

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

CESARO COMÉRCIO, INDÚSTRIA E REPRESENTAÇÕES LTDA.



UNIDADES:

Cesaro Comércio Indústria e Representações Ltda.	Matriz Uberlândia - MG	CNPJ. 19.258.714/0001-22
Cesaro Comércio Indústria e Representações Ltda.	Filial Goiânia - GO	CNPJ. 19.258.714/0003-94

UBERLÂNDIA – MG
OUTUBRO/2016

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	5
2	A EMPRESA	6
2.1	Instalações	7
2.2	Constituição da equipe	8
2.3	Área geográfica de atuação	9
2.4	Formas de atuação	9
2.4.1	Comércio e Distribuição	9
2.4.2	Representação	10
2.4.3	Indústria	11
2.5	Principais empresas parceiras.....	12
2.6	Vantagens competitivas	12
3	RECUPERAÇÃO JUDICIAL	14
3.1	Origem do endividamento	14
3.2	Busca de apoio financeiro	15
3.3	Baixo desempenho do mercado em 2015	17
3.4	Agravamento da situação financeira da empresa	20
3.5	A decisão pela Recuperação Judicial	23
4	CENÁRIO ATUAL DO MERCADO	25
5	PERSPECTIVAS PARA A EMPRESA	27
5.1	Cenário microeconômico	27
5.2	Projeção de Fluxo de Caixa	29
6	PAGAMENTO DOS CREDORES	32
6.1	Classificação de credores	32
6.2	Possibilidade e plano de pagamento	34
6.3	Amortização antecipada de parte da dívida	36
6.4	Exclusão das Restrições cadastrais	37
7	CONCLUSÃO	39
	ANEXO I – Fluxo de Caixa da empresa 2016 - 2031	40
	ANEXO II – Programação de pagamento dos Credores I	41
	ANEXO III – Programação de pagamento dos Credores II	42
	ANEXO IV – Programação de pagamento dos Credores III	43



Definições:

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

Credores: todos aqueles que possuem direitos sobre a recuperanda, cujos valores serão envolvidos no presente Plano de Recuperação Judicial, sendo que serão subdivididos em três categorias: Credores I, Credores II e Credores III.

Credores I: nessa classe incluem-se todos os titulares de crédito oriundos da legislação trabalhista. Também nela se incluirão os prestadores de serviços autônomos na condição de Representantes comerciais, mesmo que sem vínculo empregatício, bem como todos os prestadores de serviços (transportadores) que atuam no sentido de complementar a função logística da recuperanda, para a disponibilização de seus produtos junto ao mercado consumidor, além dos contratos de mútuo que foram estabelecidos em função da necessidade de recursos imediatos pela empresa, face à retenção de seus recebíveis.

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

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



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

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

Matérias primas: todos os itens adquiridos de terceiros para a elaboração da linha de produtos especiais Cesaro.

Ponto de equilíbrio (break even point – BEP): é o ponto onde lucro da empresa é igual a 0 (zero), significando que a partir desse ponto todos os custos fixos e despesas fixas passam a ser supridos pela margem de contribuição da empresa e conseqüentemente a gerar lucro.

Recuperanda: refere-se à empresa que tem o deferimento da petição de Recuperação Judicial proferido pelo juiz. Nesse caso, a Cesaro Comércio, Indústria e Representações Ltda., tanto a matriz, quanto a sua filial de Goiânia/GO.



1. INTRODUÇÃO

A **Cesaro Comércio, Indústria e Representações Ltda.** inscrita no CNPJ/MF sob o nº 19.258.714/0001-22, tem sua matriz e sede na Avenida Paes Leme, 876, Bairro Osvaldo, Uberlândia, Minas Gerais.

Possui uma filial inscrita no CNPJ/MF sob o nº 19.258.714/0003-94, localizada à Avenida Santo Onofre, 224, Bairro São Judas Tadeu, Goiânia, Goiás.

Em função de uma série de adversidades que comprometem sobremaneira a sua sobrevivência e viabilidade, no dia 18 de março de 2016 buscou amparo no benefício estabelecido pela Lei nº 11.101 de 9 de fevereiro de 2005, que disciplina a Recuperação Judicial das sociedades empresárias, cujo processo tramita sob nº 0270030-14.2016.8.13.0702.

O referido processo teve o seu deferimento em 30 de março de 2016, determinado pela Exma. Sra. Dra. Ednamar Aparecida da Silva Costa, Juíza de Direito da 3ª Vara Cível da Comarca de Uberlândia, Minas Gerais.

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



2. A EMPRESA

Constituída há 32 anos no mercado, a Cesaro Comércio e Representações atua no segmento agropecuário como representante e distribuidor de produtos para nutrição e saúde animal.

Com sede em Uberlândia-MG e na busca da expansão de seus negócios, constituiu uma filial em Goiânia-GO e com participação majoritária (70%) em conjunto com os sócios da empresa, também constituiu outra empresa, a NUTRISANI COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA., empresa com sede em Pará de Minas-MG, que atua sob o mesmo foco e objetivos da CESARO.

Em março/2015, visando as dificuldades que o mercado passava a enfrentar, a empresa resolve alterar o seu objetivo social e com a nova razão social **CESARO COMÉRCIO, INDÚSTRIA E REPRESENTAÇÕES LTDA.**, passa atuar também como indústria de produtos para nutrição animal.

O principal objetivo dessa mudança foi o lançamento da marca própria da empresa, cuja estratégia visa a facilitação de colocação no mercado dos principais aditivos comercializados junto aos pequenos produtores e fabricantes regionais, sob a forma de produtos semielaborados com maior segurança e facilidade de uso nas fazendas e indústrias.

Para a consecução desse objetivo, num primeiro momento, a Cesaro terceirizou a produção de sua linha em parceria com uma indústria de rações e suplementos em Uberlândia, sendo que essa modalidade de contrato isentou a



empresa de grandes investimentos iniciais em instalações e equipamentos, tornando extremamente ágil a disponibilização de seus produtos junto ao mercado regional, sendo que em junho/2015 a empresa já vendia os seus primeiros lotes de produtos produzidos.

2.1 Instalações

A sede de Uberlândia é instalada em imóvel alugado e possui uma área 1.060 m² dotada de:

- 220 m² de escritório com recepção, departamentos, sala de reunião (pequeno auditório) e sala para equipe técnica/comercial;
- 40 m² de área climatizada para estocagem de aditivos, medicamentos e vacinas;
- 800 m² de armazém com doca de carga e descarga;



Figura 1: Vista externa da empresa



Figura 2: Vista interna – armazém e escritório

A filial de Goiânia/Goiás também está instalada em imóvel alugado, com área total de 230 m² e com as seguintes características:

- 170 m² de área para estocagem de produtos;
- Recepção
- 2 salas de reunião
- Cozinha
- Banheiros masculino e feminino.



Figura 3: Vista frontal da filial de Goiânia-GO

2.2 Constituição da equipe

Possui em sua equipe um total de 17 colaboradores, distribuídos conforme tabela abaixo, dentre eles 7 representantes técnico-comercial, que prestam cobertura aos segmentos de aves (corte, postura e reprodutoras), suínos, bovinos de leite e corte.

SETOR	CESARO - Matriz	CESARO - Filial
Vendas Internas	3	1
Administrativo	5	1
Repres. vendas -Veterinários	2	1
Repres. vendas – Zootecnistas	2	2
TOTAL DA EQUIPE	12	5

2.3 Área geográfica de atuação

Atende aos mercados dos estados de Minas Gerais, Goiás e Distrito Federal. No segmento de ruminantes, possui um trabalho bastante efetivo em fazendas de leite, confinamentos e fábricas de rações, com presença forte nas principais cooperativas da região.

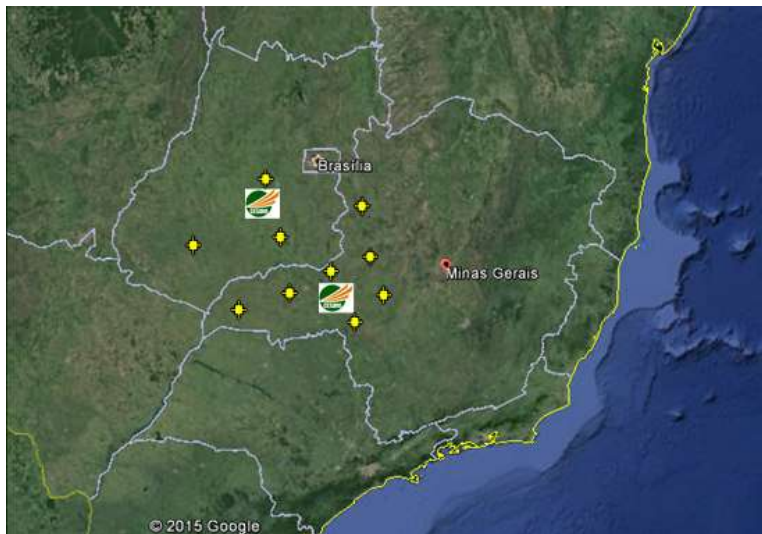


Figura 4: Área de atuação geográfica

2.4 Formas de atuação

A empresa atua com os seguintes formatos de negócios:

2.4.1 Comércio e distribuição

A empresa realiza a comercialização e distribuição de produtos ao mercado pela sua posição geográfica estratégica, de forma a dar agilidade no atendimento ao cliente final (fábricas e produtores rurais), o que normalmente não seria possível para as empresas parceiras, em função das grandes



distâncias de suas sedes em relação ao mercado consumidor, onde a **CESARO** está inserida.

Dessa forma, mantém em seus estoques os principais produtos comercializados e, aliado ao relacionamento com uma rede de empresas e prestadores de serviços de transportes, tem possibilidades de atendimento ao cliente em situações emergenciais em prazos de até 24 horas, num raio de aproximadamente 500 Km, o que traduz numa grande vantagem competitiva.

2.4.2 Representação

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

Nessa modalidade, a empresa normalmente é somente comissionada, tendo como geração de receitas a venda de serviços. Apesar de nesse caso o nível de comissionamento ser bem aquém à margem de contribuição que a empresa normalmente auferir na operação de distribuição, trata-se de uma forma de, mesmo o representante percebendo menores ganhos, garantir a negociação junto ao cliente e trazer ganhos para todos os envolvidos, mesmo que em menores escalas.



2.4.3 Indústria

Dentro do plano da **CESARO** para a expansão de seus negócios e de criar soluções a curto prazo que pudessem fazer frente ao cenário pessimista que vinha se desenhando sobre todo o segmento em que a empresa está inserida, a partir de março/2015, a **CESARO** na condição de indústria, passou a desenvolver sua marca própria.

Dessa forma e com a utilização de ingredientes e aditivos de comprovada confiabilidade, a **CESARO** desenvolveu uma linha de produtos para bovinos de leite e corte, tendo como foco nichos de mercados de maior dificuldade de penetração, seja pela dificuldade de utilização de ingredientes em fazendas, seja pela utilização de um comportamento de compra que busca tão somente preços.

Assim, a partir de junho/2015 e conforme já citado no item 2, a empresa estabeleceu um contrato de terceirização da produção dessa linha junto à uma indústria em Uberlândia, operação esta que isenta a contratante (**CESARO**) de grandes investimentos em instalações e equipamentos, bem como de registro dos produtos.

A isenção de registro dos produtos produzidos pela **CESARO** é estabelecida pela Instrução Normativa 42 de 16/12/2010 do **Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento - MAPA**, sendo que para gozo desse benefício existe a necessidade de que o referido órgão fiscalizador tenha conhecimento e o contrato entre os pactuantes protocolado e arquivado em sua representação regional sediada em Uberlândia.



Esse projeto ainda se encontra em fase inicial, cujo volume de vendas ainda não é tão representativo, até porque o seu início coincide com um momento econômico completamente desfavorável, principalmente pela desvalorização do Real frente ao dólar, com sérios impactos sobre o mercado.

2.5 Principais empresas parceiras atualmente

- Agroceres - Multimix
- Nutriadd Nutrição Animal
- Raudi Indústria e Comércio Ltda.
- Hertape Saúde Animal
- Bayer Animal Health
- Bayer Cropscience
- ICC Ind. Com. Exportação Ltda.
- Oceana Minerais Marinhos
- Maiz Indústria e Comércio de Produtos Agropecuários
- Hipra Saúde Animal
- Poly Sell Produtos Químicos Ltda.
- Ibersan do Brasil

2.6 Vantagens competitivas

Um dos pontos fortes da empresa é o seu conceito junto ao mercado, construído ao longo de 32 anos de existência.



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

Também, em função de sua localização geográfica e relacionamento junto aos prestadores de serviços de transportes, a empresa tem condições de efetuar a entrega de seus produtos em prazos de até 24 horas nas principais cidades num raio de atuação de 500 Km de Uberlândia-MG.

Mesmo com a condição evidenciada no parágrafo anterior, a implantação da filial de Goiânia-GO foi um investimento que proporcionou à CESARO uma maior mobilidade para atendimentos a distâncias ainda maiores em relação àquelas já realizadas atualmente.

A velocidade nas respostas para a produção de produtos de forma customizada, tem se constituído em grande diferencial, uma vez que a empresa dispõe ao seu cliente um atendimento com produtos de forma totalmente adequada à real situação do cliente, em função das características de seu rebanho, bem como de seu comportamento de compra.



3. RECUPERAÇÃO JUDICIAL

3.1 Origem do endividamento

Desde a sua origem em 1984, a **CESARO** viveu períodos de crescimento sucessivos, sempre investindo em suas operações, mantendo os seus investimentos em estoque, evitando assim, imobilizações que não fossem essencialmente em seu capital de giro.

Dessa forma, é uma empresa que nunca dispôs de ativos imobilizados, assim como os seus sócios.

A partir de 2008, diante do aumento da competitividade e da conseqüente pressão concorrencial em seu mercado, a empresa se viu obrigada a buscar a expansão de suas atividades, focando novos mercados em vista da manutenção da tendência crescente de seus negócios e a evitar a estagnação ou até mesmo a redução de seus resultados. Com isso, decidiu pelos investimentos na abertura de uma filial em Goiânia-GO e na abertura de outra empresa em Pará de Minas-MG, cuja razão social é **NUTRISANI COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA.**, onde detém 70% do capital social da mesma.

Como esses investimentos eram vistos como extremamente necessários para o futuro da empresa, mesmo diante da sua baixa disponibilidade de caixa e à falta de acesso às linhas de créditos com taxas de juros mais acessíveis junto às instituições financeiras públicas de fomento, a empresa se viu na necessidade de recorrer às instituições financeiras privadas,



passando assim a ter seus investimentos em capital de giro e expansão bancados com recursos onerosos.

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

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

3.2 Busca de apoio financeiro

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

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



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

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

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

Destarte e de forma resumida que, somente entre o período que compreende janeiro/2011 até o mês de março do corrente ano, sem levarmos em consideração a atualização dos valores, tanto do que fora disponibilizado pelos bancos, quanto dos valores efetivamente pagos pela **CESARO**, do montante em que a empresa teve disponibilizado pelas instituições financeiras, a empresa já efetuou o pagamento de 95% desse montante. Cabe salientar



ainda que não está no computo desse raciocínio os altos valores de juros cobrados anteriormente a 2011.

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

3.3 Baixo desempenho do mercado em 2015

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

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

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



- Variação cambial e a grande desvalorização do Real frente à moeda norte-americana;
- Impactos no mercado das *commodities* agrícolas, com acentuados aumentos nos preços do milho e farelo de soja, que se constituem nos principais ingredientes na nutrição animal;
- Alto índice de aumento no mercado dos produtos importados, com impactos diretos sobre os premixes vitamínicos e minerais para rações, medicamentos veterinários, uma vez que se caracterizam por produtos de alta tecnologia, onde o Brasil é totalmente dependente de importação da maioria de seus componentes;
- Baixos preços recebidos pelos produtores rurais na comercialização de seus produtos, principalmente os produtores de leite, suínos e frangos de corte, principal foco de atuação da **CESARO**;
- Redução na produção e conseqüente corte no fornecimento de alguns produtos de fundamental importância na atividade;
- Aumento na inadimplência;
- Acentuada queda nas vendas;

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

Dessa forma, a partir de julho/15, quando o dólar ultrapassa a cotação de R\$ 3,25, o comportamento do faturamento (vendas) passa a ter uma

tendência decrescente, ainda mais evidenciada a partir do mês de outubro. Conforme demonstrado na Figura 5, é perceptível a queda nas receitas da **CESARO** e sua grande inter-relação com a alta na cotação da moeda norte-americana.

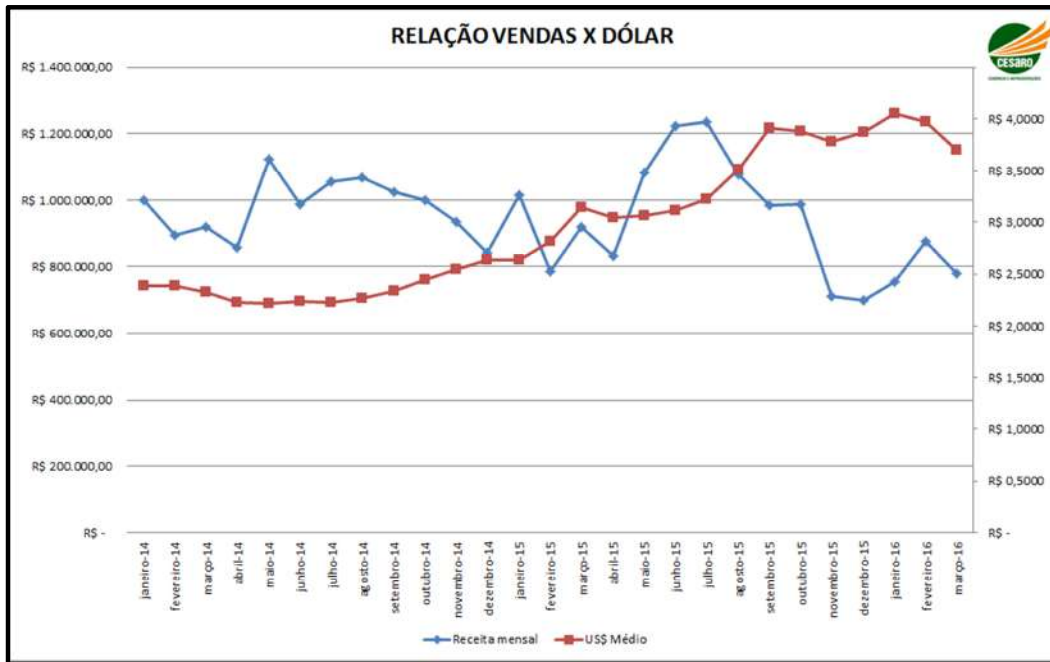


FIGURA 5 – Evolução da receita mensal da empresa em relação à cotação do dólar

Considerando tão somente as receitas da empresa e desprezando a inflação ocorrida nos períodos avaliados, no primeiro trimestre de 2016 a Receita de Vendas da **CESARO** teve um decréscimo de 14,7% em relação ao mesmo período do ano de 2014.

Entretanto, quando consideramos que os preços dos produtos comercializados pela empresa têm como componentes custos dolarizados, deduzimos que a queda real em vendas é ainda mais acentuada, como destacado na Figura 6, com a conversão dos valores das receitas em dólar, que nos permite inferir uma queda real de 48,2%.

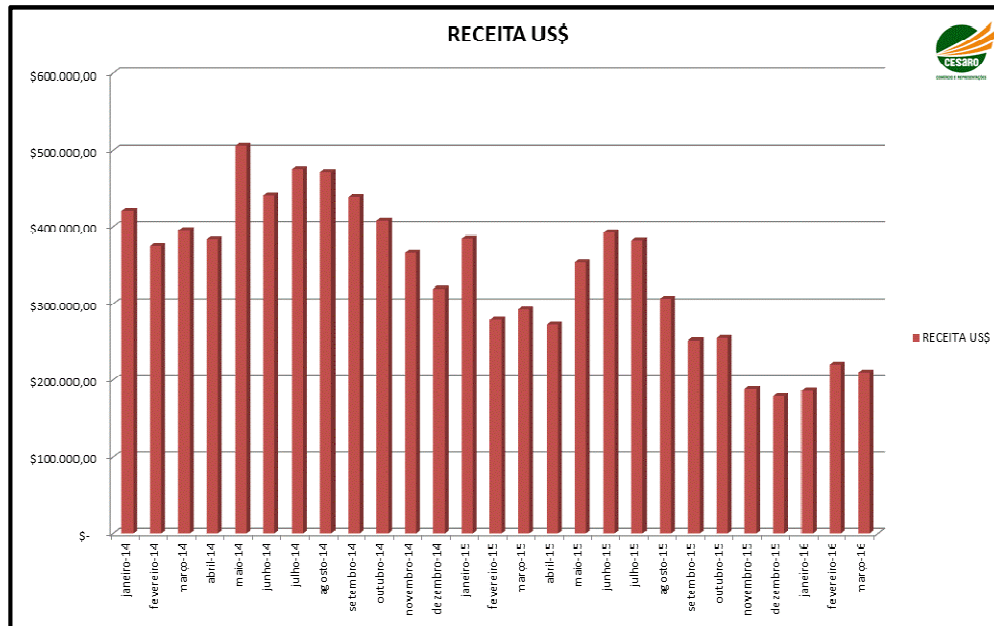


FIGURA 6 – Evolução da receita mensal da empresa convertida em dólar

3.4 Agravamento da situação financeira

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

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



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

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

Do total de seu endividamento junto às instituições financeiras, 55% desse montante é devido junto ao Itaú-Unibanco que, para o estabelecimento de um contrato renegociado do total da dívida em março/2015, o referido banco estabeleceu como garantia da dívida no contrato, a manutenção de 50% do volume do saldo devedor em duplicatas colocadas em cobrança na referida instituição, acima portanto do que era exigido em contratos anteriores.

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

Dessa forma, aliado à retração nas vendas da **CESARO**, a redução no volume de duplicatas consideradas válidas na conta da matriz de Uberlândia, passou a dificultar sobremaneira o atingimento do montante de 50% do saldo devedor exigido pelo banco e, mesmo a empresa estando totalmente em dia com suas prestações do referido contrato, o mesmo passou a reter parte dos



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

Com essa postura do Banco Itaú-Unibanco, além da empresa ficar com esse recurso bloqueado e em poder da referida instituição financeira, sem qualquer remuneração para a **CESARO**, a falta desse recurso que ficou em poder do Itaú impossibilitou que a empresa conseguisse também honrar os compromissos junto aos fornecedores e até mesmo com o estado, passando também a ter atrasos nos pagamentos de seus fornecedores e dos tributos estaduais e federais.

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

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

Essa situação, além de provocar um considerável aumento em suas despesas financeiras, contribuindo sobremaneira para a piora no resultado da empresa em relação ao exercício fiscal de 2015, passou também a envolver outros credores no passivo da **CESARO**, que até então era tão somente junto aos bancos, sendo que a situação atual do passivo da empresa é demonstrada na Figura 7.



FIGURA 7 – Composição do passivo total da empresa

3.5 A decisão pela Recuperação Judicial

Desde a sua fundação em 1984, a **CESARO** juntamente com os seus sócios proprietários, sempre buscaram honrar todos os seus compromissos de forma assídua, o que não deixa de ser uma obrigação de toda a pessoa, seja ela física ou jurídica.

Essa postura fez com que ao longo dos 32 anos de sua existência, fosse construída uma empresa, mesmo que de pequeno porte, com bases sólidas, conceito ilibado e com grandes perspectivas de crescimento.

Apesar da mesma e seus sócios não disporem de ativos físicos, de bens móveis e imóveis que possam garantir os seus compromissos, a estruturação da empresa, bem como seu conceito pelos produtos e serviços disponibilizados ao mercado se constituem em ativos intangíveis de valor imensurável, com capacidade para criar, gerar e produzir riquezas, a ponto de poder saldar os



seus passivos, desde que os pagamentos sejam estruturados de forma condizente com a sua geração de caixa.

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

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

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



4. CENÁRIO ATUAL DO MERCADO

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

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

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

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



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

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

Caso a tendência de queda do preço da soja se mantenha e ocorra também nas demais *commodities*, aumentam ainda as possibilidades de melhores perspectivas para o mercado, já que o custo de alimentação é um componente de grande impacto no custo total de produção no setor de produção agropecuário.



5. PERSPECTIVAS PARA A EMPRESA

5.1 Cenário microeconômico

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

O anúncio do deferimento da Recuperação Judicial, mesmo que diante das incertezas e, até mesmo do desconhecimento de muitos sobre esse processo, não trouxe até o presente momento reflexos negativos para a empresa, sendo recebido com bastante naturalidade e muita aceitação por parte de todos aqueles com que a **CESARO** mantém suas relações de parceria.

Mesmo com a imposição de negociações à vista pela maioria dos fornecedores, a empresa manteve a sua relação junto aos mesmos, além de manter grande parte de sua equipe de vendas externa e interna, bem como do seu quadro de funcionários.

De forma bem transparente, a **CESARO** passou ainda a esclarecer a todos os seus clientes a atual situação e os motivos que a levaram à essa decisão, tendo recebido num primeiro momento o apoio e compreensão de todos os parceiros.

Entretanto, em 04 de julho a empresa foi surpreendida pela decisão da **CARGILL ALIMENTOS – NUTRON**, seu principal parceiro na área de nutrição



animal, que rescindiu unilateralmente os contratos de representação e distribuição que mantinha com a **CESARO** desde 1996.

Com o distrato, a **CESARO** praticamente perdeu todos os seus clientes do segmento de nutrição de bovinos, tendo como consequência uma redução superior a 35% no seu faturamento, uma vez que a **CARGILL** passou a assumir toda a carteira de clientes que a CESARO construiu ao longo dos 21 anos de trabalho com sua equipe.

Como a **CARGILL** assumiu uma indenização para a **CESARO** somente no contrato de representação, o montante recebido pela empresa praticamente não é suficiente para reparar os danos que uma decisão desse nível pode provocar na empresa prejudicada.

Apesar de todos os contratemplos, na sequência a **CESARO** recebeu o convite e estabeleceu uma parceria com a **AGROCERES – MULTIMIX**, empresa de alto nível tecnológico e tradição no segmento de nutrição animal, o que com certeza dará condições para a CESARO ter continuidade nos seus negócios e reestabelecer o nível de receitas que a empresa mantinha até o ano de 2015.

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



5.2 Projeção de Fluxo de Caixa

Para um melhor embasamento para as projeções futuras de faturamento da **CESARO** e maior segurança quanto às expectativas de geração de caixa para a quitação do passivo da empresa, foi levantado o histórico da Receita Bruta Operacional desde o ano 2000, cujo comportamento é demonstrado no gráfico da Figura 8.

No período de 15 anos, compreendidos entre 2000 e 2015, a empresa apresentou uma taxa de crescimento de 19,8% ao ano, sendo que no período que compreende os últimos 10 anos (2005 – 2015) a taxa de crescimento foi de 11,3%.

Ao avaliarmos um período mais curto e, portanto, mais recente, para os últimos 5 anos (2010 – 2015) a empresa passou a ter uma estagnação no seu crescimento, com uma taxa de 0,97% ano, que coincide com o período de maior arrocho financeiro vivido pela empresa ao longo dos 32 anos de sua existência.

Como nos primeiros 8 meses do ano de 2016 a média mensal de Receita Bruta Operacional da empresa apresentou uma queda de aproximadamente 33% em relação ao mesmo período do ano anterior, a empresa julga prudente o estabelecimento desse volume atual de vendas como ponto de partida para a projeção do Fluxo de Caixa, que fazem das expectativas de geração de caixa mais factíveis num horizonte de 15 anos, que compreenderá o período de 2017 a 2031.

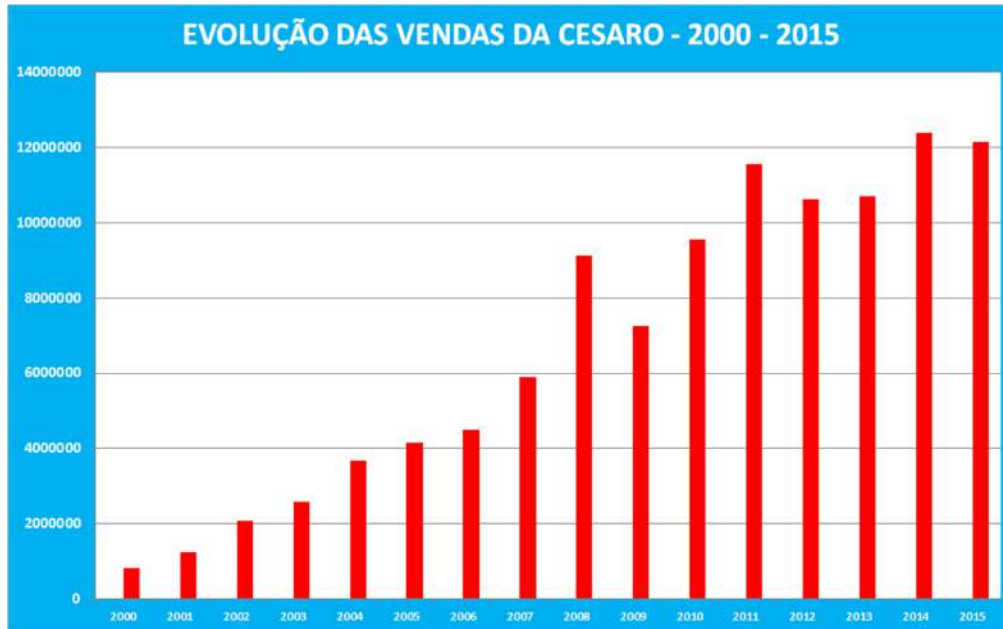


FIGURA 8 – Receita operacional Bruta anual da Cesaro no período de 2000 a 2015

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

- **RECEITAS** – assumiu-se para o ano de 2016 a projeção média mensal obtida nos oito primeiros meses do ano de 2016.

Para o período de 2017 a 2020, foi adotado um crescimento linear de 10% no crescimento da receita, sendo que a partir de 2021, a empresa buscou ser mais conservadora e projetar um crescimento de 5%.

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

- **CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA – CMV** – adotado o percentual médio obtido no primeiro trimestre de 2016.
- **CUSTOS FIXOS e DESPESAS COM VIAGENS** – da mesma forma como na projeção das receitas, estabeleceu-se uma projeção de 5% ao ano na elevação nos custos fixos da empresa e das despesas de viagem para os períodos de 2017 a 2019, sendo que a partir de 2021, foi projetado um aumento linear de 3% ao ano para os referidos custos e despesas.

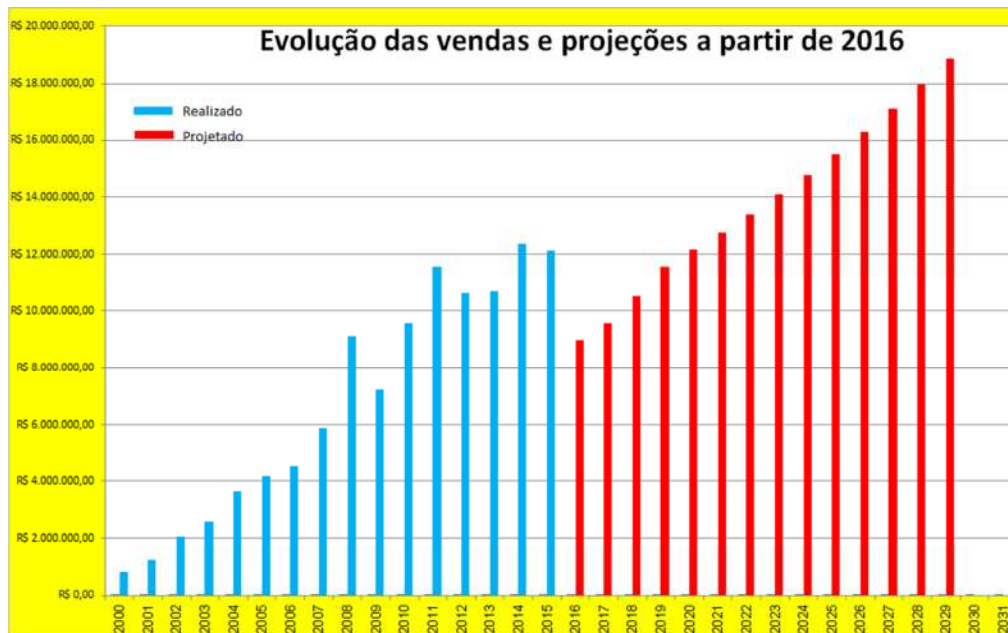


FIGURA 9 – Receita operacional Bruta anual e projeção até 2031

6. PAGAMENTO DOS CREDORES

6.1 Classificação de credores

Foram excluídos do total do passivo da empresa, os valores dos débitos tributários da mesma, uma vez que a Recuperação Judicial não permite a inclusão dos referidos débitos. Entretanto, a lei 11.101 de 09/02/2005, nos seus artigos 51, 52 e 70, prevê um regime de parcelamento especial para empresas que se encontrem em recuperação judicial. Entretanto, a empresa optou pelo parcelamento dos débitos tributários em 60 meses, projetando os pagamentos das parcelas com início no mês de outubro e já constando no fluxo de caixa projetado pela empresa.

Dessa forma, excluindo-se o débito tributário da empresa, o montante total da dívida é de R\$ 3.599.810,02 (Três milhões, quinhentos e noventa e nove mil, oitocentos e dez Reais e dois centavos), divididos pela categoria de credor conforme gráfico da Figura 10.

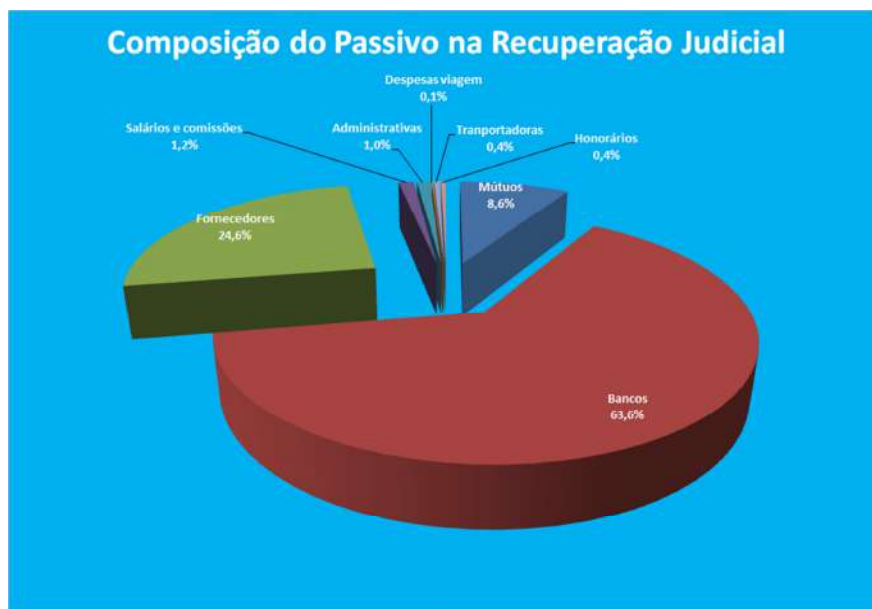


FIGURA 10 – Distribuição dos credores da empresa na Recuperação Judicial



As categorias de credores demonstradas na Figura 10, ainda foram agrupadas pela **CESARO** e estratificados a seguir:

- a) CREDORES I:** nessa classe estão inseridos todos os deveres da empresa com: salários de funcionários, férias, comissões de representantes, Relatórios de Despesas de viagem – RDV dos representantes, despesas administrativas e necessárias às operações da empresa (aluguel, conta de energia, conta de água, telefonia, seguros em gerais), todos os prestadores de serviços de transportes da empresa (autônomos e empresas de transporte), além dos contratos de mútuos.

O montante do débito da empresa com os credores dessa classe I é de R\$ 423.995,46 e corresponde a 11,8% do passivo da empresa, excluindo-se os impostos.

- b) CREDORES II:** categoria referente a todos os fornecedores de produtos e matérias primas.

O montante do débito da empresa com os credores dessa classe é de R\$ 885.778,30 e corresponde a 24,6% do passivo da empresa, excluindo-se os impostos.

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

O montante do débito da empresa com os credores dessa categoria é de R\$ 2.290.036,26 e corresponde a 63,6% do passivo da empresa excluindo-se os impostos.

Dentro do montante acima, existe o caso específico do Banco Itaú-Unibanco que reteve o valor total de R\$ 510.216,64 dos recebíveis da



empresa, que está desde março/16 em uma conta sem o acesso da Cesaro e sem qualquer remuneração, se constituindo no Capital de Giro obstruído da empresa, de fundamental importância para o reestabelecimento de sua saúde financeira, viabilidade e recuperação.

Por essa razão e por estarem todos os haveres do Banco Itaú-Unibanco contemplados na lista de credores e no plano de pagamento da empresa, a empresa necessita da imediata liberação do montante retido para a consecução de seus objetivos e reestabelecimento do fôlego financeiro para a sua sobrevivência.

O Fluxo de Caixa apresentado no Anexo I do presente plano foi calculado considerando a imediata disponibilização do montante retido pelo Banco Itaú Unibanco.

6.2 Possibilidade e plano de pagamento

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

Credores	Montante Inicial	Deságio	Saldo Devedor
Credores I	R\$ 423.995,46	----	R\$ 423.995,46
Credores II	R\$ 885.778,30	----	R\$ 885.778,30
Credores III	R\$ 2.290.036,26	70%	R\$ 706.242,17

Classes	Saldo a pagar na RJ	Carência	Prazo	Taxa	Parcelas
Credores I	R\$ 423.995,46	1 mês	6 meses	1,00% a.m.	Mensais
Credores II	R\$ 885.778,30	12 meses	36 meses	1,00% a.m.	Mensais
Credores III	R\$ 706.242,17	36 meses	15 anos	6,16% a.a.	Anuais

- a) Os **Credores I** terão prioridade sobre as demais, tendo o início de seus pagamentos iniciados 30 dias a partir da data de aprovação do presente plano de Recuperação Judicial.

Terão seus pagamentos efetuados em 6 (duas) parcelas mensais de R\$ 80.511,95. Para cálculo das parcelas foi utilizado o sistema *Price* (parcelas constantes), sendo que o saldo devedor a pagar na RJ demonstrado na tabela acima foi corrigido desde março/16 até o mês de janeiro/17 à taxa de 1,00% ao mês.

- b) Os **Credores II**, que se refere aos fornecedores da **CESARO**, é proposta a correção de seus haveres desde a data da petição da Recuperação Judicial pela empresa (18/03/16) à taxa de juros de 1% ao mês, tendo o início de seus pagamentos iniciados 12 meses após a aprovação do presente plano de Recuperação Judicial e com pagamento em 24 parcelas mensais de R\$ 51.797,31 calculadas pelo sistema *Price* (parcelas constantes).

- c) Os **Credores III**, referente às instituições financeiras, é proposto o deságio de 70% sobre o saldo devedor da dívida. O saldo devedor remanescente após o deságio será corrigido desde a aprovação do referido Plano de Recuperação Judicial à taxa de 6,16% ao ano, tendo o início de seus pagamentos previsto para janeiro/21 e com pagamento em 12 parcelas anuais de R\$ 104.646,38, calculadas pelo sistema *Price* (parcelas constantes).

Para melhor entendimento da viabilidade do que está sendo proposto no presente Plano de Recuperação Judicial, foi elaborado o Fluxo de Caixa da empresa de 2016 a 2031, conforme consta no Anexo I, contemplando os pagamentos propostos, bem como a projeção de receitas e o saldo inicial da empresa, tendo como base o início do mês de outubro/16 e considerando efetivamente no caixa da empresa os valores considerados como disponíveis para saque em suas contas 06333-2 e 60297-2 da agência 0148 do Banco Itaú Unibanco S/A. e retidos pela referida instituição financeira.

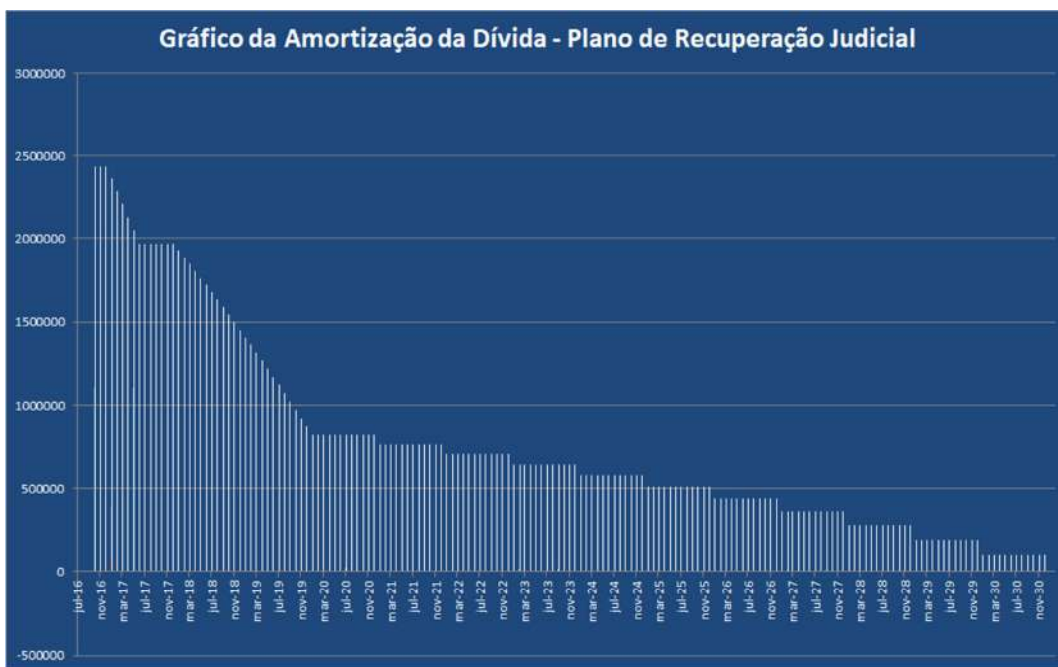


FIGURA 11 – Evolução da amortização da dívida conforme Plano de Recuperação Judicial

6.3 Amortização antecipada da dívida

A qualquer momento, verificando a **CESARO** disponibilidade de caixa que possa ser utilizada na antecipação de amortização da sua dívida dentro do plano de Recuperação Judicial, desde que não sacrifique o seu capital de giro, a empresa se disporá a antecipar o pagamento de seus credores.



Para essa antecipação, terão prioridades:

1. Categoria de credores;
2. Créditos de menor valor e que sejam possíveis de quitação total;
3. Sequência lógica de prioridade para os demais credores com débitos parcelados que não sejam possíveis de quitação total, sendo que as antecipações serão feitas sempre das últimas parcelas do plano de pagamento, descapitalizada à mesma taxa utilizada para o cálculo das parcelas.

Mesmo que a empresa obtenha resultados nos seus exercícios e haja acumulação de lucros, durante todo o Plano de Recuperação Judicial, a mesma somente fará distribuição de lucros aos sócios limitando-a a 25% do montante a que se disponha primeiramente a antecipar para amortização de sua dívida.

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

6.4 Exclusão das Restrições Cadastrais

Com o intuito da preservação de uma empresa economicamente viável, com 32 anos de existência e fiel cumprimento de suas obrigações, a **CESARO** buscou o amparo da Lei 11.101 de 9 de fevereiro de 2005, que disciplina a Recuperação das empresas, concedendo às mesmas possibilidades para o encontro de soluções que, sem essa condição legalmente prevista, fatalmente exporia o mercado a um cenário ainda mais caótico, com aumento na



mortalidade das empresas, queda na geração de empregos e impactos irreversíveis na economia.

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

Com a aprovação do Plano de Recuperação Judicial da **CESARO**, mantendo-se as projeções e a correta observância na execução do mesmo, tem-se a convicção de que a **CESARO** honrará com todos os seus compromissos até então assumidos, considerando justas as propostas nele contidas e coerentes com as expectativas de geração de caixa da empresa no período proposto, evitando-se dessa forma, prejuízos para aqueles que sempre confiaram e participaram para o crescimento da mesma.

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

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



7. CONCLUSÃO

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

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


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



ANEXO I – Fluxo de Caixa Projetado da Empresa – 2016 – 2031

FLUXO DE CAIXA - CESARO COM. IND. E REPRESENTAÇÕES LTDA. - 2016 a 2031																
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Receita Vendas Produtos Matriz	1.350.000	5.940.000	6.534.000	7.187.400	7.546.770	7.924.109	8.320.314	8.736.330	9.173.146	9.631.803	10.113.394	10.619.063	11.150.016	11.707.517	12.292.893	12.907.538
Receita Vendas Produtos - Filial GO	800.000	3.520.000	3.872.000	4.259.200	4.472.160	4.695.768	4.930.556	5.177.084	5.435.938	5.707.735	5.993.122	6.292.778	6.607.417	6.937.788	7.284.677	7.648.911
Receita de Serviços	25.000	110.000	121.000	133.100	139.755	146.743	154.000	161.784	169.873	178.367	187.285	196.649	206.482	216.806	227.646	239.028
Receita Bruta Total	2.175.000	9.570.000	10.527.000	11.579.700	12.158.685	12.766.619	13.404.950	14.075.198	14.778.958	15.517.905	16.293.801	17.108.491	17.963.915	18.862.111	19.805.217	20.795.477
Total do Recebimento	2.175.000	9.570.000	10.527.000	11.579.700	12.158.685	12.766.619	13.404.950	14.075.198	14.778.958	15.517.905	16.293.801	17.108.491	17.963.915	18.862.111	19.805.217	20.795.477
Devoluções																
ICMS	58.050	255.420	280.962	309.058	324.511	340.737	357.773	375.662	394.445	414.168	434.876	456.620	479.451	503.423	528.594	555.024
ISS	500	2.200	2.420	2.662	2.795	2.935	3.082	3.236	3.397	3.567	3.746	3.933	4.130	4.336	4.553	4.781
COFINS	45.675	200.970	221.067	243.174	255.332	268.099	281.504	295.579	310.358	325.876	342.170	359.278	377.242	396.104	415.910	436.705
PIS	10.875	47.850	52.635	57.899	60.793	63.833	67.025	70.376	73.895	77.590	81.469	85.542	89.820	94.311	99.026	103.977
Receita Líquida	2.059.900	9.063.560	9.969.916	10.966.908	11.515.253	12.091.016	12.695.566	13.330.345	13.996.862	14.696.705	15.431.540	16.203.117	17.013.273	17.863.937	18.757.134	19.694.990
CMV	1.376.000	6.054.400	6.659.840	7.325.824	7.692.115	8.076.721	8.480.557	8.904.585	9.349.814	9.817.305	10.308.170	10.823.579	11.364.757	11.932.995	12.529.645	13.156.127
Lucro Bruto	683.900	3.009.160	3.310.076	3.641.084	3.823.138	4.014.295	4.215.009	4.425.760	4.647.048	4.879.400	5.123.370	5.379.539	5.648.516	5.930.942	6.227.489	6.538.863
Custos Fixos	369.476	1.551.799	1.629.389	1.710.859	1.762.184	1.815.050	1.869.501	1.925.586	1.983.354	2.042.855	2.104.140	2.167.265	2.235.259	2.305.910	2.378.734	2.453.798
Despesas Administrativas	250.076	1.050.319	1.102.835	1.157.977	1.192.716	1.228.498	1.265.353	1.303.313	1.342.413	1.382.685	1.424.166	1.466.891	1.513.874	1.562.883	1.613.416	1.665.520
Salários e Ordenados	66.000	277.200	291.060	305.613	314.781	324.225	333.952	343.970	354.289	364.918	375.865	387.141	400.980	415.695	430.891	446.585
Pró-labore	96.000	403.200	423.360	444.528	457.864	471.600	485.748	500.320	515.330	530.790	546.713	563.115	580.008	597.408	615.331	633.791
I.N.S.S.	41.796	175.543	184.320	193.536	199.342	205.323	211.482	217.827	224.362	231.093	238.025	245.166	253.095	261.381	269.925	278.737
FGTS	5.280	22.176	23.285	24.449	25.183	25.938	26.716	27.518	28.343	29.193	30.069	30.971	32.078	33.256	34.471	35.727
I.R.R.F	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Aluguéis e arrendamentos	41.000	172.200	180.810	189.851	195.546	201.412	207.455	213.678	220.089	226.691	233.492	240.497	247.712	255.143	262.797	270.681
Despesas Gerais	119.400	501.480	526.554	552.882	569.468	586.552	604.149	622.273	640.941	660.170	679.975	700.374	721.385	743.027	765.318	788.277
Telefone	10.200	42.840	44.982	47.231	48.648	50.107	51.611	53.159	54.754	56.396	58.088	59.831	61.626	63.475	65.379	67.340
Água e esgoto	450	1.890	1.985	2.084	2.146	2.211	2.277	2.345	2.416	2.488	2.563	2.640	2.719	2.800	2.884	2.971
Energia elétrica	3.750	15.750	16.538	17.364	17.885	18.422	18.975	19.544	20.130	20.734	21.356	21.997	22.657	23.336	24.036	24.757
Despesas Gerais	45.000	189.000	198.450	208.373	214.624	221.062	227.694	234.525	241.561	248.808	256.272	263.960	271.879	280.035	288.436	297.089
Serviços prestados PJ - Filial	60.000	252.000	264.600	277.830	286.165	294.750	303.592	312.700	322.081	331.744	341.696	351.947	362.505	373.380	384.582	396.119
Despesas Financeiras	3.600	31.588	120.076	55.255	70.801	68.168	65.357	62.355	59.151	55.731	52.082	48.189	44.037	39.607	34.884	29.849
Juros passivos	0	16.468	104.200	38.585	53.631	50.483	47.141	43.593	39.826	35.827	31.581	27.073	22.286	17.205	11.809	6.081
Multas de mora																
Descontos Concedidos																
IOF Imposto s/oper. Financeiras																
Comissões e despesas bancárias	3.600	15.120	15.876	16.670	17.170	17.685	18.216	18.762	19.325	19.905	20.502	21.117	21.750	22.403	23.075	23.767
Receitas Financeiras	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Despesas Operacionais	301.500	1.309.800	1.423.140	1.546.932	1.616.499	1.689.312	1.765.524	1.845.300	1.928.809	2.016.232	2.107.754	2.203.575	2.303.899	2.408.944	2.518.936	2.634.115
Comissões sobre vendas	163.125	717.750	789.525	868.478	911.901	957.496	1.005.371	1.055.640	1.108.422	1.163.843	1.222.035	1.283.137	1.347.294	1.414.658	1.485.391	1.559.661
Despesas com entrega	54.375	239.250	263.175	289.493	303.967	319.165	335.124	351.880	369.474	387.948	407.345	427.712	449.098	471.553	495.130	519.887
Despesas viagens represent.	84.000	352.800	370.440	388.962	400.631	412.650	425.029	437.780	450.914	464.441	478.374	492.725	507.507	522.732	538.414	554.567
Lucro antes do Imposto de Renda	9.324	115.973	137.471	328.038	373.653	441.785	514.627	592.518	675.733	764.583	859.393	960.510	1.065.322	1.176.481	1.294.934	1.421.102
Imposto de Renda	2.728	17.396	20.621	49.206	58.752	67.684	77.243	88.878	101.360	114.687	128.909	144.077	159.798	176.472	194.240	213.165
Contribuição social	1.637	10.438	12.372	29.523	35.251	40.610	46.346	53.327	60.816	68.812	77.345	86.446	95.879	105.883	116.544	127.899
Lucro Líquido	4.959	88.139	104.478	249.309	279.651	333.470	391.038	450.314	513.557	581.083	653.139	729.988	809.644	894.126	984.150	1.080.038
Amortizações de dívidas	17.306	558.012	620.390	699.459	182.363	164.081	116.768	120.270	73.989	67.937	72.129	76.579	81.304	86.321	91.647	97.301
Impostos Federais parcelados	17.306	75.763	87.423	100.877	116.401	98.913	44.400	44.400	7.400	0	0	0	0	0	0	0
Impostos Estaduais parcelados	0	15.600	15.600	15.600	15.600	11.700	15.600	15.600	2.600	0	0	0	0	0	0	0
Credores I	0	466.649	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Credores II	0	0	517.368	582.983	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Credores III - Banco Itaú S/A	0	0	0	0	26.753	28.404	30.157	32.017	33.993	36.090	38.317	40.681	43.191	45.856	48.685	51.689
Credores III - Banco do Brasil S/A	0	0	0	0	16.250	17.253	18.317	19.447	20.647	21.921	23.274	24.710	26.234	27.853	29.571	31.396
Credores III - Caixa Econ.Federal	0	0	0	0	5.879	6.242	6.627	7.036	7.470	7.931	8.420	8.940	9.491	10.077	10.699	11.359
Credores III - BDMG	0	0	0	0	1.479	1.570	1.667	1.770	1.879	1.995	2.118	2.249	2.388	2.535	2.691	2.857
Credores III - Banco Safra	0	0	0	0	654	694	737	783	831	882	937	995	1.056	1.121	1.190	1.264
Fluxo de Caixa Líquido no período	-12.346,66	-469.873,14	-515.912,67	-450.150,43	97.288,26	169.388,98	274.270,08	330.043,52	439.568,34	513.145,63	581.010,00	653.408,70	728.340,34	807.804,90	892.503,46	982.736,54
Fluxo de Caixa acumulado	1.282.787,74	812.914,60	297.001													

ANEXO II – Programação de pagamento dos Credores I

 CESARO COMÉRCIO, INDÚSTRIA E REPRESENTAÇÕES LTDA.						
CREDORES I - Programação de pagamento						
Salários, Comissões, Honorários, Mútuos e Transportadoras						
FORNECEDOR CREDOR	MONTANTE	VALOR CORRIGIDO	DATA PAGAMENTO PRIMEIRA PARCELA	Nº PARCELAS	DATA PAGAMENTO ÚLTIMA PARCELA	VALOR DA PARCELA
Express Rioverdense Ltda	R\$ 25,00	27,51	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 4,75
CW3 Transp e Log	R\$ 52,00	57,23	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 9,88
LC Encomendas e Cargas Ltda	R\$ 58,14	63,99	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 11,04
UDI - Panservice Trap. Fatura	R\$ 60,00	66,04	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 11,39
Transmesavila	R\$ 80,00	88,05	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 15,19
Transportadora Raddar Eireli	R\$ 99,82	109,86	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 18,96
Buonny Projet Serv Riscos	R\$ 106,72	117,46	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 20,27
A Reta Guarda Sist. Segur. Eletrôn. Telemonitmt. Lt.	R\$ 156,64	172,40	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 29,75
Alexandre Luis Sanchez	R\$ 221,00	243,23	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 41,97
Contabilidade Bandeirantes	R\$ 229,00	252,04	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 43,49
Paulo Cesar Garcia	R\$ 243,25	267,72	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 46,19
Canindé Transp Encom Lt	R\$ 451,55	496,98	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 85,75
Algar Telecom	R\$ 518,45	570,61	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 98,46
Márcio Dias de Almeida	R\$ 702,00	772,62	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 133,31
Helber de Souza Moraes	R\$ 731,00	804,54	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 138,82
Elysson Divino Martins	R\$ 750,00	825,45	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 142,43
Fernando Tavares Rodrigues - Assist. Administr.	R\$ 784,47	863,39	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 148,98
Rodonaves Transp. Encomd	R\$ 820,00	902,49	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 155,72
Renato Delfiono de Moura	R\$ 853,00	938,81	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 161,99
Afonso Roberto da Silva	R\$ 1.020,00	1.122,61	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 193,70
Uruaçu Transportes	R\$ 1.052,74	1.158,64	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 199,92
Allianz Seguros S/A	R\$ 1.073,78	1.181,80	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 203,92
Da Cunha Santos Encom. Lt	R\$ 1.079,39	1.187,98	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 204,98
Projet Informática Ltda.	R\$ 1.170,00	1.287,70	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 222,19
Frederico Ribeiro Duarte	R\$ 1.271,86	1.399,81	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 241,53
Vicar Transp. Carga Lt.	R\$ 1.287,86	1.417,42	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 244,57
Cemig	R\$ 1.290,42	1.420,24	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 245,06
Bernard Nilson Jean Braun - Gert. Administr.	R\$ 1.349,78	1.485,57	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 256,33
Sergio Ferreira Silva	R\$ 1.743,51	1.918,91	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 331,10
Expresso Novato Encom e Cargas	R\$ 2.068,86	2.276,99	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 392,89
Marlon Ambrósio Bernardes	R\$ 2.249,00	2.475,25	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 427,10
Glauco Andrade - Represt	R\$ 2.598,85	2.860,29	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 493,54
WFP Transp Ltda	R\$ 3.500,00	3.852,10	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 664,67
Rocha Gonçalves Advogados	R\$ 3.952,49	4.350,11	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 750,60
Paulo Henrique Monteiro	R\$ 5.010,90	5.514,99	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 951,60
Arnaldo Lima Silva Júnior	R\$ 5.814,87	6.399,84	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 1.104,28
Luiz Sergio Lamounier Borg	R\$ 5.992,80	6.595,67	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 1.138,07
R M Rep. Nutrição Animal	R\$ 6.065,26	6.675,42	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 1.151,83
Minas Golás Represt. Lt - ME	R\$ 6.317,44	6.952,97	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 1.199,72
Ana Cecília Mota Dias	R\$ 7.152,11	7.871,61	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 1.358,23
Ana Rodovalho	R\$ 8.026,00	8.833,41	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 1.524,19
Felix Contabil. Soluções	R\$ 9.032,25	9.940,89	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 1.715,28
Vivo - Telefonica Brasil S/A	R\$ 9.306,97	10.243,24	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 1.767,46
Gilberto Robles De Cesero	R\$ 52.962,42	58.290,40	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 10.057,91
Cleyson Moreira Damião	R\$ 60.750,57	66.862,04	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 11.536,93
Adelchi de Cesaro Filho	R\$ 213.913,29	235.432,82	01/01/17	6	01/06/2017	R\$ 40.623,55
MONTANTE TOTAL	R\$ 423.995,46	R\$ 466.649,11	VALOR TOTAL DAS PARCELAS MENSASIS			R\$ 80.519,54

ANEXO III – Programação de pagamento dos Credores II

 CESARO COMÉRCIO, INDÚSTRIA E REPRESENTAÇÕES LTDA.						
CREDORES II - Programação de pagamento						
Fornecedores						
FORNECEDOR CREDOR	MONTANTE	VALOR CORRIGIDO	DATA PAGAMENTO PRIMEIRA PARCELA	Nº PARCELAS	DATA PAGAMENTO ÚLTIMA PARCELA	VALOR DA PARCELA
Cargill Alimentos Ltda	R\$ 239.317,35	R\$ 297.289,89	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 13.994,47
Nutriad Nutrição Animal Ltda.	R\$ 227.641,83	R\$ 282.786,07	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 13.311,72
Hertape Saúde Animal S/A	R\$ 110.711,96	R\$ 137.530,96	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 6.474,06
Bayer S/A	R\$ 81.304,68	R\$ 101.000,03	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 4.754,42
Hipra Saúde Animal Ltda.	R\$ 44.525,25	R\$ 55.311,10	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 2.603,69
Poly Sell Produtos Químicos Ltda.	R\$ 28.480,50	R\$ 35.379,65	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 1.665,44
Cargill Agrícola S/A	R\$ 21.997,00	R\$ 27.325,58	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 1.286,31
Carbotex Quim.Id.Cm.Partc	R\$ 18.200,00	R\$ 22.608,79	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 1.064,27
Eco Negócios Agropc.. Ltda..	R\$ 14.880,00	R\$ 18.484,55	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 870,13
Raudi Ind. Com. Ltda.	R\$ 14.400,00	R\$ 17.888,27	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 842,06
Multitecnica Indl. Ltda.	R\$ 13.900,00	R\$ 17.267,15	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 812,82
Farmabase Saúde Animal Lt	R\$ 13.132,09	R\$ 16.313,22	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 767,92
Ibar Nordeste Ltda	R\$ 10.901,60	R\$ 13.542,42	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 637,49
Ibersan Brasil Agroneg. Com. Imp.	R\$ 10.837,76	R\$ 13.463,11	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 633,76
Representa Ind. Com. Imp. Exp.	R\$ 8.740,00	R\$ 10.857,19	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 511,09
Indukern Brasil Quim. Ltda.	R\$ 5.911,80	R\$ 7.343,88	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 345,70
ICC Indl. Com. Exp. Import. Ltda.	R\$ 5.768,75	R\$ 7.166,18	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 337,34
M. Cassab Com. Ind. Ltda.	R\$ 3.015,76	R\$ 3.746,30	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 176,35
H & D Com. Prod. Veterin.	R\$ 2.098,80	R\$ 2.607,22	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 122,73
Des Far Laboratórios Ltda	R\$ 1.919,40	R\$ 2.384,36	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 112,24
Vallee S/A	R\$ 1.838,92	R\$ 2.284,38	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 107,53
Suzuca Tecnolog. Adesivos	R\$ 1.760,00	R\$ 2.186,34	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 102,92
Alfa Agronegócios Ltda	R\$ 1.545,00	R\$ 1.919,26	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 90,35
Nutrisani Com. Represt. Ltda.	R\$ 1.039,50	R\$ 1.291,31	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 60,79
Moinho Sete Irmãos Ltda.	R\$ 850,00	R\$ 1.055,91	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 49,71
Rações Nutrimais Ltda.	R\$ 549,00	R\$ 681,99	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 32,10
Pro-Hospital Prods. Hospital. Ltda.	R\$ 511,35	R\$ 635,22	01/01/2018	24	01/12/2019	R\$ 29,90
MONTANTE TOTAL	R\$ 885.778,30	R\$ 1.100.350,35	VALOR TOTAL DAS PARCELAS MENSAIS			R\$ 51.797,31

ANEXO IV – Programação de pagamento dos Credores III

 CESARO COMÉRCIO, INDÚSTRIA E REPRESENTAÇÕES LTDA.						
CREDORES III - Programação de pagamento						
BANCOS - Banco do Brasil, BDMG, Banco Safra, Caixa Econômica Federal e Itaú Unibanco						
FORNECEDOR CREDOR	MONTANTE COM DESÁGIO	VALOR CORRIGIDO	DATA PAGAMENTO PRIMEIRA PARCELA	Nº PARCELAS ANUAIS	DATA PAGAMENTO ÚLTIMA PARCELA	VALOR DA PARCELA
Banco do Brasil S/A	R\$ 218.834,44	R\$ 276.873,62	01/02/2020	12	01/12/2031	R\$ 33.333,14
Banco Safra	R\$ 8.808,48	R\$ 11.144,66	01/02/2020	12	01/12/2031	R\$ 1.341,72
BDMG	R\$ 19.917,07	R\$ 25.199,46	01/02/2020	12	01/12/2031	R\$ 3.033,79
Caixa Econômica Federal	R\$ 79.171,39	R\$ 100.169,20	01/02/2020	12	01/12/2031	R\$ 12.059,49
Itaú Unibanco S/A	R\$ 360.279,50	R\$ 455.832,69	01/02/2020	12	01/12/2031	R\$ 54.878,24
MONTANTE TOTAL	R\$ 687.010,88	R\$ 869.219,63	VALOR TOTAL DAS PARCELAS ANUAIS			R\$ 104.646,38