

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL CONSOLIDADO

Consoante a Lei 11.101/2005, Lei Complementar 147/2014 e Aditivo de
Re-Ratificação apresentado na AGC do dia 30/11/2017

Jr Armazéns Gerais Ltda e outros
“Grupo JR”

PROCESSO N° 201602207733

04 de Dezembro de 2017

SUMÁRIO

1. Nota de abertura	5
1.1. Da tempestividade	5
2. Aspectos organizacionais das RECUPERANDAS	6
2.1. Definição da atividade empresarial	6
2.2. Quadro societário & Principais Gestores	6
2.2.1. Sebastião Luiz de Oliveira Júnior	8
2.2.2. Vera Lucia Vieira Da Silva Oliveira.....	8
2.2.3. Márcio Nicolau de Oliveira	9
2.2.4. Dalairo Alves da Silva	9
2.3. Estrutura Organizacional das RECUPERANDAS.....	10
2.3.1. Histórico das RECUPERANDAS (Petição Inicial).....	11
2.3.1.1. Time Line	12
2.3.2. Missão	14
2.3.3. Visão	14
2.4. Mercado	14
2.4.1. Principais produtos e serviços	14
2.4.2. Principais Clientes.....	16
2.4.3. Principais fornecedores	18
2.4.4. Principais concorrentes	21
2.4.5. Parâmetros de comercialização atual	21
2.4.5.1. Sistemática de comercialização	21
2.4.5.2. Políticas de compras (no cenário recuperacional)	22
2.4.5.3. Políticas de vendas	23
2.4.5.4. Estratégias de marketing	24
2.5. Diferenciais Competitivos do Grupo.....	24
2.6. Análise econômica do setor	25
2.6.1. Safras 2015/2016 – Aspectos Gerais	25
2.6.2. Área Plantada, Produtividade e Produção	26
2.6.3. Panorama do Milho	29
2.6.3.1. Exportações e Mercado internacional	31
2.6.4. Panorama da Soja.....	32
2.6.5. Panorama da Sorgo	35

2.6.5.1. Oferta e Demanda	36
2.6.5.2. Análises (Conab)	37
2.6.6. Goiás em Dados	37
2.6.6.1. Performance de Milho, Soja e Sorgo em Goiás.....	37
2.6.6.2. Crescimento da produção de Goiás acima da média nacional.....	38
2.6.6.3. Região Sul de Goiás.....	38
2.6.6.4. Mapas das Usinas do Estado de Goiás (SIFAEG)	40
2.6.6.5. Municípios segundo o VA da Indústria (2012) / Destaque para os dez maiores (Instituto Mauro Borges).....	40
2.6.6.6. Estrutura Logística do estado de Goiás.....	42
3. O Plano de recuperação judicial	42
3.1. Motivos da crise	42
3.2. Primeira relação de credores	44
3.3. Plano de reestruturação operacional	45
3.4. Plano de reestruturação financeira	47
3.4.1 Proposta de pagamento aos credores sujeitos à recuperação judicial e aderentes	47
3.4.1.1. Concessão de prazos e condições especiais de pagamento das obrigações vencidas e vincendas.....	48
3.4.1.2. Equalização de encargos financeiros	50
3.4.1.3. Novação de dívidas	51
3.4.1.4. Venda de ativos para recomposição do capital de giro, atualização operacional e antecipação aos credores	51
3.4.1.5. Credores Aderentes	52
3.5. Cenário falimentar.....	52
4. Laudo econômico-financeiro e demonstração da viabilidade econômica (art. 53, II e III, LRF)	53
4.1 Premissas.....	53
5. Considerações finais	55
6. Conclusão	56
DOC 01 Laudo econômico-financeiro (planilhas técnicas).....	58
1. Demonstração do fluxo de caixa sem a Recuperação Judicial	58
2. Histórico de receitas	59
3. Estruturação e projeções das receitas.....	59
4. Custos fixos e variáveis.....	60
5. Abertura das despesas administrativas	61
6. Tributos	62

7. Projeção de fluxo de caixa e capacidade de pagamento com a devida indicação de geração de recursos necessários à quitação de todos os débitos da empresa.....63

8. Cronograma de pagamento por classe após aditivo aprovado em Assembleia.....64



1. Nota de abertura

O “Grupo JR”, composto pelas pessoas jurídicas de direito privado, regularmente inscritas nos CNPJ/MF, 08.566.833/0001-26 – JR COMÉRCIO E TRANSPORTES DE PRODUTOS AGRÍCOLAS LTDA, 19.374.292/0001-50 – JR ARMAZÉNS GERAIS LTDA ME, 13.043.479/0001-95 – TRANSPORTADORA J. R. LOGÍSTICA LTDA, 26.683.391/0001-80 – O & D TRANSPORTES LTDA ME, 33.260.464/0001-96 – TRANSPORTADORA O & D LOGÍSTICA LTDA ME, denominadas doravante “RECUPERANDAS”, com sede em Vicentinópolis - Goiás, pelos motivos apresentados neste Plano de Recuperação Judicial, que passa a ser ora designado como “PLANO”, requereram a proteção legal da Recuperação Judicial em 20/06/2016 e teve seu processamento deferido pela Exma. Dra. Juíza de Direito da Comarca de Pontalina GO, Dra. Danila Claudia Le Sueur Ramaldes, processo nº 201602207733, conforme decisão publicada no DJe-GO nº 2091, de 17/08/2016. A Assembleia Geral de Credores ocorreu no dia 30 de novembro de 2017, onde o plano e o aditivo apresentado na ocasião, foram aprovados nas três classes de credores.

Nos termos do artigo 53 da Lei 11.101/2005 – Lei de Recuperação de Empresas e Falências, doravante denominada “LRF”, as RECUPERANDAS apresentam seu PLANO com medidas de caráter administrativo, operacional, econômico-financeiro e jurídico, necessárias à superação da situação de crise econômico-financeira.

Convergindo para uma distribuição equilibrada do ônus da recuperação judicial, estão aqui pormenorizados os meios de recuperação a serem empregados, as condições para pagamento dos credores e as devidas demonstrações de viabilidade econômico-financeira, mantidas as premissas econômicas considerada.

Atendendo ao disposto no inciso III do art. 53 da LRF, anexamos, por fim, o laudo de avaliação dos bens e ativos das RECUPERANDAS (Doc. 02).

1.1. Da tempestividade

Art. 53, Lei 11.101/2005. *“O Plano de recuperação será apresentado pelo devedor em juízo **no prazo improrrogável de 60 (sessenta) dias da publicação da decisão que deferir o processamento da recuperação judicial, sob pena de convolação em falência**”*. (grifo nosso)

Art. 189, Lei 11.101/2005. *“Aplica-se a Lei n. 5.869, de 11 de janeiro de 1973 – Código de Processo Civil, no que couber, aos procedimentos previstos nesta Lei”*.

Art. 219, Lei n. 13.105, de 16/03/2015 – Novo Código de Processo Civil. “*Na contagem de **prazo em dias**, estabelecido por lei ou pelo juiz, **computar-se-ão somente os dias úteis**”.* (grifo nosso)

Decisão de Processamento do Pedido de Recuperação Judicial – Dra. Danila Claudia Le Sueur Ramaldes, em 09/08/2016 (fls. 292/293): “*Consigno, que a Lei nº 11.101/2005 não menciona sobre como devem ser contados os prazos processuais. Dessa forma, devem se aplicadas ao procedimento de recuperação judicial as regras de contagem estabelecidas no Código de Processo Civil, haja vista, que o próprio codex reconhece sua condição de norma geral de aplicação supletiva e subsidiária ao dispor no artigo 15, que, “na ausência de normas que regulem processos eleitorais, trabalhistas ou administrativos, as disposições deste Código lhes serão aplicadas supletiva e subsidiariamente.” **Desse modo, aplica-se à recuperação judicial as regras de contagem de prazos estabelecidas pelo novo Código Processo Civil.***”

Data da publicação da decisão do processamento = 17/08/2016
Data final para apresentação do Plano = 17/11/2016¹

2. Aspectos organizacionais das RECUPERANDAS

2.1. Definição da atividade empresarial

Transporte Rodoviário de Cargas e Comércio de Grãos.

2.2. Quadro societário & Principais Gestores

O quadro societário das 05 (cinco) empresas que compõe o denominado Grupo JR apresentam as seguintes composições societárias:

08.566.833/0001-26 – JR COMERCIO E TRANSPORTES DE PRODUTOS AGRÍCOLAS LTDA

Consulta Quadro de Sócios e Administradores - QSA	
CNPJ:	08.566.833/0001-26
NOME EMPRESARIAL:	JR COMERCIO E TRANSPORTES DE PRODUTOS AGRICOLAS LTDA
CAPITAL SOCIAL:	R\$ 200.000,00 (Duzentos mil reais)
O Quadro de Sócios e Administradores(QSA) constante da base de dados do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) é o seguinte:	
Nome/Nome Empresarial:	SEBASTIAO LUIZ DE OLIVEIRA JUNIOR
Qualificação:	49-Sócio-Administrador
Nome/Nome Empresarial:	VERA LUCIA VIEIRA DA SILVA OLIVEIRA
Qualificação:	22-Sócio

¹ Feriados no período: 07 de setembro, 12 de outubro, 24 e 25 de outubro, 02 de novembro e 15 de novembro.

13.043.479/0001-95 – TRANSPORTADORA J. R. LOGÍSTICA LTDA

Consulta Quadro de Sócios e Administradores - QSA

CNPJ: 13.043.479/0001-95
 NOME EMPRESARIAL: TRANSPORTADORA J. R. LOGÍSTICA LTDA
 CAPITAL SOCIAL: R\$ 500.000,00 (Quinhentos mil reais)

O Quadro de Sócios e Administradores(QSA) constante da base de dados do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) é o seguinte:

Nome/Nome Empresarial:	SEBASTIAO LUIZ DE OLIVEIRA JUNIOR
Qualificação:	49-Sócio-Administrador
Nome/Nome Empresarial:	VERA LUCIA VIEIRA DA SILVA OLIVEIRA
Qualificação:	22-Sócio

19.374.292/0001-50 – JR ARMAZÉNS GERAIS LTDA ME

Consulta Quadro de Sócios e Administradores - QSA

CNPJ: 19.374.292/0001-50
 NOME EMPRESARIAL: JR ARMAZÉNS GERAIS LTDA - ME
 CAPITAL SOCIAL: R\$ 100.000,00 (Cem mil reais)

O Quadro de Sócios e Administradores(QSA) constante da base de dados do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) é o seguinte:

Nome/Nome Empresarial:	SEBASTIAO LUIZ DE OLIVEIRA JUNIOR
Qualificação:	49-Sócio-Administrador
Nome/Nome Empresarial:	VERA LUCIA VIEIRA DA SILVA OLIVEIRA
Qualificação:	22-Sócio

26.683.391/0001-80 – O & D TRANSPORTES LTDA ME

Consulta Quadro de Sócios e Administradores - QSA

CNPJ: 26.683.391/0001-80
 NOME EMPRESARIAL: O & D TRANSPORTES LTDA - ME
 CAPITAL SOCIAL: R\$ 40.000,00 (Quarenta mil reais)

O Quadro de Sócios e Administradores(QSA) constante da base de dados do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) é o seguinte:

Nome/Nome Empresarial:	SEBASTIAO LUIZ DE OLIVEIRA JUNIOR
Qualificação:	49-Sócio-Administrador
Nome/Nome Empresarial:	VERA LUCIA VIEIRA DA SILVA OLIVEIRA
Qualificação:	22-Sócio

33.260.464/0001-96 – TRANSPORTADORA O & D LOGÍSTICA LTDA ME

Consulta Quadro de Sócios e Administradores - QSA

CNPJ: 33.260.464/0001-96
 NOME EMPRESARIAL: TRANSPORTADORA O & D LOGÍSTICA LTDA - ME
 CAPITAL SOCIAL: R\$ 40.000,00 (Quarenta mil reais)

O Quadro de Sócios e Administradores(QSA) constante da base de dados do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) é o seguinte:

Nome/Nome Empresarial:	SEBASTIAO LUIZ DE OLIVEIRA JUNIOR
Qualificação:	49-Sócio-Administrador
Nome/Nome Empresarial:	VERA LUCIA VIEIRA DA SILVA OLIVEIRA
Qualificação:	22-Sócio

Os sócios Sebastião Luiz de Oliveira Júnior e Vera Lucia Vieira da Silva Oliveira são os principais responsáveis pela gestão do grupo, sendo respectivamente atuantes como Diretor Comercial e Diretora Administrativa. A empresa conta, ainda, com mais 02 (dois) executivos com status de

gerência, respectivamente alocados nas áreas logística e financeira. A seguir, serão apresentadas as principais qualificações dos mesmos:

2.2.1. Sebastião Luiz de Oliveira Júnior

FORMAÇÃO

Ensino Médio: Colégio Estadual Ladico Vieira - Técnico em Contabilidade - Incompleto - Vicentinópolis-GO;

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

2007-Atual - Grupo JR Grãos

Cidade: Vicentinópolis-GO

Funções Desempenhadas: Diretor Comercial

2002-2007 - Adubos Goiás

Cidade: Vicentinópolis-GO

Funções Desempenhadas: Balconista

1995-2001 - Argebras - Armazens Gerais Brasil Central Ltda

Cidade: Vicentinópolis-GO

Funções Desempenhadas: Encarregado de Escritório

1990-1995 - Argebras - Armazens Gerais Brasil Central Ltda

Cidade: Vicentinópolis-GO

Funções Desempenhadas: Auxiliar de Escritório

2.2.2. Vera Lucia Vieira Da Silva Oliveira

FORMAÇÃO

Ensino Médio: Colégio Estadual Ladico Vieira - Técnico em Contabilidade Vicentinópolis-GO

Ensino Superior: Bacharel em Administração de Empresas na FAFICH - Goiatuba-GO

Pós Graduação: Matemática e Estatística na Universidade Federal de Lavras - Lavras-MG Ensino

Superior: Licenciatura Plena em Matemática na UEG - Extensão em Goiatuba-GO

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

2016-Atual - ASD - Associação Servos de Deus

Cidade: Goiânia-GO

Funções Desempenhadas: Diretora Administrativa e Financeira

2013-Atual - Grupo JR Grãos

Cidade: Vicentinópolis-GO

Funções Desempenhadas: Diretora Administrativa

2009-2011 - Shopping dos Cosméticos

Cidade: Vicentinópolis-GO

Funções Desempenhadas: Proprietária e Administradora

2000-2008 - Secretaria de Educação do Estado de Goiás

Cidade: Vicentinópolis-GO

Funções Desempenhadas: Professora

1996-2000 - Savil - Sociedade Anônima de Vicentinopolis Ltda

Cidade: Vicentinópolis-GO

Funções Desempenhadas: Auxiliar de Contabilidade

1989-1996 - Prefeitura Municipal de Vicentinopolis

Cidade: Vicentinópolis-GO

Funções Desempenhadas: Telefonista

2.2.3. Márcio Nicolau de Oliveira

FORMAÇÃO

Ensino Superior Incompleto (cursando logística)

DATA: 30/07/2016

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

2015 - Atual - Grupo JR Grãos

Cargo exercido: Gerente de Logística

2013 – Varella Veículo Pesados Ltda

Cargo exercido: Instrutor de Treinamento Veicular/Chefe de Oficina

2009 – Transporte Veronese

Cargo exercido: Motorista carreteiro/Monitor.

2.2.4. Dalairo Alves da Silva

FORMAÇÃO

Ensino Superior – Tecnologia em Agronegócio - Em Andamento - UNIP

Previsão de Conclusão: Dezembro/2016

Ensino Técnico – Técnico em Agricultura – Conclusão 2007

Instituto Federal Goiano – IF (CEFET/GO)

Profissional Registrado no Conselho Federal de Engenharia e Agronomia CREA/GO 10.839TD/ RN 100646870-6

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

2015 - Grupo JR Grãos

Cargo: Gerente Financeiro

Área de Atuação: Gestão, Controle, Supervisão e Relacionamento.

2010 - Grupo Reis – Produção e Comercialização de Grãos

Cargo: Técnico Administrativo

Área de Atuação: Administração, Comercial e Campo

2006 - Acquatec Consultoria Ambiental LTDA

Cargo: Sócio Proprietário

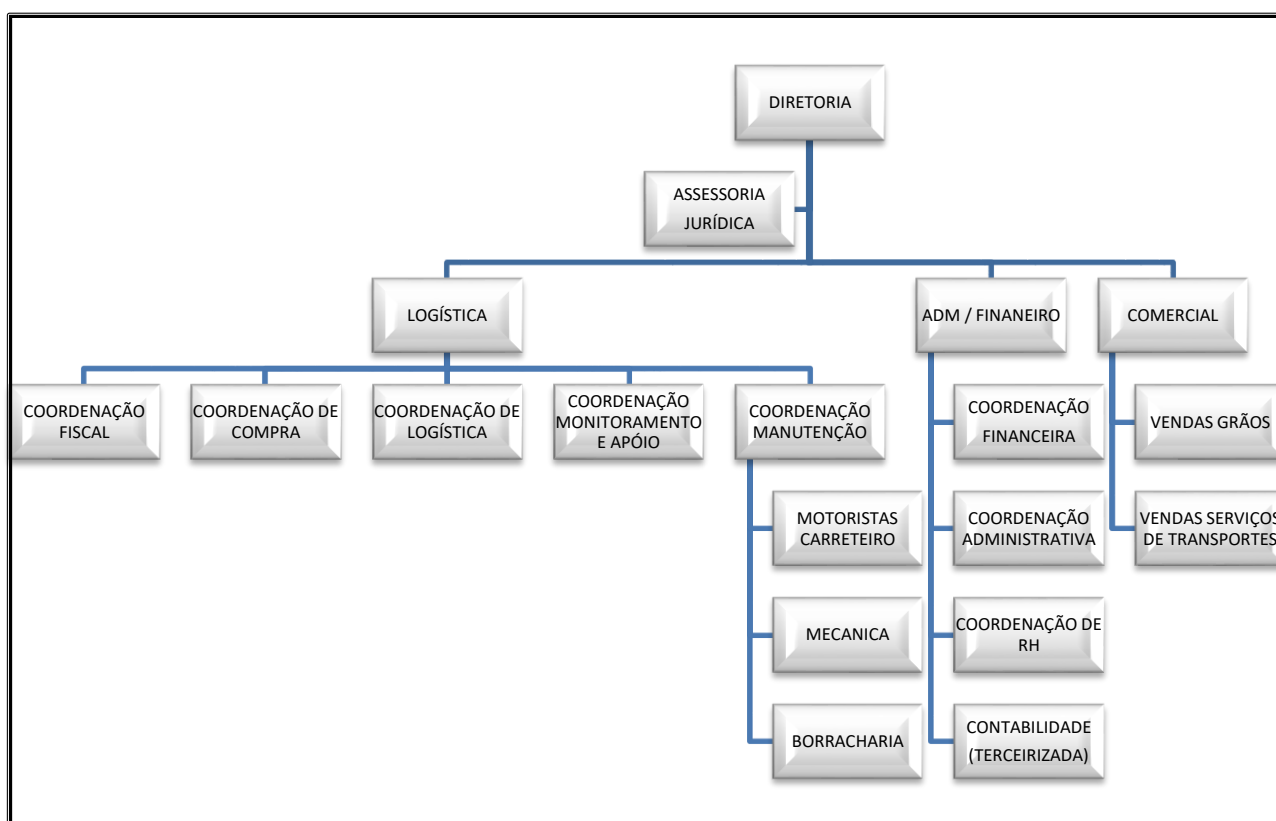
Área de Atuação: Consultoria Rural, Florestal, Ambiental e Geoprocessamento

2002 - Sementes Selecta LTDA

Cargo: Assistente Administrativo

Área de Atuação: Faturamento

2.3. Estrutura Organizacional das RECUPERANDAS



Com a reestruturação do “Grupo JR”, **haverá o encerramento de três empresas**, ficando somente as empresas de transporte (TRANSPORTADORA J. R. LOGÍSTICA LTDA) e comércio de grãos (JR COMERCIO E TRANSPORTES DE PRODUTOS AGRÍCOLAS LTDA). As medidas visam enxugamento de custos e simplificação das atividades, com foco em unidades de negócios que proporcionam menos riscos e melhores rentabilidades.

2.3.1. Histórico das RECUPERANDAS (Petição Inicial)

O Grupo JR iniciou suas atividades em Janeiro de 2007, com a comercialização de milho e sorgo. No ano seguinte identificou a oportunidade de agregar o serviço de transporte rodoviário em sua relação comercial com os produtores, adquirindo então dois caminhões bitrens.

O Grupo manteve crescimento uniforme ao longo dos anos, crescendo o volume de grãos comercializados e a frota de caminhões, até 2014.

Um dos grandes parceiros do Grupo JR foi a empresa Tyson do Brasil, subsidiária da norte-americana Tyson Foods, empresa processadora de carnes (bovina, suína e de frango) entre outros negócios, que demandava serviço de transporte e comercialização de sorgo, entre os meses de setembro e fevereiro, tradicionalmente ruins para o mercado de transporte agrícola. Em face desta parceria que se estendeu entre os anos de 2011 e 2014, a frota de caminhões foi consideravelmente ampliada.

Em 2014, contudo, a Tyson foi vendida para a JBS e no processo de fusão entre as empresas diversos compromissos financeiros para com o Grupo JR não foram cumpridos. Consequentemente, para honrar com seus compromissos, o Grupo buscou apoio nos bancos, iniciando seu endividamento bancário e a sujeição a elevadas taxas de juros.

Em paralelo, também no ano de 2014, o Grupo JR, sempre empreendedor, alugou um armazém geral para recebimento e comercialização de soja em grãos. Ocorre, porém, que problemas na produção agrícola da região resultaram em recebimento inferior ao programado, estressando ainda mais o caixa do Grupo, que de imediato não foi percebido em face do volume de recursos transacionados.

Em 2015, o Grupo começou a receber soja em outra unidade com capacidade de 100.000 toneladas, volume considerável mesmo para o segmento, que também resultou em perdas financeiras e consequente redução na rentabilidade dos negócios. Os erros operacionais decorrentes da inexperiência na comercialização de soja foram fatais.

O mercado de soja, com suas travas em Chicago e elaboradas transações em dólares americanos, é complexo e seus atores extremamente profissionalizados e experientes.

Ainda no ano de 2015 ocorreram perdas significativas em razão da qualidade do grão recebido, estimadas em mais de R\$12.000.000,00 (doze milhões de reais). Concomitantemente, observamos a queda nos preços do milho, logo após subida repentina, no mês de outubro de 2015. Neste meio tempo o Grupo já havia iniciado processo de compra de mais caminhões, confiando no bom preço do milho e na previsão de uma safinha rentável. Era a oportunidade para compensar as perdas passadas.

A expectativa de se reorganizar com a safrinha de milho, através de fretes e da comercialização de grãos, todavia, não ocorreu. A falta de chuva frustrou a safrinha em quase todo o Estado de Goiás, como amplamente noticiado nos meios de comunicação (a cidade de Rio Verde em face da frustração da safrinha decretou estado de emergência no município).

Foi a gota d'água, após dois anos complicados, para desencadear a situação de crise financeira. Não houve demanda pelo serviço de transporte agrícola, resultando em parcelas vencidas e não pagas de caminhões novos e usados, bem como nos demais fornecedores da cadeia – postos de combustíveis, oficinas e etc. As multinacionais compradoras, por sua vez, sabedoras da frustração da safra, passaram a reter valores para garantir as multas decorrentes das prováveis quebras de contratos, impossibilitando o fluxo natural de pagamentos da operação. As dívidas com bancos e parceiros agrícolas passaram a se acumular.

Com a situação de crise financeira estabelecida, devendo para fornecedores e parceiros agrícolas, não restou outra opção ao Grupo se não buscar o socorro jurídico representado pelo instituto da Recuperação Judicial.

O folego proporcionado pela Recuperação Judicial será vital para reorganização do Grupo, que tempestivamente apresentará, através do Plano de Recuperação, como honrará seus compromissos através do equilíbrio possível entre realidade do mercado, capacidade de pagamento, geração de empregos e pagamento das dívidas não honradas.

2.3.1.1. Time Line

2007

- Parceria empresa Tyson
- Parceria empresa Ingredion
- Parceria Cargill
- Volume de grãos comercializado: 30.000TN
- Aquisição de 02 caminhões

2008

- Volume de grãos comercializado: 60.000TN
- Aquisição de 02 caminhões

2009

- Volume de grãos comercializado: 100.000TN
- Aquisição de 04 caminhões

2010

- Volume de grãos comercializado: 110.000TN
- Aquisição de 16 caminhões

2011

- Volume de grãos comercializado: 150.000TN
- Aquisição de 10 caminhões

2012

- Volume de grãos comercializado: 180.000TN
- Aquisição de 42 caminhões

2013

- Parceria empresa Ambev
- Volume de grãos comercializado: 220.000TN

2014

- Volume de grãos comercializado: 260.000TN
- Aquisição de 66 caminhões
- Locação Armazém para grãos 21.000TN

2015

- Volume de grãos comercializado: 380.000TN
- Locação Armazém para grãos 100.000TN
- Quebra de volume armazenado (Qualidade Grãos)
- Insuficiência faturamento para cumprimento dos Finares Caminhões
- Inadimplência produtores entrega de Contratos

2016

- Volume de grãos comercializado: 200.000TN
- Aquisição de 56 caminhões
- Inadimplência produtores entrega de Contratos
- Severa seca resultando em frustração de produção na região de atuação

2.3.2. Missão

Ser a solução integrada e sustentável para o agronegócio, criando valores para os clientes, colaboradores, parceiros e sociedade, bem como construindo relacionamentos duradouros com toda a cadeia produtiva.

2.3.3. Visão

Expandir nosso modelo de negócio em toda a região e nos Estados vizinhos, de forma sustentável e com responsabilidade sócio ambiental, aumentando o retorno aos clientes e se tornando uma referência de parceria na Comercialização e Transporte de Grãos.

2.4. Mercado

2.4.1. Principais produtos e serviços

A empresa teve, ao longo dos anos, como atividades empresariais o transporte de cargas rodoviárias, armazenagem e comércio de grãos. A partir do pedido de recuperação judicial as RECUPERANDAS, deixaram de atuar com a atividade de armazenagem e continuam com as operações de comércio de grãos e transporte de cargas rodoviárias.

Tal medida é estratégica e necessária à recuperação do Grupo, tendo em vista que a atividade de armazenagem, em especial no segmento de soja, além de oferecer baixa margem de lucratividade, nos últimos anos negativa, exige elevado capital de giro.

Desta forma, após estudo em conjunto desta assessoria com os gestores do Grupo, concluiu-se pelo reposicionamento do negócio, estimando que as duas atividades mantidas representarão no faturamento:

- a) Transporte Rodoviário de Cargas: Corresponderá a 55% do faturamento do grupo; e
- b) Comércio de grãos: Corresponderá a 45% do faturamento do grupo.

Em período anterior ao cenário recuperacional, assim era distribuído o faturamento no Grupo: Transporte de Cargas: 20%; Armazéns: 5,0%; e Comércio de Grãos: 75%.

No que tange as atividades de transporte de cargas rodoviária, a predominância de cargas continua direcionada ao segmento de grãos em geral, principalmente nos períodos de alta demanda proporcionados pela safra em Goiás (de fevereiro a maio) e safrinha (julho, agosto e setembro).

Ressalta-se que em toda amplitude de culturas de grãos, a soja e o milho continuarão sendo os principais geradores de demanda, principalmente em função da vocação do Estado. Para os demais meses, o grupo atuará no transporte de produtos de outros segmentos a fim de buscar certa estabilidade em faturamento durante todo o ano. Dentre as diversas possibilidades, o transporte de açúcar surge como uma excelente opção, principalmente em função da significativa quantidade de usinas existentes na região. Considera-se ainda o transporte de matérias primas, insumos e produtos de indústrias como excelentes possibilidades de demanda para cargas rodoviárias.

Apesar de haver possibilidades de rotas para todo o Brasil, em função da segmentação que a empresa busca para a atividade de transportes, tendo os grãos como maior gerador de demanda, as principais rotas/destinos se concentram principalmente nas regiões que contemplam terminais portuários, tais como: Santos, Paranaguá, Imbituba, entre outros.

Em condições normais, os estados a seguir contemplarão as principais rotas do grupo:

- Goiás
- Minas Gerais
- São Paulo
- Paraná
- Santa Catarina

No que tange as operações de comercialização, a empresa estará atuando somente com milho e sorgo, produtos estes que tem oferecido menos riscos de flutuações econômicas - 80% em média destes produtos são direcionados a exportação.

É importante mencionar que ambas as atividades, comercialização e transportes são complementares, ou seja, uma contribui diretamente para viabilização da outra.



2.4.2. Principais Clientes

Considerando as linhas de atuação do grupo, os principais clientes estão estruturados ao longo da cadeia produtiva do agronegócio, em especial ao segmento de grãos. Dentre eles, podemos citar:

- 1) Tradings de Grãos
 - a) Caramuru
 - b) Agrex
 - c) Cargill
 - d) BTG
 - e) LouisDreyfus
 - f) Cutrale
 - g) Glencore
 - h) Ingredion
 - i) Gaviion
- 2) Crushings
 - a) Caramuru
 - b) Cargill
 - c) Algar
- 3) Indústrias de médio e grande porte
 - a) Seara
 - b) JBS

- c) BRF
- d) Ingredion
- e) Cargill
- 4) Armazéns de Grãos
 - a) Grupo Cereal Ouro
 - b) Adubos Araguaia
- 5) Produtores Rurais e Agropecuárias da região Sul de Goiás.
- 6) Empresas em geral da região Sul de Goiás.
- 7) No caso do Grupo Jr, a empresa JR COMÉRCIO E TRANSPORTES DE PRODUTOS AGRÍCOLAS LTDA se posiciona como cliente da empresa TRANSPORTADORA J. R. LOGISTICA LTDA, uma vez que uma atividade viabiliza a outra.
- 8) Transportadoras que atuam no segmento de grãos, insumos, produtos e resíduos:

TRANSPORTADORAS:	CIDADES:
FONTANELLA LOGISTICA E TRANSPORTADORA LTDA	UBERABA-MG
TRANSPORTES ROD. VALE DO PIQUIRI LTDA	ITUMBIARA-GO
D`ALBIERI E CIA LTDA	UBERLANDIA-MG
LONTANO TRANSPORTES LTDA	UBERLANDIA-MG
TRANSPORTADORA BRASIL CENTRAL LTDA	RIO VERDE-GO
RODOFROTA TRANSP. RODOVIARIOS E LOG. LTDA	PARANAGUA-PR
MULTITRANS TRANSP. E ARMAZENS GERAIS LTDA	PARANAGUA-PR
TRANSPORTADORA MANDACARI EIRELI	UBERABA-MG
G-7 LOG TRANSPORTES LTDA	CAJATAI-PR
TRANSNATAN TRANSP. LTDA-ME	UBERABA-MG
IRMAOS DAROLT TRANSP. IMP. E EXP LTDA	ARARANGUA-SC
UNIAO LOG LOGISTICA LTDA	ORLEANS-SC
TRANSPORTADORA ROMA LOGISTICA LTDA	RIO VERDE-GO

Em razão da atual dificuldade financeira que o Grupo JR vem enfrentando, os principais clientes hoje tem sido empresas transportadoras, que atuam com ênfase em Grãos. Em condições normais e saudáveis aos negócios do Grupo, este público deveria se enquadrar como concorrentes. Como parte das grandes empresas comercializadoras de grãos, no entanto, exigem diversos documentos de regularidade, em especial aqueles que comprovam a regularidade fiscal, o Grupo está atuando em parceria com essas empresas de transporte. O Grupo JR vem atuando, assim, como prestadora de serviços de parceiros que possuem demanda superior às suas capacidades de prestação de serviços. Esta modalidade, apesar de estar gerando receitas ao grupo em momento de crise, pelo fato de existir um “intermediário” entre os clientes diretos e a transportadora, proporciona menores margens de lucratividade.

Com a aprovação do plano de recuperação judicial e o consequente reperfilamento de seu endividamento, as RECUPERANDAS estimam voltar a atender diretamente as grandes empresas e outros potenciais clientes.

2.4.3. Principais fornecedores

O Grupo JR possui um potencial mix de fornecedores, com número superior a 100 (cem) empresas, estruturados por segmentos e localidades de suas áreas de atuação. A mesma utiliza uma política de compras denominada de “fornecedores preferenciais”, ou seja, mantém uma política preferencial com seus principais fornecedores a fim de estabelecer melhores condições de preços, prazos de pagamento e entregas.

Dentre os principais, pode-se destacar empresas distribuidoras de combustíveis, pneus, peças automotivas, acessórios, lubrificantes, entre outros segmentos voltados a manutenção da frota de veículos.

Os mesmos estão situados em maior predominância na capital Goiânia e na própria região sul do Estado de Goiás. Existem ainda os fornecedores de categoria alternativa que estão situados em pontos estratégicos que contemplam as rotas de atuação do grupo. Esta categoria atende na maioria das vezes casos emergenciais de reposições ou manutenções.

Destacamos os seguintes:

FORNECEDOR	CIDADE
AGUIA DIESEL LTDA	GOIANIA-GO
PNEUS VIVO LTDA-ME	GOIATUBA-GO
AGUILERA AUTO PEÇAS DE GOIAS LTDA	RIO VERDE-GO
ALESAT COMBUSTIVEIS S.A	SENADOR CANEDO-GO
AQUIBALDO FERREIRA DA SILVA	ACREUNA-GO
ARLATEC INSDUSTRIA QUIMICA LTDA	UBERLANDIA-MG
AUTO ELETRICA AMAZONAS	VICENTINOPOLIS-GO
B2W COMPANHIA DIGITAL	RIO DE JANEIRO-RJ
BATERAUTO BATERIAS LTDA	RIO VERDE-GO
BPN PNEUS E PEÇAS LTDA	ITUMBIARA-GO
BRASIL CARDANS MOLAS E FREIOS LTDA-ME	APARECIDA DE GOIANIA-GO
CASA DO MARCENEIRO LTDA	GOIANIA-GO
CASA DOS ROLAMENTOS LTDA-ME	ITUMBIARA-GO
CENTRO COMERCIAL CAMPESTRE E SERVIÇOS LTDA	RIO VERDE-GO
COMANDO DISTRIBUIDORA DE PEÇAS PARA TRUCKS EIRELI	GOIANIA-GO
CURINGA DOS PNEUS LTDA	GOIANIA-GO
DGRS COMERCIO DE PEÇAS E ACESSORIOS LTDA	SÃO MARCOS-RS
DIFREIAR COMERCIAL LTDA-EPP	GOIANIA-GO

DIGITAL.COM RELOGIOS DE PONTO LTDA	GOIANIA-GO
DIPECARR DISTRIBUIDORA DE PEÇAS PARA CARRETAS LTDA	CAMPO GRANDE-MS
DP SUSPENSÃO E FREIOS LTDA-ME	ITUMBIARA-GO
DUTRA ARTES COMUNICAÇÃO VISUAL LTDA	VICENTINOPOLIS-GO
EP DISTRIBUIDORA DE LUBRIFICANTES, PEÇAS E FILTROS LTDA	GOIANIA-GO
EQUIPCLAIR PEÇAS E SERVIÇOS PARA VEICULOS EPP	CATALÃO-GO
EUROEX COMERCIO DE IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO PRODUTOS AUTOMOTIVOS	APARECIDA DE GOIANIA-GO
EVOLUÇÃO AUTO PEÇAS LTDA	RIO VERDE-GO
F. MOTRIZ INDUSTRIAL LTDA-ME	APARECIDA DE GOIANIA-GO
FABIO FERREIRA MEIRELES E CIA LTDA-ME	VICENTINOPOLIS-GO
FLC PEÇAS E FERRAGENS AGRICOLAS LTDA	VICENTINOPOLIS-GO
FORMULA PRODUTOS AUTMOTIVOS LTDA	APARECIDA DE GOIANIA-GO
G.A SILVA E CIA LTDA	GOIANIA-GO
GIMENES E CLAUDENICE PEÇAS E ACESSORIOS LTDA-ME	CUBATÃO-SP
IMPERIAL COMERCIO DE PARAFUSOS E MAQUINAS LTDA	GOIANIA-GO
JAIME CALDEIRA BRAZAO JUNIOR	VICENTINOPOLIS-GO
JF PEÇAS AGRICOLAS LTDA	GOIATUBA-GO
JTL AUTO PEÇAS E SERVIÇOS EIRELI	GOIANIA-GO
KM PNEUS E PECAS AUTOMOTIVAS EIRELI-ME	VICENTINOPOLIS-GO
LOJA DO BORRACHEIRO LTDA	GOIANIA-GO
MARTINS ASSISTENCIA TECNICA LTDA	RIO VERDE-GO
MAZI MAQUINAS LTDA	CAXIAS DO SUL-RS
MEGA MAESTRI DISTRIBUIDO DE PEÇAS AUTOMOVITA LTDA	GOIANIA-GO
METALURGICA NACIONAL LTDA-ME	VICENTINOPOLIS-GO
MOTO BRASIL PEÇAS E ACESSORIOS LTDA	GOIANIA-GO
MULTILUB LUBRIFICANTES LTDA	GOIANIA-GO
P R CARDOSO SILVA EIRELI-ME	VICENTINOPOLIS-GO
PACAEMBU AUTO PEÇAS LTDA	UBERLANDIA-MG
PEDRO GERALDO DA COSTA	VICENTINOPOLIS-GO
PNEUS VISA LTDA	ITUMBIARA-GO
PRINCIPEÇAS DISTRIBUIDORA DE PEÇAS-ME	GOIANIA-GO
PROTEÇÃO TOTAL SEGURANÇA EIRELI-ME	ITUMBIARA-GO
RIO VERDE MANGUEIRAS PARAFUSOS E FERRAMENTAS LTDA	RIO VERDE-GO
ROBITA COMERCIO PRODUTOS AGRICOLAS LTDA	VICENTINOPOLIS-GO
RODOGYN EQUIPAMENTOS LTDA	GOIANIA-GO
RODOPONTA AUTO PEÇAS LTDA	RIO VERDE-GO
ROTAGYN COMERCIO E SERVIÇOS DE CRONOTACOGRAFOS	APARECIDA DE GOIANIA-GO
SCAN LESTE COMERCIO	SÃO PAULO-SP
SK AUTOMOTIVE S.A - DISTRIBUIDORA DE AUTOPEÇAS	GOIANIA-GO

ST DA SILVA COMERCIO DE PEÇAS ME	CARAGUATATUBA-SP
SUECIA VEICULOS S/A	ITUMBIARA-GO
TURBO TRUCKS LTDA-ME	GOIANIA-GO
USIDOBRA INDUSTRIA METALURGICA FERRO AÇO LTDA ME	GOIANIA-GO
VARELLA VEICULOS PESADOS LTDA	APARECIDA DE GOIANIA-GO
VEPESA VEIAO PEÇAS SERVIÇOS E ACESSORIOS EIRELI-ME	ITUMBIARA-GO
VICENTINOPOLIS PEÇAS AGRICOLAS LTDA	VICENTINOPOLIS-GO
VINHA COMERCIO DE PEÇAS LTDA-ME	GOIANIA-GO
WE COMERCIO DE AUTO PEÇAS E ACESSORIOS LTDA-ME	SÃO PAULO-SP
ARCOM S.A	UBERLANDIA-MG
AUTO ESTOQUE DISTRIBUIDORA DE PEÇAS LTDA	GOIANIA-GO
B. PAVANI PLASTICOS EIRELI-EPP	LONDRINA-PR
BENJA DISTRIBUIDORA DE EQUIPAMENTOS E ACESSORIOS PARA CAMINHÕES LTDA	GOIANIA-GO
BMC AUTO PEÇAS LTDA	GOIANIA-GO
BRASIL CENTRAL IMPLEMENTOS RODOVIARIOS LTDA	RIO VERDE-GO
BYTECH FITOSSANITARIA PREST.SERV. CENTRO-OESTE LTDA	GOIANIA-GO
CARPAL TRATORES LTDA	JOVIANIA-GO
CASA DOS COMPRESSORES E LAVADORAS	GOIANIA-GO
CASA DOS POSTOS COMERCIO E SERVIÇOS MOTORES BOMBAS E PEÇAS	GOIANIA-GO
CIPA-INDUSTRIAL DE PRODUTOS ALIMENTARES	APARECIDA DE GOIANIA-GO
CODEMA COMERCIAL E IMPORTADORA LTDA	JUNDIAI-SP
CPN MOLEJO LTDA	PONTA GROSSA-PR
DI FREIOS PEÇAS E SERVIÇOS LTDA	GOIANIA-GO
DINAUTO COMERCIO DE PEÇAS P/ VEICULOS LTDA-EPP	GOIANIA-GO
DISTRIBUIÇÃO CUMMINS CENTRO OESTE LTDA	GOIANIA-GO
DURAMOLAS DISTRIBUIDORAS DE MOLAS E PEÇAS LTDA-ME	GOIANIA-GO
ELETRO TRANSOL INDUSTRIA E COMERCIO DE MATERIAIS ELETRICOS LTDA	GOIANIA-GO
ELETROPEL DISTRIBUIDORA DE AUTO PEÇAS LTDA	GOIANIA-GO
ESCANDINAVIA VEICULOS LTDA	UBERLANDIA-MG
EXPRESS AUTO PARTS	MARINGA-PR
FERMAQ COMERCIO E REPRESENTAÇÃO LTDA	GOIANIA-GO
FERROBRAZ INDUSTRIAL LTDA	APARECIDA DE GOIANIA-GO
GOIAS DISTRIBUIDORA DE ACUMULADORES LTDA	GOIANIA-GO
GPM DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS LTDA	GOIANIA-GO
ITUACO ITUMBIARA FERRO E AÇO LTDA	ITUMBIARA-GO
J.M GURGEL -EIRELI	FRANCA-SP
LEULICEL COMERCIO LTDA	VICENTINOPOLIS-GO

LIMA & PERGHER INDUSTRIA E COMERCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA	ITUMBIARA-GO
MATHEUS PAIVA FAUSTINO-ME	RIO VERDE-GO
MICHEL PIRES DE BARROS	VICENTINOPOLIS-GO
P.B LOPES E CIA LTDA	SALTO GRANDE-SP
PAPELARIA TRIBUTARIA LTDA	GOIANIA-GO
PNEUS VIA NOBRE LTDA	GOIANIA-GO
PODIUM COMERCIAL DE PRODUTOS AUTOMOTIVOS LTDA	APARECIDA DE GOIANIA-GO
REGIA COMERCIO DE INFORMATICA LTDA	GOIANIA-GO
RIO VERDE MOLAS E SERVIÇOS LTDA	RIO VERDE-GO
SIM FREIOS COMERCIO DE PEÇAS LTDA	GOIANIA-GO
SO FREIOS DISTRIBUIDORA DE PEÇAS LTDA	GOIANIA-GO
SUPER PEÇAS COMERCIO AUTOMOTIVO LTDA	MARINGA-PR
TWT COMPONENTES AUTOMOTIVOS LTDA ME	GOIANIA-GO

2.4.4. Principais concorrentes

Em função da natureza do negócio, os principais concorrentes são ao mesmo tempo, dependendo das circunstâncias e do período, empresas que também se configuram como fornecedores e até mesmo clientes.

No caso do Grupo JR voltar a atuar diretamente com as grandes empresas e tradings que demandam contratação de transporte de carga rodoviária, as atuais transportadoras que hoje atuam como parceiros e clientes passam a concorrentes diretos.

No que tange a linha de comercialização de grãos, milho e sorgo, as tradings de grãos, já mencionadas como futuros e potenciais clientes para linha de transportes, são consideradas concorrentes diretos e também clientes, uma vez negociam grãos diretamente com os produtores ou compram de empresas como o Grupo JR.

2.4.5. Parâmetros de comercialização atual

2.4.5.1. Sistemática de comercialização

Transportes de Cargas Rodoviárias

- a) A linha de transporte de cargas rodoviárias passará a representar 55% do faturamento total. A empresa, em processo de reestruturação, deixa de atuar com as operações de armazenagem de grãos.

- b) A empresa manterá seu foco de atuação no transporte de grãos, incrementando transporte de outras cargas em períodos sazonais. O açúcar, matérias primas, insumos e produtos para indústrias são a priori, as opções com maiores demandas, em função da quantidade de usinas e indústrias na região Sul do Estado de Goiás.
- c) O preço médio para o transporte de cargas varia entre R\$ 4,00 e R\$ 6,00. A formação do preço é definida por uma composição de fatores, tais como parâmetro de mercado, rota, tipo de produto e peso.
- d) Em 95% dos casos, o veículo já sai de sua origem com uma volta (retorno) contratada.
- e) O grupo opera com dois tipos de veículos, sendo o Bitrem (capacidade de 37 Toneladas) e Bi Caçamba (capacidade de 47 Toneladas).
- f) Não estão previstos nesta modalidade de operação os gastos com comissões.
- g) Sazonalidades: Os meses de alta demanda são proporcionados pelos períodos de safra (fevereiro a maio) e safrinha (julho, agosto e setembro). Para os demais meses, o grupo atuará no transporte de outros segmentos/produtos a fim de manter certa estabilidade em faturamento.

Comercialização de Grãos

- A linha de comercialização de Grãos passará a representar 45% do faturamento do grupo.
- Os principais grãos a serem comercializados serão milho e sorgo.
- As compras de grãos ocorrem em “sacas” e a “revenda” por toneladas.
- As compras ocorrem atualmente com o produto em balança, ou seja, no período da colheita.
- O preço de venda é influenciado principalmente pelo câmbio e prêmio, considerado fator de medição de demanda.
- 80% destes grãos comercializados tem como destino a exportação.
- Está previsto para esta modalidade de operação comissões sobre venda, na ordem de 1%.
- Sazonalidades: Os meses de alta demanda são proporcionados pelos períodos de safra (fevereiro a maio) e safrinha (julho, agosto e setembro).

2.4.5.2. Políticas de compras (no cenário recuperacional)

2.4.5.2.1. Aspectos de comercialização

Compras a vista = 90% e compras a prazo = 10%, com prazo médio de 25 dias. (Transportadora). No presente momento não está havendo comercialização de grãos. No ano I, onde se pretende voltar a operar com comercialização, estima-se a seguinte política de compras: 40% a vista; 60% a prazo.

Considerando a atual situação vivenciada pelas RECUPERANDAS, 90% das compras são realizadas à vista. No entanto, mesmo a empresa retomando o volume de comercialização desejado e viável, estima-se que a mesma manterá no mínimo 60% de sua política de compras na modalidade à vista. Isto se justifica pela necessidade de se obter melhores condições negociais e por circunstâncias do processo de recuperação judicial.

No cenário anterior a crise vivenciada pela empresa, a política de compra estava estruturada da seguinte forma:

- a) Comercialização de Grãos: 10% a vista – 90% a prazo. O contrato era fechado por fixação de valores, ou seja, trava de valores antes da colheita.
- b) Transporte de Cargas Rodoviárias: 10% a vista – 90% a prazo. Prazo médio: 45 dias.

2.4.5.2.2. Aspectos de Distribuição Geográfica de Compras

- 1) Comercialização de Grãos:
 - a) Goiás: 100%
 - b) Outros Estados: 0%
- 2) Transporte de Cargas Rodoviárias:
 - a) Goiás: 70%
 - b) Outros Estados: 30%

2.4.5.3. Políticas de vendas

2.4.5.3.1. Aspectos de comercialização

- Comercialização de Grãos: 40% à vista – 60% a prazo. Prazo médio: 20 dias.
- Transporte de Cargas Rodoviárias: 60% à vista – 40% a prazo. Prazo médio: 15 dias.

Políticas de Recebimento: Crédito em conta.

As RECUPERANDAS atuam com uma política de vendas a prazo no patamar de 50%, com prazo médio de recebimento de 17 dias. Esta concessão de prazo é prática de mercado adotada por todas as empresas que atuam neste ramo. Apesar do esforço no caixa, as RECUPERANDAS são obrigadas a manter as mesmas condições para se posicionar de forma competitiva em seu segmento.

2.4.5.3.2. Aspectos de Distribuição Geográfica de Vendas

- 1) Comercialização de Grãos:
 - a) Goiás: 10% Milho; 100% Sorgo;
 - b) Outros Estados: 90% Milho; 0,0% Sorgo;

- 2) Transporte de Cargas Rodoviárias:
 - a) Goiás: 60%
 - b) Outros Estados: 40%

2.4.5.4. Estratégias de marketing

As principais estratégias de marketing utilizadas pela empresa estão estruturadas basicamente em 4 (quatro) pilares:

- a) Produtos: Segmentação de mercado, dedicado ao segmento de milho e sorgo, com bom relacionamento com os produtores rurais da região.
- b) Preço: O grupo realiza constantemente pesquisas sobre parâmetros de mercado e em relação a sua concorrência, procurando oferecer serviços com preços e condições competitivas, se equivalendo ao que o mercado pratica.
- c) Promoção: O grupo busca posicionar sua marca, de forma institucional, através da personalização de seus veículos com identidade visual padronizada, utilização de site e ainda através da busca contínua do reconhecimento de valores que se propõem a agregar a marca, tais como responsabilidade, comprometimento e ética, mesmo no cenário recuperacional.
- d) Pontos de Venda: O grupo utiliza como estratégia a exploração comercial da vocação econômica da região em que está instalada, se posicionando ao lado do produtor como alternativa de transporte direta entre a fazenda e o porto.

2.5. Diferenciais Competitivos do Grupo

Os principais diferenciais competitivos do grupo são:

- Expressiva experiência dos sócios na cadeia produtiva e mercado de grãos;
- Eficiência logística para a linha de comercialização de grãos - o complemento de atividades agrega pontualidade e eficiência no processo;
- Localização. O grupo está situado na região sul do Estado de Goiás, onde se concentra a grande força produtiva de grãos da região; e

- Frota de veículos em bom estado de conservação, com parte dos caminhões adquiridos nos últimos 04 anos.

2.6. Análise econômica do setor

As análises e dados apresentados a seguir, serão dedicados a produtividade, área plantada, produção e relação oferta e demanda em referência aos Grãos. A performance dos mesmos, em especial, soja, milho e sorgo retratam e influenciam diretamente a performance do grupo, tanto no que se refere a questões de viabilidade para comercialização, quanto a demanda por serviços de transporte de cargas rodoviárias.

Apesar de expressivas dificuldades impostas por diversas variáveis que afetam o segmento de grãos em especial as climáticas, o consumo do milho e soja, bem como de seus subprodutos, são promissores, principalmente por serem impulsionados por três tendências mundiais: alimentação, rações e combustíveis.

As principais fontes de pesquisas foram a CONAB (Companhia Nacional de Abastecimento) e a FAEG (Federação da Agricultura e Pecuária de Goiás), por serem considerados unidades especialistas neste setor e fontes oficiais. www.sistemafaeg.com.br e www.conab.gov.br

2.6.1. Safras 2015/2016 – Aspectos Gerais

- a) A produção de grãos para a safra 2015/16 está estimada em 186,4 milhões de toneladas. Redução de 10,3% em relação à safra 2014/15.
- b) A área plantada atingiu **58,3 milhões de hectares**, crescimento de 0,7% se comparada com a safra 2014/15.
- c) **Amendoim:** crescimento da produção em relação a 2014/15, impulsionado pelo aumento significativo da área plantada em São Paulo e na produtividade média nacional.
- d) **Arroz:** houve redução na área plantada em quase todos os estados produtores e o excesso de chuvas ocasionou plantio fora da janela ideal e baixa luminosidade, refletindo em queda de produtividade na Região Sul, sobretudo no Rio Grande do Sul, principal produtor nacional.
- e) **Feijão:** redução na área e produção das culturas de primeira, segunda e terceira safras. Para a terceira safra, a despeito do plantio ser irrigado na sua maior parte, a escassez hídrica provocou a redução da área plantada.
- f) **Milho:** Queda na área plantada no milho primeira safra. Para o milho segunda safra, apesar do expressivo ganho de área (10,3%), a queda de produtividade causada lo estresse hídrico, ocorrido nesta temporada, impactou fortemente a produção, que apresentou redução de 24,7% em relação à safra passada. A produção total (milho primeira e segunda safras) deverá atingir 66,9 milhões de toneladas.
- g) **Soja:** O clima provocou atraso no plantio e comprometimento das lavouras em diversos estados produtores, impactando a produtividade média, inferior ao da safra passada. Mesmo com ganho de

área, a safra 2015/16, estimada em 95,4 milhões de toneladas, é inferior em 0,8% ao ocorrido no exercício anterior.

2.6.2. Área Plantada, Produtividade e Produção

Tabela 1 – Estimativa de área plantada – Grãos

(Em 1.000 ha)

CULTURAS DE VERÃO	SAFRAS			VARIÇÃO	
	14/15	15/16		Percentual (c/a)	Absoluta (c-a)
	(a)	AGO/2016 (c)	SET/2016 (c)		
ALGODÃO	976,2	956,2	954,7	(2,2)	(21,5)
AMENDOIM TOTAL	108,9	120,4	119,6	9,8	10,7
AMENDOIM 1ª SAFRA	97,7	110,3	110,3	12,9	12,6
AMENDOIM 2ª SAFRA	11,2	10,1	9,3	(17,0)	(1,9)
ARROZ	2.295,1	2.002,4	2.007,8	(12,5)	(287,3)
FEIJÃO TOTAL	3.024,2	2.796,3	2.837,4	(6,2)	(186,8)
FEIJÃO 1ª SAFRA	1.053,2	974,6	978,6	(7,1)	(74,6)
FEIJÃO 2ª SAFRA	1.318,5	1.278,7	1.313,8	(0,4)	(4,7)
FEIJÃO 3ª SAFRA	652,5	543,0	545,0	(16,5)	(107,5)
GIRASSOL	111,5	47,9	51,4	(53,9)	(60,1)
MAMONA	82,1	30,3	30,2	(63,2)	(51,9)
MILHO TOTAL	15.692,9	15.922,0	15.922,5	1,5	229,6
MILHO 1ª SAFRA	6.142,3	5.395,5	5.387,7	(12,3)	(754,6)
MILHO 2ª SAFRA	9.550,6	10.526,5	10.534,8	10,3	984,2
SOJA	32.092,9	33.246,2	33.251,9	3,6	1.159,0
SORGO	722,6	560,2	579,0	(19,9)	(143,6)
SUBTOTAL	55.106,4	55.681,9	55.754,5	1,2	648,1

Tabela 2 – Estimativa de produtividade – Grãos

(Em Kg/ha)

CULTURAS DE VERÃO	SAFRAS			VARIÇÃO	
	14/15	15/16		Percentual (c/a)	Absoluta (c-a)
	(a)	AGO/2016 (c)	SET/2016 (c)		
ALGODÃO - CAROÇO (1)	2.406	2.119	2.029	(15,7)	(377,0)
ALGODÃO EM PLUMA	1.601	1.410	1.351	(15,6)	(250,0)
AMENDOIM TOTAL	3.183	3.386	3.396	6,7	213,5
AMENDOIM 1ª SAFRA	3.268	3.524	3.524	7,9	256,8
AMENDOIM 2ª SAFRA	2.441	2.403	2.403	(1,5)	(37,8)
ARROZ	5.422	5.266	5.281	(2,6)	(141,5)
FEIJÃO TOTAL	1.062	927	887	(16,5)	(174,9)
FEIJÃO 1ª SAFRA	1.074	1.059	1.057	(1,6)	(17,6)
FEIJÃO 2ª SAFRA	932	729	697	(25,2)	(234,9)
FEIJÃO 3ª SAFRA	1.303	1.157	1.039	(20,3)	(264,1)
GIRASSOL	1.374	1.386	1.250	(9,0)	(123,7)
MAMONA	573	478	477	(16,8)	(96,3)
MILHO TOTAL	5.396	4.301	4.207	(22,0)	(1.189,0)
MILHO 1ª SAFRA	4.898	4.797	4.799	(2,0)	(98,9)
MILHO 2ª SAFRA	5.716	4.046	3.904	(31,7)	(1.812,1)
SOJA	2.998	2.870	2.870	(4,3)	(128,4)
SORGO	2.844	2.085	1.866	(34,4)	(978,7)
SUBTOTAL	3.657	3.245	3.211	(12,2)	(446,0)

Tabela 3 – Estimativa de produção – Grãos

(Em 1.000 t)

CULTURAS DE VERÃO	SAFRAS			VARIÇÃO	
	14/15	15/16		Percentual	Absoluta
	(a)	AGO/2016 (c)	SET/2016 (c)	(c/a)	(c-a)
ALGODÃO - CAROÇO (1)	2.348,6	2.025,8	1.937,4	(17,5)	(411,2)
ALGODÃO - PLUMA	1.562,8	1.348,3	1.289,5	(17,5)	(273,3)
AMENDOIM TOTAL	346,8	407,7	406,1	17,1	59,3
AMENDOIM 1ª SAFRA	319,3	388,8	388,8	21,8	69,5
AMENDOIM 2ª SAFRA	27,5	18,9	17,3	(37,1)	(10,2)
ARROZ	12.444,5	10.544,0	10.602,9	(14,8)	(1.841,6)
FEIJÃO TOTAL	3.210,2	2.593,1	2.515,8	(21,6)	(694,4)
FEIJÃO 1ª SAFRA	1.131,6	1.032,2	1.034,3	(8,6)	(97,3)
FEIJÃO 2ª SAFRA	1.228,2	932,3	915,2	(25,5)	(313,0)
FEIJÃO 3ª SAFRA	850,5	628,3	566,5	(33,4)	(284,0)
GIRASSOL	153,2	66,4	64,2	(58,1)	(89,0)
MAMONA	47,0	14,5	14,4	(69,4)	(32,6)
MILHO TOTAL	84.672,4	68.475,9	66.979,5	(20,9)	(17.692,9)
MILHO 1ª SAFRA	30.082,0	25.883,2	25.853,6	(14,1)	(4.228,4)
MILHO 2ª SAFRA	54.590,5	42.592,7	41.126,1	(24,7)	(13.464,4)
SOJA	96.228,0	95.418,9	95.434,6	(0,8)	(793,4)
SORGO	2.055,3	1.168,1	1.080,2	(47,4)	(975,1)
SUBTOTAL	201.506,2	180.714,1	179.035,5	(11,2)	(22.470,7)

Tabela 4 – Comparativo de área, produtividade e produção – Produtos selecionados (*)

REGIÃO/UF	ÁREA (Em mil ha)			PRODUTIVIDADE (Em kg/ha)			PRODUÇÃO (Em mil t)		
	Safra 14/15	Safra 15/16	VAR. %	Safra 14/15	Safra 15/16	VAR. %	Safra 14/15	Safra 15/16	VAR. %
	(a)	(b)	(b/a)	(c)	(d)	(d/c)	(e)	(f)	(f/e)
NORTE	2.489,8	2.540,5	2,0	3.206	2.731	(14,8)	7.982,2	6.936,9	(13,1)
RR	44,7	39,9	(10,7)	3.562	3.900	9,5	159,2	155,6	(2,3)
RO	463,3	474,1	2,3	3.297	3.338	1,2	1.527,6	1.582,5	3,6
AC	55,5	52,4	(5,6)	1.959	2.065	5,4	108,7	108,2	(0,5)
AM	24,4	11,4	(53,3)	2.180	1.912	(12,3)	53,2	21,8	(59,0)
AP	5,0	4,6	(8,0)	880	891	1,3	4,4	4,1	(6,8)
PA	648,9	731,7	12,8	2.946	2.928	(0,6)	1.911,4	2.142,7	12,1
TO	1.248,0	1.226,4	(1,7)	3.380	2.383	(29,5)	4.217,7	2.922,0	(30,7)
NORDESTE	8.104,9	7.391,3	(8,8)	2.046	1.349	(34,1)	16.586,6	9.974,1	(39,9)
MA	1.728,7	1.420,1	(17,9)	2.392	1.748	(26,9)	4.135,1	2.481,7	(40,0)
PI	1.410,6	1.360,0	(3,6)	2.222	1.089	(51,0)	3.134,0	1.480,5	(52,8)
CE	907,7	851,3	(6,2)	286	273	(4,7)	259,2	232,1	(10,5)
RN	59,3	56,6	(4,6)	287	323	12,7	17,0	18,3	7,6
PB	122,9	173,1	40,8	247	191	(22,6)	30,3	33,1	9,2
PE	460,1	384,5	(16,4)	318	164	(48,5)	146,2	63,0	(56,9)
AL	79,9	61,6	(22,9)	877	722	(17,6)	70,1	44,5	(36,5)
SE	199,0	195,9	(1,6)	3.638	1.767	(51,4)	723,9	346,2	(52,2)
BA	3.136,7	2.888,2	(7,9)	2.573	1.826	(29,0)	8.070,8	5.274,7	(34,6)
CENTRO-OESTE	22.873,4	23.583,9	3,1	3.857	3.202	(17,0)	88.220,8	75.518,8	(14,4)
MT	13.586,9	14.001,4	3,1	3.807	3.101	(18,5)	51.718,8	43.425,1	(16,0)
MS	4.043,7	4.212,9	4,2	4.150	3.322	(20,0)	16.782,5	13.993,2	(16,6)
GO	5.100,4	5.213,9	2,2	3.719	3.366	(9,5)	18.966,0	17.549,7	(7,5)
DF	142,4	155,7	9,3	5.291	3.538	(33,1)	753,5	550,8	(26,9)
SUDESTE	5.105,3	5.303,3	3,9	3.775	3.687	(2,3)	19.272,7	19.552,2	1,5
MG	3.227,1	3.295,4	2,1	3.662	3.612	(1,4)	11.818,8	11.903,0	0,7
ES	32,5	24,4	(24,9)	1.185	2.098	77,1	38,5	51,2	33,0
RJ	4,8	4,1	(14,6)	1.854	1.976	6,6	8,9	8,1	(9,0)
SP	1.840,9	1.979,4	7,5	4.023	3.834	(4,7)	7.406,5	7.589,9	2,5
SUL	19.341,3	19.492,8	0,8	3.914	3.818	(2,5)	75.707,7	74.421,7	(1,7)
PR	9.585,7	9.682,1	1,0	3.929	3.687	(6,2)	37.659,1	35.694,5	(5,2)
SC	1.300,8	1.277,7	(1,8)	4.942	4.856	(1,7)	6.428,1	6.203,9	(3,5)
RS	8.454,8	8.533,0	0,9	3.740	3.811	1,9	31.620,5	32.523,3	2,9
NORTE/NORDESTE	10.594,7	9.931,8	(6,3)	2.319	1.703	(26,6)	24.568,8	16.911,0	(31,2)
CENTRO-SUL	47.320,0	48.380,0	2,2	3.872	3.503	(9,5)	183.201,2	169.492,7	(7,5)
BRASIL	57.914,7	58.311,8	0,7	3.588	3.197	(10,9)	207.770,0	186.403,7	(10,3)

Grafico 1 – Área, produtividade , produção total de grãos (absoluto)

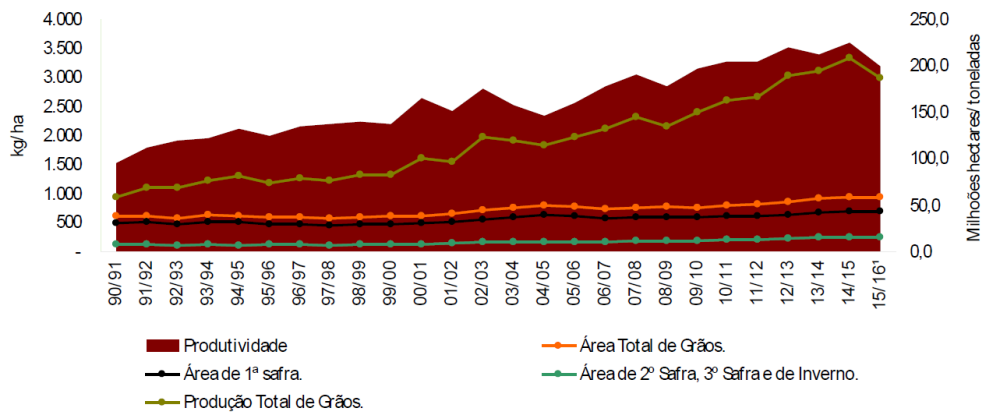


Grafico 2 – Brasil - Produção total por Unidade da Federação

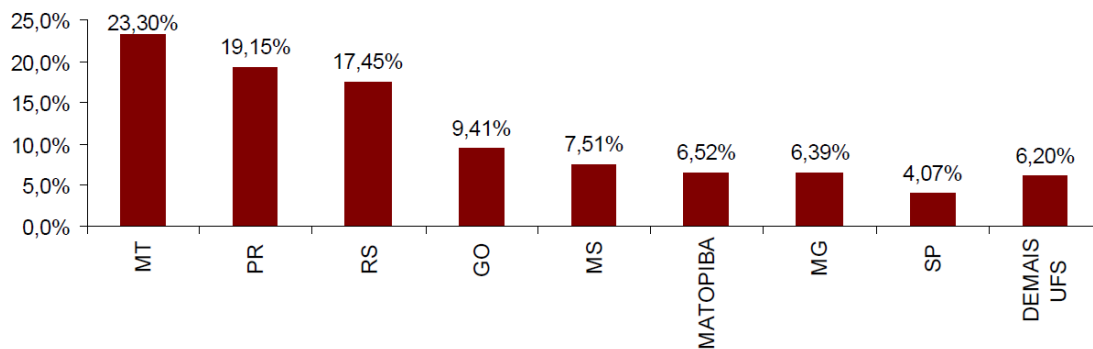
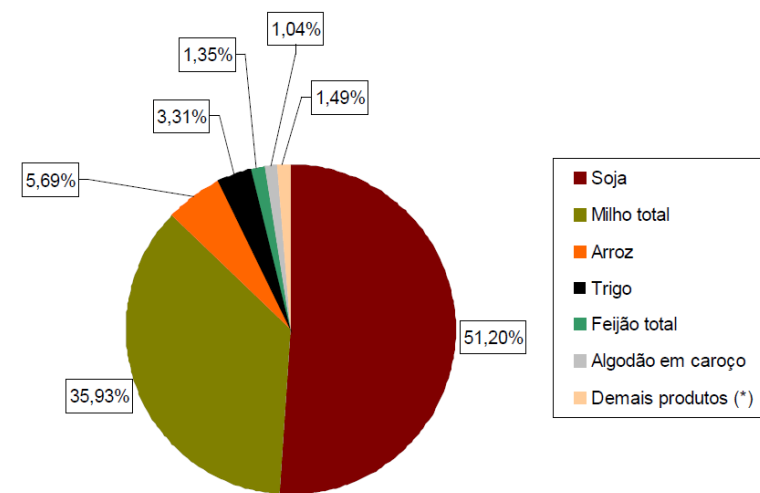


Grafico 3 – Brasil - Percentagem da produção total por produto



2.6.3. Panorama do Milho

Oferta e demanda de milho - Brasil - julho 2015 (mil t)

SAFRA	"ESTOQUE INICIAL"	PRODUÇÃO	IMPORTAÇÃO	SUPRIMENTO	CONSUMO	EXPORTAÇÃO	"ESTOQUE FINAL"
2010/11	5.589,1	57.406,9	764,4	63.760,4	49.029,3	9.311,9	5.419,2
2011/12	5.419,2	72.979,5	774,0	79.172,7	52.425,2	22.313,7	4.433,8
2012/13	4.433,8	81.505,7	911,4	86.850,9	54.113,8	26.174,1	6.563,1
2013/14	6.563,1	80.051,7	790,7	87.405,4	54.645,1	20.924,8	11.835,5
2014/15	11.835,5	84.672,4	316,1	96.824,0	56.145,0	30.172,3	10.506,7
2015/16	10.506,7	69.141,4	1.500,0	81.148,1	54.679,0	22.000,0	4.469,1

Fonte: USDA

Diferentemente do que vinha ocorrendo em safras anteriores, a produção brasileira de milho em 2015/16 está tendo uma forte redução, saindo de 84,7 milhões para 69,1 milhões de toneladas. Tal fato se deve a dois motivos: a redução da área plantada da 1ª safra e a quebra, em função de intempéries climáticas, da 2ª safra. Esta foi a principal causa do presente processo de recuperação judicial.

Em relação à redução de área semeada da 1ª safra, pode-se dizer que isto não é um fenômeno novo, mas algo que vem acontecendo há várias safras, tanto em função de uma substituição por soja, que geralmente possui maior rentabilidade e liquidez, como pela opção no plantio de milho na 2ª safra.

Observa-se a forte redução na área plantada, na 1ª safra. Todavia, vale salientar que a 1ª safra possui um menor risco climático e possui um direcionamento de consumo para mercado interno, tanto que sua localização é mais próxima a centros produtores de aves e suínos, fato que diminui o peso logístico por parte dos demandantes domésticos.

No caso da 2ª safra de milho, onde o plantio ocorre nos meses de janeiro a março, existe uma concentração de produção na região Centro-Oeste e no estado do Paraná. Em função das características climáticas do país, é uma safra de maior risco de perdas.

Sabe-se que, nos últimos anos, os produtores brasileiros plantaram boa parte do milho de 2ª safra, após o período ideal de semeadura. No entanto, as condições climáticas de pluviosidade e temperatura foram ideais para a cultura, provocando bons índices de produtividade e, por consequência, recordes de produção.

Contudo, na safra 2015/16, a ocorrência de fortes estiagens no Centro-Oeste e geadas no Paraná provocou uma forte quebra da produção do milho 2ª safra, onde mesmo com um aumento na área

plantada de 9,5 para 10,3 milhões de hectares, a produção caiu de 54,3 para 43,01 milhões de toneladas.

Em Goiás em função da instabilidade do clima, muitos produtores de milho foram obrigados a lançar mão das vistorias e laudos técnicos nas áreas seguradas. Além das instabilidades do clima, várias áreas foram atacadas pela lagarta do cartucho, coincidindo com um menor número de aplicações dos defensivos agrícolas realizados habitualmente pelo produtor por considerar, na medida em que o clima não dava sinais de recuperação, pouco compensatório. As espigas ficaram bem abaixo do padrão de desenvolvimento, com grãos leves e desuniformes. Houve registros de perdas de até 100% em algumas lavouras, o que fez alguns municípios goianos decretarem estado de emergência.

Tabela 41 – Comparativo de área, produtividade e produção – Milho primeira safra

REGIÃO/UF	ÁREA (Em mil ha)			PRODUTIVIDADE (Em kg/ha)			PRODUÇÃO (Em mil t)		
	Safra 14/15	Safra 15/16	VAR. %	Safra 14/15	Safra 15/16	VAR. %	Safra 14/15	Safra 15/16	VAR. %
	(a)	(b)	(b/a)	(c)	(d)	(d/c)	(ef)	(g)	(f/e)
NORTE	393,8	358,1	(9,1)	3.239	3.135	(3,2)	1.275,5	1.122,8	(12,0)
RR	6,2	4,6	(25,2)	2.483	3.036	22,3	15,4	14,0	(9,1)
RO	46,0	38,6	(16,1)	2.174	2.657	22,2	100,0	102,6	2,6
AC	41,3	39,6	(4,1)	2.332	2.442	4,7	96,3	96,7	0,4
AM	15,5	5,4	(65,2)	2.540	2.515	(1,0)	39,4	13,6	(65,5)
AP	1,8	1,8	-	907	902	(0,6)	1,6	1,6	-
PA	218,7	196,1	(10,3)	3.232	3.299	2,1	706,8	646,9	(8,5)
TO	64,3	72,0	12,0	4.914	3.436	(30,1)	316,0	247,4	(21,7)
NORDESTE	2.056,5	1.865,2	(9,3)	2.165	1.537	(29,0)	4.452,9	2.866,9	(35,6)
MA	380,1	268,4	(29,4)	2.500	2.687	7,5	950,3	721,2	(24,1)
PI	380,5	471,0	23,8	2.495	1.490	(40,3)	949,3	701,8	(26,1)
CE	480,6	460,2	(4,2)	315	356	13,0	151,4	163,8	8,2
RN	25,9	25,0	(3,3)	288	309	7,3	7,5	7,7	2,7
PB	62,9	84,6	34,5	322	237	(26,4)	20,3	20,1	(1,0)
PE	214,7	184,6	(14,0)	271	120	(55,7)	58,2	22,2	(61,9)
BA	511,8	371,4	(27,4)	4.525	3.312	(26,8)	2.315,9	1.230,1	(46,9)
CENTRO-OESTE	361,6	320,3	(11,4)	6.930	7.636	10,2	2.506,0	2.445,9	(2,4)
MT	63,6	31,1	(51,1)	7.205	6.412	(11,0)	458,2	199,4	(56,5)
MS	20,5	16,0	(22,0)	8.500	9.000	5,9	174,3	144,0	(17,4)
GO	250,7	246,4	(1,7)	6.690	7.800	16,6	1.677,2	1.921,9	14,6
DF	26,8	26,8	-	7.326	6.740	(8,0)	196,3	180,6	(8,0)
SUDESTE	1.435,4	1.237,0	(13,8)	5.436	6.079	11,8	7.802,1	7.519,9	(3,6)
MG	1.022,4	837,4	(18,1)	5.340	6.100	14,2	5.459,6	5.108,1	(6,4)
ES	17,8	13,6	(23,6)	1.363	2.910	113,5	24,3	39,6	63,0
RJ	2,6	2,0	(23,0)	2.394	2.600	8,6	6,2	5,2	(16,1)
SP	392,6	384,0	(2,2)	5.889	6.164	4,7	2.312,0	2.367,0	2,4
SUL	1.895,0	1.607,1	(15,2)	7.412	7.403	(0,1)	14.045,5	11.898,1	(15,3)
PR	542,5	414,1	(23,7)	8.633	7.953	(7,9)	4.683,4	3.293,3	(29,7)
SC	411,5	370,0	(10,1)	7.750	7.330	(5,4)	3.189,1	2.712,1	(15,0)
RS	941,0	823,0	(12,5)	6.560	7.160	9,1	6.173,0	5.892,7	(4,5)
NORTE/NORDESTE	2.450,3	2.223,3	(9,3)	2.338	1.794	(23,2)	5.728,4	3.989,7	(30,4)
CENTRO-SUL	3.692,0	3.164,4	(14,3)	6.596	6.909	4,7	24.353,6	21.863,9	(10,2)
BRASIL	6.142,3	5.387,7	(12,3)	4.898	4.799	(2,0)	30.082,0	25.853,6	(14,1)

Fonte: Conab.

Nota: Estimativa em Setembro/2016.

Tabela 42 – Comparativo de área, produtividade e produção – Milho segunda safra

REGIÃO/UF	ÁREA (Em mil ha)			PRODUTIVIDADE (Em kg/ha)			PRODUÇÃO (Em mil t)		
	Safra 14/15	Safra 15/16	VAR. %	Safra 14/15	Safra 15/16	VAR. %	Safra 14/15	Safra 15/16	VAR. %
	(a)	(b)	(b/a)	(c)	(d)	(d/c)	(e)	(f)	(f/e)
NORTE	273,5	215,1	(21,4)	4.700	3.924	(16,5)	1.285,6	844,1	(34,3)
RO	119,5	119,5	-	4.613	4.613	-	551,3	551,3	-
TO	154,0	95,6	(37,9)	4.768	3.063	(35,8)	734,3	292,8	(60,1)
NORDESTE	618,9	560,0	(9,5)	2.893	1.307	(54,8)	1.790,2	732,1	(59,1)
MA	134,2	85,9	(36,0)	3.867	1.784	(53,9)	519,0	153,2	(70,5)
PI	25,9	21,5	(17,0)	4.437	1.756	(60,4)	114,9	37,8	(67,1)
AL	30,1	28,3	(5,9)	1.007	674	(33,1)	30,3	19,1	(37,0)
SE	176,2	177,0	0,5	3.794	1.718	(54,7)	668,5	304,1	(54,5)
BA	252,5	247,3	(2,1)	1.812	881	(51,4)	457,5	217,9	(52,4)
CENTRO-OESTE	6.118,6	6.747,1	10,3	6.060	3.857	(36,3)	37.076,1	26.025,0	(29,8)
MT	3.352,9	3.789,0	12,4	6.056	3.999	(34,0)	20.305,2	15.072,2	(25,8)
MS	1.615,0	1.665,0	3,1	5.640	3.815	(32,4)	9.108,6	6.352,0	(30,3)
GO	1.112,3	1.274,7	14,6	6.578	3.537	(46,2)	7.316,7	4.508,6	(38,4)
DF	38,4	38,4	-	9.000	2.400	(73,3)	345,6	92,2	(73,3)
SUDESTE	625,3	814,3	30,2	5.212	2.866	(45,0)	3.259,1	2.333,4	(28,4)
MG	255,2	371,0	45,4	5.505	2.350	(57,3)	1.404,9	871,9	(37,9)
SP	370,1	443,3	19,8	5.010	3.297	(34,2)	1.854,2	1.461,6	(21,2)
SUL	1.914,3	2.198,3	14,8	5.840	5.091	(12,8)	11.179,5	11.191,5	0,1
PR	1.914,3	2.198,3	14,8	5.840	5.091	(12,8)	11.179,5	11.191,5	0,1
NORTE/NORDESTE	892,4	775,1	(13,1)	3.447	2.033	(41,0)	3.075,8	1.576,2	(48,8)
CENTRO-SUL	8.658,2	9.759,7	12,7	5.950	4.052	(31,9)	51.514,7	39.549,9	(23,2)
BRASIL	9.550,6	10.534,8	10,3	5.716	3.904	(31,7)	54.590,5	41.126,1	(24,7)

Fonte: Conab.

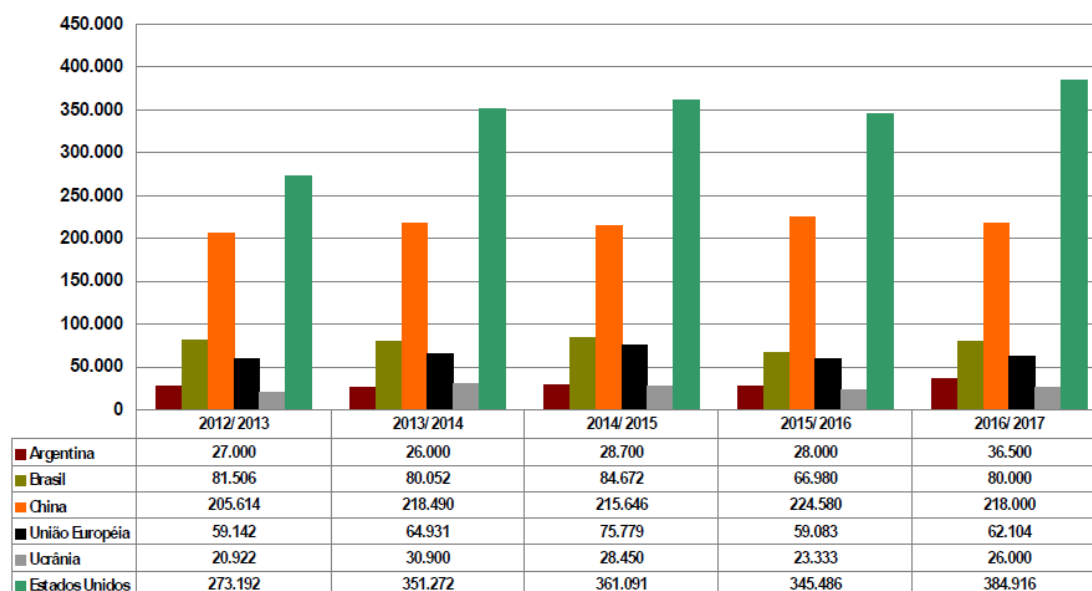
Nota: Estimativa em Setembro/2016.

2.6.3.1. Exportações e Mercado internacional

Diante do cenário de menor oferta do milho, as exportações, que vinham em ritmo acelerado, com o Brasil conquistando mercados cativos dos Estados Unidos, como Japão e Coreia do Sul, e ampliando sua participação em países como Vietnã e Irã, deverão sofrer também forte impacto, visto que, mesmo com um volume alto de comercialização antecipada, os altos valores das cotações domésticas estão permitindo que o produtor segure o produto no mercado interno, e as tradings realizem operações de “washout” que, simplificando, é uma operação de recompra dos contratos no mercado externo para direcionar ao mercado interno.

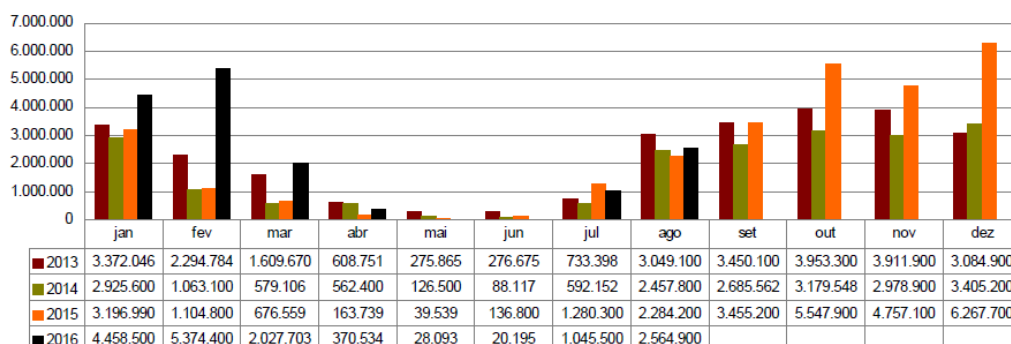
Além disso, muitos produtores que estão tendo grandes perdas de produtividade não deverão cumprir, na totalidade, os contratos já realizados, uma vez que não terão volume suficiente para entregar. Assim, a estimativa de exportação do Brasil para a safra 2015/16 poderá ser de 22,0 milhões de toneladas.

Gráfico 55 – Evolução da produção mundial de milho nas últimas 5 safras - principais países produtores (mil t)



Fonte: USDA

Gráfico 59 – Exportações brasileiras de milho de Jan/12 a ago/16 (toneladas)



Fonte: Secex

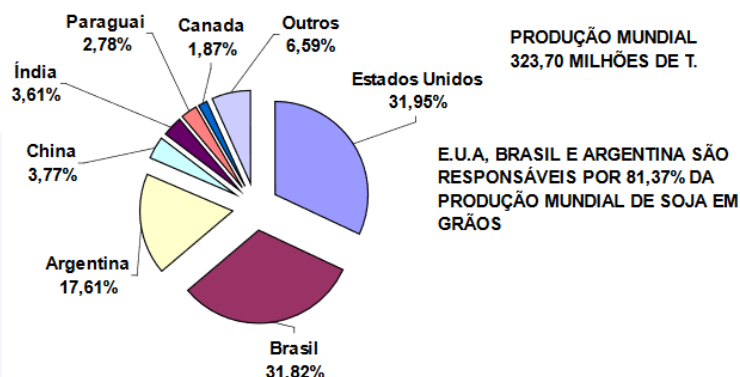
2.6.4. Panorama da Soja

Segundo o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), em 2015 o Brasil exportou, aproximadamente, US\$ 191,13 bilhões em produtos. Este valor é 15,09% menor que as exportações do ano de 2014. O complexo soja, composto pela soja em grãos e seus derivados, como óleo e farelo de soja, foi o principal produto exportado em 2015, representando 14,63% de toda a exportação brasileira, ou seja, US\$ 27,96 bilhões de dólares, ficando à frente de produtos importantes, como minérios, petróleo e combustíveis.

O mercado internacional de soja é composto por quatro principais players, com três produtores, Estados Unidos, Brasil e Argentina; e um comprador (importador), a China. Segundo estimativa do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (Usda), em sua última divulgação do quadro de

oferta e demanda mundial, referente ao mês de agosto/2015, a safra mundial de soja em grãos 2015/16 indica que os EUA (31,95%), Brasil (31,82%) e Argentina (17,61%) foram responsáveis por 81,37% de toda a produção mundial de soja em grão, a China, por 64,00% de todas as importações mundiais.

Gráfico 1
Produção mundial de soja em grãos - safra 2016/2017 (%)



Fonte: USDA

Tabela 2
Produção de soja no mundo - milhões de toneladas

PAÍS/SAFRA	2012/13	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017
Estados Unidos	82,79	91,39	106,88	106,93	103,42
Brasil	82,00	86,70	97,20	97,00	103,00
Argentina	49,30	53,40	61,40	56,50	57,00
China	13,05	11,95	12,15	11,60	12,20
Índia	12,19	9,48	8,71	7,38	11,70
Paraguai	8,20	8,19	8,10	8,80	9,00
Canadá	5,09	5,36	6,05	6,24	6,05
Outros	15,96	16,00	19,24	18,81	21,33
Total	268,57	282,46	319,73	313,26	323,70

Fonte: USDA - junho/2016

Tabela 3
Esmagamento de soja no mundo - milhões de toneladas

PAÍS/SAFRA	2012/13	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017
China	64,95	68,85	74,50	81,80	87,00
Estados Unidos	45,97	47,19	50,98	51,44	52,12
Argentina	33,61	36,17	40,02	45,70	44,30
Brasil	35,24	36,86	40,44	40,00	40,00
Europa	12,50	13,40	13,60	13,80	13,30
Índia	10,00	8,20	6,80	6,20	9,10
México	3,65	4,03	4,18	4,25	4,28
Outros	24,66	27,51	32,76	36,14	38,34
Total	230,58	242,21	263,26	279,33	288,44

Fonte: USDA - junho/2016

Tabela 4
 Importação de soja no mundo - milhões de toneladas

País/SAFRA	2012/13	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017
China	59,87	70,36	78,35	83,00	87,00
União Europeia	12,54	13,29	13,39	13,20	12,60
México	3,41	3,84	3,82	3,95	4,00
Japão	2,83	2,89	3,00	3,10	3,10
Taiwan	2,29	2,34	2,52	2,55	2,60
Tailândia	1,87	1,80	2,41	2,35	2,45
Egito	1,73	1,69	1,95	2,00	2,40
Indonésia	1,80	2,24	2,01	2,30	2,40
Turquia	1,25	1,61	2,20	2,30	2,25
Rússia	0,72	2,05	1,99	2,20	2,20
Outros	8,91	10,80	11,88	13,83	15,02
Total	97,20	112,92	123,51	130,78	136,02

Fonte: USDA - junho/2016

Tabela 5
 Exportação de soja no mundo - milhões de toneladas

País/SAFRA	2012/13	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017
Brasil	41,90	46,83	50,61	58,75	59,70
Estados Unidos	36,13	44,57	50,17	47,90	51,71
Argentina	7,74	7,84	10,57	11,40	10,65
Paraguai	5,52	4,80	4,49	4,60	4,75
Canadá	3,47	3,47	3,85	4,20	3,95
Outros	6,04	5,19	6,46	5,19	6,95
Total	100,80	112,70	126,15	132,04	137,71

Fonte: USDA - junho/2016

Tabela 8
 Produção de soja - Brasil - em mil t

Região / UF	ÁREA (EM MIL HA)			PRODUTIVIDADE (EM KG/HA)			PRODUÇÃO (EM MIL T)		
	SAFRA 14/15 (A)	SAFRA 15/16 (B)	VAR. % (B/A)	SAFRA 14/15 (C)	SAFRA 15/16 (D)	VAR. % (D/C)	SAFRA 14/15 (E)	SAFRA 15/16 (F)	VAR. % (F/E)
Centro-Oeste	14.616,1	14.925,1	2,1	3.008	2.932	(2,5)	43.968,6	43.766,0	(0,5)
MT	8.934,5	9.140,0	2,3	3.136	2.851	(9,1)	28.018,6	26.058,1	(7,0)
MS	2.300,5	2.430,0	5,6	3.120	2.980	(4,5)	7.177,6	7.241,4	0,9
GO	3.325,0	3.285,1	(1,2)	2.594	3.120	20,3	8.625,1	10.249,5	18,8
DF	56,1	70,0	24,8	2.626	3.100	18,1	147,3	217,0	47,3
Sudeste	2.116,2	2.325,9	9,9	2.775	3.230	16,4	5.873,5	7.511,7	27,9
MG	1.319,4	1.469,3	11,4	2.658	3.206	20,6	3.507,0	4.710,6	34,3
SP	796,8	856,6	7,5	2.970	3.270	10,1	2.366,5	2.801,1	18,4
Sul	11.074,1	11.538,9	4,2	3.071	3.071	-	34.012,3	35.438,7	4,2
PR	5.224,8	5.444,8	4,2	3.294	3.141	(4,6)	17.210,5	17.102,1	(0,6)
SC	600,1	639,1	6,5	3.200	3.341	4,4	1.920,3	2.135,2	11,2
RS	5.249,2	5.455,0	3,9	2.835	2.970	4,8	14.881,5	16.201,4	8,9
Norte	1.441,2	1.553,5	7,8	2.976	2.473	(16,9)	4.289,5	3.842,4	(10,4)
RR	23,8	23,0	(3,4)	2.685	3.300	22,9	63,9	75,9	18,8
RO	231,5	251,6	8,7	3.166	3.131	(1,1)	732,9	787,8	7,5
PA	336,3	411,7	22,4	3.024	3.137	3,7	1.017,0	1.291,5	27,0
TO	849,6	867,2	2,1	2.914	1.946	(33,2)	2.475,7	1.687,2	(31,8)
Nordeste	2.845,3	2.833,5	(0,4)	2.841	1.790	(37,0)	8.084,1	5.072,1	(37,3)
MA	749,6	742,1	(1,0)	2.761	1.639	(40,6)	2.069,6	1.216,3	(41,2)
PI	673,7	565,0	(16,1)	2.722	1.143	(58,0)	1.833,8	645,8	(64,8)
BA	1.422,0	1.526,4	7,3	2.940	2.103	(28,5)	4.180,7	3.210,0	(23,2)
Norte/Nordeste	4.286,5	4.387,0	2,3	2.887	2.032	(29,6)	12.373,6	8.914,5	(28,0)
Centro-Sul	27.806,4	28.789,9	3,5	3.016	3.012	(0,1)	83.854,4	86.716,4	3,4
Brasil	32.092,9	33.176,9	3,4	2.998	2.882	(3,9)	96.228,0	95.630,9	(0,6)

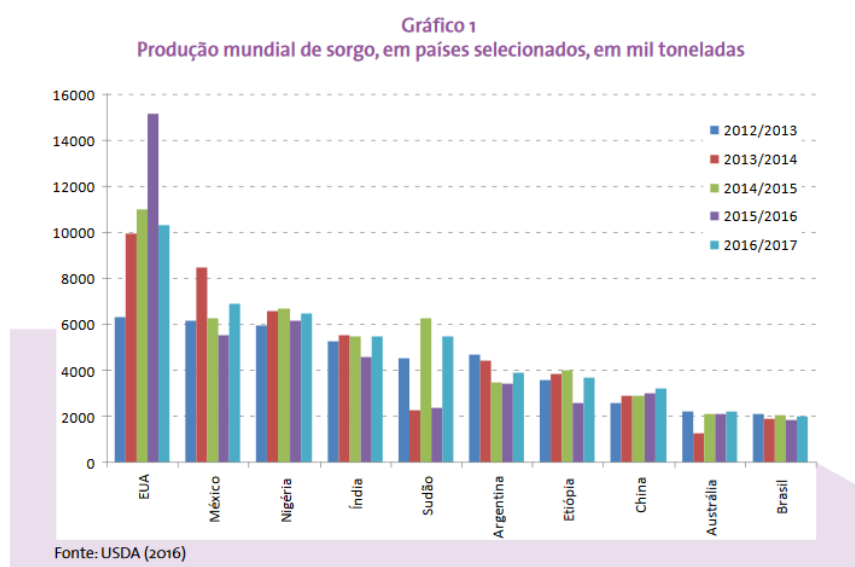
Fonte: Conab
 Nota: estimativa em junho/2016.

2.6.5. Panorama da Sorgo

A origem exata do sorgo é desconhecida, o que se sabe é que sua origem remonta ao continente africano ou asiático. Embora seja uma cultura antiga, somente a partir do século XIX foi expandida para outras regiões. Nos países em desenvolvimento, o sorgo, principalmente o granífero, destina-se à alimentação humana de mais de 500 milhões de pessoas, enquanto nos demais países a cultura é utilizada essencialmente como alimento animal.

É uma cultura importante, sendo o quinto cereal mais produzido no mundo, atrás apenas do arroz, trigo, milho e cevada. Sua maior área produzida localiza-se na África, enquanto a maior produção está na América do Norte (México e EUA). É também uma cultura que apresenta bastante versatilidade, podendo ser utilizada na alimentação humana e animal e servindo de matéria-prima para a produção de álcool anidro, bebidas alcoólicas, colas, tintas e vassouras, na extração de açúcar, produção de amido e óleo comestível.

Para utilização específica na agropecuária, o sorgo é destinado à ração animal, silagem e pastejo. Com o uso de variedades híbridas de elevadas qualidades e produtividades, este produto vem se transformando numa cultura de grande expressão para a produção animal (ração) devido a um conjunto de fatores como: alto potencial de produção, boa adequação à mecanização, reconhecida qualificação como fonte de energia para arraçãoamento animal, grande versatilidade (feno, silagem e pastejo direto) e facilidades de adaptação às regiões mais secas, tornando-se assim uma cultura mais segura que a do milho, porém, com preços menos convidativos.



2.6.5.1. Oferta e Demanda

Novamente, a safra de sorgo sofreu diminuição de área plantada em relação à safra passada, principalmente no Centro-Oeste, mais relevante centro produtor desse grão, com destaque para o Mato Grosso, que diminui a área quase à metade do plantado na safra passada. Em Goiás, maior produtor, o aumento da área se dá em um momento em que, no estado, o preço do sorgo está bem próximo ao do milho, mas com um custo de produção bem inferior, o que faz a decisão do produtor ser a de aumentar essa produção.

Segundo dados do 10º Levantamento de Avaliação da Safra de Grãos, da Conab, o estado de Goiás lidera a produção nacional com 851,1 mil toneladas, aumento de mais de 20% em relação à safra anterior, seguido por Minas Gerais (497,5 mil toneladas) e por Mato Grosso (206,7 mil toneladas), revelando grande queda na produção mato-grossense do grão.

Tabela 2
Área plantada, produtividade e produção total de sorgo, entre 2013 e 2016

Região/UF	Área plantada, em mil hectares			Produtividade, em kg/ha			Produção, em mil toneladas		
	2013/14	2014/15	2015/16	2013/14	2014/15	2015/16	2013/14	2014/15	2015/16
Norte	20,4	21,2	23,7	1923	1849	1534	39,2	39,6	36,4
TO	20,4	21,2	23,7	1923	1849	1534	39,2	39,6	36,4
Nordeste	145,5	155,7	97,1	1149	871	994	167,2	135,6	96,5
PI	7,7	6,2	2,8	1819	2548	1789	14,0	15,8	5,0
CE	1,3	0,7	0,7	1198	1489	1346	1,6	1,0	0,9
RN	1,7	0,6	0,4	690	1522	1224	1,2	0,9	0,5
PB	-	-	0,3	-	-	1200	-	-	0,4
PE	1,8	6,2	4,5	560	430	167	1,0	2,7	0,8
BA	132,8	142,0	88,4	1123	811	1006	149,1	115,2	88,9
Centro-Oeste	433,4	360,6	302,4	3069	3356	2580	1329,9	1210,1	780,2
MT	143,5	111,7	87,9	2420	2610	2093	347,3	291,5	184,0
MS	8,6	13,0	9,8	2800	3700	2990	24,1	48,1	29,3
GO	273,1	232,6	201,4	3378	3661	2741	922,5	851,5	552,0
DF	8,2	3,3	3,3	4392	5763	4500	36,0	19,0	14,9
Sudeste	183,0	174,4	162,4	3010	3696	2704	550,9	644,5	439,2
MG	170,2	160,6	149,6	2981	3700	2649	507,4	594,2	396,3
SP	12,8	13,8	12,8	3400	3645	3351	43,5	50,3	42,9
Sul	15,2	10,5	9,0	2645	2426	2929	40,2	25,5	26,4
RS	15,2	10,5	9,0	2645	2426	2929	40,2	25,5	26,4
Norte-Nordeste	165,9	177,1	120,8	1244	989	1100	206,4	175,2	132,9
Centro-Sul	631,6	545,5	473,8	3041	3447	2629	1921,0	1880,1	1245,8
Brasil	797,5	722,6	594,6	2668	2844	2318	2127,4	2055,3	1378,7

Fonte: Conab – levantamento julho de 2016

Tabela 3
Oferta e demanda de sorgo no Brasil, em mil toneladas

Ano Safra	Estoque Inicial	Produção	Importação	Consumo	Exportação	Estoque Final
2008/2009	177,7	1.934,90	8,2	1.840,00	5,1	275,7
2009/2010	275,7	1.624,20	3,2	1.860,00	0,6	42,5
2010/2011	42,5	2.314,00	0,2	1.910,00	0,4	362,5
2011/2012	362,5	2.221,90	0,3	1.960,00	0,1	624,6
2012/2013	624,6	2.101,50	0,4	2.091,00	5,3	630,2
2013/2014	630,2	1.891,20	0,5	1.890,30	9,6	591,4
2014/2015	591,4	2.055,30	0,2	1.940,78	12,8	693,3
2015/2016	693,3	1.378,70	0,1	1.997,10	32,6	42,4

Fonte: MDIC, Sincrações, Conab

2.6.5.2. Análises (Conab)

O grande balizador de preços de sorgo no Brasil é o milho, então para se entender o que pode acontecer com o mercado de sorgo é necessário entender a situação do mercado de milho. Com a boa safra de milho nos EUA e no Brasil prevista para a safra 2016/2017, o que pode levar os estoques a ficarem em níveis altos, se consubstancia uma situação de preços baixos, já que haverá muito milho no mercado para comercialização, e o mercado atual já está com preços baixos.

Nesse cenário, a produção nos EUA, maior produtor mundial do grão, deve diminuir na próxima safra, já que o período de preços altos para o sorgo passou. Por outro lado, a relação estoque/consumo mundial pode diminuir um pouco graças ao aumento no consumo, podendo ser um fator positivo para a recuperação dos preços. Se para os produtores norte-americanos os preços baixos já são um problema sério, apesar dos diversos instrumentos de proteção a que eles têm acesso e aos mercados a que eles tiveram acesso para exportar sorgo, para o produtor brasileiro, na forma em que se encontra a economia do país, a situação é muito pior. A área para o Brasil deve sofrer um leve aumento devido à possibilidade de que o atraso no plantio se arraste até o ponto em que o produtor escolha sorgo em detrimento ao milho, pois na segunda safra da safra 2015/16 já houve uma perda enorme do milho causada pela seca. Como o sorgo se tornou uma cultura localizada muito próxima de produtores de ração ou grandes produções de animais, deve crescer como uma alternativa à dificuldade que se viu esse ano para se adquirir matéria-prima para a produção de ração para os animais. Para minimizar o risco do produtor em trabalhar com prejuízo, são necessários investimentos em pesquisas de novas variedades e tecnologias, para que a produtividade por hectare compense os preços mais baixos e diminua o intervalo entre a rentabilidade do sorgo e do milho.

2.6.6. Goiás em Dados

2.6.6.1. Performance de Milho, Soja e Sorgo em Goiás

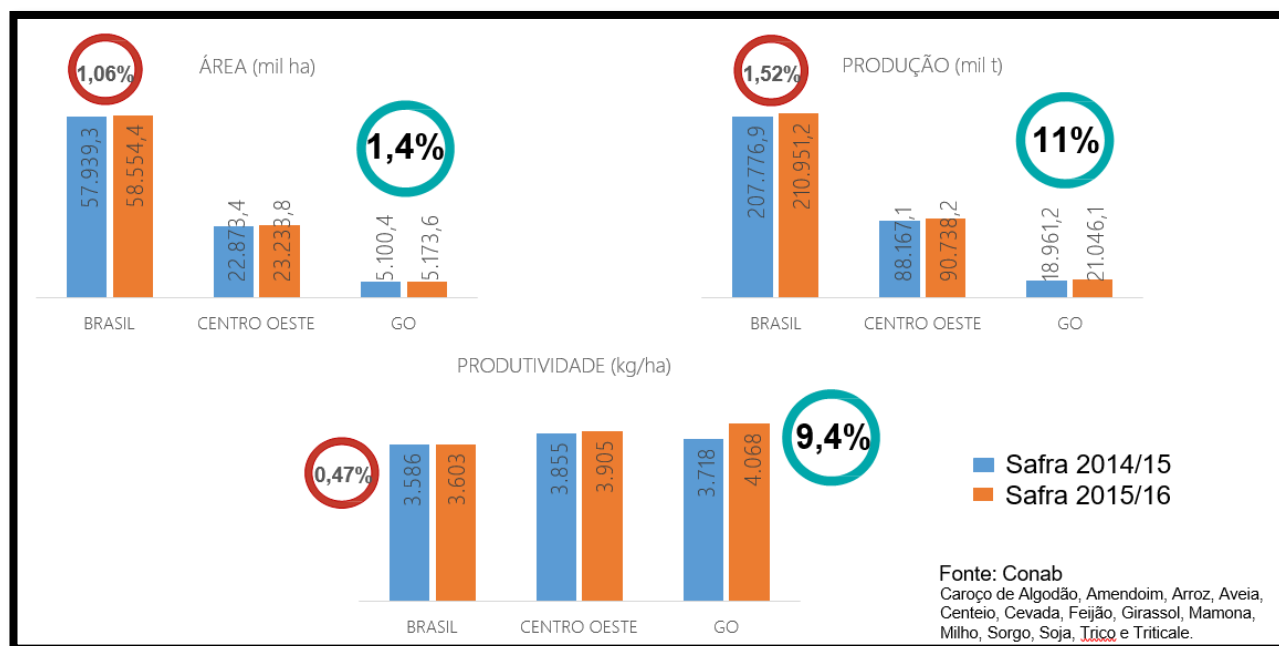
Produtos	Safr a 2015/16			Exportação (2015)	
	Produção (ton)	Área Plantada (ha)	Produtividade (kg/ha)	FOB (US\$)	Volume (ton)
Milho*	6.430.500	1.521.100	4.228	\$ 1.230.265.153,00	3.225.231
Soja	10.249.500	3.285.100	3.120	\$ 617.309.927,00	3.715.709
Sorgo**	341.700	201.000	1.700	\$ 977.027,00	6.295

*elevadas perdas na Safra 2015/16 - queda de 28.5% na produção em relação à safra passada.

**elevadas perdas na Safra 15/16 - queda de 60% na produção em relação à safra passada.

Fonte: FAEG

2.6.6.2. Crescimento da produção de Goiás acima da média nacional



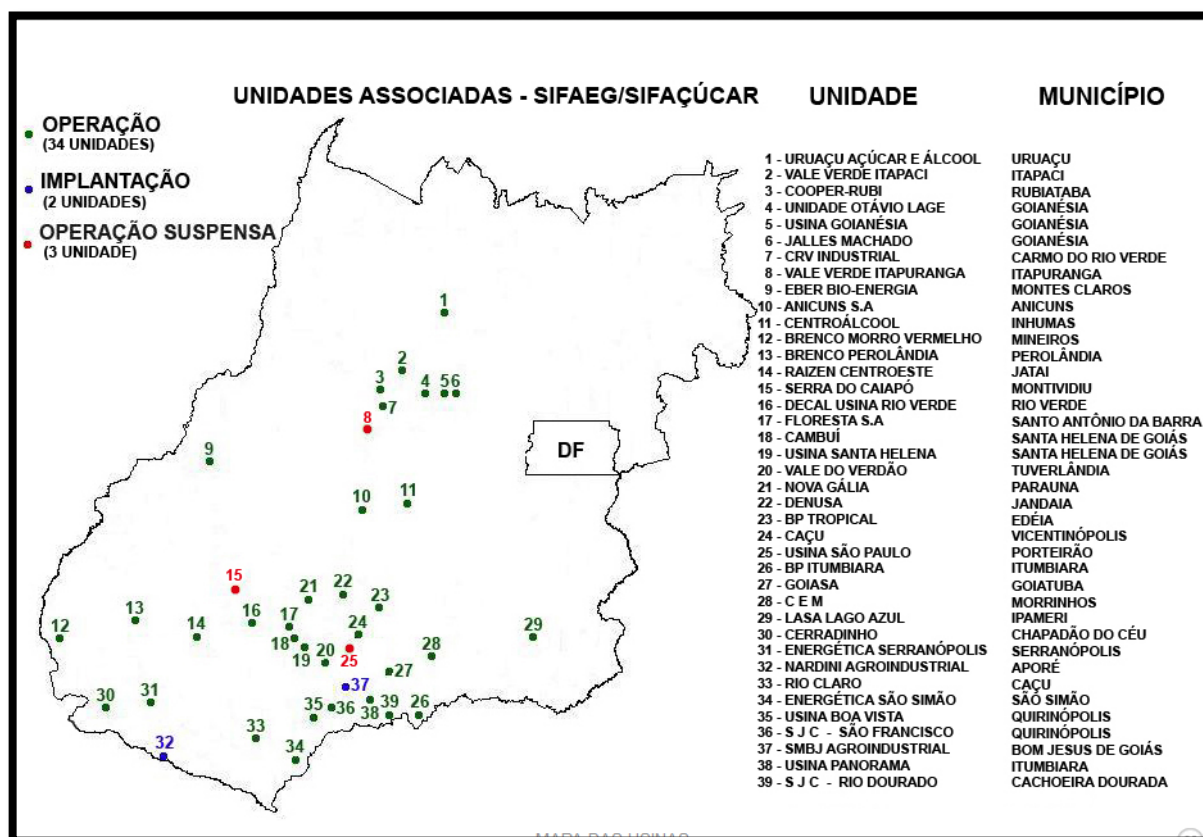
2.6.6.3. Região Sul de Goiás

A **mesorregião do Sul Goiano** é uma das cinco [mesorregiões](#) do estado [brasileiro](#) de [Goiás](#), na [Região Centro-Oeste](#) do país. É formada pela união de 82 [municípios](#) agrupados em seis [microrregiões](#). É proporcionalmente, e por larga margem, a mesorregião mais rica de Goiás, tanto que três dos principais municípios com maiores [PIB per capita](#) do estado, estão localizados nesta mesorregião. Em termos de [PIB](#), o Sul Goiano está atrás apenas da [Mesorregião do Centro Goiano](#). [Rio Verde](#), [Itumbiara](#) e [Catalão](#) são os municípios mais desenvolvidos e populosos.

Município	Área (km ²)	População em 2015	PIB (R\$ 1.000,00) em 2009	PIB per capita em 2009
Rio Verde	8.328	207 296	4.260.318	26.133,55
Itumbiara	2.461	100 548	2.151.447	23.175,70
Catalão	3.778	98 737	3.663.231	45.164,29
Jataí	7.587	95 998	1.930.088	22.337,25
Caldas Novas	3.269	81 477	790.987	11.703,07
Mineiros	8.896	60 464	886.823	18.349,70
Quirinópolis	3.780	47 377	700.327	17.615,62
Morrinhos	2.846	44 607	694.495	15.536,87

Santa Helena de Goiás	1.128	38 378	511.820	14.085,75
Goiatuba	2.475	34 043	708.513	21.932,66
Pires do Rio	1.073	30 703	356.490	12.764,62
Ipameri	4.369	26 373	455.039	18.943,39
Piracanjuba	2.405	24 772	362.218	15.071,69
Bom Jesus de Goiás	1.405	23 257		
Pontalina	1.473	17 873		
Buriti Alegre	895	9 467		
Corumbaíba	1.883	9 077		
Cachoeira Dourada	521	8 384		
Vicentinópolis	737	8 171		
Joviânia	445	7 422		
Campo Alegre de Goiás	2.462	6 696		
Ouvidor	413	6 142		
Inaciolândia	688	6 066		
Goiandira	564	5 549		
Rio Quente	255	3 931		
Porteirão	603	3 670		
Cromínia	364	3 616		
Professor Jamil	349	3 380		
Cumari	570	2 992		
Três Ranchos	282	2 898		
Panamá	433	2 722		
Mairipotaba	467	2 432		
Marzagão	222	2 198		
Nova Aurora	302	2 181		
Davinópolis	481	2 126		
Aloândia	102	2 079		
Água Limpa	452	1 993		
Anhanguera	56	1 104		
Principais municípios do Sul Goiano, segundo o IBGE.				

2.6.6.4. Mapas das Usinas do Estado de Goiás (SIFAEG)



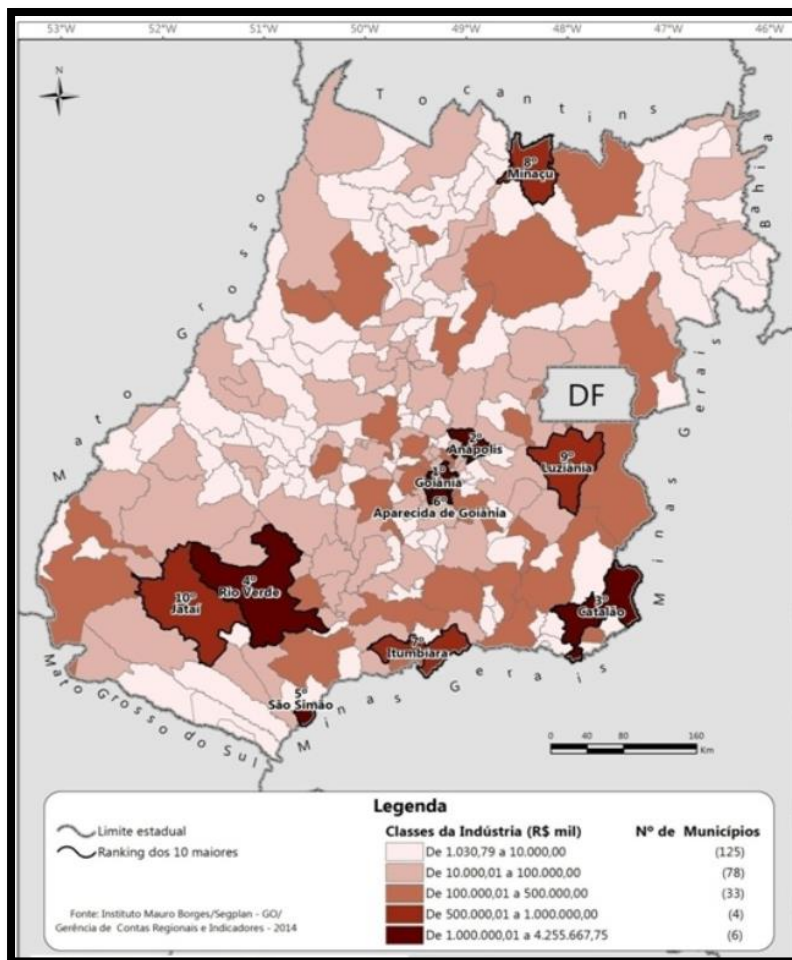
2.6.6.5. Municípios segundo o VA da Indústria (2012) / Destaque para os dez maiores (Instituto Mauro Borges)

Tabela 5 - Os dez maiores municípios em relação ao Valor Adicionado (VA) da Indústria – Goiás – 2002/2011/2012

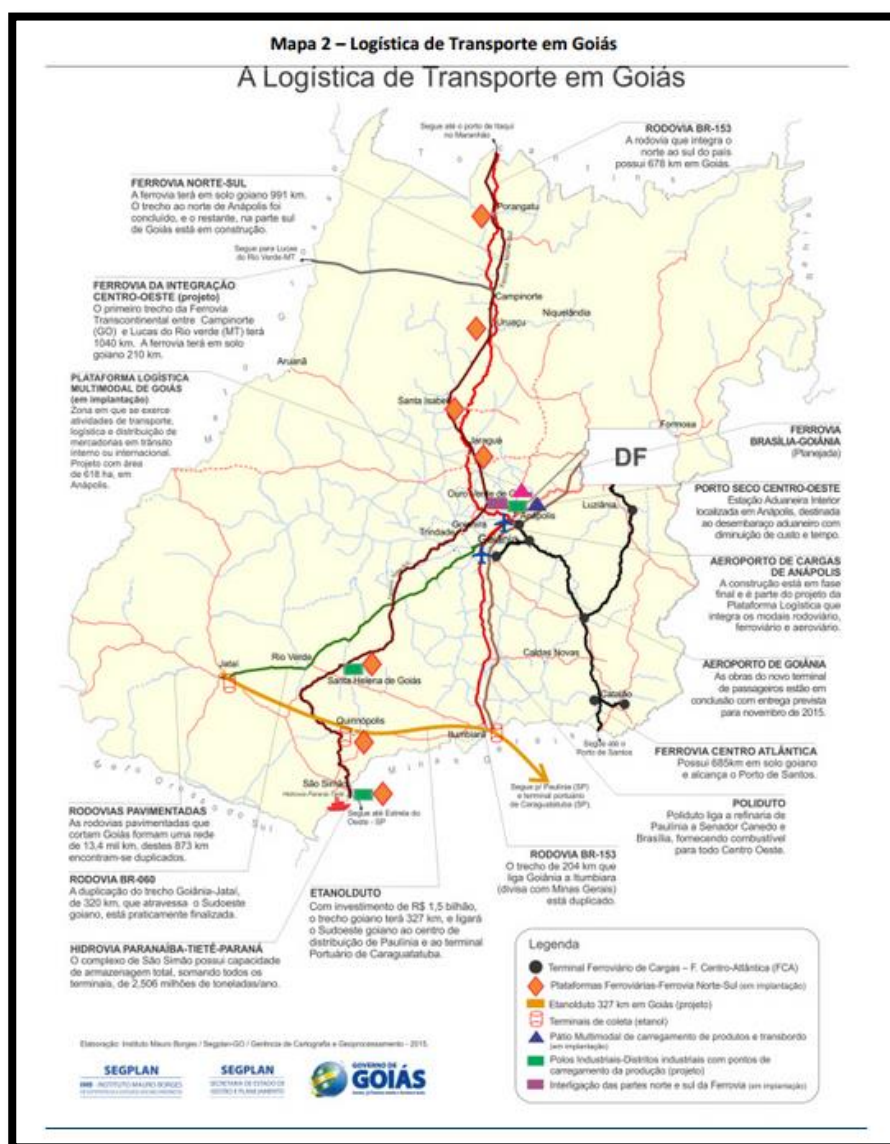
Ranking	2002		2011		2012	
	Município	Valor (R\$ Mil)	Município	Valor (R\$ Mil)	Município	Valor (R\$ Mil)
1	Goiânia	1.647.994	Goiânia	4.134.734	Goiânia	4.255.668
2	São Simão	725.387	Anápolis	3.970.212	Anápolis	3.772.666
3	Anápolis	595.196	Catalão	2.082.053	Catalão	2.490.704
4	Rio Verde	435.562	Rio Verde	1.833.503	Rio Verde	1.948.575
5	Aparecida de Goiânia	385.630	Aparecida de Goiânia	1.309.587	São Simão	1.461.492
6	Catalão	357.670	São Simão	1.240.160	Aparecida de Goiânia	1.456.754
7	Minaçu	334.746	Itumbiara	640.801	Itumbiara	911.098
8	Itumbiara	301.594	Luziânia	627.295	Minaçu	810.642
9	Luziânia	251.061	Minaçu	621.150	Luziânia	711.830
10	Jataí	191.447	Jataí	546.451	Jataí	637.488
Total		5.226.287		17.005.948		18.456.917
Participação		66,0%		65,9%		65,1%
Estado de Goiás		7.919.089		25.818.975		28.371.786

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Contas Nacionais.

Elaboração: Instituto Mauro Borges / Segplan-GO / Gerência de Contas Regionais e Indicadores - 2014.



2.6.6.6. Estrutura Logística do estado de Goiás



3. O Plano de recuperação judicial

3.1. Motivos da crise

O Grupo JR vem passando por diversas intempéries, oriundas de variáveis internas e principalmente, externas. A seguir, serão expostas, aos olhos da atual gestão, os principais fatores ocorridos no negócio, que diretamente afetaram a viabilidade do negócio. São elas:

- 1) A crise econômica generalizada no país, ocasionando diversos impactos, tais como:
 - a) No caso específico do segmento de transportes a elevação nos custos com insumos, tais como combustíveis, além da diminuição da demanda;

- b) Redução e grandes oscilações nos preços das commodities agrícolas, em função da diminuição de compras futuras e aumento do custo do carregamento de estoques. Neste caso, deve-se incorporar ainda a crise financeira mundial;
 - c) Diminuição da produtividade, devido a diminuição do uso de tecnologia e de fertilizantes, em função da relação custo de produção x preço de venda, e principalmente devido aos fatores climáticos desfavoráveis na última safinha;
 - d) Redução de crédito para investimentos e custeio no agronegócio.
- 2) Um dos grandes parceiros do Grupo JR foi a empresa Tyson do Brasil, subsidiária da norte-americana Tyson Foods, empresa processadora de carnes (bovina, suína e de frango) entre outros negócios. A empresa demandava serviços de transporte e comercialização de sorgo, entre os meses de setembro e fevereiro, tradicionalmente ruins para o mercado de transporte agrícola. Em face desta parceria que se estendeu entre os anos de 2011 e 2014, a frota de caminhões foi consideravelmente ampliada. Em 2014, contudo, a Tyson foi vendida para a JBS e no processo de fusão entre as empresas diversos compromissos financeiros para com o Grupo JR não foram cumpridos. Consequentemente, para honrar com seus compromissos, o Grupo buscou apoio nos bancos, iniciando seu endividamento bancário e a sujeição a elevadas taxas de juros.
 - 3) Também no ano de 2014, o Grupo JR alugou um armazém geral para recebimento e comercialização de soja em grãos. Ocorre, porém, que problemas na produção agrícola da região resultaram em recebimento inferior ao programado, estressando ainda mais o caixa do Grupo, que, de imediato, não foi percebido em face do volume de recursos transacionados.
 - 4) Em 2015, o Grupo começou a receber soja em outra unidade com capacidade de 100.000 toneladas, volume considerável mesmo para o segmento, que também resultou em perdas financeiras e conseqüente redução na rentabilidade dos negócios. Os erros operacionais decorrentes da inexperiência na comercialização de soja foram fatais.
 - 5) Em 2015, também ocorreram perdas significativas em razão da qualidade do grão recebido, estimadas em mais de R\$ 12.000.000,00 (doze milhões de reais). Concomitantemente, observamos a queda nos preços do milho, logo após subida repentina, no mês de outubro de 2015. Neste meio tempo o Grupo já havia iniciado processo de compra de mais caminhões, confiando no bom preço do milho e na previsão de uma safinha rentável. Era a oportunidade para compensar as perdas passadas.
 - 6) Inadimplência de produtores/entrega de contratos.
 - 7) A expectativa de se reorganizar com a safinha de milho, através de fretes e da comercialização de grãos, que não ocorreu. A falta de chuva frustrou a safinha em quase todo o Estado de Goiás, como amplamente noticiado nos meios de comunicação (a cidade de Rio Verde em face da frustração da safinha decretou estado de emergência no município). Os municípios de Vicentinópolis, Goiatuba e Joviania também sofreram de forma drástica com problemas climáticos.
 - 8) As multinacionais compradoras, por sua vez, sabedoras da frustração da safra, passaram a reter valores para garantir as multas decorrentes das prováveis quebras de contratos,

impossibilitando o fluxo natural de pagamentos da operação. As dívidas com bancos e parceiros agrícolas passaram a se acumular.

- 9) Busca e apreensão de 53 (cinquenta e três) veículos pelos bancos Volvo, Scania e Itaú. A empresa possuía 159 veículos. Atualmente estão rodando somente 61 veículos, tendo outros 42 veículos parados por necessidades expressivas de manutenção, principalmente no que tange a fatores mecânicos e pneus.
- 10) Fatores internos – Deficiência na gestão do negócio resultando em expressivos custos financeiros. A área logística foi a maior impactada. O crescimento da empresa trouxe uma necessidade de adequações imediatas e emergenciais, na maioria das vezes sem planejamento, ocasionando uma estrutura inchada e com altos custos, proveniente de diversos fatores, tais como:
 - a) Ausência de mapeamento e padronização nos processos, gerando desvios, perdas e ineficiência nas operações;
 - b) Substituição de peças sem necessidades, realização de serviços de manutenção e reparos sem necessidades junto a fornecedores;
 - c) Abastecimentos com desvios, em razão do sistema ineficiente e manual de controle empregado;
 - d) Contratação dos serviços de pedágios em sistema pós-pagos que geravam diversos erros de medição e elevação nos custos;
 - e) Ineficiente controle de uso e reposição de pneus gerando diversos desvios e também elevação nos custos.

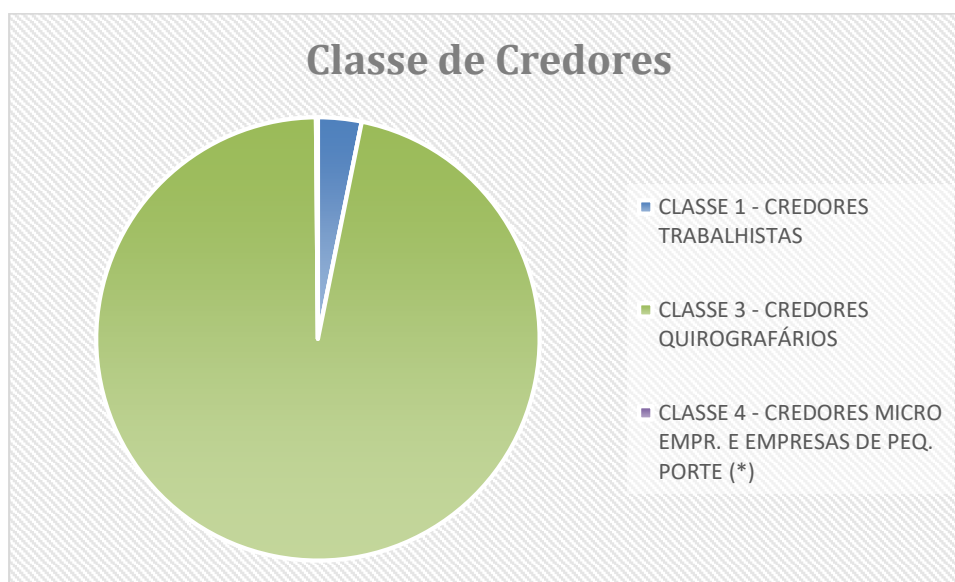
3.2. Primeira relação de credores

A relação de credores encontra-se assim dividida:

Classe I – Credores Trabalhistas	Total de R\$	984.676,87
Classe III – Credores Quirografários	Total de R\$	30.001.159,04
Classe IV – Credores ME e EPP	Total de R\$	43.722,03
		TOTAL GERAL R\$ 31.029.557,94

Há um erro material na primeira relação de credores, juntada na inicial, que soma parcialmente os credores da classe I, totalizando apenas R\$ 697.563,40. Fato comunicado ao Administrador Judicial. Aguarda-se a retificação na 2ª Relação de Credores.

Gráfico de representatividade de cada classe perante o total das dívidas sujeitas a RJ



Esse quadro pode ser alterado com a apresentação da segunda relação de credores elaborada pelo Administrador Judicial ou, ainda, após julgadas possíveis impugnações ou habilitações retardatárias na publicação do Quadro Geral de Credores, como dita a Lei 11.101/2005.

Sobrevindo qualquer novo credor sujeito aos efeitos da Recuperação Judicial ou mesmo ocorrendo acréscimos aos valores ora listados por decisão judicial ou na hipótese de credores aderentes², todos serão acomodados no fluxo de caixa projetado e nos valores disponibilizados para pagamento anual de cada classe, mantidas as condições estabelecidas e aprovadas pela Assembleia de Credores e homologadas pelo juízo do processo.

3.3. Plano de reestruturação operacional

Conciliantemente a este PLANO, medidas de ajustes severas foram, estão e serão tomadas pelas RECUPERANDAS, em especial:

- O grupo deixa de atuar com a atividade de armazenagem, continuará somente com as operações de comércio de grãos e transpote de cargas rodoviárias. Tal medida é estratégica e necessária à recuperação. Estimamos 55% do faturamento do grupo seja proveniente de serviços de transporte e os demais 45% de comercialização de grãos, invertendo a lógica do negócio.
- Redução do volume de comercialização de grãos em referência a sua representatividade no faturamento do grupo, dando maior ênfase ao segmento de transporte de cargas

² Credor aderente, para os efeitos legais deste PLANO, são aqueles não sujeitos legalmente aos efeitos da RJ, porém por livre iniciativa e mediante prévia formalização junto ao Administrador Judicial, adere aos termos aqui estabelecidos.

rodoviárias. Esta estratégia reduz os riscos de oscilações externas e reduz a necessidade de capital de giro para as operações do grupo ao longo da recuperação judicial.

- c) As compras para comercialização passam a ocorrer somente com o produto em balança, ou seja, no período da colheita, reduzindo assim riscos proporcionados com as oscilações de mercado.
- d) Corte de custos fixos, em especial nos centros de custos de aluguel, energia, telefone, material de escritório e limpeza, mão de obra, assessoria contábil e assessoria em tecnologia da informação:
 - a. No caso do Aluguel, destaca-se a expressiva redução de custos a partir da decisão de encerramento das atividades com Armazéns. O aluguel da matriz sofre redução de valores de R\$ 35.000,00 mensais para R\$ 6.500,00, onde a empresa está fazendo a exclusão da área dos Armazéns e passará a demandar somente 40% da área que era utilizada. Inclui ainda o fechamento da filial da GO 320, km 74,5, no setor Industrial de Vicentinópolis (GO). Nesta unidade, pagava-se um aluguel de R\$ 900.000,00 por ano.
 - b. No caso dos honorários contábeis, a redução foi de 50%, ou seja, de R\$ 14.000,00 mensais passaram a ser de R\$ 7.000,00 após renegociação.
- e) Mudança no sistema de contratação dos serviços de pedágios. Alteração do sistema pós-pago pelo pré-pago. Neste novo conceito, proporciona melhores condições no controle em referência aos erros gerados pela medição de eixos. Previsão de redução de custos com pedágios de até 50%;
- f) Alteração do sistema de abastecimento dos veículos para pré-pago. Está sendo feito convênio com a empresa Shell Gut Car. O novo sistema irá gerar um controle mais eficiente de abastecimento, uma recolha de notas mais precisa, gestão de controle com média horária e abastecimento, além de economia em função da gestão de negociação. Previsão de redução de custos com abastecimento de até 25%;
- g) Redução de mão de obra empregada, buscando uma estrutura mais enxuta. Tal medida está sendo possível em função da padronização, medição e unificação de processos operacionais e administrativos. A redução de colaboradores deve chegar a 18 profissionais, de diversas áreas;
- h) Deixar de prestar serviços para as transportadoras concorrentes e passar a atender diretamente os clientes que demandam os serviços de transportes. Atualmente, o grupo tem operado como prestador de serviços a diversas transportadoras que possuem uma demanda superior à sua capacidade de oferta. Esta situação possibilitará melhores margens nos negócios, reduzindo uma etapa intermediária;
- i) Implantação do sistema de controle de pneus por número de fogo e série;
- j) Implantação de política de cargos e salários, que possibilitará melhor desenvolvimento pessoal de seus colaboradores e redução de “turnover”;
- k) Implantação e manutenção de medidas de segurança do trabalho (CIPA);
- l) Meta é rodar com 80 veículos em curto prazo a fim de gerar caixa mínimo necessário a recuperação da viabilidade da operação. É importante salientar que os atuais veículos em

manutenção demandam uma expressiva quantia de investimentos (reparos em motor, cambio e substituição de pneus) para que os mesmos voltem a funcionar em condições adequadas. Desta forma, a retomada dos veículos apreendidos pelos bancos, que estão em perfeitas condições de funcionamento, evitaria investimentos financeiros.

- m) Reavaliação e redução dos riscos dos planos de negócios, identificando prioritariamente as atividades de maior rentabilidade;
- n) Desenvolvimento de plano de contingência para futuras situações de redução da margem bruta.

3.4. Plano de reestruturação financeira

3.4.1 Proposta de pagamento aos credores sujeitos à recuperação judicial e aderentes

O PLANO tem como escopo:

- a) Preservar as RECUPERANDAS como conjunto de unidades econômicas geradoras de empregos, tributos e riqueza, assegurando assim o exercício de sua função social;
- b) Superar sua atual situação econômica e financeira, recuperando-se com isso o valor das empresas e de seus ativos; e
- c) Atender aos interesses de seus credores indicando as fontes dos recursos e o cronograma de pagamento, sem riscos adicionais às relações originalmente estabelecidas antes do pedido de recuperação judicial.

Após análise da situação econômica e financeira no cenário de retomada, com os devidos ajustes operacionais realizados ou em andamento, considerando as possibilidades trazidas pelo artigo 50 da Lei 11.101/2005, as RECUPERANDAS se utilizarão dos seguintes meios de recuperação:

1. Concessão de prazos e condições especiais de pagamento das obrigações vencidas e vincendas;
2. Equalização de encargos financeiros;
3. Novação de dívidas; e
4. Venda de ativos para recomposição do capital de giro e abreviação do prazo de pagamento aos credores.

3.4.1.1. Concessão de prazos e condições especiais de pagamento das obrigações vencidas e vincendas

CLASSE I

Aos credores inscritos na Classe I, o pagamento ocorrerá em até 12 (doze) meses, após aplicação de deságio de 75% (setenta e cinco por cento), considerado como “mês um” os 30 dias posteriores à data de publicação da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial e Aditivo, observado o disposto no art. 54 da Lei 11.101/2005:

*Art. 54, Lei 11.101/2005. “O plano de recuperação judicial não poderá prever **prazo superior a 1 (um) ano** para pagamento dos créditos derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidentes de trabalho vencidos até a data do pedido de recuperação judicial”.*

Em face da capacidade de pagamento aqui apresentada e com fulcro no art. 47 da LRF, a aprovação do presente PLANO resulta ainda no desconto, para créditos derivados da relação de trabalho sujeitos a RJ, de eventuais multas trabalhistas impostas pela justiça especializada, em especial as multas por inadimplemento de acordo trabalhista, a prevista em norma coletiva (CCT ou ACT) e as que aludem os artigos 467 e 477 da CLT.

Eventuais credores posteriormente habilitados estarão sujeitos às condições aqui estabelecidas.

CLASSE III

Condição Geral de Pagamento: aos credores inscritos na Classe III é disponibilizada a seguinte forma de pagamento:

- a) O valor arrolado na segunda relação de credores, aplicado deságio de 70% (setenta por cento) e atualizado nos termos do item “equalização de encargos financeiros (3.4.1.2), pago em 132 (cento e trinta e duas) parcelas mensais, contadas da data de publicação da homologação do Plano de Recuperação Judicial e Aditivo, conforme tabela abaixo:

ANO	JUROS	PRINCIPAL
1º ao 12º mês	Tabela Price	0 (zero)
13º ao 60º mês	Tabela Price	48 parcelas mensais equivalentes cada uma a 0,105% do saldo devedor
61º ao 143º mês	Tabela Price	83 parcelas mensais equivalentes cada uma 1,13%

		do saldo devedor
144º mês	Tabela Price	parcela final equivalente a 1,17% do saldo devedor

Subclasse de Fornecedores Parceiros Estratégicos: considerando a imprescindibilidade da relação comercial com produtores rurais e fornecedores estratégicos, sem os quais não há continuidade da operação das RECUPERANDAS e conseqüentemente a convolação em falência desta RJ seria certa, foi criada nesta classe a subclasse de Fornecedores Parceiros Estratégicos.

Serão considerados nesta subclasse todos os credores fornecedores com créditos sujeitos aos efeitos da RJ que aceitem manter relações comerciais com as RECUPERANDAS, nos patamares do período pré recuperacional. Para estes credores o deságio aplicado será de 30% (trinta por cento), ficando mantidas as demais condições gerais para os credores da classe. É facultado ainda, aos credores aderentes a esta subclasse, o recebimento antecipado do valor devido após o deságio em crédito fiscal de ICMS, limitado ao montante existente do referido crédito pelas RECUPERANDAS ou, também de forma antecipada, através da compensação com dívidas em aberto junto as RECUPERANDAS.

A opção de adesão à subclasse de fornecedores parceiros estratégicos deverá ocorrer na Assembleia de Credores, em ata, ou em até 10 (dez) dias, após a juntada nos autos do Plano de Recuperação Judicial consolidado, junto à Administração Judicial ou nos autos do processo de recuperação judicial.

Aderindo a esta subclasse e havendo interesse, a opção pelo recebimento antecipado via transferência de crédito fiscal de ICMS ou através da compensação de dívidas em aberto existentes, deverá ser formalizada junto a Administração Judicial na Assembleia de Credores ou no prazo estabelecido para adesão à subclasse. Deverá ser detalhado o montante de crédito de ICMS pretendido ou, se for o caso, demonstrado o valor da dívida em aberto junto as RECUPERANDAS.

O pagamento através de transferência de crédito fiscal de ICMS será direcionado aos credores parceiros que fizerem a opção primeiro, até o consumo total dos créditos, assim atestado pela Administração Judicial.

Ocorrendo a opção pela compensação de dívidas em aberto, deverão as RECUPERANDAS, se for o caso, desistir de possíveis ações judiciais de cobrança em andamento referente a tais créditos, dando quitação recíproca dos mesmos.

Ressaltamos que a criação de subclasse, aceita pela Lei de Recuperação e Falência desde que não ocorra, na classe em que for criada, rejeição do plano de recuperação, foi apresentada a todos os credores considerando a similitude do crédito e a importância, para o processo de soerguimento, da manutenção da relação comercial entre credor e devedor. Nestes termos a jurisprudência é pacífica em afirmar que *“não há ilegalidade ou inconstitucionalidade, em princípio, da previsão no plano de recuperação judicial de tratamento diferenciado entre credores integrantes da mesma classe”* (TJSP - AI 0372448-49.2010, rel. PEREIRA CALÇAS, Data da Publicação: 01/02/2011).

Eventuais credores posteriormente habilitados estarão sujeitos às condições gerais aqui estabelecidas.

CLASSE IV

Aos credores inscritos na Classe IV, assim classificados pelo Administrador Judicial em sua relação de credores ou por decisão judicial, o pagamento dos valores atualizados, nos termos do item 3.4.1.2., após aplicação de deságio de 50% (cinquenta por cento) ocorrerá em 24 (vinte e quatro) parcelas mensais de principal e juros, vencendo-se a primeira no 13º (décimo terceiro) mês posterior a data de aprovação do Plano de Recuperação de Judicial e Aditivo. Eventuais credores posteriormente habilitados estarão sujeitos às condições gerais aqui estabelecidas.

3.4.1.2. Equalização de encargos financeiros

Em face da necessidade de equalização dos encargos financeiros, as dívidas sujeitas ao presente Plano de Recuperação ou mesmo em caso de eventual crédito aderente ou posteriormente habilitado, estarão sujeitas a seguinte política de juros prefixados:

a) **Credores Classe III e IV:**

- I. Correção e Juros: Os valores sofrerão reajuste a partir da data da aprovação do PLANO pela TR (Taxa Referencial), acrescida de juros anuais de 6% (seis por cento), calculados *pro rata die* e serão devidos a partir do primeiro mês após a data de aprovação do PLANO.
- II. Inadimplemento: Até 30 (trinta) dias de atraso incidirá multa diária de 0,015% (quinze milésimos por cento) sobre o valor não pago, além dos encargos previstos no item I. Acima deste prazo a não liquidação da obrigação caracterizará o não cumprimento do presente PLANO, ensejando todas as consequências previstas na LRF.

Pagamentos para as classes III e IV pelo sistema PRICE, conforme tabelas juntadas nas planilhas econômicas e financeiras.

As planilhas originais de desembolso anuais foram suprimidas na versão consolidada uma vez que ainda não é de conhecimento das RECUPERANDAS quais credores vão aderir a subclasse criada e, ainda, quais estão interessados em receber com crédito fiscal de ICMS ou através do encontro de contas.

Importante ressaltar que os pagamentos de juros se iniciam já no primeiro mês após a homologação do PLANO, remunerando imediatamente os credores .

3.4.1.3. Novação de dívidas

Este PLANO, consoante a Lei 11.101/2005, implica em novação objetiva e real dos créditos concursais, obrigando as RECUPERANDAS e todos os Credores a ele sujeitos, bem como os seus respectivos cessionários/sucessores a qualquer título e, ainda, os credores aderentes.

A aprovação do PLANO não implicará em liberação ou desoneração de todos os coobrigados, garantidores solidários e subsidiários, inclusive de obrigações de natureza trabalhista, os quais permanecerão obrigados nas condições novadas.

Os credores, por consequência, não poderão ajuizar ou prosseguir com ações ou execuções judiciais contra as RECUPERANDAS e/ou seus coobrigados e/ou garantidores em geral, tais como, mas não se limitando a, avalistas e fiadores, relativas e sujeitas ao presente processo de recuperação judicial enquanto o PLANO estiver sendo cumprido. Todas as ações e execuções judiciais em curso contra as RECUPERANDAS e seus garantidores, relativas aos créditos anteriores ao seu pedido de recuperação judicial, serão extintas.

Todos os credores concursais e os aderentes, por sua vez, com a novação ficam desde já obrigados, sob pena de responderem civilmente por prejuízos as RECUPERANDAS, a cancelarem os protestos por ventura efetuados pelo fato de não mais existir dívida mercantil ou de serviços não pagos, enquanto o Plano estiver sendo cumprido. A manutenção dos protestos, além de colidir com a novação decorrente da aprovação do Plano, causa indevida restrição ao crédito das RECUPERANDAS.

Os pagamentos efetuados na forma prevista no presente PLANO de Recuperação Judicial implicam em quitação plena, irrevogável e irretroatável de todos os créditos nele contemplados, aí se incluindo não só o valor principal, mas juros, correção monetária, penalidades e indenizações. Efetivada a quitação, esses credores não mais poderão reclamá-los contra as RECUPERANDAS.

3.4.1.4. Venda de ativos para recomposição do capital de giro, atualização operacional e antecipação aos credores

A aprovação deste PLANO autoriza as RECUPERANDAS a proceder à alienação de ativos permanentes móveis, contabilizados e relacionados na avaliação de ativos anexa (Doc. 02), para recomposição de seu fluxo de caixa ou atualização/modernização dos ativos e para antecipação de pagamento aos credores, atendendo o disposto no art. 66, da LRF.

Art. 66 Lei 11.101/2005. *“Após a distribuição do pedido de recuperação judicial, o devedor não poderá alienar ou onerar bens*

*ou direitos de seu ativo permanente, salvo evidente utilidade reconhecida pelo juiz, depois de ouvido o Comitê, **com exceção daqueles previamente relacionados no plano de recuperação judicial.**” (grifo nosso)*

Durante o período em Recuperação Judicial toda e qualquer venda de ativo será previamente comunicada ao Sr. Administrador Judicial, que poderá acompanhar todo o processo de alienação e internalização dos respectivos recursos financeiros.

Os recursos levantados com a venda dos ativos, salvo em caso de venda direta para revenda de caminhões em caso de renovação da frota, serão destinados obrigatoriamente, na proporção mínima de 50% (cinquenta por cento), para pagamento antecipado aos credores, observada a proporcionalidade dos créditos.

3.4.1.5. Credores Aderentes

Aos credores aderentes, em especial os bancos financiadores dos caminhões, propõe-se o pagamento dos valores atualizados da dívida em 54 (cinquenta e quatro) parcelas mensais, após 6 (seis) meses de carência de principal, atualizadas por juros pré-fixados de 0,80% (zero vírgula oitenta por cento) ao mês. Pagamentos pelo sistema Price.

3.5. Cenário falimentar

Art. 73, Lei 11.101/2005. *“O juiz decretará a falência durante o processo de recuperação judicial:”*

I. Por deliberação da assembleia geral de credores, na forma do art. 42 desta Lei;

II. (...)

III. Quando houver sido rejeitado o plano de recuperação, nos termos do parágrafo 4º do art. 56 desta Lei;

IV. (...)

Na hipótese de decretação da falência das RECUPERANDAS, estas serão desativadas e seus proprietários afastados de suas atividades, salvo se o juiz pronunciar-se quanto a continuação provisória das atividades das empresas, sob a gestão do administrador judicial (art. 99, inciso XI, LRF).

Independente de sua continuidade operacional, no entanto, o pagamento das dívidas existentes, após realização do ativo, ocorrerá na seguinte ordem conforme disposto na Lei 11.101/2005:

- 1º. Despesas indispensáveis à administração da falência, inclusive na hipótese de continuação provisória da operação (art. 150);
- 2º. Créditos trabalhistas de natureza estritamente salarial vencidos nos três meses anteriores à decretação da falência, até o limite de cinco salários mínimos por trabalhador (art. 151);
- 3º. Restituições dos bens de terceiros em posse da empresa e créditos extraconcursais (arts. 84, 85 e 149). Lembrando que são créditos extraconcursais as remunerações devidas ao administrador judicial e seus auxiliares, créditos derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidentes de trabalho relativos a serviços prestados após a decretação da falência, quantias fornecidas a Recuperanda pelos credores, despesas com arrecadação, administração, realização do ativo e distribuição de seu produto e custas judiciais;
- 4º. Créditos derivados da legislação do trabalho, limitados a 150 salários mínimos por credor e os decorrentes de acidentes de trabalho;
- 5º. Créditos com garantia real até o limite do valor do bem gravado;
- 6º. Créditos tributários, independentemente da sua natureza e tempo de constituição, excetuadas as multas tributárias;
- 7º. Créditos com privilégio especial previsto no art. 964, da Lei 10.406 e 965, bem como os previstos no parágrafo único do art. 67 da Lei 11.101; e
- 8º. Créditos quirografários.

Considerando as prioridades estabelecidas pela LRF, fica claro que a convolação da recuperação em falência traz consigo toda uma carga de efeitos negativos a todos os envolvidos, em especial aos credores quirografários. Está a se falar de dívidas que não serão pagas, novos negócios que não serão concretizados, impostos que não serão recolhidos, consumidores desatendidos e trabalhadores desempregados.

4. Laudo econômico-financeiro e demonstração da viabilidade econômica (art. 53, II e III, LRF)

O Laudo técnico integrado ao presente Plano de Recuperação Judicial das RECUPERANDAS (Doc. 01), demonstra sua viabilidade econômica e financeira, promovendo a preservação de sua função social e o estímulo à atividade econômica.

4.1 Premissas

As premissas assumidas na elaboração deste PLANO, fundamentadas nos documentos e informações fornecidos pelas RECUPERANDAS, são apresentadas como fatos certos, seguros e reais devidamente fundamentados no dia a dia operacional da empresa e na legislação pertinente.

O PLANO foi elaborado levando em consideração que a forma de pagamento aos credores está diretamente relacionada à disponibilidade de recursos projetada ano a ano para cada uma das empresas que compõe o Grupo. Assim sendo, projetou-se o resultado financeiro das empresas e respectivo fluxo de caixa para os próximos anos, com a identificação dos volumes disponíveis de recursos para liquidação das dívidas das RECUPERANDAS.

Apresenta-se nas planilhas anexas (Doc. 01):

1. Demonstração do fluxo de caixa sem a Recuperação Judicial;
2. Histórico de receitas - Consolidado;
3. Estruturação e Projeção das receitas, considerando seu histórico de faturamento, novas estratégias aplicadas no processo de reestruturação, nível de competitividade em relação à concorrência e cenário econômico;
4. Estruturação e Projeção dos Custos fixos e variáveis, considerando as medidas de reestruturação em sinergia com o cenário econômico, bem como a abertura das despesas administrativas;
5. Tributos;
6. Projeção de fluxo de caixa para os próximos 12 (doze) anos, viabilidade e capacidade de pagamento com a devida indicação de geração de recursos necessários à quitação de todos os débitos da empresa; e
7. Cronograma de pagamento das classes de credores.

Os pilares básicos da projeção de Fluxo de Caixa são os seguintes:

- I. Fundamentação no histórico de receitas obtido junto as RECUPERANDAS. Para o ano I foi considerado um decréscimo no faturamento de 85% em relação aos últimos 12 meses. Esta previsão é decorrente da redução do volume de comercialização em 92,2% e uma redução de 33% no volume de transportes a serem realizados. A linha de transporte de cargas rodoviárias passará a representar 55% do faturamento do faturamento do grupo. A empresa, em processo de reestruturação, deixa de atuar com as operações de armazenagem.
- II. Para os anos subsequentes, do ano II ao ano XI, está sendo previsto um crescimento médio de 4,87%, variando entre 6,25% e 3,85% ao ano, conforme quadro de projeção de receitas. O crescimento está limitado a quantidade de veículos, condições de reparos e manutenção da frota – no caso dos serviços de transportes. Com relação a comercialização de grãos, a limitação está na disponibilidade de capital de giro e crédito para fomentar a operação.

- III. Não se prevê aumento gradativo dos custos fixos ao longo dos próximos anos, uma vez que há uma compensação na trava dos preços de venda para os referidos anos. É sabido que, no caso de aumento dos custos, toda e qualquer empresa se vê obrigada a reajustar os preços de vendas para adequar a viabilidade da operação (Inflação).
- IV. As projeções de custos variáveis e fixos são fundamentadas a partir da média histórica das empresas, considerando os ajustes operacionais realizados nos últimos meses em prol da reestruturação financeira necessária.
- V. No fluxo de caixa, é acrescentada a soma individual da conta “Depreciação” após a apuração do resultado receitas e custos. Este procedimento é necessário, uma vez que este custo já está inserido no custo total da operação. Como este custo não consiste diretamente em saída de caixa da empresa, corretamente retornamos o valor para análise de desempenho efetivo de caixa.
- VI. Ao longo de todo o período projetado foi condição “*sine qua non*” que os saldos acumulados finais de caixa fossem positivos, confirmando a capacidade de recuperação da empresa e pagamento de suas obrigações dentro das hipóteses apresentadas no PLANO de forma líquida e certa.
- VII. O acúmulo e a gestão do capital de giro, principalmente no ano I, possibilita, de forma segura, sustentar a operação comercial para os anos subsequentes, que é configurada através de uma política de compras e vendas adequada para o negócio e coerente com as condições atuais que o mercado pratica.
- VIII. O Fluxo de Caixa prevê opções estruturadas por classe para o pagamento dos credores. As mesmas foram definidas, considerando as necessidades mínimas de sobras financeiras em cada exercício para que a empresa retome a viabilidade do negócio ao longo dos próximos anos.
- IX. Considerado a negociação com devolução de caminhões e liquidação das respectivas dívidas referente a 52 unidades.

5. Considerações finais

Para todos os efeitos legais, considera-se como data da homologação judicial do presente PLANO a correspondente à publicação no diário oficial da decisão judicial proferida, pelo juízo da recuperação, que conceder a recuperação judicial.

Caso qualquer pagamento ou ato estiver programado, de acordo com o PLANO, para ser efetivado ou realizado em dia não útil, tais como sábados, domingos, feriados ou datas em que não haja expediente bancário na Comarca onde tramitam os autos da recuperação judicial, fica automaticamente prorrogado para o próximo dia útil o prazo para o pagamento ou prática do ato respectivo.

O PLANO poderá ser alterado a qualquer tempo após sua homologação judicial e antes de seu integral cumprimento, por iniciativa das RECUPERANDAS, mediante a convocação de Assembleia Geral de Credores. Tais alterações dependerão da aprovação das RECUPERANDAS e da maioria dos créditos presentes na Assembleia Geral de Credores, mediante a obtenção do quorum segundo art. 45 c/c o art.58, *caput* e § 1º, da Lei 11.101/2005.

Os credores poderão ceder seus créditos a outros credores ou a terceiros, à expressa aceitação pelos cessionários de que o crédito cedido está sujeito às condições do presente PLANO, estando a cessão condicionada, contudo, à notificação de sua ocorrência as RECUPERANDAS e ao Juízo da Recuperação Judicial.

Este PLANO será considerado como descumprido na hipótese de o atraso no pagamento de quaisquer parcelas previstas não ser sanado no prazo de 30 (trinta) dias a contar da notificação das RECUPERANDAS pelo respectivo credor.

Decorridos dois anos da homologação judicial de presente PLANO sem que haja o descumprimento de quaisquer disposições vencidas até então ou, antecipadamente, desde que as RECUPERANDAS antecipem os compromissos previstos para este período, caso venha a ocorrer cenário econômico mais otimista do que o projetado, poderá as RECUPERANDAS requerer ao juízo o encerramento do processo de recuperação judicial.

O juízo da Recuperação judicial será o foro competente para dirimir toda e qualquer controvérsia ou disputa oriunda deste PLANO, até o encerramento do processo de Recuperação Judicial. Posteriormente será, para dirimir toda e qualquer controvérsia ou disputa oriunda deste Plano, o da Comarca de Pontalina - GO.

6. Conclusão

A Argumento Assessoria e Projetos Ltda., inscrita no CNPJ/MF sob o nº 11.347.265/0001-87 e CRA/GO 01450-PJ, contratada para elaboração do presente Plano de Recuperação Judicial, alicerçada na análise setorial realizada, nos documentos, informações e premissas fornecidas pelas RECUPERANDAS, mantidas as projeções econômicas e financeiras, certifica que a aprovação do

PLANO representa a continuidade corporativa de todas as empresas através da superação da crise financeira, retomada da rentabilidade e equalização de seu fluxo de caixa, garantindo ainda a manutenção dos empregos e o pagamento dos credores sem riscos adicionais às relações originalmente estabelecidas antes do pedido de recuperação judicial. O valor das empresas em funcionamento, assim, não só é superior ao que seria obtido em caso de liquidação, como apenas sua continuidade atende aos múltiplos interesses envolvidos.

Pontalina (GO), 30 de novembro de 2017

JR COMERCIO E TRANSPORTES DE PRODUTOS AGRÍCOLAS LTDA
JR ARMAZÉNS GERAIS LTDA ME
TRANSPORTADORA J. R. LOGÍSTICA LTDA
TRANSPORTADORA O & D LOGÍSTICA LTDA ME



Argumento Assessoria e Projetos Ltda.
CRA/GO 01450-PJ

DOC 01 Laudo econômico-financeiro (planilhas técnicas)

1. Demonstração do fluxo de caixa sem a Recuperação Judicial

DISCRIMINACAO	INV. INI	Ano I	%	Ano II	%	Ano III	%	Ano IV	%	Ano V	%
1- Investimentos											
2 = Receitas Operacionais		69.818.181,82	100,00%	74.181.818,18	100,00%	78.545.454,55	100,00%	82.909.090,91	100,00%	87.272.727,27	100,00%
a) Faturamento		69.818.181,82	100,00%	74.181.818,18	100,00%	78.545.454,55	100,00%	82.909.090,91	100,00%	87.272.727,27	100,00%
3 - Custos e despesas monetarias		79.931.295,24	114,48%	83.755.337,63	112,91%	87.534.409,92	111,44%	91.313.482,21	110,14%	95.368.554,50	109,28%
4 = Lucro Operacional		(10.113.113,43)	-14,48%	(9.573.519,45)	-12,91%	(8.988.955,38)	-11,44%	(8.404.391,30)	-10,14%	(8.095.827,23)	-9,28%
5 + Depreciação		16.626.066,95		16.626.066,95		16.626.066,95		16.626.066,95		16.626.066,95	
6 = Capacidade de Pagamento		6.512.953,52	9,33%	7.052.547,50	9,51%	7.637.111,57	9,72%	8.221.675,64	9,92%	8.530.239,72	9,77%
FONTES											
RECURSOS PRÓPRIOS											
Fluxo de caixa bruto	910.000,00	6.512.953,52		7.052.547,50		7.637.111,57		8.221.675,64		8.530.239,72	
Patrimonio líquido											
Venda de ativos											
Giro próprio											
RECURSOS DE TERCEIROS											
Fincanc. Propostos (semi-fixos)											
Fincanc. Propostos (capital de Giro)											
TOTAL DAS FONTES	-	6.512.953,52		7.052.547,50		7.637.111,57		8.221.675,64		8.530.239,72	
USOS											
DÉBITOS TRIBUTÁRIOS		591.647,8880		600.522,6063		609.530,4454		618.673,4021		627.953,5031	
OPERAÇÕES DE LEASING	44.316.000,00	11.829.419,3232		11.829.419,3232		11.829.419,3232		11.829.419,3232		11.829.419,3232	
1 - TRABALHISTA - CLASSE 1	984.676,87	427.181,13		427.181,1322		427.181,1322		-		-	
2 - GARANTIA REAL - CLASSE 2											
3 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3	30.001.159,04	13.015.365,22		13.015.365,22		13.015.365,22		-		-	
4 - CREDORES MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	43.722,03	18.967,87		18.967,87		18.967,87		-		-	
TOTAL DOS USOS		25.882.581,43	37,07%	25.891.456,15	34,90%	25.900.463,99	32,98%	12.448.092,73	15,01%	12.457.372,83	14,27%
DISPONIBILIDADES/DEFICITS		(19.369.627,91)	-27,74%	(18.838.908,65)	-25,40%	(18.263.352,42)	-23,25%	(4.226.417,08)	-5,10%	(3.927.133,11)	-4,50%

Mesmo mantidas as projeções de faturamento e ajustes nos custos, com o endividamento hoje existente parcelado em 36 (trinta e seis) vezes e os leasings, não sujeitos a RJ, parcelados em 60 meses, as RECUPERANDAS acumulariam mais de sessenta e quatro milhões de prejuízos ao longo de cinco anos. Comprova-se assim a necessidade de um reperfilamento mais radical no quadro de dívidas das RECUPERADAS, possível apenas através do processo de recuperação judicial.

2. Histórico de receitas

FATURAMENTO ÚLTIMOS 12 MESES E ÚLTIMOS ANOS

FAT. ÚLT. 12 MESES TOTAL EMPRESA		JR ARMAZÉNS	JR TRANSPORTADORA	JR COMÉRCIO	O&D TRANSPORTES	TRANSPORTES O&D
MES/ANO	TOTAL					
ago/15	47.551.876,32	0,00	8.270.562,53	39.281.313,79	0,00	0,00
set/15	57.885.594,82	0,00	10.185.704,91	47.699.889,91	0,00	0,00
out/15	44.290.802,16	0,00	7.457.220,35	36.833.581,81	0,00	0,00
nov/15	24.856.534,13	166.447,47	4.446.544,58	20.243.542,08	0,00	0,00
dez/15	21.379.617,88	0,00	2.798.152,58	18.581.465,30	0,00	0,00
jan/16	25.053.919,83	36.000,00	2.755.475,04	22.262.444,79	0,00	0,00
fev/16	53.133.907,81	0,00	4.469.058,55	48.664.849,26	0,00	0,00
mar/16	67.858.585,14	0,00	7.508.265,51	60.350.319,63	0,00	0,00
abr/16	77.541.711,28	0,00	7.915.892,49	69.625.818,79	0,00	0,00
mai/16	41.123.991,13	0,00	4.926.606,12	36.197.385,01	0,00	0,00
jun/16	1.915.255,14	0,00	120.798,38	1.794.456,76	0,00	0,00
jul/16	1.133.569,94	0,00	44.119,48	1.089.450,46	0,00	0,00
TOTAL	463.725.365,58	202.447,47	60.898.400,52	402.624.517,59	0,00	0,00
MÉDIA ÚLTIMOS 12 MESES	38.643.780,47	16.870,62	5.074.866,71	33.552.043,13	0,00	0,00

FATURAMENTO ANUAL	TOTAL GRUPO	JR ARMAZÉNS	JR TRANSPORTADORA	JR COMÉRCIO	O&D TRANSPORTES	TRANSPORTES O&D
2013	176.407.175,72	0,00	813.246,36	175.593.929,36	0,00	0,00
2014	171.078.809,64	50.000,00	34.651.911,17	136.376.898,47	0,00	0,00
2015	601.106.368,22	2.013.825,28	71.541.255,71	527.357.713,54	158.319,04	35.254,65
2016 (Jan a Jun)	267.760.940,27	36.000,00	27.740.215,57	239.984.724,70	0,00	0,00

O crescimento projetado teve como base a série histórica de receitas, a partir da realidade enfrentada no ano de 2016 e os ajustes operacionais realizados, em especial, a saída do negócio armazenagem de grãos e redução da comercialização.

3. Estruturação e projeções das receitas

DISCRIMINAÇÃO	Unidade de medida	Preço Unitário-R\$	Participação s/ faturamento	Qtd de Km médio por viagem	Qtd média de viagens ano	Ano 0-1		Ano 1-2		Ano 2-3		Ano 3-4		
						Qtd veículos	Valor	Qtd veículos	Valor	Qtd veículos	Valor	Qtd veículos	Valor	
Transportadora														
- Transporte de Cargas Rodoviárias (ida)	km rodado	6,00	33,00%	1.000	48	80	23.040.000,00	85	24.480.000,00	90	25.920.000,00	95	27.360.000,00	
- Transporte de Cargas Rodoviárias (volta)	km rodado	4,00	22,00%	1.000	48	80	15.360.000,00	85	16.320.000,00	90	17.280.000,00	95	18.240.000,00	
Sub total ->							38.400.000,00		40.800.000,00		43.200.000,00		45.600.000,00	
Comercialização														
							Qtd sacas	Valor	Qtd sacas	Valor	Qtd sacas	Valor	Qtd sacas	Valor
- Comercialização de Milho	saca	48,00	29,25%	---	---	425.455	20.421.818,18	452.045	21.698.181,82	478.636	22.974.545,45	505.227	24.250.909,09	
- Comercialização de Sorgo	saca	39,00	15,75%	---	---	281.958	10.996.363,64	299.580	11.683.636,36	317.203	12.370.909,09	334.825	13.058.181,82	
Sub total ->							31.418.181,82		33.381.818,18		35.345.454,55		37.309.090,91	
TOTAL GERAL			100,00%			707.573	69.818.181,82		74.181.818,18		78.545.454,55		82.909.090,91	

DISCRIMINAÇÃO	Unidade de medida	Preço Unitário-R\$	Participação s/ faturamento	Qtd de Km médio por viagem	Qtd média de viagens ano	Ano 4-5		Ano 5-6		Ano 6-7		Ano 7-8		
						Qtd veículos	Valor	Qtd veículos	Valor	Qtd veículos	Valor	Qtd veículos	Valor	
Transportadora														
- Transporte de Cargas Rodoviárias (ida)	km rodado	6,00	33,00%	1.000	48	100	28.800.000,00	105	30.240.000,00	110	31.680.000,00	115	33.120.000,00	
- Transporte de Cargas Rodoviárias (volta)	km rodado	4,00	22,00%	1.000	48	100	19.200.000,00	105	20.160.000,00	110	21.120.000,00	115	22.080.000,00	
Sub total ->							48.000.000,00		50.400.000,00		52.800.000,00		55.200.000,00	
Comercialização							Qtd sacas	Valor	Qtd sacas	Valor	Qtd sacas	Valor	Qtd sacas	Valor
- Comercialização de Milho	saca	48,00	29,25%	---	---	531.818	25.527.272,73	558.409	26.803.636,36	585.000	28.080.000,00	611.591	29.356.363,64	
- Comercialização de Sorgo	saca	39,00	15,75%	---	---	352.448	13.745.454,55	370.070	14.432.727,27	387.692	15.120.000,00	405.315	15.807.272,73	
Sub total ->							39.272.727,27		41.236.363,64		43.200.000,00		45.163.636,36	
TOTAL GERAL			100,00%				87.272.727,27		91.636.363,64		96.000.000,00		100.363.636,36	

DISCRIMINAÇÃO	Unidade de medida	Preço Unitário-R\$	Participação s/ faturamento	Qtd de Km médio por viagem	Qtd média de viagens ano	Ano 8-9		Ano 9-10		Ano 10-11		Ano 11-12 e Demais		
						Qtd veículos	Valor	Qtd veículos	Valor	Qtd veículos	Valor	Qtd veículos	Valor	
Transportadora														
- Transporte de Cargas Rodoviárias (ida)	km rodado	6,00	33,00%	1.000	48	120	34.560.000,00	125	36.000.000,00	130	37.440.000,00	135	38.880.000,00	
- Transporte de Cargas Rodoviárias (volta)	km rodado	4,00	22,00%	1.000	48	120	23.040.000,00	125	24.000.000,00	130	24.960.000,00	135	25.920.000,00	
Sub total ->							57.600.000,00		60.000.000,00		62.400.000,00		64.800.000,00	
Comercialização														
- Comercialização de Milho	saca	48,00	29,25%	---	---	---	638.182	30.632.727,27	664.773	31.909.090,91	691.364	33.185.454,55	717.955	34.461.818,18
- Comercialização de Sorgo	saca	39,00	15,75%	---	---	---	422.937	16.494.545,45	440.559	17.181.818,18	458.182	17.869.090,91	475.804	18.556.363,64
Sub total ->							1.061.119	47.127.272,73	1.105.332	49.090.909,09	1.149.546	51.054.545,45	1.193.759	53.018.181,82
TOTAL GERAL			100,00%				104.727.272,73		109.090.909,09		113.454.545,45		117.818.181,82	

4. Custos fixos e variáveis

DISCRIMINAÇÃO	%	Ano 0-1	Ano 1-2	Ano 2-3	Ano 3-4	Ano 4-5	Ano 5-6
Custos Fixos							
<i>Custas de RJ (Adm, processo e advogados)</i>		264.000,00	264.000,00				
M.O. Fixa / Encargos		6.322.455,64	6.643.665,74	6.922.665,74	7.201.665,74	7.480.665,74	7.759.665,74
Plano de saúde / Odontológico / Alimentação		166.980,00	176.640,00	183.540,00	190.440,00	197.340,00	204.240,00
Pro Labore		133.200,00	133.200,00	133.200,00	133.200,00	133.200,00	133.200,00
Despesas Administrativas		1.067.836,00	1.067.836,00	1.067.836,00	1.067.836,00	1.067.836,00	1.067.836,00
CUSTOS FIXOS MONETÁRIOS		7.954.471,64	8.285.341,74	8.307.241,74	8.593.141,74	8.879.041,74	9.164.941,74
Depreciação / Exaustão		16.626.066,95	16.626.066,95	16.626.066,95	16.626.066,95	16.626.066,95	16.626.066,95
Amortização de Gastos Diferidos		-	-	-	-	-	-
CUSTOS FIXOS NÃO MONETÁRIOS		16.626.066,95	16.626.066,95	16.626.066,95	16.626.066,95	16.626.066,95	16.626.066,95
CUSTOS FIXOS TOTAIS		24.580.538,59	24.911.408,68	24.933.308,68	25.219.208,68	25.505.108,68	25.791.008,68
Custos Variáveis:							
Insumos		47.881.309,09	50.873.890,91	53.866.472,73	56.859.054,55	59.851.636,36	62.844.218,18
Publicidade	0,5%	349.090,91	370.909,09	392.727,27	414.545,45	436.363,64	458.181,82
Despesas tributárias		6.302.174,84	6.713.310,76	7.124.446,69	7.535.582,62	7.946.718,55	8.357.854,47
Comissões	1,0%	698.181,82	741.818,18	785.454,55	829.090,91	872.727,27	916.363,64
CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS		55.230.756,65	58.699.928,95	62.169.101,24	65.638.273,53	69.383.445,82	72.852.618,11
CUSTOS MONETÁRIOS TOTAIS		63.185.228,30	66.985.270,68	70.476.342,97	74.231.415,27	78.262.487,56	82.017.559,85
CUSTOS TOTAIS		79.811.295,24	83.611.337,63	87.102.409,92	90.857.482,21	94.888.554,50	98.643.626,79

Observações:

- Custos monetários: referem-se a efetivos desenhos
- Custos não monetários: não há saída efetiva de caixa.
- Itens grifados em vermelho está alocados na conta custos diversos.

DISCRIMINAÇÃO	%	Ano 6-7	Ano 7-8	Ano 8-9	Ano 9-10	Ano 10-11	Ano 11-12 e Demais
Custos Fixos							
<i>Custas de RJ (Adm, processo e advogados)</i>							
M.O. Fixa / Encargos		8.038.665,74	8.317.665,74	8.596.665,74	8.875.665,74	9.154.665,74	9.433.665,74
Plano de saúde / Odontológico / Alimentação		211.140,00	218.040,00	224.940,00	231.840,00	238.740,00	245.640,00
Pro Labore		133.200,00	133.200,00	133.200,00	133.200,00	133.200,00	133.200,00
Despesas Administrativas		1.067.836,00	1.067.836,00	1.067.836,00	1.067.836,00	1.067.836,00	1.067.836,00
CUSTOS FIXOS MONETÁRIOS		9.450.841,74	9.736.741,74	10.022.641,74	10.308.541,74	10.594.441,74	10.880.341,74
Depreciação / Exaustão		16.626.066,95	16.626.066,95	16.626.066,95	16.626.066,95	16.626.066,95	16.626.066,95
Amortização de Gastos Diferidos		-	-	-	-	-	-
CUSTOS FIXOS NÃO MONETÁRIOS		16.626.066,95	16.626.066,95	16.626.066,95	16.626.066,95	16.626.066,95	16.626.066,95
CUSTOS FIXOS TOTAIS		26.076.908,68	26.362.808,68	26.648.708,68	26.934.608,68	27.220.508,68	27.506.408,68
Custos Variáveis:							
Insumos		65.836.800,00	68.829.381,82	71.821.963,64	74.814.545,45	77.807.127,27	80.799.709,09
Publicidade	0,5%	480.000,00	501.818,18	523.636,36	545.454,55	567.272,73	589.090,91
Despesas tributárias		9.044.990,40	9.456.126,33	9.867.262,25	10.278.398,18	10.689.534,11	11.100.670,04
Comissões	1,0%	960.000,00	1.003.636,36	1.047.272,73	1.090.909,09	1.134.545,45	1.178.181,82
CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS		76.321.790,40	79.790.962,69	83.260.134,98	86.729.307,27	90.198.479,56	93.667.651,85
CUSTOS MONETÁRIOS TOTAIS		85.772.632,14	89.527.704,43	93.282.776,72	97.037.849,01	100.792.921,30	104.547.993,59
CUSTOS TOTAIS		102.398.699,08	106.153.771,38	109.908.843,67	113.663.915,96	117.418.988,25	121.174.060,54

Observações:

- Custos monetários: referem-se a efetivos desenhos
- Custos não monetários: não há saída efetiva de caixa.
- Itens grifados em vermelho está alocados na conta custos diversos.

MEMÓRIA DE CÁLCULO CUSTOS

1- Estão sendo estimados a redução orçamentária de gastos com honorários contábeis em 50% em referência ao valor atual;
2- Estão sendo estimados a redução de 139 para 116 colaboradores em imediato, em função do enxugamento das operações do grupo. A partir do ano II, está previsto a geração de novos postos de trabalho, a partir da retomada de crescimento do grupo em proporção as reais necessidades;
3 - Estão previstos ainda a redução de custos com aluguel, energia, telefone, material de escritório e limpeza, assessoria em T.I, entre outros;
4 - Destaca-se a redução com gastos de aluguel, reduzindo o atual aluguel da matriz de R\$ 35.000,00 para R\$ 6.500,00. Na unidade da filial onde se tinha também um custo com locação com armazéns de R\$ 900.000,00 ano, já foi fechada buscando seguir as estratégias de recuperação do grupo;
5- A mudança no sistema de contratação de serviços de pedágios de pós pago para pré pago também implicará numa redução de 50% de gastos;
6- Estima-se ainda uma redução de 25% com gastos de combustíveis a partir da alteração do sistema de abastecimento, onde será feito convênio com a Shell;
7- Os custos com pró-labore representarão retiradas de R\$ 5.000,00 mensais para cada sócio durante o processo de recuperação do grupo;
8 - Gastos com planos de saúde, odontológico e alimentação representam em média 115,00 por colaborador;
8- Os gastos com comissões representam 1,0% do faturamento;
9- Os custos "Despesas Administrativas" referem-se as seguintes contas:

5. Abertura das despesas administrativas

CUSTOS FIXOS	ESTIMATIVA	
	VALOR MENSAL	VALOR ANUAL
Água	80,00	960,00
Energia	5.800,00	69.600,00
Telefone	2.800,00	33.600,00
Aluguel	6.500,00	78.000,00
Material de limpeza	650,00	7.800,00
Material de escritório	1.300,00	15.600,00
Sindicato / Associações	1.800,00	21.600,00
Manutenção (Adm)	400,00	4.800,00
Alimentação e Lanches	2.400,00	28.800,00
Despesas com Combustível / Veículos (Adm)	2.000,00	24.000,00
Uniformes	2.000,00	24.000,00
Honorários Contábeis	7.000,00	84.000,00
IPVA	46.366,67	556.400,00
Sistema de Gestão	1.800,00	21.600,00
Diversos (10% sobre os demais custos fixos)	8.089,67	97.076,00
Total -->	88.986,33	1.067.836,00

6. Tributos

DISCRIMINAÇÃO	Alíquota	%
		Partic.
ICMS: TRANSPORTES		
Créditos		
- Fora da UF	0%	30,00%
- Dentro da UF	0%	70,00%
Débitos (Vendas - s/Receita Bruta)		
- Fora da UF	12%	40,00%
- Dentro da UF	0%	60,00%
ICMS: COMERCIALIZAÇÃO MILHO		
Créditos		
- Fora da UF	0%	0,00%
- Dentro da UF	0%	100,00%
Débitos (Vendas - s/Receita Bruta)		
- Fora da UF	12%	90,00%
- Dentro da UF	0%	10,00%
ICMS: COMERCIALIZAÇÃO DO SORGO		
Créditos		
- Fora da UF	0%	0,00%
- Dentro da UF	0%	100,00%
Débitos (Vendas - s/Receita Bruta)		
- Fora da UF	12%	10,00%
- Dentro da UF	0%	90,00%
ICMS TRANSPORTES		
Aplicação - LogProduzir (isenção de 73% do ICMS)	73%	
	20%	
SIAP	20%	
ICMS A RECOLHER TRANSPORTES		
ICMS COMERCIALIZAÇÃO MILHO		
Tare milho	6%	
ICMS A RECOLHER COMERCIALIZAÇÃO MILHO		
ICMS A RECOLHER COMERCIALIZAÇÃO SORGO		
GASTOS COM ICMS		
OUTROS IMPOSTOS:		
PIS (Não contempla Sorgo)	0,65%	
COFINS (Não contempla Sorgo)	3,00%	
CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	1,08%	
IRPJ	2,40%	
IMPOSTO FEDERAL A PAGAR		
TOTAIS		

7. Projeção de fluxo de caixa e capacidade de pagamento com a devida indicação de geração de recursos necessários à quitação de todos os débitos da empresa.

2ª RELAÇÃO DE CREDITORES
 Nos termos do inciso III, do art. 51, da Lei 11.101/2005

RESUMO DAS CLASSES				
CLASSE	QTDE CREDITORES	VALOR TOTAL	CORTE	TOTAL EM R\$
CLASSE 1 - CREDITORES TRABALHISTAS	100	1.697.695,70	75%	424.423,93
CLASSE 3 - CREDITORES QUIROGRAFÁRIOS	140	54.718.771,31	70%	16.415.631,39
CLASSE 3 - CREDITORES QUIROGRAFÁRIOS Subclasse	a definir	a definir	30%	0,00
CLASSE 4 - CREDITORES MICRO EMPR. E EMPRESAS DE PEQ. PORTE (*)	9	43.722,03	50%	21.861,02
* INTRODUZIDA PELA LEI COMPLEMENTAR 147/2014		56.460.189,04		16.861.916,33

DISCRIMINAÇÃO	INV. INI	Ano I	%	Ano II	%	Ano III	%	Ano IV	%	Ano V	%
1- Investimentos											
2 = Receitas Operacionais		69.818.181,82	100,00%	74.181.818,18	100,00%	78.545.454,55	100,00%	82.909.090,91	100,00%	87.272.727,27	100,00%
a) Faturamento		69.818.181,82	100,00%	74.181.818,18	100,00%	78.545.454,55	100,00%	82.909.090,91	100,00%	87.272.727,27	100,00%
3 - Custos e despesas monetárias		79.811.295,24	114,31%	83.611.337,63	112,71%	87.102.409,92	110,89%	90.857.482,21	109,59%	94.888.554,50	108,73%
4 = Lucro Operacional		[9.993.113,43]	-14,31%	[9.429.519,45]	-12,71%	[8.556.955,38]	-10,89%	[7.948.391,30]	-9,59%	[7.615.827,23]	-8,73%
7 + Depreciação		16.626.066,95		16.626.066,95		16.626.066,95		16.626.066,95		16.626.066,95	
8 = Capacidade de Pagamento		6.632.953,52	9,50%	7.196.547,50	9,70%	8.069.111,57	10,27%	8.677.675,64	10,47%	9.010.239,72	10,32%
FONTES											
RECURSOS PRÓPRIOS											
Fluxo de caixa bruto	910.000,00	6.632.953,52		7.196.547,50		8.069.111,57		8.677.675,64		9.010.239,72	
Patrimônio líquido											
Venda de ativos											
Giro próprio											
RECURSOS DE TERCEIROS											
Fincanc. Propostos (semi-fixos)											
Fincanc. Propostos (capital de Giro)											
TOTAL DAS FONTES		6.632.953,52		7.196.547,50		8.069.111,57		8.677.675,64		9.010.239,72	
USOS											
DÉBITOS TRIBUTÁRIOS	2.958.239,44	591.647,89		600.522,61		609.530,45		618.673,40		627.953,50	
OPERAÇÕES DE LEASING	16.756.000,00	3.104.397,56		4.600.219,13		4.600.219,13		4.600.219,13		4.600.219,13	
1 - TRABALHISTA - CLASSE 1	433.257,82	433.257,82		-		-		-		-	
3 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3	21.000.811,33	1.587.396,73		1.813.148,88		1.813.148,88		1.813.148,88		1.813.148,88	
4 - CREDITORES MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	43.722,03	10.891,17		10.891,17		10.891,17		10.891,17		10.891,17	
TOTAL DOS USOS		5.727.591,17	8,20%	7.024.781,79	9,47%	7.033.789,63	8,96%	7.042.932,58	8,49%	7.052.212,68	8,08%
DISPONIBILIDADES/DEFICITS		905.362,35	1,30%	171.765,71	0,23%	1.035.321,94	1,32%	1.634.743,06	1,97%	1.958.027,03	2,24%
icms, previdenciário	866.455,50										
ipva	791.734,60										
encargos salariais (trabalhista)	1.253.535,83										
IR / CSLL	44.125,15										
impostos diversos	2.388,36										
	2.958.239,44										

DISCRIMINAÇÃO	INV. INI	Ano VI	%	Ano VII	%	Ano VIII	%	Ano IX	%	Ano X	%	Ano XI	%
1- Investimentos													
2 = Receitas Operacionais		91.636.363,64	100,00%	96.000.000,00	100,00%	100.363.636,36	100,00%	104.727.272,73	100,00%	109.090.909,09	100,00%	113.454.545,45	100,00%
a) Faturamento		91.636.363,64	100,00%	96.000.000,00	100,00%	100.363.636,36	100,00%	104.727.272,73	100,00%	109.090.909,09	100,00%	113.454.545,45	100,00%
3 - Custos e despesas monetárias		98.643.626,79	107,65%	102.398.699,08	106,67%	106.153.771,38	105,77%	109.908.843,67	104,95%	113.663.915,96	104,19%	117.418.988,25	103,49%
4 = Lucro Operacional		[7.007.263,16]	-7,65%	[6.398.699,08]	-6,67%	[5.790.135,01]	-5,77%	[5.181.570,94]	-4,95%	[4.573.006,87]	-4,19%	[3.964.442,79]	-3,49%
7 + Depreciação		16.626.066,95		16.626.066,95		16.626.066,95		16.626.066,95		16.626.066,95		16.626.066,95	
8 = Capacidade de Pagamento		9.618.803,79	10,50%	10.227.367,86	10,65%	10.835.931,93	10,80%	11.444.496,01	10,93%	12.053.060,08	11,05%	12.661.624,15	11,16%
FONTES													
RECURSOS PRÓPRIOS													
Fluxo de caixa bruto	910.000,00	9.618.803,79		10.227.367,86		10.835.931,93		11.444.496,01		12.053.060,08		12.661.624,15	
Patrimônio líquido													
Venda de ativos													
Giro próprio													
RECURSOS DE TERCEIROS													
Fincanc. Propostos (semi-fixos)													
Fincanc. Propostos (capital de Giro)													
TOTAL DAS FONTES		9.618.803,79		10.227.367,86		10.835.931,93		11.444.496,01		12.053.060,08		12.661.624,15	
USOS													
DÉBITOS TRIBUTÁRIOS	2.958.239,44												
OPERAÇÕES DE LEASING	16.756.000,00												
1 - TRABALHISTA - CLASSE 1	433.257,82												
3 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3	21.000.811,33	4.146.372,13		4.146.372,13		4.146.372,13		4.146.372,13		4.146.372,13		4.146.372,13	
4 - CREDITORES MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	43.722,03												
TOTAL DOS USOS		4.146.372,13	4,52%	4.146.372,13	4,32%	4.146.372,13	4,13%	4.146.372,13	3,96%	4.146.372,13	3,80%	4.146.372,13	3,65%
DISPONIBILIDADES/DEFICITS		5.472.431,66	5,97%	6.080.995,73	6,33%	6.689.559,81	6,67%	7.298.123,88	6,97%	7.906.687,95	7,25%	8.515.252,03	7,51%

8. Cronograma de pagamento por classe após aditivo aprovado em Assembleia

CLASSE I

Para este projeto, está sendo recomendado sistema PRICE					
Negociado	424.423,93				
Carência	11				
Prazo Total	12				
Taxa	0,00%				
		Correção	Amortização	Parcela	VLR ACUM
0	424.423,93				
1	424.423,93	-	-	-	
2	424.423,93	-	-	-	
3	424.423,93	-	-	-	
4	424.423,93	-	-	-	
5	424.423,93	-	-	-	
6	424.423,93	-	-	-	
7	424.423,93	-	-	-	
8	424.423,93	-	-	-	
9	424.423,93	-	-	-	
10	424.423,93	-	-	-	
11	424.423,93	-	-	-	
12	-	-	424.423,93	424.423,93	424.423,93 ANO I
		-	424.423,93	424.423,93	

CLASSE III

Com a criação da subclasse de “credores fornecedores parceiros estratégicos” não é possível antecipar o cronograma de pagamento dessa classe, uma vez que ainda é desconhecido quais credores irão aderir a ela. O prazo de dez dias para adesão é contado a partir da juntada da presente consolidação do Plano de Recuperação Judicial e o aditivo aprovado pela Assembleia Geral de Credores.

CLASSE IV

Para este projeto, está sendo recomendado sistema PRICE

Financiad: 21.861,02
Carência 12
Prazo Tot: 36
Taxa 0,75% am

		Correção	Amortização	Parcela	VLR ACUM
0	21.861,02				
1	21.861,02	163,96	-	163,96	
2	21.861,02	163,96	-	163,96	
3	21.861,02	163,96	-	163,96	
4	21.861,02	163,96	-	163,96	
5	21.861,02	163,96	-	163,96	
6	21.861,02	163,96	-	163,96	
7	21.861,02	163,96	-	163,96	
8	21.861,02	163,96	-	163,96	
9	21.861,02	163,96	-	163,96	
10	21.861,02	163,96	-	163,96	
11	21.861,02	163,96	-	163,96	
12	21.861,02	163,96	-	163,96	1.967,49 ANO I
13	21.026,26	163,96	834,76	998,71	
14	20.185,24	157,70	841,02	998,71	
15	19.337,91	151,39	847,33	998,71	
16	18.484,23	145,03	853,68	998,71	
17	17.624,15	138,63	860,08	998,71	
18	16.757,62	132,18	866,53	998,71	
19	15.884,58	125,68	873,03	998,71	
20	15.005,00	119,13	879,58	998,71	
21	14.118,83	112,54	886,18	998,71	
22	13.226,00	105,89	892,82	998,71	
23	12.326,48	99,20	899,52	998,71	
24	11.420,22	92,45	906,27	998,71	11.984,58 ANO II
25	10.507,15	85,65	913,06	998,71	
26	9.587,24	78,80	919,91	998,71	
27	8.660,43	71,90	926,81	998,71	
28	7.726,67	64,95	933,76	998,71	
29	6.785,91	57,95	940,76	998,71	
30	5.838,09	50,89	947,82	998,71	
31	4.883,16	43,79	954,93	998,71	
32	3.921,06	36,62	962,09	998,71	
33	2.951,76	29,41	969,31	998,71	
34	1.975,18	22,14	976,58	998,71	
35	991,28	14,81	983,90	998,71	
36	-	7,43	991,28	998,71	11.984,58 ANO III
	4.075,63	21.861,02	25.936,65	25936,64742	