ANEXO A

Laudo de situação econômico-financeira e viabilidade do Plano de Recuperação Judicial (PRJ)

LAUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRO

Processo de Recuperação Judicial

CLÍNICA SUSGA — MEDICINA DIAGNÓSTICA

SUSGA — Serviço de Ultrassonografia Alcântara Ltda.

CNPJ 30.167.753/0001-57

Documento assinado digitalmente
GABRIELA SILVA MARTINS
Data: 31/07/2026 14:49:05-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Rio de Janeiro, julho de 2026

SUMÁRIO

1- Apresentação da Base Finanças 3

2- Introdução, Finalidade e Metodologia 3

3- Informações sobre a empresa 4

a. Histórico da Companhia 4

b. Estrutura Societária 5

c. Administração 5

4. Razões da Crise 6

5. Diagnóstico Econômico-Financeiro 11

a. Evolução do faturamento 11

b. Fluxo de caixa 2025 + 1t26 12

c. Parecer técnico 13

6. Perfil do endividamento e plano de pagamento 13

6.a. Plano de pagamento 14

7. Ações de turnaround 16

8. Projeções Financeiras 17

a. Premissas 17

b. Projeção de fluxo de caixa 19

9. Conclusão 20

Anexo A — Projeção de fluxo de caixa 21

1- Apresentação da Base Finanças

O presente laudo foi elaborado pela **Base Finanças**, escritório especializado em análise, planejamento e gestão financeira para pequenas e médias empresas, em operação desde 2017. A responsável técnica pela elaboração é **Gabriela Martins**, sócia da Base Finanças, administradora de empresas graduada pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio) e pela State University of New York (SUNY), com pós-graduação em Finanças pelo COPPEAD-UFRJ. Gabriela acumula seis anos de experiência em consultoria financeira para empresas da economia real, com foco em diagnóstico, modelagem e reestruturação financeira. As análises, projeções e conclusões deste laudo são de responsabilidade técnica da signatária, com base exclusivamente nas informações e documentos fornecidos pela empresa.

2- Introdução, Finalidade e Metodologia

O presente laudo tem por finalidade demonstrar a viabilidade econômico-financeira da SUSGA — Serviço de Ultrassonografia Alcântara Ltda. no contexto do pedido de Recuperação Judicial, fornecendo subsídios técnicos para a análise do processo pelas partes envolvidas.

A elaboração abrangeu o período compreendido entre janeiro de 2025 e março de 2026, com base no qual foram reconstituídos os demonstrativos gerenciais de resultado da empresa. Para contextualização da crise e das causas do desequilíbrio financeiro, foram também consideradas informações referentes ao período 2021–2026, conforme detalhado na seção 4 deste laudo.

As fontes utilizadas foram: dados gerenciais internos fornecidos pela empresa, contratos de dívida e financiamento, documentos societários e corporativos, entrevistas com a gestão da empresa e relatórios macroeconômicos de fontes públicas. Os dados gerenciais não foram objeto de auditoria independente nem reconciliados com registros contábeis fiscais ou extratos bancários. A responsabilidade pela veracidade, integralidade e consistência das informações fornecidas é exclusivamente da empresa.

As projeções e análises prospectivas constantes deste laudo baseiam-se em premissas documentadas na seção 8 e refletem cenários estimados, não constituindo garantia de resultados futuros.

3- Informações sobre a empresa

a. Histórico da Companhia

A SUSGA, Medicina Diagnóstica foi fundada em 1982 na cidade de São Gonçalo, estado do Rio de Janeiro, sob a denominação original de Serviço de Ultrassonografia Alcântara. A empresa foi constituída pelo médico Dr. Ricardo Andreolli, especialista em ultrassonografia obstétrica e mestre pela Universidade Federal do Rio de Janeiro, tendo sido a primeira clínica especializada em ultrassonografia do município. Desde sua fundação, a gestão da empresa conta com a participação de Nadia Andreolli na área administrativa.

Ao longo de sua trajetória, a SUSGA expandiu progressivamente seu portfólio de serviços, migrando de uma operação centrada em ultrassonografia para um centro completo de diagnóstico por imagem. Em 2004, Natache Andreolli, administradora com dois MBAs, ingressou na gestão da clínica, promovendo a profissionalização dos processos administrativos e operacionais. Em 2009, médicos com especialização em radiologia passaram a integrar a operação, impulsionando o desenvolvimento dessa área, até então de participação secundária na receita da empresa.

A trajetória da empresa é marcada por investimentos contínuos em tecnologia e pela conquista de posição de referência regional. A SUSGA foi pioneira em ultrassonografia tridimensional no município (2005) e na implantação de ressonância magnética aberta na região (2008). Em reconhecimento à qualidade técnica e assistencial, a empresa obteve o Título de Acreditação em Diagnóstico por Imagem do Colégio Brasileiro de Radiologia (PADI), tornando-se a 9ª clínica do Brasil a alcançar essa certificação.

Atualmente, a SUSGA realiza mais de 10.000 atendimentos por mês e conta com parque tecnológico composto por três equipamentos de ressonância magnética, um tomógrafo, um mamógrafo digital, raio-X digital, densitometria óssea, endoscopia, cardiologia e cinco equipamentos de ultrassonografia. O faturamento anual é de aproximadamente R$ 23 milhões. A empresa mantém 80 empregados com vínculo CLT e impacta mais de 200 famílias quando considerados médicos, técnicos e prestadores de serviço vinculados à sua operação.

Em 2021, a empresa realizou investimento relevante na aquisição de nova ressonância magnética, decisão fundamentada em demanda crescente e alta taxa de ocupação dos equipamentos existentes. Na sequência desse investimento, a SUSGA foi atingida por uma combinação de fatores adversos, descredenciamentos de operadoras de saúde de expressivo

volume, atrasos recorrentes de repasse por parte de convênios relevantes e elevação das taxas de juros, que comprometeu sua capacidade de honrar as obrigações financeiras assumidas. As causas e o detalhamento desse processo são objeto da seção 4 deste laudo.

b. Estrutura Societária

A SUSGA – Serviço de Ultrassonografia Alcântara Ltda., inscrita no CNPJ sob o n.º 30.167.753/0001-57, é constituída sob a forma de Sociedade Simples Limitada, com sede na Rua Laureano Rosa, n.º 166, Alcântara, São Gonçalo, Estado do Rio de Janeiro, CEP 24.710-350. A sociedade possui duas filiais, ambas localizadas na mesma via: Filial I, inscrita no CNPJ n.º 30.167.753/0005-80, na Rua Laureano Rosa, n.º 161; e Filial II, inscrita no CNPJ n.º 30.167.753/0008-23, na Rua Laureano Rosa, n.º 153, configurando operação integrada em complexo único no mesmo logradouro.
O quadro societário é composto exclusivamente por dois sócios, em participação igualitária, conforme a 25ª Alteração Contratual registrada em cartório:

Sócio	CPF	Cotas	Participação
Ricardo de Figueiredo Andreolli	500.694.037-91	843.733	50,00%
Nadia Regina Aguilera Gomes Andreolli	022.497.537-41	843.733	50,00%
Total	—	**1.687.466**	**100,00%**

O capital social é de R$ 1.687.466,00 (um milhão, seiscentos e oitenta e sete mil, quatrocentos e sessenta e seis reais), totalmente subscrito e integralizado, dividido em 1.687.466 cotas de valor nominal de R$ 1,00 cada.

c. Administração

A gestão e administração da sociedade são exercidas pelos sócios, que deliberaram pela nomeação de administradora terceira, nos termos do §1º da Cláusula 6ª do contrato social consolidado. A administradora designada é Natache Aguilera Andreolli, inscrita no CPF n.º 084.450.727-06, administradora de empresas, com poderes plenos de representação ativa e

passiva da sociedade para todos os atos compreendidos no objeto social. A administradora não detém participação no capital social.

4. Razões da Crise

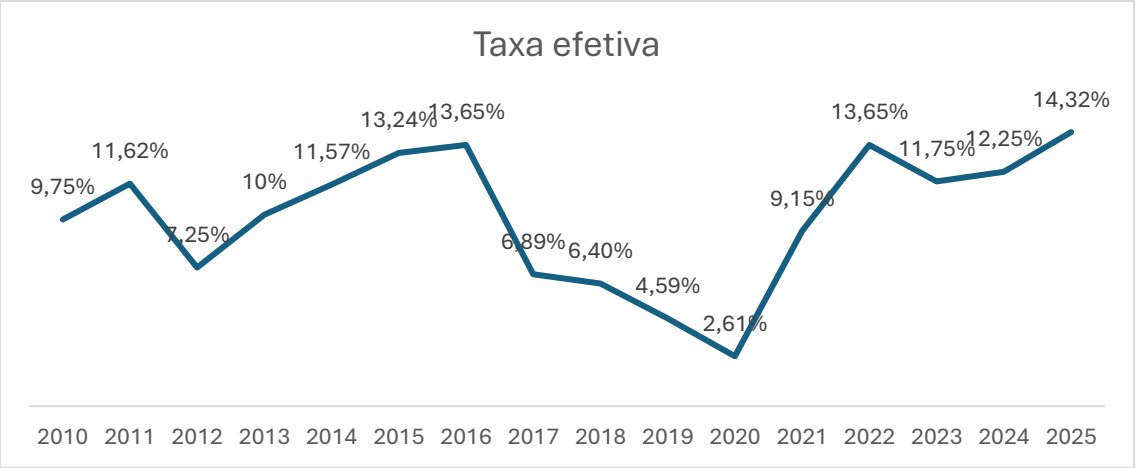
A deterioração econômico-financeira da SUSGA resulta da convergência de fatores exógenos de natureza macroeconômica e setorial, que se sobrepuseram em um intervalo de tempo reduzido, comprometendo a capacidade de serviço da dívida da empresa sem, contudo, afetar sua viabilidade operacional. As causas são identificáveis, delimitadas no tempo e endereçáveis por meio de reestruturação financeira adequada.

a. Fatores macroeconômicos

O ambiente macroeconômico do período 2021–2023 impôs condições adversas significativas ao custo de capital das empresas brasileiras. Em resposta à aceleração inflacionária verificada a partir de 2021, decorrente de choques de oferta globais, elevação dos preços de energia e commodities e efeitos residuais da pandemia de Covid-19, o Banco Central do Brasil iniciou em março de 2021 um ciclo de alta da taxa Selic que se estendeu por 12 elevações consecutivas até agosto de 2022, levando a taxa básica de juros de 2,00% ao ano para 13,75% ao ano. Esse patamar foi mantido por um ano inteiro, de agosto de 2022 a agosto de 2023, representando o maior nível da Selic em quase duas décadas.

Para a SUSGA, o impacto dessa trajetória foi direto e severo. Em 2021, a empresa realizou investimento relevante na aquisição de nova ressonância magnética, decisão fundamentada em demanda crescente e alta taxa de ocupação dos equipamentos então instalados. As obrigações financeiras assumidas para viabilizar esse investimento foram contratadas em um cenário de juros historicamente baixos e demanda crescente. A reversão abrupta do ciclo monetário elevou expressivamente o custo real do endividamento, tornando as parcelas originalmente dimensionadas incompatíveis com a capacidade de geração de caixa da empresa no novo ambiente de juros.

Adicionalmente, o ambiente de juros elevados afetou o comportamento dos agentes econômicos da região. Famílias endividadas reduziram gastos com saúde, resultando em migração de parcela dos beneficiários para planos de menor cobertura ou cancelamento de planos privados, o que impactou a composição da demanda atendida pela clínica.



Fonte: BCB

b. Crise no mercado de saúde suplementar

O período coincidiu com uma crise estrutural no setor de saúde suplementar brasileiro, marcada por dois fenômenos simultâneos e inter-relacionados: a estratégia de verticalização das grandes operadoras e a deterioração financeira de cooperativas médicas de grande porte. Ambos os fenômenos afetaram diretamente a receita da SUSGA.

A verticalização consiste na estratégia por meio da qual operadoras de planos de saúde passam a prestar os serviços assistenciais por meio de estrutura própria, hospitais, clínicas e centros de diagnóstico, eliminando progressivamente a dependência de prestadores terceirizados credenciados. Esse movimento ganhou escala no Brasil após a fusão entre a Hapvida e o Grupo NotreDame Intermédica, concluída no início de 2022, que criou a maior operadora de saúde verticalizada do hemisfério sul. A lógica do modelo é clara: ao direcionar os pacientes exclusivamente para a própria rede, a operadora elimina a margem dos prestadores externos e controla integralmente o custo assistencial.

A SUSGA foi atingida diretamente por esse processo. Ainda durante a implementação do investimento na nova ressonância magnética, a empresa recebeu carta de descredenciamento da Intermédica/NotreDame. O descredenciamento seguiu a lógica de verticalização do grupo combinado, que passou a concentrar os exames de diagnóstico por imagem em sua própria rede. O impacto foi imediato e expressivo: a SUSGA perdia aproximadamente 650 exames de ressonância magnética e 350 exames de tomografia por mês vinculados a essa operadora, representando redução de receita estimada em R$ 600 mil mensais. O descredenciamento ocorreu justamente no momento em que a empresa havia concluído o ciclo de endividamento para ampliar a capacidade instalada, eliminando a premissa de crescimento de receita que embasava o investimento.

Concomitantemente, a SUSGA foi impactada pela grave crise financeira da Unimed-Rio, cooperativa médica que à época atendia cerca de 950 mil beneficiários no estado e que se encontrava sob regime de direção fiscal da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) desde 2016. A deterioração operacional e financeira da Unimed-Rio se intensificou no período pós-pandemia, resultando em atrasos sistemáticos nos repasses a prestadores de serviços credenciados. A SUSGA, credenciada pela Unimed Leste Fluminense, cooperativa regional distinta da Unimed-Rio, porém inserida no sistema Unimed e sujeita ao intercâmbio entre cooperativas, foi afetada pelos reflexos dessa crise, experimentando atrasos recorrentes de pagamento por períodos de três a quatro meses e recebimentos parcelados de valores já vencidos. Esse descasamento de caixa comprometeu severamente a previsibilidade financeira da operação, em uma atividade que exige pagamento regular de fornecedores, técnicos e contratos de manutenção de equipamentos de alto valor.

A crise da Unimed-Rio culminou na transferência compulsória de sua carteira de aproximadamente 453 mil beneficiários para a Unimed Ferj em 2024, sob coordenação da ANS. O impacto sistêmico dessa crise sobre os prestadores de serviços credenciados ao sistema Unimed na região do Rio de Janeiro foi amplamente documentado, com registros de interrupção de atendimentos, descredenciamentos e dificuldades generalizadas de recebimento por parte de hospitais, clínicas e centros de diagnóstico da região.

Em síntese, a SUSGA enfrentou, em um intervalo concentrado de tempo, a perda abrupta de um dos grandes contratos de convênio por decisão unilateral de operadora em processo de verticalização, associada à inadimplência sistêmica de outra operadora em crise. Nenhum desses eventos era previsível no momento em que o investimento de expansão foi decidido, e nenhum deles decorreu de falha operacional ou de gestão da empresa. O resultado foi um estrangulamento financeiro que tornou o serviço da dívida incompatível com o fluxo de caixa disponível, sem que a capacidade operacional da clínica fosse comprometida.

DocuSign Envelope ID: 37E54731-0B44-46B6-AB6C-7A601E101CFC

ANEXO I

Os serviços a serem prestados pela CONTRATADA aos BENEFICIÁRIOS, é em caráter de regime ambulatorial, bem como seus valores definidos em moeda nacional, conforme parâmetros descritos abaixo:

EXCLUSÃO DAS ESPECIALIDADES Tomografia Computadorizada, Ressonancia Magnetica, Radiologia, Ultrassonografia, Endoscopia, conforme codificação de procedimentos e listagem de planos / redes abaixo. Prestador Deixará de atender a Divisão Intermédica, exceto para os procedimentos abaixo mencionados.

162,163,164,165,167,168,200,250,300,302,304,414,509,510,511,520,521,530, 532,702, 708,709,710,890,894,6048,6049,6085,6127,6128,6155,6167,400,403,404,416,703,713, 752,512,522,534

Endereço :
Código : 16678 - Rua Laureano Rosa, 166 - Alcantara - São Gonçalo.

Unimed Leste Fluminense

www.unimedlestefluminense.coop.br
Rua Dr. Borman, 51 - 11º andar
24020.320 - Centro - Niterói - RJ

FSC

Niterói, 25 de agosto de 2023.

À

SUSGA – SERVIÇOS DE ULTRASSONOGRAFIA ALCANTÂRA LTDA. (NOTIFICADO).

CNPJ: 30.167.753/0001-57
End.: Rua Laureano Rosa, nº 166, Alcântara, São Gonçalo, Estado do Rio de Janeiro, CEP: 24710-350.

A/C:
Sra. Natache Aguilera Andreoli

Assunto: Notificação extrajudicial – Redução dos Serviços.

UNIMED SÃO GONÇALO-NITERÓI, SOCIEDADE COOPERATIVA DE SERVIÇOS MÉDICOS E HOSPITALARES LTDA, (NOTIFICANTE) pessoa jurídica inscrita no CNPJ sob o nº 28.630.531/0001-87, com sede à Rua Dr. Borman, nº 51, 8º andar – Centro / Niterói-RJ, vem, pela presente, expor para em seguida **NOTIFICAR**, nos termos que se seguem.

A ora **NOTIFICANTE** e **NOTIFICADO** possuem relação contratual desde 01.07.2020, objetivando, dentre outros, a prestação de serviço de Tomografia Computadorizada aos beneficiários da **NOTIFICANTE**.

Ocorre que, após criteriosa análise da rede credenciada, constatou-se que não necessitamos da continuidade dos serviços de Tomografia Computadorizada aos beneficiários da **NOTIFICANTE**, razão pela qual, fazemos uso da Cláusula 3, item 3.3 de seu contrato.

Diante do exposto, com a finalidade de resguardar direitos e definir responsabilidades, fica V. Sª **NOTIFICADA** da redução dos serviços, especificamente ao que concerne a Tomografia Computadorizada em **90 dias**, a contar da data deste documento.

Atenciosamente,

UNIMED SÃO GONÇALO-NITERÓI, SOCIEDADE COOPERATIVA DE SERVIÇOS MÉDICOS E HOSPITALARES LTDA.

Dr. Benito Petraglia
Diretor Presidente

Dra. Valéria Patrocínio
Diretora Vice Presidente

coop Membro da Aliança Cooperativa Internacional

Página 1 de 1
"Cooperativismo caminho para a democracia e a paz."
Roberto Rodrigues

ANS - Nº 34.373-1

c. Deterioração do contexto urbano e restrição operacional

A partir de 2021, a região de São Gonçalo registrou agravamento expressivo da violência urbana, com episódios recorrentes de barricadas e bloqueios nas principais vias de acesso à clínica. Esse fator externo impôs restrições diretas ao funcionamento da SUSGA, em particular no período noturno. A operação, que anteriormente se estendia até as 22 horas, passou a encerrar regularmente às 19 horas por razões de segurança para pacientes, médicos e colaboradores.

O impacto operacional dessa restrição é direto e mensurável. Equipamentos de diagnóstico por imagem de alto valor, como ressonâncias magnéticas e tomógrafo, têm sua rentabilidade diretamente vinculada à taxa de utilização: quanto maior o número de horas de operação, maior a diluição do custo fixo por exame realizado. A redução de três horas diárias no período de funcionamento representa perda relevante de capacidade produtiva justamente no equipamento cuja aquisição havia sido financiada com expectativa de operação em regime expandido. Em outros termos, a empresa investiu para ampliar capacidade, mas passou a operar com restrições externas que limitaram o aproveitamento dessa expansão.

d. Estrutura de custos do setor e rigidez operacional

A medicina diagnóstica por imagem opera com estrutura de custos fixos elevada e pouco flexível no curto prazo. Os equipamentos de alta complexidade — ressonâncias magnéticas, tomógrafo, mamógrafo — demandam contratos de manutenção preventiva e corretiva de custo significativo, cuja interrupção implica risco técnico, perda de garantia e potencial paralisia operacional. Grande parte desses contratos, bem como dos insumos utilizados nos exames, está atrelada à variação cambial, dado que os equipamentos e seus componentes são majoritariamente importados. A depreciação do real frente ao dólar no período 2021–2023 elevou o custo real de manutenção e reposição de insumos, pressionando adicionalmente as margens operacionais.

Essa rigidez estrutural de custos amplifica o efeito de qualquer queda de receita. Ao contrário de setores com custos predominantemente variáveis, uma clínica de diagnóstico por imagem não consegue reduzir proporcionalmente seus custos operacionais diante de uma contração de receita, os contratos de manutenção, as equipes técnicas e as obrigações financeiras permanecem independentemente do volume de exames realizados. É nesse contexto que a perda abrupta de receita decorrente dos descredenciamentos se tornou tão severa: a base de custos fixos não pôde ser ajustada na mesma velocidade e proporção da queda de receita, gerando o desequilíbrio de fluxo de caixa que culminou no presente pedido de recuperação judicial.

5. Diagnóstico Econômico-Financeiro

a. Evolução do faturamento

A trajetória de faturamento da SUSGA entre 2016 e 2025 reflete tanto o processo de consolidação da empresa como centro completo de diagnóstico por imagem quanto os efeitos dos eventos de crise relatados nas seções anteriores. No período, a receita total evoluiu de R$15.063.732, em 2016, para R$24.316.483, em 2025, representando um CAGR de 5,5% ao ano, resultado consistente com a expansão de portfólio e a profissionalização da gestão empreendidas pela companhia ao longo da década, incluindo a ampliação da área de radiologia a partir de 2009 e os investimentos contínuos em tecnologia que consolidaram a posição de referência regional da clínica.

Essa trajetória, no entanto, não foi linear. Entre 2016 e 2020, a receita cresceu de forma moderada e consistente, de R$15,1 milhões para R$18,0 milhões. Em 2021, coincidindo com o investimento relevante na aquisição de nova ressonância magnética, a receita total apresentou salto expressivo, atingindo R$24,1 milhões, patamar que, no entanto, não se sustentou nos anos seguintes: em 2022 e 2023, a receita recuou para R$23,2 milhões e R$22,2 milhões, respectivamente, período que coincide diretamente com os eventos de descredenciamento de convênios detalhados na seção 4 deste laudo, notadamente o descredenciamento da Intermédica/NotreDame, concluído no início de 2022, e o agravamento da crise da Unimed-Rio. Esse recuo é evidenciado pela desaceleração acentuada do crescimento da receita no período mais recente: enquanto o CAGR de 2016 a 2025 foi de 5,5% ao ano, o CAGR do intervalo 2021–2025 foi de apenas 0,2% ao ano, refletindo o impacto direto desses eventos sobre a capacidade de geração de receita da companhia logo após a conclusão do ciclo de investimento.

A partir de 2023, a receita voltou a apresentar recuperação, atingindo R$23,3 milhões em 2024 e R$24,3 milhões em 2025, patamar que retoma e supera o pico observado em 2021, com crescimento médio ano a ano de 4,7% no intervalo 2023–2025. Essa retomada é consistente com a normalização parcial do cenário de convênios e com a maturação dos investimentos realizados, ainda que a receita de 2025 permaneça próxima ao patamar já alcançado em 2021, evidenciando quatro anos de estagnação efetiva no meio do período.

Sob a ótica da composição por especialidade, a Ressonância Magnética consolidou-se como a principal linha de receita da companhia, respondendo por 52,5% do faturamento total em 2025 (R$12,8 milhões), reflexo direto do desenvolvimento da área de radiologia iniciado em 2009 e do investimento em capacidade realizado em 2021. Ultrassonografia (16,0%) e Tomografia Computadorizada (11,7%) completam, junto à Ressonância Magnética, os três principais segmentos da operação, respondendo em conjunto por aproximadamente 80% da receita total da clínica, concentração que reflete o núcleo de diagnóstico por imagem em torno do qual a SUSGA construiu sua

posição de referência regional, e que também explica a sensibilidade da receita da companhia aos episódios de descredenciamento e inadimplência de convênios voltados especificamente a esses exames de maior complexidade e valor agregado.

b. Fluxo de caixa 2025 + 1t26

clínica susga

FLUXO DE CAIXA | 2025 – 2026

MÊS	REALIZADO 1	REALIZADO 2	REALIZADO 3	REALIZADO 4	REALIZADO 5	REALIZADO 6	REALIZADO 7	REALIZADO 8	REALIZADO 9	REALIZADO 10	REALIZADO 11	REALIZADO 12	REALIZADO 1	REALIZADO 2	REALIZADO 3
ANO	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2025	2026	2026	2026
ENTRADAS OPERACIONAIS	**2.050.432**	**1.681.361**	**1.953.884**	**1.709.995**	**1.751.925**	**1.808.514**	**2.002.960**	**1.992.533**	**2.028.514**	**2.125.810**	**1.922.035**	**2.111.415**	**1.875.046**	**1.437.952**	**2.052.036**
SAÍDAS OPERACIONAIS	**(1.659.908)**	**(1.535.179)**	**(1.541.722)**	**(1.523.613)**	**(1.500.504)**	**(1.578.353)**	**(1.535.371)**	**(1.482.738)**	**(1.561.418)**	**(1.677.196)**	**(1.831.676)**	**(1.717.960)**	**(1.722.535)**	**(1.504.831)**	**(1.469.323)**
Deduções	**(127.488)**	**(76.887)**	**(76.392)**	**(116.951)**	**(84.513)**	**(68.808)**	**(97.103)**	**(72.695)**	**(92.641)**	**(169.923)**	**(117.979)**	**(114.953)**	**(129.304)**	**(84.522)**	**(62.998)**
Custos	**(604.292)**	**(542.054)**	**(570.695)**	**(557.642)**	**(591.552)**	**(614.910)**	**(637.061)**	**(616.136)**	**(637.484)**	**(701.308)**	**(666.571)**	**(628.762)**	**(596.843)**	**(579.203)**	**(551.537)**
Custo de pessoal	**(385.694)**	**(376.935)**	**(338.436)**	**(326.189)**	**(346.211)**	**(355.402)**	**(332.668)**	**(348.493)**	**(350.597)**	**(340.614)**	**(441.519)**	**(435.342)**	**(437.300)**	**(334.286)**	**(332.637)**
Despesas	**(542.433)**	**(539.304)**	**(556.199)**	**(522.831)**	**(478.228)**	**(539.233)**	**(468.539)**	**(445.414)**	**(480.696)**	**(465.350)**	**(605.608)**	**(538.902)**	**(559.088)**	**(506.820)**	**(522.152)**
GERAÇÃO DE CAIXA OPERACION	**390.524**	**146.182**	**412.162**	**186.382**	**251.421**	**230.161**	**467.589**	**509.795**	**467.096**	**448.614**	**90.359**	**393.455**	**152.511**	**(66.878)**	**582.712**
FLUXO DE INVESTIMENTOS	**(25.410)**	**(27.553)**	**(18.324)**	**(155.854)**	**(152.596)**	**(24.979)**	**(164.718)**	**(153.832)**	**(157.635)**	**(154.789)**	**(151.324)**	**(150.736)**	**(23.118)**	**(25.617)**	**(26.916)**
Aplicações Financeiras	(125)	(125)	(125)	(125)	(125)	(125)	(125)	(125)	(125)	(150)	(125)	(125)	(125)	(125)	(125)
Capex - equipamentos	(10.080)	(10.008)	(3.686)	(128.657)	(127.809)	-	(141.441)	(139.591)	(139.314)	(142.396)	(140.207)	(139.925)	(15.031)	(14.809)	(14.781)
Capex - informática	(6.162)	(6.524)	(6.524)	(6.524)	(7.357)	(6.338)	(9.747)	(7.647)	(12.322)	(5.769)	(5.222)	(4.266)	(3.822)	(4.227)	(4.959)
Capex - reformas	(9.043)	(10.895)	(7.989)	(20.548)	(17.306)	(18.516)	(13.405)	(6.469)	(5.874)	(6.474)	(5.770)	(6.420)	(4.140)	(6.457)	(7.052)
Aplicações	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUXO DE FINANCIAMENTO	**(388.626)**	**(377.086)**	**(464.565)**	**(390.766)**	**(393.969)**	**(534.107)**	**(565.613)**	**(515.796)**	**(625.588)**	**(536.419)**	**(532.660)**	**(530.664)**	**(412.657)**	**(345.568)**	**(350.972)**
Aporte/Dividendos	-	(30.000)	(38.900)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(20.000)	(4.000)	-
Despesa financeira	(8.704)	(7.481)	(12.580)	(12.966)	(13.473)	(12.605)	(8.071)	(10.861)	(13.607)	(14.055)	(8.585)	(8.320)	(6.906)	(7.700)	(17.631)
Depósito em Juízo	-	-	-	-	-	-	-	(685)	-	-	-	-	-	-	-
Empréstimos	(328.405)	(287.510)	(360.699)	(323.019)	(326.794)	(466.993)	(501.772)	(447.937)	(543.931)	(453.808)	(455.179)	(452.548)	(313.965)	(256.093)	(255.298)
Parcelamento de Impostos	(51.517)	(52.094)	(52.386)	(54.782)	(53.701)	(54.509)	(55.769)	(56.313)	(68.050)	(68.556)	(68.896)	(69.796)	(71.786)	(77.775)	(78.043)
Receita Financeira	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GERAÇÃO DE CAIXA LÍQUIDA	**(23.512)**	**(258.457)**	**(70.728)**	**(360.238)**	**(295.144)**	**(328.925)**	**(262.742)**	**(159.833)**	**(316.127)**	**(242.594)**	**(593.625)**	**(287.945)**	**(283.264)**	**(438.064)**	**204.824**

O quadro acima foi construído sob a premissa de que a Companhia tivesse honrado todos os seus compromissos, fornecedores, prestadores, encargos e obrigações financeiras, rigorosamente dentro dos respectivos prazos de vencimento, situação que, na prática, não ocorreu. Trata-se, portanto, de um fluxo de caixa pro forma, cujo objetivo é dimensionar a real capacidade de pagamento da operação na hipótese de não haver qualquer postergação de desembolsos. Sob essa premissa, a Geração de Caixa Operacional da SUSGA mantém-se positiva na quase totalidade dos meses, partindo de um patamar entre R$146 mil e R$412 mil no primeiro trimestre de 2025 e evoluindo para valores entre R$448 mil e R$510 mil no intervalo de julho a outubro/2025, com pico de R$583 mil em março/2026. A operação registra retração pontual em novembro/2025 (R$90 mil) e o único resultado operacional negativo em fevereiro/2026 (R$67 mil negativos), meses que coincidem com a baixa temporada no fluxo de atendimentos, encerrando o período com geração operacional acumulada de aproximadamente R$4,66 milhões.

O Fluxo de Investimentos consumiu cerca de R$1,54 milhão no período, elevando-se a partir do segundo trimestre de 2025 em razão dos desembolsos de *capex* com equipamentos, informática e reformas. O principal fator de pressão, contudo, é o Fluxo de Financiamento, que absorveu aproximadamente R$6,97 milhões, impulsionado sobretudo pelo serviço da dívida bancária e pelo parcelamento de impostos, montante que supera com folga todo o caixa operacional gerado no intervalo. Como consequência, sob a premissa de pagamento pontual de todas as obrigações, a Geração de Caixa Líquida seria negativa em praticamente todos os meses, com única exceção em março/2026 (R$205 mil), acumulando um déficit de

aproximadamente R$3,84 milhões entre janeiro de 2025 e março de 2026. Esse resultado evidencia que a operação, embora geradora de caixa no plano operacional, não dispunha de fôlego financeiro para honrar integralmente e nos prazos originais os seus compromissos, o que explica a postergação de pagamentos verificada no fluxo efetivamente realizado e reforça a necessidade do reequacionamento do passivo.

c. Parecer técnico

Com base no diagnóstico financeiro apresentado, conclui-se que a SUSGA é uma empresa operacionalmente viável, com capacidade demonstrada de geração de caixa própria. Ao longo de todo o período analisado, janeiro de 2025 a março de 2026, a Geração de Caixa Operacional foi positiva em quatorze dos quinze meses com única exceção em fevereiro/2026, mês de baixa temporada, acumulando cerca de R$4,66 milhões e evidenciando que a operação cobre integralmente seus custos e despesas, gerando excedente recorrente. Isso indica que a dificuldade financeira da SUSGA não decorre de uma insuficiência estrutural do negócio, mas do peso do endividamento pré-existente sobre o caixa gerado.

O principal fator de pressão é o serviço da dívida, concentrado nas linhas de Empréstimos e de parcelamento de impostos, cujos desembolsos, ainda que honrados rigorosamente dentro dos prazos, absorveriam a totalidade do caixa operacional gerado e o superariam com folga: sob a premissa de pagamento pontual de todas as obrigações, a Geração de Caixa Líquida seria negativa em quatorze dos quinze meses analisados, acumulando déficit de aproximadamente R$3,84 milhões. Trata-se, portanto, de um problema de estrutura de capital, não de sustentabilidade do negócio. Entende-se que a SUSGA reúne as condições necessárias para superar sua crise financeira desde que lhe seja assegurado o fôlego de caixa adequado, via repactuação dos prazos e condições de sua dívida no plano de recuperação judicial, permitindo que o caixa operacional já demonstrado passe a sustentar a capitalização e modernização da empresa, gerando valor de forma contínua para pacientes, colaboradores, credores e demais stakeholders.

6. Perfil do endividamento e plano de pagamento

O passivo total sujeito à recuperação judicial da SUSGA totaliza R$16.473.467,06, distribuído entre as quatro classes de credores previstas na Lei nº 11.101/2005, representando o estoque de obrigações acumuladas em decorrência do desequilíbrio financeiro descrito na seção anterior:

- **Classe I — Trabalhista:** R$16.183,62 (0,10% do total), distribuído entre 6 credores, com origem em salários e um acordo trabalhista. Valor de menor materialidade financeira, porém com precedência legal na ordem de pagamento.
- **Classe II — Garantia Real:** R$6.976.181,58 (42,35% do total), concentrado em apenas 2 credores, Banco DLL Brasil S.A. e Unicred, resultando em elevada concentração e materialidade unitária (média de R$3.488.090,79 por credor).
- **Classe III — Quirografários:** R$9.265.495,26 (56,24% do total), a de maior representatividade no passivo, reunindo 27 credores de perfis distintos: de um lado, instituições financeiras (Itaú Unibanco, Santander, Banco do Brasil, Bradesco e a Unicred), com origem em renegociação de dívida financeira e responsáveis pela maior parte do montante da classe; de outro, fornecedores e prestadores de serviço ligados à operação assistencial, como Siemens Healthcare Diagnostics, Imagem Healthcare Solutions e HDL Logística Hospitalar.
- **Classe IV — MPE:** R$215.606,60 (1,31% do total), distribuído entre 14 credores, majoritariamente fornecedores e prestadores de serviço de menor porte vinculados ao dia a dia operacional da clínica.

Em conjunto, o perfil do endividamento evidencia que a concentração do passivo está nas Classes II e III (98,6% do total), com predominância de dívida financeira renegociada, consistente com o padrão de pressão sobre o caixa identificado na seção de fluxo de caixa realizado, no qual o serviço de empréstimos figurou como o principal fator de consumo da geração de caixa operacional.

6.a. Plano de pagamento

O plano de pagamento a seguir observa a classificação dos créditos nos termos do art. 41 da Lei nº 11.101/2005, com tratamento diferenciado por classe conforme detalhado abaixo. Os créditos sujeitos aos efeitos da recuperação judicial adotarão como base o saldo devedor apurado na data do pedido de Recuperação Judicial (21/05/2026), sendo os valores atualizados a partir da publicação no diário oficial da decisão homologatória do Plano de Recuperação Judicial (PRJ) e concessão da recuperação judicial à SUSGA pelo índice IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo), limitado a 3% (três por cento) ao ano, sem incidência de juros.

- **Classe I — Titulares de créditos derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidentes de trabalho:** os créditos desta classe, incluindo aqueles que vierem a ser reconhecidos e habilitados nesta classe

posteriormente à publicação do Quadro Geral de Credores, em decorrência de incidentes de habilitação ou impugnação de crédito, ações judiciais em curso ou que venham a ser distribuídas, serão pagos sem deságio, observado o seguinte critério: (i) os créditos de valor igual ou inferior a R$20.000,00 (vinte mil reais) serão pagos com carência de 30 (trinta) dias, a contar da publicação no diário oficial da decisão homologatória do Plano de Recuperação Judicial e concessão da Recuperação Judicial, em parcela única; e (ii) os créditos de valor superior a R$20.000,00 (vinte mil reais) serão pagos em até 11 (onze) prestações mensais e consecutivas, após o período de carência de 30 dias, a contar da publicação no diário oficial da decisão homologatória do Plano de Recuperação Judicial e concessão da Recuperação Judicial, observado o limite de 1 (um) ano, previsto no art. 54 da LRF.

- **Classe II — Titulares de créditos com garantia real:** os créditos desta classe serão pagos com deságio de 80% (oitenta por cento) sobre o valor nominal do crédito habilitado, com carência de 12 (doze) meses a contar da publicação no diário oficial da decisão homologatória do Plano de Recuperação Judicial e concessão da Recuperação Judicial. O pagamento ocorrerá em 144 (cento e quarenta e quatro) parcelas mensais de 0,139% (cento e trinta e nove milésimos por cento) do valor do crédito habilitado, cada, contadas a partir do término do prazo de carência. Os créditos serão corrigidos anualmente pelo IPCA, limitado a 3% (três por cento) ao ano, sem incidência de juros. O pagamento integral desta condição implicará quitação do crédito habilitado.
- **Classe III — Titulares de créditos quirografários, com privilégio especial, com privilégio geral ou subordinados:** os créditos desta classe serão pagos com deságio de 80% (oitenta por cento) sobre o valor nominal do crédito habilitado, com 30 dias de carência. O pagamento ocorrerá em 144 (cento e quarenta e quatro) parcelas mensais de 0,139% (cento e trinta e nove milésimos por cento) do valor do crédito habilitado, cada, contadas a partir da publicação no diário oficial da decisão homologatória do Plano de Recuperação Judicial e concessão da Recuperação Judicial. Os créditos serão corrigidos anualmente pelo IPCA, limitado a 3% (três por cento) ao ano, sem incidência de juros. O pagamento integral desta condição implicará quitação do crédito habilitado.
- **Classe IV — Titulares de créditos enquadrados como microempresa ou empresa de pequeno porte:** em razão da natureza dos credores desta classe, os créditos serão pagos sem deságio, em até 24 (vinte e quatro) parcelas mensais, iguais e sucessivas, com a primeira parcela vencendo em até 30 (trinta) dias a contar da publicação no diário oficial da decisão homologatória do Plano de Recuperação Judicial e concessão da Recuperação Judicial. Os créditos serão corrigidos anualmente pelo IPCA, limitado a 3% (três por cento) ao ano, sem incidência de juros.

7. Ações de turnaround

Regularização e otimização tributária. Desde o final de 2025, a SUSGA passou a contar com um novo time financeiro e contábil, que identificou uma oportunidade de redução da alíquota efetiva média de tributação por meio da migração do regime de Lucro Presumido para o regime de Lucro Real. Complementarmente, foi identificado que, do ativo de R$20.549.285,68, a depreciação acumulada é de apenas R$69.858,83, o que cria a oportunidade de depreciação como contrapartida na apuração dos impostos sobre o lucro sob o novo regime. As duas ações juntas poupariam em torno de R$620 mil anuais.

Redução de gastos operacionais. A gestão já implementou uma série de cortes nos gastos operacionais, que permitiram elevar a margem operacional da companhia para um patamar próximo a 30%. Os ajustes realizados têm caráter estrutural e sustentável, devendo gerar economias recorrentes nos próximos ciclos. Parte relevante desse resultado decorre de um estudo aprofundado sobre a operação, que levou à otimização dos horários de funcionamento da clínica, ajuste que manteve o patamar de faturamento da companhia, ao mesmo tempo em que reduziu custos e despesas operacionais associados à estrutura de atendimento.

Programa Acelerador de Imagem. A companhia conta com a implementação de um novo acelerador de Imagem, iniciativa que eleva a velocidade de realização dos exames, possibilitando o aumento do volume de atendimentos realizados dentro da mesma estrutura operacional e, consequentemente, da capacidade de geração de receita sem incremento proporcional de custos fixos.

Novos credenciamentos. A gestão tem trabalhado na obtenção de novos credenciamentos com operadoras de planos de saúde, tanto já concluídos quanto em fase de negociação, iniciativa que amplia a base de convênios atendidos pela clínica e contribui para a diversificação e crescimento das fontes de receita.

Crescimento do atendimento particular. Observa-se, ao longo do período mais recente, uma tendência consistente de crescimento do atendimento particular, segmento que apresenta margens mais atrativas em relação ao recebimento via planos de saúde e que tem contribuído para a diversificação do mix de receita da companhia.

Em conjunto, essas iniciativas, de natureza tributária, operacional e comercial, reforçam a tese de viabilidade econômica da SUSGA, evidenciando que, para além da capacidade de geração de caixa já demonstrada na operação corrente, existem alavancas adicionais, em diferentes estágios de maturação, capazes de ampliar essa geração de caixa e apoiar a recuperação financeira da companhia no horizonte do plano de recuperação judicial.

8. Projeções Financeiras

a. Premissas

A projeção de fluxo de caixa da SUSGA para os próximos exercícios foi construída a partir de premissas conservadoras, que buscam refletir de forma realista a capacidade de geração de caixa da companhia ao longo do período de recuperação judicial. As projeções foram elaboradas com base em informações históricas, gerenciais e de mercado disponibilizadas pela empresa, associadas a projeções técnicas de índices macroeconômicos, não constituindo garantia de resultados futuros.

Período projetado

O período projetado corresponde a 9,5 anos (nove anos e meio), compreendendo o 2º semestre de 2026 e os exercícios completos de 2027 a 2035, horizonte que cobre boa parte do prazo de pagamento estabelecido para as Classes II e III no plano de recuperação judicial. A projeção foi desenvolvida em bases mensal e anual, sendo apresentada neste laudo de forma consolidada anual, com todos os valores expressos em reais (R$) em base nominal.

Receitas

A premissa de crescimento de receita foi estabelecida com base no comportamento histórico da companhia entre 2016 e 2025, período em que o valor médio unitário por procedimento apresentou taxa composta de crescimento anual (CAGR) de 2,5%. Esse percentual foi mantido como premissa de crescimento ao longo de todo o período projetado, refletindo a manutenção da operação em bases históricas, sem incorporar expansão de capacidade instalada, novos credenciamentos ou ganhos de participação de mercado além do padrão já observado, em linha com o critério de conservadorismo adotado neste laudo.

O prazo médio de recebimento foi incorporado à projeção de caixa com base no comportamento realizado mais recente e nas condições contratuais vigentes com os principais convênios, de forma a refletir de maneira mais fiel o descasamento entre a competência da receita e o efetivo ingresso de caixa.

Custos e despesas

Os custos e despesas foram projetados de acordo com a natureza de cada linha, aplicando-se os seguintes índices de reajuste anual:

- Materiais e insumos: reajustados pelo IGP-M, projetado em 4% ao ano, índice de maior aderência histórica a insumos com componente importado;

- Honorários médicos e técnicos: reajustados pelo IPCA, projetado em 4,5% ao ano;
- Manutenção de equipamentos, custo de pessoal e custo de produção: reajustados pelo IPCA, projetado em 4,5% ao ano;
- Despesas com sindicatos: reajustadas em 5% ao ano;
- Despesas gerais, administrativas e comerciais: reajustadas pelo IPCA, projetado em 4,5% ao ano.

A aplicação desses índices busca refletir de forma realista a dinâmica de custos do setor de diagnóstico por imagem, caracterizado por estrutura de custos fixos relevante e parcialmente atrelada a componentes importados e a reajustes contratuais indexados.

Tributos

A projeção assume a migração do regime tributário para Lucro Real, com os impostos sobre o lucro (IRPJ e CSLL) apurados sob esse regime, que passou a ser adotado na empresa a partir de 2026, depois de se concluir que seria mais compatível e eficiente para o negócio.

Investimentos

Os investimentos em manutenção e modernização do parque tecnológico foram mantidos ao longo de todo o período projetado, em patamar compatível com a necessidade de preservação da capacidade operacional e competitiva da companhia no segmento de diagnóstico por imagem.

Passivo não sujeito à recuperação judicial

O passivo tributário não sujeito aos efeitos da recuperação judicial será quitado por meio de parcelamento junto aos órgãos competentes, compondo linha própria de desembolso na projeção de fluxo de caixa.

Método de apuração do resultado

A projeção plurianual foi construída contemplando duas visões complementares: regime de competência e regime de caixa. Essa abordagem permite conciliar o resultado econômico apurado com a efetiva disponibilidade de recursos para o pagamento do plano, especialmente relevante diante do histórico de descasamento entre o recebimento de convênios e o pagamento de fornecedores relatado na seção de Razões da Crise.

Custas do processo de recuperação judicial

Foi incluída, na projeção de fluxo de caixa, linha específica de despesas relativas ao processo de recuperação judicial, compreendendo honorários do administrador judicial e custos processuais.

b. Projeção de fluxo de caixa

A projeção consolidada de fluxo de caixa, apresentada em detalhe no **Anexo A** ao final deste laudo, complementa a análise das premissas descritas no item anterior e permite visualizar, de forma sintética, a capacidade projetada de geração de caixa da SUSGA ao longo do horizonte do plano de recuperação judicial.

A projeção de fluxo de caixa da SUSGA, construída a partir das premissas descritas no item anterior, demonstra que a companhia é capaz de sustentar o cumprimento do plano de pagamento proposto ao longo de todo o período de recuperação judicial. A capacidade de Geração de Caixa Operacional já evidenciada no diagnóstico econômico-financeiro se mantém ao longo do horizonte projetado, refletindo a manutenção da atividade-fim da clínica em bases conservadoras, sem dependência de expansão de receita além do padrão histórico observado.

O elemento central da projeção é o efeito da repactuação da dívida sobre a disponibilidade de caixa da companhia. Ao substituir o serviço da dívida atual, cujo cronograma irregular tem absorvido parcela relevante ou a totalidade do caixa operacional gerado mês a mês, por um plano de pagamento estruturado, com deságio, carência e prazos compatíveis com a capacidade de geração de caixa da SUSGA, a projeção demonstra a criação de fôlego financeiro suficiente para que a companhia honre suas obrigações de forma sustentável ao longo dos 9,5 anos projetados, sem comprometer a continuidade operacional da clínica.

Essa combinação, entre operação capaz de gerar caixa de forma recorrente e um passivo reestruturado em condições compatíveis com essa capacidade, é o que sustenta a conclusão de viabilidade econômico-financeira da SUSGA apresentada neste laudo: a companhia deixa de destinar a maior parte de seu caixa operacional ao pagamento de dívida em condições incompatíveis com seu fluxo, passando a dispor de recursos para a manutenção de sua atividade assistencial, a preservação de empregos e o cumprimento integral do plano de recuperação judicial perante os credores.

9. Conclusão

O diagnóstico financeiro apresentado ao longo deste laudo demonstra que a SUSGA é uma empresa operacionalmente viável, com capacidade comprovada de geração de caixa própria ao longo de todo o período analisado. A análise da evolução do faturamento e do fluxo de caixa realizado evidenciou uma Geração de Caixa Operacional positiva em 100% dos anos avaliados, ao passo que o Perfil do Endividamento revelou que a dificuldade financeira enfrentada pela companhia decorre, primordialmente, do peso do passivo acumulado, sobretudo das Classes II e III, concentradas em dívida financeira renegociada, sobre a capacidade de caixa gerada pela operação.

As Ações de Turnaround já em curso ou previstas pela gestão, regularização e otimização tributária, redução estrutural de gastos operacionais, o programa Acelerador de Imagem, novos credenciamentos, crescimento do atendimento particular e a otimização dos horários de funcionamento, reforçam essa leitura, ao evidenciar que existem alavancas adicionais de geração de caixa em diferentes estágios de maturação, capazes de fortalecer ainda mais a capacidade financeira da companhia nos próximos exercícios. As Premissas da Projeção Financeira, construídas de forma conservadora, buscam refletir de maneira realista essa trajetória, incorporando apenas as iniciativas que já estão em curso e a normalização de atividades operacionais anteriormente pausadas em razão do cenário de restrição de caixa. Cabe destacar que o caráter conservador das premissas adotadas tende a subestimar, e não superestimar, a capacidade de geração de caixa da companhia, de modo que os resultados efetivos ao longo do período projetado têm maior probabilidade de superar do que frustrar as projeções apresentadas.

Diante do exposto, conclui-se que a SUSGA reúne as condições necessárias para superar seu momento de crise financeira, desde que lhe seja assegurado o fôlego de caixa adequado por meio da repactuação dos prazos e condições de sua dívida no âmbito do plano de recuperação judicial. A manutenção da atividade da companhia, além de preservar sua capacidade já demonstrada de geração de caixa, permite a continuidade da prestação de serviços de diagnóstico por imagem à comunidade atendida, a preservação dos empregos gerados e a maximização do valor a ser recuperado pelos credores. Ademais, a gestão da companhia demonstra capacidade técnica e operacional para conduzir esse processo, ajustando-se tempestivamente às necessidades e particularidades de cada etapa da recuperação judicial, o que confere segurança adicional quanto à execução do plano ao longo de todo o horizonte projetado.

Anexo A — Projeção de fluxo de caixa

PROJEÇÃO LAUDO — Laudo de Viabilidade (RJ)										
R$ (exceto %)	2026 (jul-dez)	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
DRE — Regime de Competência										
Receita Bruta	**13.039.110**	**26.170.911**	**26.820.714**	**27.516.202**	**28.259.952**	**29.054.738**	**29.903.546**	**30.809.590**	**31.776.333**	**32.807.498**
Receita Líquida	12.166.866	24.398.864	25.040.633	25.725.660	26.456.346	27.235.275	28.065.223	28.949.171	29.890.324	30.892.125
Lucro Bruto	4.791.596	9.901.474	9.902.639	9.916.082	9.942.723	9.983.586	10.039.813	10.112.667	10.203.547	10.314.000
Margem Bruta (% RB)	*36,7%*	*37,8%*	*36,9%*	*36,0%*	*35,2%*	*34,4%*	*33,6%*	*32,8%*	*32,1%*	*31,4%*
(-) Custos totais (variável + fixo)	(7.375.270)	(14.497.390)	(15.137.994)	(15.809.577)	(16.513.624)	(17.251.689)	(18.025.410)	(18.836.504)	(19.686.777)	(20.578.125)
(-) Despesas	(2.630.391)	(5.354.143)	(5.595.252)	(5.847.220)	(6.110.536)	(6.385.710)	(6.673.278)	(6.973.796)	(7.287.849)	(7.616.046)
Lucro Operacional (EBITDA)	**2.161.205**	**4.547.331**	**4.307.387**	**4.068.862**	**3.832.187**	**3.597.876**	**3.366.535**	**3.138.871**	**2.915.698**	**2.697.954**
Margem EBITDA (% RB)	*16,6%*	*17,4%*	*16,1%*	*14,8%*	*13,6%*	*12,4%*	*11,3%*	*10,2%*	*9,2%*	*8,2%*
Lucro Líquido	**1.334.593**	**2.820.828**	**2.653.267**	**2.486.228**	**2.319.977**	**2.154.835**	**1.991.181**	**1.829.460**	**1.670.187**	**1.513.958**
Margem Líquida (% RB)	*10,2%*	*10,8%*	*9,9%*	*9,0%*	*8,2%*	*7,4%*	*6,7%*	*5,9%*	*5,3%*	*4,6%*
DFC — Regime de Caixa										
ENTRADAS OPERACIONAIS	12.253.504	24.520.849	25.124.906	25.771.543	26.463.153	27.202.310	27.991.790	28.834.579	29.733.890	30.693.185
SAÍDAS OPERACIONAIS	(11.024.295)	(21.668.476)	(22.485.336)	(23.366.602)	(24.278.077)	(25.264.176)	(26.325.440)	(27.396.374)	(28.543.297)	(29.771.946)
Deduções — impostos s/ receita e retenções	*(975.735)*	*(2.261.606)*	*(2.188.409)*	*(2.120.071)*	*(2.076.341)*	*(2.043.824)*	*(2.018.364)*	*(1.996.027)*	*(1.977.144)*	*(1.962.091)*
Custos e Custo de pessoal	*(6.562.890)*	*(12.667.557)*	*(13.258.985)*	*(13.896.710)*	*(14.526.192)*	*(15.204.630)*	*(15.936.075)*	*(16.658.300)*	*(17.436.585)*	*(18.275.565)*
Despesas	*(3.485.671)*	*(6.739.313)*	*(7.037.941)*	*(7.349.822)*	*(7.675.544)*	*(8.015.722)*	*(8.371.000)*	*(8.742.048)*	*(9.129.567)*	*(9.534.290)*
GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL	**1.229.208**	**2.852.372**	**2.639.570**	**2.404.941**	**2.185.076**	**1.938.135**	**1.666.351**	**1.438.204**	**1.190.593**	**921.238**
FLUXO DE INVESTIMENTOS	(351.861)	(739.612)	(772.895)	(807.675)	(844.020)	(882.001)	(921.691)	(963.167)	(1.006.510)	(1.051.803)
FLUXO DE FINANCIAMENTO	(477.851)	(2.628.340)	(2.123.928)	(1.785.711)	(1.378.269)	(1.255.352)	(318.305)	(327.854)	(337.690)	(347.820)
(-) Pagamento Plano de Credores (RJ)	-	(237.873)	(282.810)	(291.294)	(300.033)	(309.034)	(318.305)	(327.854)	(337.690)	(347.820)
Classe I — Trabalhista	-	*(16.184)*	-	-	-	-	-	-	-	-
Classe II — Garantia Real	-	-	*(121.396)*	*(125.038)*	*(128.789)*	*(132.652)*	*(136.632)*	*(140.731)*	*(144.953)*	*(149.301)*
Classe III — Quirografários	-	-	*(161.414)*	*(166.257)*	*(171.244)*	*(176.382)*	*(181.673)*	*(187.123)*	*(192.737)*	*(198.519)*
Classe IV — ME/EPP	-	*(221.689)*	-	-	-	-	-	-	-	-
Parcelamento de Impostos	(378.919)	(2.192.604)	(1.643.255)	(1.329.531)	(1.078.236)	(946.318)	-	-	-	-
(-) Custo Administração Judicial (AJ) — 40x	(98.932)	(197.863)	(197.863)	(164.886)	-	-	-	-	-	-
GERAÇÃO DE CAIXA LÍQUIDA	**399.497**	**(515.580)**	**(257.253)**	**(188.445)**	**(37.214)**	**(199.219)**	**426.354**	**147.183**	**(153.606)**	**(478.385)**
SALDO FINAL DE CAIXA	**1.284.862**	**769.282**	**512.029**	**323.584**	**286.370**	**87.152**	**513.506**	**660.689**	**507.083**	**28.697**
Saldo Mínimo de Caixa no ano	811.682	587.897	512.029	310.371	247.679	87.152	151.881	569.525	507.083	28.697
Cobertura do serviço da RJ (Ger. Operacional ÷ Credores + AJ)	*12,4x*	*6,5x*	*5,5x*	*5,3x*	*7,3x*	*6,3x*	*5,2x*	*4,4x*	*3,5x*	*2,6x*