITA BRUTA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-																								
RECEITA BRUTA DE VENDAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-																								
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-																								
(-) IMPOSTOS SOBRE VENDA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-																								
(-) DEVOLUÇÕES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-																								
RECEITA LÍQUIDA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-																								
CUSTOS DAS VENDAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-																								
(-) CUSTOS DIRETOS DE PRODUÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-																								
LUCRO BRUTO	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%																								
DESPESAS CONCESSIONÁRIAS	-	27	-	28	-	29	-	29	-	30	-	30	-	31	-	32	-	32	-	32	-	34	-	34	-	34	-	35	-	36	-	36	-	37	-	38	-	38	-	39	-	40	-	40	-	668
DESPESAS DEPTO PESSOAL	-	167	-	171	-	175	-	179	-	184	-	188	-	192	-	197	-	201	-	206	-	211	-	216	-	221	-	226	-	232	-	237	-	243	-	248	-	255	-	255	-	261	-	261	-	4.212
DESPESAS OPERACIONAIS	-	235	-	236	-	237	-	239	-	240	-	241	-	242	-	243	-	244	-	246	-	247	-	248	-	250	-	251	-	252	-	253	-	255	-	256	-	256	-	257	-	258	-	258	-	4.932
DESPESAS FINANCEIRAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
TOTAL DESPESAS	-	430	-	436	-	441	-	447	-	453	-	459	-	465	-	472	-	478	-	485	-	492	-	499	-	506	-	513	-	520	-	528	-	535	-	543	-	551	-	559	-	559	-	9.812		
DEPRECIACÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
FLUXO DE CAIXA LIVRE GERADO	-	430	-	436	-	441	-	447	-	453	-	459	-	465	-	472	-	478	-	485	-	492	-	499	-	506	-	513	-	520	-	528	-	535	-	543	-	551	-	559	-	559	-	9.812		
EBITDA	0,00%	430	-	436	-	441	-	447	-	453	-	459	-	465	-	472	-	478	-	485	-	492	-	499	-	506	-	513	-	520	-	528	-	535	-	543	-	551	-	559	-	559	-	9.812		
PAGAMENTO DE TRIBUTOS E PARCELAMENTOS TRIBUTÁRIOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
PAGAMENTO DE OUTRAS DESPESAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
PAGAMENTOS HONORÁRIOS RECUPERAÇÃO JUDICIAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
PAGAMENTO DE CRÉDITOS NÃO SUJEITOS À RECUPERAÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
DESPESAS COM FINE/EMPRESTIMOS/FINANCIAMENTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
INVESTIMENTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
OUTRAS ENTRADAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
CARRREGAMENTO DE SALDO NEGATIVO FLUXO DE CAIXA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
FLUXO DE CAIXA APÓS AMORT. TRIB./FINAME/E.CONCURSAIS	-	430	-	436	-	441	-	447	-	453	-	459	-	465	-	472	-	478	-	485	-	492	-	499	-	506	-	513	-	520	-	528	-	535	-	543	-	551	-	559	-	559	-	9.812		
CAIXA INICIAL	-	430	-	430	-	430	-	430	-	430	-	430	-	430	-	430	-	430	-	430	-	430	-	430	-	430	-	430	-	430	-	430	-	430	-	430	-	430	-	430	-	430	-	430	-	430
CAPTACÃO/PAGAMENTO DE RECURSOS CAPITAL DE GIRO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
SALDO INICIAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
AMORTIZAÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
SALDO FINAL	-	430	-	436	-	441	-	447	-	453	-	459	-	465	-	472	-	478	-	485	-	492	-	499	-	506	-	513	-	520	-	528	-	535	-	543	-	551	-	559	-	559	-	9.812		
FLUXO DE CAIXA APÓS CAPTAÇÃO	-	430	-	436	-	441	-	447	-	453	-	459	-	465	-	472	-	478	-	485	-	492	-	499	-	506	-	513	-	520	-	528	-	535	-	543	-	551	-	559	-	559	-	9.812		
TOTAL AMORTIZAÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
AMORTIZAÇÃO CREDITORES TRABALHISTAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
AMORTIZAÇÃO CREDITORES GARANTIA REAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
AMORTIZAÇÃO CREDITORES QUIROGRAFÁRIOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
AMORTIZAÇÃO CREDITORES EXTRA CONCURSAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
AMORTIZAÇÃO CREDITORES TRIBUTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-				
FREE CASH FLOW (FLUXO DE CAIXA LIVRE FINAL)	-	430	-	436	-	441	-	447	-	453	-	459	-	465	-	472	-	478	-	485	-	492	-	499	-	506	-	513	-	520	-	528	-	535	-	543	-	551	-	559	-	559	-	9.812		

FXK – DRE (R\$X1.000)

DESCRIÇÃO	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	16º Ano	17º Ano	18º Ano	19º Ano	20º Ano	TOTAL GERAL	
RECEITA BRUTA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RECEITA BRUTA DE VENDAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) IMPOSTOS SOBRE VENDA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) DEVOLUÇÕES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RECEITA LÍQUIDA	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
CUSTOS DAS VENDAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) CUSTOS DIRETOS DE PRODUÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LUCRO BRUTO	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
DESPESAS CONCESSIONÁRIAS	- 27	- 28	- 29	- 29	- 30	- 30	- 31	- 32	- 32	- 32	- 33	- 34	- 34	- 35	- 36	- 36	- 37	- 38	- 38	- 39	- 40	- 668
DESPESAS DEPTO PESSOAL	- 167	- 171	- 175	- 179	- 184	- 188	- 192	- 197	- 201	- 206	- 211	- 216	- 221	- 226	- 232	- 237	- 243	- 249	- 255	- 261	- 261	- 4.212
DESPESAS OPERACIONAIS	- 235	- 236	- 237	- 239	- 240	- 241	- 242	- 243	- 245	- 246	- 248	- 248	- 250	- 251	- 252	- 253	- 255	- 256	- 257	- 258	- 258	- 4.932
DESPESAS FINANCEIRAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL DESPESAS	- 430	- 436	- 441	- 447	- 453	- 459	- 465	- 472	- 478	- 485	- 492	- 499	- 499	- 506	- 513	- 520	- 528	- 535	- 543	- 551	- 559	- 9.812
RESULTADO OPERACIONAL	- 430	- 436	- 441	- 447	- 453	- 459	- 465	- 472	- 478	- 485	- 492	- 499	- 499	- 506	- 513	- 520	- 528	- 535	- 543	- 551	- 559	- 9.812
EBITDA	- 430	- 436	- 441	- 447	- 453	- 459	- 465	- 472	- 478	- 485	- 492	- 499	- 499	- 506	- 513	- 520	- 528	- 535	- 543	- 551	- 559	- 9.812
DEPRECIACÃO	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DE CRÉDITOS)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Atualização de Créditos da Recuperação Judicial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DO PASSIVO TRIB)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Carregamento da Dívida Tributária	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DE CRÉDITOS)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Atualização de Créditos Fora da Recuperação Judicial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LUCROS OU PREJUÍZOS (ANTES DOS IMPOSTOS)	- 430	- 436	- 441	- 447	- 453	- 459	- 465	- 472	- 478	- 485	- 492	- 499	- 499	- 506	- 513	- 520	- 528	- 535	- 543	- 551	- 559	- 9.812
LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS (ANTES DOS IMPOSTOS)	- 430	- 865	- 1.307	- 1.754	- 2.207	- 2.666	- 3.132	- 3.603	- 4.082	- 4.567	- 5.058	- 5.557	- 6.063	- 6.575	- 7.096	- 7.623	- 8.159	- 8.702	- 9.253	- 9.812	- 9.812	- 9.812
CSSL/IRPJ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CSSL (9%)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IRPJ (15%)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ADICIONAL DE IRPJ (10%)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LUCRO OU PREJUÍZO (DEPOIS DOS IMPOSTOS)	- 430	- 436	- 441	- 447	- 453	- 459	- 465	- 472	- 478	- 485	- 492	- 499	- 499	- 506	- 513	- 520	- 528	- 535	- 543	- 551	- 559	- 9.812

ARTECOLA PARTICIPAÇÕES – FLUXO DE CAIXA (R\$X1.000)

DESCRIÇÃO	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	16º Ano	17º Ano	18º Ano	19º Ano	20º Ano	TOTAL GERAL	
RECEITA BRUTA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RECEITA BRUTA DE VENDAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) IMPÓSTOS SOBRE VENDA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) DEVOLOÇÕES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RECEITA LÍQUIDA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CUSTOS DAS VENDAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) CUSTOS DIRETOS DE PRODUÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LUCRO BRUTO	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
DESPESAS CONCESSIONÁRIAS	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	44
DESPESAS DEPTO PESSOAL	85	87	89	91	93	95	97	100	102	104	107	109	112	115	117	120	123	126	129	132	132	2.133
DESPESAS OPERACIONAIS	1.651	1.660	1.668	1.676	1.685	1.693	1.702	1.710	1.719	1.727	1.736	1.745	1.753	1.762	1.771	1.780	1.789	1.798	1.807	1.816	1.816	34.646
DESPESAS FINANCEIRAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL DESPESAS	1.738	1.748	1.759	1.769	1.780	1.790	1.801	1.812	1.823	1.834	1.845	1.856	1.868	1.879	1.891	1.902	1.914	1.926	1.938	1.950	1.950	36.823
DEPRECIÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUXO DE CAIXA LIVRE GERADO	1.738	1.748	1.759	1.769	1.780	1.790	1.801	1.812	1.823	1.834	1.845	1.856	1.868	1.879	1.891	1.902	1.914	1.926	1.938	1.950	1.950	36.823
EBITDA	1.738	1.748	1.759	1.769	1.780	1.790	1.801	1.812	1.823	1.834	1.845	1.856	1.868	1.879	1.891	1.902	1.914	1.926	1.938	1.950	1.950	36.823
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
PAGAMENTO DE TRIBUTOS E PARCELAMENTOS TRIBUTÁRIOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PAGAMENTO DE OUTRAS DESPESAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PAGAMENTOS HONORÁRIOS RECUPERAÇÃO JUDICIAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PAGAMENTO DE CRÉDITOS NÃO SUJEITOS À RECUPERAÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS COM FINAME/EMPRESTÍMOS/FINANCIAMENTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
INVESTIMENTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
OUTRAS ENTRADAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CARRÉGAMENTO DE SALDO NEGATIVO FLUXO DE CAIXA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUXO DE CAIXA APÓS AMORT. TRIB./FINAME/E/CONCURSAIS	1.738	1.748	1.759	1.769	1.780	1.790	1.801	1.812	1.823	1.834	1.845	1.856	1.868	1.879	1.891	1.902	1.914	1.926	1.938	1.950	1.950	36.823
CAIXA INICIAL	-	1.738	3.486	5.245	7.014	8.794	10.584	12.385	14.197	16.019	17.853	19.698	21.554	23.422	25.301	27.192	29.094	31.008	32.934	34.873	34.873	-
CAPTAÇÃO/PAGAMENTO DE RECURSOS CAPITAL DE GIRO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SALDO INICIAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZAÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SALDO FINAL	-	1.738	1.748	1.759	1.769	1.780	1.790	1.801	1.812	1.823	1.834	1.845	1.856	1.868	1.879	1.891	1.902	1.914	1.926	1.938	1.950	1.950
FLUXO DE CAIXA APÓS CAPTAÇÃO	-	1.738	1.748	1.759	1.769	1.780	1.790	1.801	1.812	1.823	1.834	1.845	1.856	1.868	1.879	1.891	1.902	1.914	1.926	1.938	1.950	1.950
TOTAL AMORTIZAÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZAÇÃO CREDORES TRABALHISTAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZAÇÃO CREDORES GARANTIA REAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZAÇÃO CREDORES QUIROGRAFÁRIOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZAÇÃO CREDORES EXTRA CONCURSAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZAÇÃO CREDORES TRIBUTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FREE CASH FLOW (FLUXO DE CAIXA LIVRE FINAL)	1.738	3.486	5.245	7.014	8.794	10.584	12.385	14.197	16.019	17.853	19.698	21.554	23.422	25.301	27.192	29.094	31.008	32.934	34.873	34.873	36.823	-

ARTECOLA PARTICIPAÇÕES – DRE (R\$X1.000)

DESCRIÇÃO	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	16º Ano	17º Ano	18º Ano	19º Ano	20º Ano	TOTAL GERAL	
RECEITA BRUTA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RECEITA BRUTA DE VENDAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) IMPOSTOS SOBRE VENDA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) DEVOLUÇÕES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RECEITA LÍQUIDA	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
CUSTOS DAS VENDAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-)CUSTOS DIRETOS DE PRODUÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LUCRO BRUTO	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
DESPESAS CONCESSIONÁRIAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS DEPTO PESSOAL	85	87	89	91	93	95	97	100	102	104	107	109	112	115	117	120	123	126	129	132	133	44
DESPESAS OPERACIONAIS	1.651	1.660	1.668	1.676	1.685	1.693	1.702	1.710	1.719	1.727	1.736	1.745	1.753	1.762	1.771	1.780	1.789	1.798	1.807	1.816	1.816	34.646
DESPESAS FINANCEIRAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL DESPESAS	1.738	1.748	1.759	1.769	1.780	1.790	1.801	1.812	1.823	1.834	1.845	1.856	1.868	1.879	1.891	1.902	1.914	1.926	1.938	1.950	36.823	
RESULTADO OPERACIONAL	1.738	1.748	1.759	1.769	1.780	1.790	1.801	1.812	1.823	1.834	1.845	1.856	1.868	1.879	1.891	1.902	1.914	1.926	1.938	1.950	36.823	
EBITDA	1.738	1.748	1.759	1.769	1.780	1.790	1.801	1.812	1.823	1.834	1.845	1.856	1.868	1.879	1.891	1.902	1.914	1.926	1.938	1.950	36.823	
DEPRECIACÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DE CRÉDITOS)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Atualização de Créditos da Recuperação Judicial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DO PASSIVO O TRIB	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Carregamento da Dívida Tributária	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DE CRÉDITOS)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Atualização de Créditos Fora da Recuperação Judicial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LUCROS OU PREJUÍZOS (ANTES DOS IMPOSTOS)	1.738	1.748	1.759	1.769	1.780	1.790	1.801	1.812	1.823	1.834	1.845	1.856	1.868	1.879	1.891	1.902	1.914	1.926	1.938	1.950	36.823	
LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS (ANTES DOS IMPOSTOS)	1.738	3.486	5.245	7.014	8.794	10.584	12.385	14.197	16.019	17.853	19.698	21.554	23.422	25.301	27.192	29.094	31.008	32.934	34.873	36.823	-	-
CSSL/IRPJ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CSSL (9%)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IRPJ (15%)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
A DACIONAL DE IRPJ (10%)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LUCRO OU PREJUÍZO (DEPOIS DOS IMPOSTOS)	1.738	1.748	1.759	1.769	1.780	1.790	1.801	1.812	1.823	1.834	1.845	1.856	1.868	1.879	1.891	1.902	1.914	1.926	1.938	1.950	36.823	

ARTECOLA QUÍMICA – FLUXO DE CAIXA (R\$X1.000)

DESCRIÇÃO	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	16º Ano	17º Ano	18º Ano	19º Ano	20º Ano	TOTAL GERAL	
RECEITA BRUTA	162.180	165.424	168.732	172.107	175.549	179.060	182.641	186.294	190.020	193.820	197.697	201.650	205.683	209.797	213.993	218.273	222.638	227.091	231.633	236.266	3.940.547	
RECEITA BRUTA DE VENDAS	162.180	165.424	168.732	172.107	175.549	179.060	182.641	186.294	190.020	193.820	197.697	201.650	205.683	209.797	213.993	218.273	222.638	227.091	231.633	236.266	3.940.547	
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	- 32.978	- 33.638	- 34.310	- 34.997	- 35.696	- 36.410	- 37.139	- 37.881	- 38.639	- 39.412	- 40.200	- 41.004	- 41.824	- 42.661	- 43.514	- 44.384	- 45.272	- 46.177	- 47.101	- 48.043	- 804.279	
(-) IMPOSTOS SOBRE VENDA	- 32.167	- 32.810	- 33.467	- 34.136	- 34.819	- 35.515	- 36.225	- 36.950	- 37.689	- 38.443	- 39.212	- 39.996	- 40.796	- 41.612	- 42.444	- 43.293	- 44.159	- 45.042	- 45.943	- 46.861	- 781.577	
(-) DEVOLUÇÕES	- 811	- 827	- 844	- 861	- 878	- 895	- 913	- 931	- 950	- 969	- 988	- 1.008	- 1.028	- 1.049	- 1.070	- 1.091	- 1.113	- 1.135	- 1.158	- 1.181	- 19.703	
RECEITA LÍQUIDA	129.202	131.786	134.422	137.110	139.852	142.649	145.502	148.412	151.381	154.408	157.496	160.646	163.859	167.137	170.479	173.889	177.367	180.914	184.532	188.223	3.139.268	
CUSTOS DAS VENDAS	- 73.749	- 75.165	- 76.609	- 78.082	- 79.585	- 81.117	- 82.680	- 84.274	- 85.901	- 87.560	- 89.251	- 90.977	- 92.738	- 94.533	- 96.364	- 98.232	- 100.138	- 102.081	- 104.064	- 106.086	- 1.779.188	
(-) CUSTOS DIRETOS DE PRODUÇÃO	- 73.749	- 75.165	- 76.609	- 78.082	- 79.585	- 81.117	- 82.680	- 84.274	- 85.901	- 87.560	- 89.251	- 90.977	- 92.738	- 94.533	- 96.364	- 98.232	- 100.138	- 102.081	- 104.064	- 106.086	- 1.779.188	
LUCRO BRUTO	55.452	56.621	57.812	59.028	60.268	61.532	62.822	64.138	65.480	66.849	68.245	69.669	71.122	72.604	74.115	75.656	77.229	78.833	80.468	82.137	1.360.080	
DESPESAS CONCESSIONÁRIAS	- 1.391	- 1.419	- 1.447	- 1.476	- 1.506	- 1.536	- 1.567	- 1.598	- 1.630	- 1.663	- 1.696	- 1.730	- 1.764	- 1.800	- 1.836	- 1.872	- 1.910	- 1.948	- 1.987	- 2.027	- 33.504	
DESPESAS DEPTO PESSOAL	- 18.068	- 18.490	- 18.922	- 19.364	- 19.818	- 20.284	- 20.761	- 21.249	- 21.750	- 22.264	- 22.790	- 23.330	- 23.883	- 24.450	- 25.031	- 25.627	- 26.237	- 26.863	- 27.504	- 28.162	- 454.846	
DESPESAS OPERACIONAIS	- 21.021	- 21.126	- 21.232	- 21.338	- 21.445	- 21.552	- 21.660	- 21.768	- 21.877	- 21.986	- 22.096	- 22.207	- 22.318	- 22.429	- 22.542	- 22.654	- 22.768	- 22.881	- 22.996	- 23.111	- 441.009	
DESPESAS FINANCEIRAS	- 3.244	- 3.308	- 3.375	- 3.442	- 3.511	- 3.581	- 3.653	- 3.726	- 3.800	- 3.876	- 3.954	- 4.033	- 4.114	- 4.196	- 4.280	- 4.365	- 4.453	- 4.542	- 4.633	- 4.725	- 78.811	
TOTAL DESPESAS	- 43.724	- 44.344	- 44.976	- 45.621	- 46.280	- 46.953	- 47.640	- 48.342	- 49.058	- 49.789	- 50.537	- 51.300	- 52.079	- 52.875	- 53.688	- 54.519	- 55.367	- 56.234	- 57.120	- 58.024	- 1.008.470	
DEPRECIACÃO	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 59.250	
FLUXO DE CAIXA LIVRE GERADO	14.691	15.240	15.799	16.369	16.950	17.542	18.145	18.759	19.385	20.022	20.671	21.332	22.005	22.691	23.389	24.100	24.824	25.561	26.311	27.075	410.860	
EBITDA	17.934	18.548	19.174	19.811	20.461	21.123	21.798	22.485	23.185	23.898	24.625	25.365	26.119	26.887	27.669	28.466	29.277	30.103	30.944	31.800	489.671	
13,88%	14,07%	14,26%	14,45%	14,63%	14,81%	14,98%	15,15%	15,32%	15,48%	15,64%	15,79%	15,94%	16,09%	16,23%	16,37%	16,51%	16,64%	16,77%	16,90%	17,03%	15,60%	
PAGAMENTO DE TRIBUTOS E PARCELAMENTOS TRIBUTÁRIOS	- 1.603	- 1.118	- 469	- 199	- 133	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3.523	
PAGAMENTO DE OUTRAS DESPESAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
PAGAMENTO DE HONORÁRIOS RECUPERAÇÃO JUDICIAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
PAGAMENTO DE CRÉDITOS NÃO SUJEITOS À RECUPERAÇÃO	- 98	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	98	
DESPESAS COM FINAME/EMPRESTIMOS/FINANCIAMENTOS	- 98	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	98	
INVESTIMENTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
OUTRAS ENTRADAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
CARRGAMENTO DE SALDO NEGATIVO FLUXO DE CAIXA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
FLUXO DE CAIXA APÓS AMORT. TRIB./FINAME/E. CONCURSAIS	12.990	14.121	15.330	16.170	16.817	17.542	18.145	18.759	19.385	20.022	20.671	21.332	22.005	22.691	23.389	24.100	24.824	25.561	26.311	27.075	407.240	
CAIXA INICIAL	-	- 12.990	- 27.112	- 42.441	- 58.611	- 75.428	- 92.970	- 111.115	- 129.874	- 149.258	- 169.280	- 189.951	- 211.283	- 233.288	- 255.979	- 279.368	- 303.468	- 328.292	- 353.853	- 380.165	-	-
CAPTAÇÃO/PAGAMENTO DE RECURSOS CAPITAL DE GIRO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
SALDO INICIAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
AMORTIZAÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
SALDO FINAL	12.990	14.121	15.330	16.170	16.817	17.542	18.145	18.759	19.385	20.022	20.671	21.332	22.005	22.691	23.389	24.100	24.824	25.561	26.311	27.075	-	
FLUXO DE CAIXA APÓS CAPTAÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
TOTAL AMORTIZAÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
AMORTIZAÇÃO CREDITORES TRABALHISTAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
AMORTIZAÇÃO CREDITORES GARANTIA REAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
AMORTIZAÇÃO CREDITORES QUIROGRAFÁRIOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
AMORTIZAÇÃO CREDITORES EXTRA CONCURSAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
AMORTIZAÇÃO CREDITORES TRIBUTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
FREE CASH FLOW (FLUXO DE CAIXA LIVRE FINAL)	12.990	27.112	42.441	58.611	75.428	92.970	111.115	129.874	149.258	169.280	189.951	211.283	233.288	255.979	279.368	303.468	328.292	353.853	380.165	407.240	-	

ARTECOLA QUÍMICA – DRE (R\$X1.000)

DESCRIÇÃO	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	16º Ano	17º Ano	18º Ano	19º Ano	20º Ano	TOTAL GERAL
RECEITA BRUTA	162.180	165.424	168.732	172.107	175.549	179.060	182.641	186.294	190.020	193.820	197.697	201.650	205.683	209.797	213.993	218.273	222.638	227.091	231.633	236.266	3.940.547
RECEITA BRUTA DE VENDAS	162.180	165.424	168.732	172.107	175.549	179.060	182.641	186.294	190.020	193.820	197.697	201.650	205.683	209.797	213.993	218.273	222.638	227.091	231.633	236.266	3.940.547
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	- 32.978	- 33.638	- 34.310	- 34.997	- 35.696	- 36.410	- 37.139	- 37.881	- 38.639	- 39.412	- 40.200	- 41.004	- 41.824	- 42.661	- 43.514	- 44.384	- 45.272	- 46.177	- 47.101	- 48.043	- 801.279
(-) IMPOSTOS SOBRE VENDA	- 32.167	- 32.810	- 33.467	- 34.136	- 34.819	- 35.515	- 36.225	- 36.950	- 37.689	- 38.443	- 39.212	- 39.996	- 40.796	- 41.612	- 42.444	- 43.293	- 44.159	- 45.042	- 45.943	- 46.861	- 781.577
(-) DEVOLOUÇÕES	- 811	- 827	- 844	- 861	- 878	- 895	- 913	- 931	- 950	- 969	- 988	- 1.008	- 1.028	- 1.049	- 1.070	- 1.091	- 1.113	- 1.135	- 1.158	- 1.181	- 19.703
	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%
RECEITA LÍQUIDA	129.202	131.786	134.422	137.110	139.852	142.649	145.502	148.412	151.381	154.408	157.496	160.646	163.859	167.137	170.479	173.889	177.367	180.914	184.532	188.223	3.139.268
CUSTOS DAS VENDAS	- 73.749	- 75.165	- 76.609	- 78.082	- 79.585	- 81.117	- 82.680	- 84.274	- 85.901	- 87.560	- 89.251	- 90.977	- 92.738	- 94.533	- 96.364	- 98.232	- 100.138	- 102.081	- 104.064	- 106.086	- 1.779.188
(-)CUSTOS DIRETOS DE PRODUÇÃO	- 73.749	- 75.165	- 76.609	- 78.082	- 79.585	- 81.117	- 82.680	- 84.274	- 85.901	- 87.560	- 89.251	- 90.977	- 92.738	- 94.533	- 96.364	- 98.232	- 100.138	- 102.081	- 104.064	- 106.086	- 1.779.188
	-57,08%	-57,04%	-56,99%	-56,91%	-56,91%	-56,86%	-56,82%	-56,78%	-56,74%	-56,71%	-56,67%	-56,63%	-56,60%	-56,56%	-56,53%	-56,49%	-56,46%	-56,43%	-56,39%	-56,36%	-56,68%
LUCRO BRUTO	55.452	56.621	57.812	59.028	60.268	61.532	62.822	64.138	65.480	66.849	68.245	69.669	71.122	72.604	74.115	75.656	77.229	78.833	80.468	82.137	1.360.080
DESPESAS CONCESSIONÁRIAS	- 1.391	- 1.419	- 1.447	- 1.476	- 1.506	- 1.536	- 1.567	- 1.598	- 1.630	- 1.663	- 1.696	- 1.730	- 1.764	- 1.800	- 1.836	- 1.872	- 1.910	- 1.948	- 1.987	- 2.027	- 33.804
	-1,08%	-1,08%	-1,08%	-1,08%	-1,08%	-1,08%	-1,08%	-1,08%	-1,08%	-1,08%	-1,08%	-1,08%	-1,08%	-1,08%	-1,08%	-1,08%	-1,08%	-1,08%	-1,08%	-1,08%	-1,08%
DESPESAS DEPTO PESSOAL	- 18.068	- 18.490	- 18.922	- 19.364	- 19.818	- 20.284	- 20.761	- 21.249	- 21.750	- 22.264	- 22.790	- 23.330	- 23.883	- 24.450	- 25.031	- 25.627	- 26.237	- 26.863	- 27.504	- 28.162	- 454.846
	-13,98%	-14,03%	-14,08%	-14,12%	-14,17%	-14,22%	-14,27%	-14,32%	-14,37%	-14,42%	-14,47%	-14,52%	-14,58%	-14,63%	-14,68%	-14,74%	-14,79%	-14,85%	-14,90%	-14,96%	-14,49%
DESPESAS OPERACIONAIS	- 21.021	- 21.126	- 21.232	- 21.338	- 21.445	- 21.552	- 21.660	- 21.768	- 21.877	- 21.986	- 22.096	- 22.207	- 22.318	- 22.429	- 22.542	- 22.654	- 22.768	- 22.881	- 22.996	- 23.111	- 441.009
	-16,27%	-16,09%	-15,80%	-15,56%	-15,33%	-15,11%	-14,89%	-14,67%	-14,45%	-14,24%	-14,03%	-13,82%	-13,62%	-13,42%	-13,22%	-13,03%	-12,84%	-12,65%	-12,46%	-12,28%	-14,05%
DESPESAS FINANCEIRAS	- 3.244	- 3.308	- 3.375	- 3.442	- 3.511	- 3.581	- 3.653	- 3.726	- 3.800	- 3.876	- 3.954	- 4.033	- 4.114	- 4.196	- 4.280	- 4.365	- 4.453	- 4.542	- 4.633	- 4.725	- 78.811
	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%
TOTAL DESPESAS	- 43.724	- 44.344	- 44.976	- 45.621	- 46.280	- 46.953	- 47.640	- 48.342	- 49.058	- 49.789	- 50.537	- 51.300	- 52.079	- 52.875	- 53.688	- 54.519	- 55.367	- 56.234	- 57.120	- 58.024	- 1.008.470
RESULTADO OPERACIONAL	11.728	12.277	12.837	13.407	13.988	14.579	15.182	15.796	16.422	17.059	17.708	18.370	19.043	19.728	20.427	21.138	21.861	22.598	23.349	24.113	351.611
17.934	18.548	19.174	19.811	20.461	21.123	21.798	22.485	23.185	23.898	24.625	25.365	26.119	26.887	27.669	28.466	29.277	30.103	30.944	31.800	32.676	489.671
13,88%	14,07%	14,26%	14,45%	14,63%	14,81%	14,98%	15,15%	15,32%	15,48%	15,64%	15,79%	15,94%	16,09%	16,23%	16,37%	16,51%	16,64%	16,77%	16,90%	17,04%	15,60%
DEPRECIACÃO	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 2.962	- 59.250
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DE CRÉDITOS)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Atualização de Créditos da Recuperação Judicial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DO PASSIVO TRIB)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Carregamento da Dívida Tributária	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DE CRÉDITOS)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Atualização de Créditos Fora da Recuperação Judicial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LUCROS OU PREJUÍZOS (ANTES DOS IMPOSTOS)	11.728	12.277	12.837	13.407	13.988	14.579	15.182	15.796	16.422	17.059	17.708	18.370	19.043	19.728	20.427	21.138	21.861	22.598	23.349	24.113	351.611
LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS (ANTES DOS IMPOSTOS)	11.728	24.005	36.842	50.249	64.236	78.816	93.998	109.794	126.216	143.276	160.984	179.354	198.396	218.125	238.552	259.689	281.551	304.149	327.498	351.611	3.139.268
CSSL/IRPJ	- 2.791	- 2.887	- 2.985	- 3.085	- 3.187	- 3.290	- 3.396	- 3.503	- 3.613	- 3.724	- 3.838	- 3.954	- 4.071	- 4.191	- 4.314	- 4.438	- 4.565	- 4.694	- 4.825	- 4.959	- 76.309
CSSL (9%)	-739	-739	-739	-739	-739	-739	-739	-739	-739	-739	-739	-739	-739	-739	-739	-739	-739	-739	-739	-739	-739
IRPJ (15%)	-1.231	-1.289	-1.348	-1.408	-1.469	-1.531	-1.594	-1.659	-1.724	-1.791	-1.859	-1.929	-1.999	-2.071	-2.145	-2.219	-2.295	-2.373	-2.452	-2.532	-36.919
ADICIONAL DE IRPJ (10%)	-821	-859	-899	-938	-979	-1.021	-1.063	-1.106	-1.150	-1.194	-1.240	-1.286	-1.333	-1.381	-1.430	-1.480	-1.530	-1.582	-1.634	-1.688	-24.613
LUCRO OU PREJUÍZO (DEPOIS DOS IMPOSTOS)	8.937	9.390	9.851	10.322	10.801	11.289	11.786	12.293	12.809	13.335	13.871	14.416	14.971	15.537	16.113	16.700	17.297	17.905	18.524	19.154	19.154

ARTECOLA EXTRUSÃO – FLUXO DE CAIXA (R\$X1.000)

DESCRIÇÃO	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	16º Ano	17º Ano	18º Ano	19º Ano	20º Ano	TOTAL GERAL
RECEITA BRUTA	11.160	11.383	11.611	11.843	12.080	12.322	12.568	12.819	13.076	13.337	13.604	13.876	14.154	14.437	14.725	15.020	15.320	15.627	15.939	16.258	171.159
RECEITA BRUTA DE VENDAS	11.160	11.383	11.611	11.843	12.080	12.322	12.568	12.819	13.076	13.337	13.604	13.876	14.154	14.437	14.725	15.020	15.320	15.627	15.939	16.258	271.159
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	2.269	2.315	2.361	2.408	2.456	2.505	2.556	2.607	2.659	2.712	2.766	2.822	2.878	2.936	2.994	3.054	3.115	3.178	3.241	3.306	55.138
(-) IMPOSTOS SOBRE VENDA	2.213	2.258	2.303	2.349	2.396	2.444	2.493	2.543	2.593	2.645	2.698	2.752	2.807	2.863	2.921	2.979	3.039	3.099	3.161	3.225	53.782
(-) DEVOLUÇÕES	56	57	58	59	60	62	63	64	65	67	68	69	71	72	74	75	77	78	80	81	1.356
RECEITA LÍQUIDA	8.891	9.069	9.250	9.435	9.624	9.816	10.012	10.213	10.417	10.625	10.838	11.054	11.276	11.501	11.731	11.966	12.205	12.449	12.698	12.952	216.021
CUSTOS DAS VENDAS	5.075	5.172	5.272	5.373	5.476	5.582	5.689	5.799	5.911	6.025	6.142	6.260	6.381	6.505	6.631	6.760	6.891	7.024	7.161	7.300	122.430
(-)CUSTOS DIRETOS DE PRODUÇÃO	5.075	5.172	5.272	5.373	5.476	5.582	5.689	5.799	5.911	6.025	6.142	6.260	6.381	6.505	6.631	6.760	6.891	7.024	7.161	7.300	122.430
LUCRO BRUTO	3.816	3.896	3.978	4.062	4.147	4.234	4.323	4.413	4.506	4.602	4.696	4.794	4.894	4.996	5.100	5.206	5.314	5.425	5.537	5.652	93.590
DESPESAS CONCESSIONÁRIAS	412	420	428	437	446	455	464	473	482	492	502	512	522	533	543	554	565	577	588	600	10.006
DESPESAS DEPTO PESSOAL	1.782	1.824	1.866	1.910	1.955	2.001	2.048	2.096	2.145	2.196	2.248	2.301	2.356	2.412	2.469	2.528	2.588	2.650	2.713	2.778	44.867
DESPESAS OPERACIONAIS	1.623	1.631	1.639	1.647	1.655	1.664	1.672	1.680	1.689	1.697	1.706	1.714	1.723	1.731	1.740	1.749	1.757	1.766	1.775	1.784	34.043
DESPESAS FINANCEIRAS	223	228	232	237	242	246	251	256	262	267	272	278	283	289	295	300	306	313	319	325	5.423
TOTAL DESPESAS	4.040	4.102	4.166	4.231	4.298	4.366	4.435	4.506	4.578	4.652	4.728	4.805	4.884	4.965	5.047	5.131	5.217	5.305	5.395	5.487	94.338
DEPRECIACÃO	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	204	4.077
FLUXO DE CAIXA LIVRE GERADO	20	2	16	35	53	72	92	112	131	152	172	193	214	235	257	279	301	323	346	369	3.329
EBITDA	203	225	248	271	295	319	343	368	393	418	444	470	497	524	551	579	607	636	665	694	8.752
	2,28%	2,49%	2,68%	2,88%	3,07%	3,25%	3,43%	3,60%	3,77%	3,94%	4,10%	4,26%	4,41%	4,56%	4,70%	4,84%	4,98%	5,11%	5,24%	5,36%	4,05%
PAGAMENTO DE TRIBUTOS E PARCELAMENTOS TRIBUTÁRIOS	10	9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19
PAGAMENTO DE OUTRAS DESPESAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PAGAMENTOS HONORÁRIOS RECUPERAÇÃO JUDICIAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PAGAMENTO DE CRÉDITOS NÃO SUJEITOS À RECUPERAÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS COM FINAME/EMPRESÍTIPOS/FINANCIAMENTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
INVESTIMENTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
OUTRAS ENTRADAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CARRGAMENTO DE SALDO NEGATIVO FLUXO DE CAIXA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUXO DE CAIXA APÓS AMORT. TRIB./FINAME/E-CONCURSAIS	31	11	16	35	53	72	92	112	131	152	172	193	214	235	257	279	301	323	346	369	3.310
CAIXA INICIAL	-	-	31	42	26	9	62	135	227	338	470	621	793	986	1.200	1.436	1.692	1.971	2.272	2.595	2.941
CAPTAÇÃO/PAGAMENTO DE RECURSOS CAPITAL DE GIRO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SALDO INICIAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZAÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SALDO FINAL	-	31	42	26	9	62	135	227	338	470	621	793	986	1.200	1.436	1.692	1.971	2.272	2.595	2.941	3.310
FLUXO DE CAIXA APÓS CAPTAÇÃO	31	11	16	35	53	72	92	112	131	152	172	193	214	235	257	279	301	323	346	369	3.310
TOTAL AMORTIZAÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZAÇÃO CREDORES TRABALHISTAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZAÇÃO CREDORES GARANTIA REAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZAÇÃO CREDORES QUIROGRAFÁRIOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZAÇÃO CREDORES EXTRA CONCURSAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZAÇÃO CREDORES TRIBUTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FREE CASH FLOW (FLUXO DE CAIXA LIVRE FINAL)	31	42	26	9	62	135	227	338	470	621	793	986	1.200	1.436	1.692	1.971	2.272	2.595	2.941	3.310	

ARTECOLA EXTRUSÃO – DRE (R\$X1.000)

DESCRIÇÃO	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	16º Ano	17º Ano	18º Ano	19º Ano	20º Ano	TOTAL GERAL
RECEITA BRUTA	11.160	11.383	11.611	11.843	12.080	12.322	12.568	12.819	13.076	13.337	13.604	13.876	14.154	14.437	14.725	15.020	15.320	15.627	15.939	16.258	271.159
RECEITA BRUTA DE VENDAS	11.160	11.383	11.611	11.843	12.080	12.322	12.568	12.819	13.076	13.337	13.604	13.876	14.154	14.437	14.725	15.020	15.320	15.627	15.939	16.258	271.159
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	- 2.269	- 2.315	- 2.361	- 2.408	- 2.456	- 2.505	- 2.556	- 2.607	- 2.659	- 2.712	- 2.766	- 2.822	- 2.878	- 2.936	- 2.994	- 3.054	- 3.115	- 3.178	- 3.241	- 3.306	- 55.138
(-) IMPOSTOS SOBRE VENDA	- 2.213	- 2.258	- 2.303	- 2.349	- 2.396	- 2.444	- 2.493	- 2.543	- 2.593	- 2.645	- 2.698	- 2.752	- 2.807	- 2.863	- 2.921	- 2.979	- 3.039	- 3.099	- 3.161	- 3.225	- 53.782
(-) DEVOLUÇÕES	- 56	- 57	- 58	- 59	- 60	- 62	- 63	- 64	- 65	- 67	- 68	- 69	- 71	- 72	- 74	- 75	- 77	- 78	- 80	- 81	- 1.356
	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%
RECEITA LÍQUIDA	8.891	9.069	9.250	9.435	9.624	9.816	10.012	10.213	10.417	10.625	10.838	11.054	11.276	11.501	11.731	11.966	12.205	12.449	12.698	12.952	216.021
CUSTOS DAS VENDAS	- 5.075	- 5.172	- 5.272	- 5.373	- 5.476	- 5.582	- 5.689	- 5.799	- 5.911	- 6.025	- 6.142	- 6.260	- 6.381	- 6.505	- 6.631	- 6.760	- 6.891	- 7.024	- 7.161	- 7.300	- 122.430
(-)CUSTOS DIRETOS DE PRODUÇÃO	- 5.075	- 5.172	- 5.272	- 5.373	- 5.476	- 5.582	- 5.689	- 5.799	- 5.911	- 6.025	- 6.142	- 6.260	- 6.381	- 6.505	- 6.631	- 6.760	- 6.891	- 7.024	- 7.161	- 7.300	- 122.430
	-57,08%	-57,04%	-56,95%	-56,95%	-56,91%	-56,86%	-56,82%	-56,78%	-56,74%	-56,71%	-56,67%	-56,63%	-56,60%	-56,56%	-56,53%	-56,49%	-56,46%	-56,43%	-56,39%	-56,36%	-56,68%
LUCRO BRUTO	3.816	3.896	3.978	4.062	4.147	4.234	4.323	4.413	4.506	4.600	4.696	4.794	4.894	4.996	5.100	5.206	5.314	5.425	5.537	5.652	93.590
DESPESAS CONCESSIONÁRIAS	- 412	- 420	- 428	- 437	- 446	- 455	- 464	- 473	- 482	- 492	- 502	- 512	- 522	- 533	- 543	- 554	- 565	- 577	- 588	- 600	- 10.006
	-4,63%	-4,63%	-4,63%	-4,63%	-4,63%	-4,63%	-4,63%	-4,63%	-4,63%	-4,63%	-4,63%	-4,63%	-4,63%	-4,63%	-4,63%	-4,63%	-4,63%	-4,63%	-4,63%	-4,63%	-4,63%
DESPESAS DEPTO PESSOAL	- 1.782	- 1.824	- 1.866	- 1.910	- 1.955	- 2.001	- 2.048	- 2.096	- 2.145	- 2.196	- 2.248	- 2.301	- 2.356	- 2.412	- 2.469	- 2.528	- 2.588	- 2.650	- 2.713	- 2.778	- 44.867
	-20,05%	-20,11%	-20,18%	-20,25%	-20,31%	-20,38%	-20,45%	-20,52%	-20,60%	-20,67%	-20,74%	-20,82%	-20,89%	-20,97%	-21,05%	-21,13%	-21,20%	-21,28%	-21,37%	-21,45%	-20,77%
DESPESAS OPERACIONAIS	- 1.623	- 1.631	- 1.639	- 1.647	- 1.655	- 1.664	- 1.672	- 1.680	- 1.689	- 1.697	- 1.706	- 1.714	- 1.723	- 1.731	- 1.740	- 1.749	- 1.757	- 1.766	- 1.775	- 1.784	- 34.043
	-18,25%	-17,98%	-17,98%	-17,72%	-17,46%	-17,20%	-16,95%	-16,70%	-16,45%	-16,21%	-15,97%	-15,74%	-15,51%	-15,28%	-15,05%	-14,83%	-14,61%	-14,40%	-14,19%	-13,98%	-15,76%
DESPESAS FINANCEIRAS	- 223	- 228	- 232	- 237	- 242	- 246	- 251	- 256	- 262	- 267	- 272	- 278	- 283	- 289	- 295	- 300	- 306	- 313	- 319	- 325	- 5.423
	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%
TOTAL DESPESAS	- 4.040	- 4.102	- 4.166	- 4.231	- 4.298	- 4.366	- 4.435	- 4.506	- 4.578	- 4.652	- 4.728	- 4.805	- 4.884	- 4.965	- 5.047	- 5.131	- 5.217	- 5.305	- 5.395	- 5.487	- 94.339
RESULTADO OPERACIONAL	- 224	- 206	- 188	- 169	- 150	- 131	- 112	- 92	- 72	- 52	- 32	- 11	10	31	53	75	97	119	142	165	- 748
EBITDA	203	225	248	271	295	319	343	368	393	418	444	470	497	524	551	579	607	636	665	694	8.752
	2,28%	2,49%	2,68%	2,88%	3,07%	3,25%	3,43%	3,60%	3,77%	3,94%	4,10%	4,26%	4,41%	4,56%	4,70%	4,84%	4,98%	5,11%	5,24%	5,36%	4,05%
DEPRECIAÇÃO	- 204	- 204	- 204	- 204	- 204	- 204	- 204	- 204	- 204	- 204	- 204	- 204	- 204	- 204	- 204	- 204	- 204	- 204	- 204	- 204	- 4.077
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DE CRÉDITOS)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Atualização de Créditos da Recuperação Judicial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DO PASSIVO TRIB)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Carregamento da Dívida Tributária	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DE CRÉDITOS)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Atualização de Créditos Fora da Recuperação Judicial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LUCROS OU PREJUÍZOS (ANTES DOS IMPOSTOS)	- 224	- 206	- 188	- 169	- 150	- 131	- 112	- 92	- 72	- 52	- 32	- 11	10	31	53	75	97	119	142	165	- 748
LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS (ANTES DOS IMPOSTOS)	- 224	- 430	- 618	- 787	- 938	- 1.069	- 1.181	- 1.274	- 1.346	- 1.398	- 1.430	- 1.441	- 1.431	- 1.399	- 1.346	- 1.272	- 1.175	- 1.055	- 913	- 748	-
CSSL (9%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IRPJ (15%)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ADICIONAL DE IRPJ (10%)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LUCRO OU PREJUÍZO (DEPOIS DOS IMPOSTOS)	- 224	- 206	- 188	- 169	- 150	- 131	- 112	- 92	- 72	- 52	- 32	- 11	9	28	47	66	86	106	126	147	-

ARTEFLEX – FLUXO DE CAIXA (R\$X1.000)

DISCRICÃO	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	16º Ano	17º Ano	18º Ano	19º Ano	20º Ano	TOTAL GERAL
RECEITA BRUTA	-	300	306	312	318	325	331	338	345	351	359	366	373	380	388	396	404	412	420	428	6.852
RECEITA NÃO OPERACIONAL	-	300	306	312	318	325	331	338	345	351	359	366	373	380	388	396	404	412	420	428	6.852
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) IMPOSTOS SOBRE VENDA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-) DEVOLOÇÕES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RECEITA LÍQUIDA	-	300	306	312	318	325	331	338	345	351	359	366	373	380	388	396	404	412	420	428	6.852
CUSTOS DAS VENDAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(-)CUSTOS DIRETOS DE PRODUÇÃO	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
LUCRO BRUTO	-	300	306	312	318	325	331	338	345	351	359	366	373	380	388	396	404	412	420	428	6.852
DESPESAS CONCESSIONÁRIAS	-	57	58	59	60	62	63	64	65	67	68	71	72	74	75	77	78	80	81	83	1.385
DESPESAS DEPTO PESSOAL	-	42	43	44	45	46	47	48	49	51	52	53	54	56	57	58	60	61	62	64	1.057
DESPESAS OPERACIONAIS	-	35	35	35	36	36	36	36	36	36	37	37	37	37	37	38	38	38	38	38	734
DESPESAS FINANCEIRAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL DESPESAS	-	134	136	139	141	143	146	149	151	154	156	162	165	168	171	174	177	180	184	187	3.177
DEPRECIACÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUXO DE CAIXA LIVRE GERADO	-	134	164	167	171	175	179	183	187	191	195	204	208	213	217	222	227	231	236	241	3.676
EBITDA	-	134	164	167	171	175	179	183	187	191	195	204	208	213	217	222	227	231	236	241	3.676
0,00%	54,57%	54,69%	54,82%	54,93%	55,05%	55,16%	55,27%	55,38%	55,48%	55,58%	55,68%	55,77%	55,87%	55,96%	56,04%	56,13%	56,21%	56,29%	56,36%	56,44%	56,49%
PAGAMENTO DE TRIBUTOS E PARCELAMENTOS TRIBUTÁRIOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PAGAMENTO DE OUTRAS DESPESAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PAGAMENTO S HONORÁRIOS RECUPERAÇÃO JUDICIAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PAGAMENTO DE CRÉDITOS NÃO SUJEITOS À RECUPERAÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS COM FINAMEZ/EMPRESTIMOS/ FINANCIAMENTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
INVESTIMENTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
OUTRAS ENTRADAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CARREGAMENTO DE SALDO NEGATIVO FLUXO DE CAIXA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUXO DE CAIXA APÓS AMORT. TRIB./FINAME/E.CONCURSAIS	-	134	164	167	171	175	179	183	187	191	195	204	208	213	217	222	227	231	236	241	3.676
CAIXA INICIAL	-	134	30	197	368	543	722	905	1.091	1.282	1.477	1.676	1.880	2.088	2.301	2.518	2.740	2.966	3.198	3.434	3.434
CAPTACÃO/PAGAMENTO DE RECURSOS CAPITAL DE GIRO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SALDO INICIAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZACÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SALDO FINAL	-	134	164	167	171	175	179	183	187	191	195	204	208	213	217	222	227	231	236	241	3.676
FLUXO DE CAIXA APÓS CAPTACÃO	-	134	164	167	171	175	179	183	187	191	195	204	208	213	217	222	227	231	236	241	3.676
TOTAL AMORTIZACÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZACÃO CREDORES TRABALHISTAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZACÃO CREDORES GARANTIA REAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZACÃO CREDORES QUIROGRAFÁRIOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZACÃO CREDORES EXTRA CONCURSAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZACÃO CREDORES TRIBUTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FREE CASH FLOW (FLUXO DE CAIXA LIVRE FINAL)	-	134	30	197	368	543	722	905	1.091	1.282	1.477	1.676	1.880	2.088	2.301	2.518	2.740	2.966	3.198	3.434	3.676

ARTEFLEX – DRE (R\$X1.000)

DESCRIÇÃO	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	16º Ano	17º Ano	18º Ano	19º Ano	20º Ano	TOTAL GERAL	
RECEITA BRUTA	-	300	306	312	318	325	331	338	345	351	359	366	373	380	388	396	404	412	420	428	6.852	
RECEITA NÃO OPERACIONAL	-	300	306	312	318	325	331	338	345	351	359	366	373	380	388	396	404	412	420	428	6.852	
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
(-) IMPOSTOS SOBRE VENDA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
(-) DEVOLUÇÕES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
RECEITA LÍQUIDA	-	300	306	312	318	325	331	338	345	351	359	366	373	380	388	396	404	412	420	428	6.852	
CUSTOS DAS VENDAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
(-) CUSTOS DIRETOS DE PRODUÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
LUCRO BRUTO	-	300	306	312	318	325	331	338	345	351	359	366	373	380	388	396	404	412	420	428	6.852	
DESPESAS CONCESSORIAS	-	57	58	59	60	62	63	64	65	67	68	69	71	72	74	75	77	78	80	81	83	1.385
0,00%	-19,38%	-19,38%	-19,38%	-19,38%	-19,38%	-19,38%	-19,38%	-19,38%	-19,38%	-19,38%	-19,38%	-19,38%	-19,38%	-19,38%	-19,38%	-19,38%	-19,38%	-19,38%	-19,38%	-19,38%	-20,21%	
DESPESAS DEPTO PESSOAL	-	42	43	44	45	46	47	48	49	51	52	53	54	56	57	58	60	61	62	64	65	1.057
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
DESPESAS OPERACIONAIS	-	35	35	35	36	36	36	36	36	36	37	37	37	37	37	38	38	38	38	38	38	734
0,00%	-11,73%	-11,55%	-11,38%	-11,22%	-11,05%	-10,89%	-10,73%	-10,57%	-10,41%	-10,26%	-10,11%	-9,96%	-9,82%	-9,67%	-9,53%	-9,39%	-9,25%	-9,11%	-8,96%	-8,82%	-10,72%	
DESPESAS FINANCEIRAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	
TOTAL DESPESAS	-	134	136	139	141	143	146	149	151	154	156	159	162	165	168	171	174	177	180	184	187	3.177
RESULTADO OPERACIONAL	-	134	164	167	171	175	179	183	187	191	195	199	204	208	213	217	222	227	231	236	241	3.676
EBITDA	-	134	164	167	171	175	179	183	187	191	195	199	204	208	213	217	222	227	231	236	241	3.676
0,00%	54,57%	54,69%	54,82%	54,93%	55,05%	55,16%	55,27%	55,38%	55,48%	55,58%	55,68%	55,77%	55,87%	55,96%	56,04%	56,13%	56,21%	56,29%	56,36%	56,44%	53,64%	
DEPRECIÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DE CRÉDITOS)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Atualização de Créditos da Recuperação Judicial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DO PASSIVO TRIB)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Carregamento da Dívida Tributária	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DE CRÉDITOS)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Atualização de Créditos Fora da Recuperação Judicial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LUCROS OU PREJUÍZOS (ANTES DOS IMPOSTOS)	-	134	164	167	171	175	179	183	187	191	195	199	204	208	213	217	222	227	231	236	241	3.676
LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS (ANTES DOS IMPOSTOS)	-	134	30	197	368	543	722	905	1.091	1.282	1.477	1.676	1.880	2.088	2.301	2.518	2.740	2.966	3.198	3.434	3.676	3.676
CSSL/IRPJ	-	-	18	19	19	20	20	20	21	21	22	22	23	23	24	24	25	25	26	26	27	27
CSSL (9%)	0	10	11	11	11	11	12	12	12	12	13	13	13	13	14	14	14	15	15	15	15	240
IRPJ (15%)	0	-17	-18	-18	-18	-19	-19	-20	-20	-20	-21	-21	-22	-22	-23	-23	-23	-24	-24	-25	-25	400
ADICIONAL DE IRPJ (10%)	0	-11	-12	-12	-12	-13	-13	-13	-13	-14	-14	-14	-14	-15	-15	-15	-16	-16	-16	-17	-17	267
LUCRO OU PREJUÍZO (DEPOIS DOS IMPOSTOS)	-	134	145	149	152	155	159	162	166	169	173	177	181	185	189	193	197	201	206	210	214	214

ARTECOLA NORDESTE – FLUXO DE CAIXA (R\$X1.000)

DESCRIÇÃO	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	16º Ano	17º Ano	18º Ano	19º Ano	20º Ano	TOTAL GERAL
RECEITA BRUTA	6.660	6.793	6.929	7.068	7.209	7.353	7.500	7.650	7.803	7.959	8.119	8.281	8.446	8.615	8.788	8.963	9.143	9.326	9.512	9.702	161.820
RECEITA BRUTA DE VENDAS	6.660	6.793	6.929	7.068	7.209	7.353	7.500	7.650	7.803	7.959	8.119	8.281	8.446	8.615	8.788	8.963	9.143	9.326	9.512	9.702	161.820
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	- 1.354	- 1.381	- 1.409	- 1.437	- 1.466	- 1.495	- 1.525	- 1.556	- 1.587	- 1.618	- 1.651	- 1.684	- 1.718	- 1.752	- 1.787	- 1.823	- 1.859	- 1.896	- 1.934	- 1.973	- 32.905
(-) IMPOSTOS SOBRE VENDA	- 1.321	- 1.347	- 1.374	- 1.402	- 1.430	- 1.458	- 1.488	- 1.517	- 1.548	- 1.579	- 1.610	- 1.642	- 1.675	- 1.709	- 1.743	- 1.778	- 1.813	- 1.850	- 1.887	- 1.924	- 32.096
(-) DEVOLOUÇÕES	- 33	- 34	- 35	- 35	- 36	- 37	- 38	- 38	- 39	- 40	- 41	- 41	- 42	- 43	- 44	- 45	- 46	- 47	- 48	- 49	- 809
RECEITA LÍQUIDA	5.306	5.412	5.520	5.630	5.743	5.858	5.975	6.095	6.217	6.341	6.468	6.597	6.729	6.864	7.001	7.141	7.284	7.429	7.578	7.729	128.916
CUSTOS DAS VENDAS	- 3.029	- 3.087	- 3.146	- 3.206	- 3.268	- 3.331	- 3.395	- 3.461	- 3.528	- 3.596	- 3.665	- 3.736	- 3.808	- 3.882	- 3.957	- 4.034	- 4.112	- 4.192	- 4.273	- 4.356	- 73.063
(-) CUSTOS DIRETOS DE PRODUÇÃO	- 3.029	- 3.087	- 3.146	- 3.206	- 3.268	- 3.331	- 3.395	- 3.461	- 3.528	- 3.596	- 3.665	- 3.736	- 3.808	- 3.882	- 3.957	- 4.034	- 4.112	- 4.192	- 4.273	- 4.356	- 73.063
LUCRO BRUTO	2.277	2.325	2.374	2.424	2.475	2.527	2.580	2.634	2.689	2.745	2.803	2.861	2.921	2.981	3.044	3.107	3.171	3.237	3.304	3.373	55.852
DESPESAS CONCESSIONÁRIAS	- 63	- 64	- 66	- 67	- 68	- 70	- 71	- 73	- 74	- 75	- 77	- 79	- 80	- 82	- 83	- 85	- 87	- 88	- 90	- 92	- 1.534
DESPESAS DEPTO PESSOAL	- 560	- 573	- 586	- 600	- 614	- 628	- 643	- 658	- 674	- 690	- 706	- 723	- 740	- 757	- 775	- 794	- 813	- 832	- 852	- 872	- 14.090
DESPESAS OPERACIONAIS	- 758	- 761	- 765	- 769	- 773	- 777	- 781	- 785	- 788	- 792	- 796	- 800	- 804	- 808	- 812	- 816	- 821	- 825	- 829	- 833	- 15.894
DESPESAS FINANCEIRAS	- 133	- 136	- 139	- 141	- 144	- 147	- 150	- 153	- 156	- 159	- 162	- 166	- 169	- 172	- 176	- 179	- 183	- 187	- 190	- 194	- 3.236
TOTAL DESPESAS	- 1.514	- 1.534	- 1.556	- 1.577	- 1.599	- 1.622	- 1.645	- 1.668	- 1.692	- 1.717	- 1.742	- 1.767	- 1.793	- 1.820	- 1.847	- 1.875	- 1.903	- 1.932	- 1.961	- 1.991	- 34.754
DEPRECIACÃO	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 2.433
FLUXO DE CAIXA LIVRE GERADO	885	912	940	968	997	1.027	1.057	1.087	1.118	1.150	1.183	1.216	1.249	1.283	1.318	1.354	1.390	1.427	1.465	1.503	23.532
1.018	1.048	1.079	1.110	1.141	1.174	1.207	1.240	1.274	1.309	1.345	1.381	1.418	1.456	1.494	1.533	1.573	1.614	1.655	1.697	1.740	26.768
19,19%	19,37%	19,54%	19,71%	19,88%	20,04%	20,20%	20,35%	20,50%	20,65%	20,79%	20,94%	21,07%	21,21%	21,34%	21,47%	21,60%	21,72%	21,84%	21,96%	22,08%	22,21%
PAGAMENTO DE TRIBUTOS E PARCELAMENTOS TRIBUTÁRIOS	- 13	- 8	- 8	- 8	- 8	- 4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	40
PAGAMENTO DE OUTRAS DESPESAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PAGAMENTOS HONORÁRIOS RECUPERAÇÃO JUDICIAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PAGAMENTO DE CRÉDITOS NÃO SUJEITOS À RECUPERAÇÃO	- 22	- 17	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	39
DESPESAS COM FIANÇAS/EMPRESTIMOS/FINANCIAMENTOS	- 22	- 17	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	39
INVESTIMENTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
OUTRAS ENTRADAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CARREGAMENTO DE SALDO NEGATIVO FLUXO DE CAIXA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUXO DE CAIXA APÓS AMORT. TRIB./FINANÇAS/RECUPERAÇÃO	850	888	932	961	993	1.027	1.057	1.087	1.118	1.150	1.183	1.216	1.249	1.283	1.318	1.354	1.390	1.427	1.465	1.503	23.453
CAIXA INICIAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CAPTACÃO/PAGAMENTO DE RECURSOS CAPITAL DE GIRO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SALDO INICIAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZAÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SALDO FINAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUXO DE CAIXA APÓS CAPTAÇÃO	850	888	932	961	993	1.027	1.057	1.087	1.118	1.150	1.183	1.216	1.249	1.283	1.318	1.354	1.390	1.427	1.465	1.503	23.453
TOTAL AMORTIZAÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZAÇÃO CREDORES TRABALHISTAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZAÇÃO CREDORES GARANTIA REAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZAÇÃO CREDORES QUIROGRAFÁRIOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZAÇÃO CREDORES EXTRA CONCURSAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AMORTIZAÇÃO CREDORES TRIBUTOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FREE CASH FLOW (FLUXO DE CAIXA LIVRE FINAL)	850	1.738	2.670	3.631	4.624	5.651	6.708	7.795	8.913	10.063	11.246	12.462	13.711	14.994	16.313	17.667	19.057	20.484	21.949	23.453	23.453

ARTECOLA NORDESTE – DRE (R\$X1.000)

DESCRIÇÃO	1º Ano	2º Ano	3º Ano	4º Ano	5º Ano	6º Ano	7º Ano	8º Ano	9º Ano	10º Ano	11º Ano	12º Ano	13º Ano	14º Ano	15º Ano	16º Ano	17º Ano	18º Ano	19º Ano	20º Ano	TOTAL GERAL
RECEITA BRUTA	6.660	6.793	6.929	7.068	7.209	7.353	7.500	7.650	7.803	7.959	8.119	8.281	8.446	8.615	8.788	8.963	9.143	9.326	9.512	9.702	161.820
RECEITA BRUTA DE VENDAS	6.660	6.793	6.929	7.068	7.209	7.353	7.500	7.650	7.803	7.959	8.119	8.281	8.446	8.615	8.788	8.963	9.143	9.326	9.512	9.702	161.820
DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	- 1.354	- 1.381	- 1.409	- 1.437	- 1.466	- 1.495	- 1.525	- 1.556	- 1.587	- 1.618	- 1.651	- 1.684	- 1.718	- 1.752	- 1.787	- 1.823	- 1.859	- 1.896	- 1.934	- 1.973	- 32.905
(-) IMPOSTOS SOBRE VENDA	- 1.321	- 1.347	- 1.374	- 1.402	- 1.430	- 1.458	- 1.488	- 1.517	- 1.548	- 1.579	- 1.610	- 1.642	- 1.675	- 1.709	- 1.743	- 1.778	- 1.813	- 1.850	- 1.887	- 1.924	- 32.096
(-) DEVOLUÇÕES	- 33	- 34	- 35	- 35	- 36	- 37	- 38	- 38	- 39	- 40	- 41	- 41	- 42	- 43	- 44	- 45	- 46	- 47	- 48	- 49	- 809
	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%	-20,33%
RECEITA LÍQUIDA	5.306	5.412	5.520	5.630	5.743	5.858	5.975	6.095	6.217	6.341	6.468	6.597	6.729	6.864	7.001	7.141	7.284	7.429	7.578	7.729	128.916
CUSTOS DAS VENDAS	- 3.029	- 3.087	- 3.146	- 3.206	- 3.268	- 3.331	- 3.395	- 3.461	- 3.528	- 3.596	- 3.665	- 3.736	- 3.808	- 3.882	- 3.957	- 4.034	- 4.112	- 4.192	- 4.273	- 4.356	- 73.063
(-)CUSTOS DIRETOS DE PRODUÇÃO	- 3.029	- 3.087	- 3.146	- 3.206	- 3.268	- 3.331	- 3.395	- 3.461	- 3.528	- 3.596	- 3.665	- 3.736	- 3.808	- 3.882	- 3.957	- 4.034	- 4.112	- 4.192	- 4.273	- 4.356	- 73.063
	-57,08%	-57,04%	-56,99%	-56,95%	-56,91%	-56,86%	-56,82%	-56,78%	-56,74%	-56,71%	-56,67%	-56,63%	-56,60%	-56,56%	-56,53%	-56,49%	-56,46%	-56,43%	-56,39%	-56,36%	-56,68%
LUCRO BRUTO	2.277	2.325	2.374	2.424	2.475	2.527	2.580	2.634	2.689	2.745	2.803	2.861	2.921	2.981	3.044	3.107	3.171	3.237	3.304	3.373	55.852
DESPESAS CONCESSIONARIAS	- 63	- 64	- 66	- 67	- 68	- 70	- 71	- 73	- 74	- 75	- 77	- 79	- 80	- 82	- 83	- 85	- 87	- 88	- 90	- 92	- 1.534
	-1,19%	-1,19%	-1,19%	-1,19%	-1,19%	-1,19%	-1,19%	-1,19%	-1,19%	-1,19%	-1,19%	-1,19%	-1,19%	-1,19%	-1,19%	-1,19%	-1,19%	-1,19%	-1,19%	-1,19%	-1,19%
DESPESAS DEPTO PESSOAL	- 560	- 573	- 586	- 600	- 614	- 628	- 643	- 658	- 674	- 690	- 706	- 723	- 740	- 757	- 775	- 794	- 813	- 832	- 852	- 872	- 14.090
	-10,55%	-10,58%	-10,62%	-10,65%	-10,69%	-10,73%	-10,76%	-10,80%	-10,84%	-10,88%	-10,92%	-10,95%	-10,99%	-11,03%	-11,08%	-11,12%	-11,16%	-11,20%	-11,24%	-11,29%	-10,93%
DESPESAS OPERACIONAIS	- 758	- 761	- 765	- 769	- 773	- 777	- 781	- 785	- 788	- 792	- 796	- 800	- 804	- 808	- 812	- 816	- 821	- 825	- 829	- 833	- 15.894
	-14,28%	-14,07%	-13,86%	-13,66%	-13,46%	-13,26%	-13,06%	-12,87%	-12,68%	-12,50%	-12,31%	-12,13%	-11,95%	-11,78%	-11,60%	-11,43%	-11,27%	-11,10%	-10,94%	-10,78%	-12,33%
DESPESAS FINANCEIRAS	- 133	- 136	- 139	- 141	- 144	- 147	- 150	- 153	- 156	- 159	- 162	- 166	- 169	- 172	- 176	- 179	- 183	- 187	- 190	- 194	- 3.236
	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%	-2,51%
TOTAL DESPESAS	- 1.514	- 1.534	- 1.556	- 1.577	- 1.599	- 1.622	- 1.645	- 1.668	- 1.692	- 1.717	- 1.742	- 1.767	- 1.793	- 1.820	- 1.847	- 1.875	- 1.903	- 1.932	- 1.961	- 1.991	- 34.754
RESULTADO OPERACIONAL	764	791	819	847	876	905	935	966	997	1.029	1.061	1.094	1.128	1.162	1.197	1.232	1.269	1.306	1.343	1.382	21.099
	1018	1048	1079	1110	1141	1174	1207	1240	1274	1309	1345	1381	1418	1456	1494	1533	1573	1614	1655	1697	26.768
	19,19%	19,37%	19,54%	19,71%	19,88%	20,04%	20,20%	20,35%	20,50%	20,65%	20,79%	20,94%	21,07%	21,21%	21,34%	21,47%	21,60%	21,72%	21,84%	21,96%	20,76%
EBITDA	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 122	- 2.433
DEPRECIAÇÃO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DE CRÉDITOS)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Atualização de Créditos da Recuperação Judicial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DO PASSIVO TRIB)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Carregamento da Dívida Tributária	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DESPESAS FINANCEIRAS - (ATUALIZAÇÃO DE CRÉDITOS)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Atualização de Créditos Fora da Recuperação Judicial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LUCROS OU PREJUÍZOS (ANTES DOS IMPOSTOS)	764	791	819	847	876	905	935	966	997	1.029	1.061	1.094	1.128	1.162	1.197	1.232	1.269	1.306	1.343	1.382	21.099
LUCROS OU PREJUÍZOS ACUMULADOS (ANTES DOS IMPOSTO)	764	1.554	2.373	3.220	4.095	5.000	5.935	6.901	7.898	8.926	9.987	11.081	12.209	13.370	14.567	15.799	17.068	18.374	19.717	21.099	-
CSSL/IRPJ	- 86	- 89	- 92	- 95	- 98	- 101	- 105	- 108	- 112	- 115	- 119	- 123	- 126	- 130	- 134	- 138	- 142	- 146	- 150	- 155	- 2.363
CSSL (9%)	- 48	- 50	- 52	- 53	- 55	- 57	- 59	- 61	- 63	- 65	- 67	- 69	- 71	- 73	- 75	- 78	- 80	- 82	- 85	- 87	- 1.329
IRPJ (15%)	- 80	- 83	- 86	- 89	- 92	- 95	- 98	- 101	- 105	- 108	- 111	- 115	- 118	- 122	- 126	- 129	- 133	- 137	- 141	- 145	- 2.215
ADICIONAL DE IRPJ (10%)	- 53	- 55	- 57	- 59	- 61	- 63	- 65	- 68	- 70	- 72	- 74	- 77	- 79	- 81	- 84	- 86	- 89	- 91	- 94	- 97	- 1.477
LUCRO OU PREJUÍZO (DEPOIS DOS IMPOSTOS)	678	702	727	752	778	804	830	857	885	913	942	971	1.001	1.032	1.063	1.094	1.127	1.159	1.193	1.227	-



®

IWER
CAPITAL

www.iwercapital.com.br