



PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL DO GRUPO
MATINHA

Sumário

1. INTRODUÇÃO4

1.1. Glossário.....4

1.2. Conceito de Recuperação Judicial6

2. APRESENTAÇÃO6

2.1. Objetivo6

2.2. Informações sobre o Processo de Recuperação Judicial..... 7

3. HISTÓRICO E APRESENTAÇÃO.....8

3.1. Origem da Empresa8

3.2. Relevância Socioeconômica9

3.3. Compromissos e Diferenciais 10

3.4. Organograma do Grupo 12

4. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA..... 12

4.1. Processo de Produção Agrícola – Soja e Milho..... 12

4.2. Processo da logística de transporte 14

4.3. Processo da Logística do Posto de Combustível..... 16

4.4. Segmento de Mercado..... 17

4.5. Perspectiva de Mercado..... 18

4.6. Fatores que Impulsionam o Mercado..... 18

5. MOTIVOS PARA O PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL - IMPACTOS NA OPERAÇÃO E FINANÇAS.....20

5.1. Fatores Macroeconômicos 21

5.2. Redução das Margens de Rentabilidade - elevados custos financeiros na agropecuária, transporte e combustíveis 22

6. COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO (QUADRO DE CREDORES) 24

7. DIAGNÓSTICO ECONÔMICO-FINANCEIRO 24

7.1. Situação Atual..... 24

7.2. Conclusão do diagnóstico 25

8. PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL – PREMISSAS 26

8.1. Reestruturação Operacional 26

8.2. Reestruturação Administrativa 27

8.2.1.Readequação dos Custos Fixos e Gastos com Pessoal 27

8.2.2. Orçamento 27

8.2.3. Mapeamento de Riscos e Processos 28

8.3. Reestruturação Financeira 28

8.3.1.Medidas de Reestruturação Financeira 29

8.3.1.1. Renegociação de Obrigações Financeiras..... 29

8.3.1.2. Captação de Recursos Extra Operacionais 29

8.3.1.3. Gestão Estratégica do Capital de Giro 30

8.3.1.4. Redução de Custos e Despesas Operacionais 30

8.3.1.5. Apoio Técnico de Consultorias Especializadas..... 30

8.3.1.6. Plano de Recuperação Judicial 31

8.3.2. Perspectivas Futuras 31

9. DISCRIMINAÇÃO DOS MEIOS DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL 31

9.1. Concessão de Prazos e Condições Especiais Para Pagamento das Obrigações Vencidas (art. 50, I da LREF) 32

9.2. Operação Societárias, Constituição de Subsidiária Integral e Cessão de Cotas ou Ações (art. 50, II da LREF) 33

9.3. Trespasse ou Arrendamento do Estabelecimento (art. 50, VII da LREF)..... 33

9.4. Dação em Pagamento e Novação de Dívidas (art. 50, IX da LREF)..... 34

9.5. Alienação de Bens e Ativos e de Unidade Produtiva Isolada (art. 51, XI, e art. 60, ambos da LREF) 35

9.5.1.Do leilão Reverso 36

10. VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA..... 36

10.1. Vantagens e Desvantagens Competitivas (Análise SWOT) 36

10.2. Premissas das Projeções Financeiras..... 37

10.2.1. Receita de Vendas..... 38

10.2.2. Custo dos Produtos Vendidos 38

10.2.3. Despesas Operacionais 38

10.2.4. Investimentos 39

10.3. Resumo das Projeções Financeiras (10 anos) 39

10.3.1. Laudo de Viabilidade (Conclusão sobre as Projeções) 40

11. PROPOSTA DE PAGAMENTO AOS CREDITORES..... 40



11.1. Classe I - Credores Trabalhistas 41

11.2. Classe II - Credores com Garantia Real e Classe III - Credores Quirografários
42

11.3. Classe IV - Credores ME/EPP 42

11.4. Dos Credores Colaborativos Fomentadores 43

11.4.1. Pagamento dos Credores Colaborativos Fornecedores 46

11.4.2. Pagamento dos Credores Colaborativos – Instituições Financeiras..... 47

11.5. Novação 48

11.6. Quitação..... 48

11.7. Protestos..... 49

11.8. Forma de Pagamento aos Credores 49

11.9. Comunicação 50

12. DA POSSIBILIDADE DE SANEAMENTO DE EVENTUAL INADIMPLEMENTO. 50

13. DISPOSIÇÕES FINAIS..... 51



1. INTRODUÇÃO

1.1. Glossário

Com base no glossário e definições presentes no Plano de Recuperação Judicial do grupo analisado, segue uma versão compilada e adaptada para um glossário que pode ser utilizado como referência:

PALAVRA	DEFINIÇÃO
Administrador Judicial	Pessoa ou entidade nomeada pelo juízo responsável por fiscalizar o cumprimento do plano e as atividades da empresa em recuperação – neste caso, a empresa Cincos Consultoria Organizacional de Resultado Ltda, situada Avenida Olinda, nº 960, Conj. 1.704, Park Lozandes, CEP 74.884-120, Goiânia/GO, telefones (62) 2020-2475, (62) 99991-7379 e (62) 99147-3559 e e-mail cincos@stenius.com.br.
Assembleia Geral de Credores (AGC)	Reunião de credores convocada para deliberar sobre o Plano de Recuperação Judicial e outras questões relevantes, conforme definido pela Lei nº 11.101/2005.
Carência	Período definido no plano em que o pagamento de determinadas obrigações é suspenso temporariamente.
Créditos Concursais	Obrigações da recuperanda contraídas até a data do pedido de recuperação judicial, sujeitas ao plano aprovado pelos credores.
Créditos Não Sujeitos ou Créditos Extraconcursais	Obrigações assumidas pela recuperanda após o pedido de recuperação judicial, não sujeitas aos efeitos do plano.
Créditos Quirografários	Créditos sem garantia real, classificados como comuns no concurso de credores, conforme os artigos 41 e 83 da Lei de Recuperação Judicial.
Créditos Trabalhistas	Direitos derivados da legislação trabalhista ou de acidentes de trabalho, tratados prioritariamente no processo de recuperação judicial.
Créditos com Garantia Real	São créditos detidos pelos credores que possuem garantias reais, como penhor ou hipoteca, assegurados por direitos reais nos termos do art. 41, II, da Lei de Recuperação Judicial.



Créditos ME e EPP	São os créditos pertencentes aos Credores classificados como Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP), conforme definidos na legislação aplicável e listados na Lista de Credores.
Data do Pedido	Data em que os recuperandos protocolaram o pedido de recuperação judicial, em 2 de julho de 2024.
Deságio	Redução concedida sobre o valor nominal de uma dívida para facilitar sua quitação.
Direito de Preferência	Significa o direito de preferência que o Proponente <i>Stalking Horse</i> tem assegurado para adquirir a UPI Grupo Macedo, na forma deste Plano e do respectivo Edital, assegurando a ele o direito de igualar eventual proposta de valor superior à sua Proposta Vinculante de <i>Stalking Horse</i> e arrematar a UPI objeto de sua Proposta Vinculante.
Fluxo de Caixa Projetado	Projeção financeira que estima entradas e saídas de recursos durante o período de recuperação.
Grupo Matinha	Significa, em conjunto, Samuel Rezende Cunha; Agropecuária Samuel Rezende LTDA –EPP; Cecília Caetano Vilela Mesquita; Agropecuária Cecilia Caetano LTDA – EPP; Helvio Vilela Mesquita; Agropecuária Helvio Vilela LTDA – EPP; Esmeria Caetano Antunes Vilela; Agropecuária Esmeria Caetano LTDA – EPP; Transf Sf Transportes LTDA e Autoposto Matinha LTDA, todos em recuperação judicial, conforme qualificados nos autos da Recuperação Judicial.
Lei nº 11.101/2005 (Lei de Recuperação de Empresas e Falência – LREF)	A Lei nº 11.101/2005, conhecida como Lei de Recuperação de Empresas e Falência (LREF), regula os processos de recuperação judicial, recuperação extrajudicial e falência de empresários e sociedades empresárias no Brasil. Seu objetivo é viabilizar a superação da crise econômico-financeira das empresas, preservando sua função social, garantindo empregos, assegurando os interesses dos credores e promovendo o desenvolvimento econômico. Ela introduz mecanismos para reestruturar negócios viáveis e permite a liquidação organizada dos inviáveis, equilibrando os interesses das partes envolvidas.
Preservação da Empresa	Princípio fundamental da Lei 11.101/2005, que prioriza a continuidade da atividade empresarial como forma de proteger empregos e gerar riqueza.

D

Proposta de Pagamento	Parte do plano que detalha prazos, condições e modalidades de quitação das dívidas da recuperanda.
Reestruturação Financeira	Estratégias para renegociar dívidas, captar novos recursos e otimizar a gestão de capital de giro.

1.2. Conceito de Recuperação Judicial

O instituto da recuperação judicial foi introduzido no ordenamento jurídico brasileiro pela Lei n.º 11.101/2005 (Lei de Recuperação de Empresas e Falência – LREF), representando um marco no direito empresarial. A LREF trouxe avanços significativos ao permitir a preservação da sociedade empresária como instrumento de produção, circulação de riqueza e geração de empregos, elementos essenciais ao desenvolvimento econômico e social do país.

Conforme os princípios estabelecidos na LREF, a recuperação judicial tem como objetivo principal viabilizar a superação da crise econômico-financeira do devedor, assegurando a continuidade da fonte produtora, a manutenção dos empregos e a satisfação dos interesses dos credores. Em última análise, promove a preservação da empresa, o cumprimento de sua função social e o incentivo à atividade econômica. Essa concepção coloca a preservação da empresa no centro do instituto, aplicando ao direito empresarial o preceito constitucional da função social da propriedade, reconhecendo a atividade empresarial como peça-chave para o desenvolvimento social do país.

No contexto do processo de soerguimento empresarial, o Plano de Recuperação Judicial (PRJ) assume um papel central. Trata-se de um instrumento contratual que detalha a estratégia para superação da crise, estabelecendo os meios para o saneamento financeiro e a reestruturação da empresa. O PRJ é apresentado pelas recuperandas e negociado com os credores, definindo a forma como o grupo empresarial pretende reorganizar suas operações e honrar o pagamento de suas dívidas.

2. APRESENTAÇÃO

2.1. Objetivo

O presente Plano de Recuperação Judicial é apresentado, em cumprimento ao artigo 53 da Lei 11.101/2005, perante a Vara Cível da Comarca de Aragarças-

D

Goiás (GO), por **GRUPO MATINHA**, já qualificado nos autos desta recuperação judicial.

Este conteúdo foi preparado de forma detalhada, de modo que todas as partes interessadas tenham sólidas informações a respeito das premissas, planejamento e ações que envolvem a recuperação do grupo, bem como o entendimento das causas que resultaram nas dificuldades financeiras enfrentadas pelos produtores rurais.

Por meio da análise deste Plano, será possível validar que as fundamentações e ações necessárias para a recuperação do Grupo Matinha, parte delas já em andamento, asseguram, além dos direitos de todos os credores, a superação da crise financeira e sua continuidade operacional – com reflexos positivos na sociedade (com geração de empregos, renda, impostos, recursos e tecnologia).

De forma complementar, a análise do presente instrumento também permitirá validar que as projeções financeiras são factíveis de realização e que a Administração e todos os envolvidos na elaboração deste Plano de Recuperação adotaram premissas conservadoras, com bases históricas de produção e vendas em conformidade com o mercado.

2.2. Informações sobre o Processo de Recuperação Judicial

O pedido de Recuperação Judicial do Grupo Matinha foi protocolado em 18 de dezembro de 2024, com deferimento em 18 de abril de 2025, sob Processo n. **5964042-40.2024.8.09.0014** distribuído na Vara Cível da Comarca de Aragarças - Goiás (GO), processado pelo MM. Juíza de Direito Dra. Ana Carolina Pettersen Godinho Muratore. Com o deferimento, foi nomeada como Administrador Judicial a empresa Cincos Consultoria Organizacional de Resultado Ltda, situada Avenida Olinda, nº 960, Conj. 1.704, Park Lozandes, CEP 74.884-120, Goiânia/GO, telefones (62) 2020-2475, (62) 99991-7379 e (62) 99147-3559 e e-mail cincos@stenius.com.br.

D



3. HISTÓRICO E APRESENTAÇÃO

3.1. Origem da Empresa

O histórico do empreendimento rural familiar remonta à década de 1950, quando o patriarca, Helvio de Paiva Mesquita, pai do Recuperando Helvio Vilela Mesquita, deu início às atividades agropecuárias. Com laboriosidade e visão de futuro, Helvio Vilela Mesquita, em união com Esmeria Caetano Antunes Vilela, perpetuou e consolidou o legado no setor de criação de gado, promovendo gradativa ampliação das áreas destinadas à pecuária.

Em momento ulterior, a recuperanda, Cecília Caetano Vilela Mesquita, e seu marido, Samuel Rezende Cunha, empreenderam a diversificação das atividades, ingressando no cultivo de soja. Sob sua gestão, a lavoura foi gradativamente ampliada, refletindo o dinamismo econômico e o aproveitamento racional das terras familiares.

Vislumbrando novas oportunidades advindas dos crescentes volumes agrícolas e das demandas logísticas, Samuel Rezende Cunha constituiu a TRANSF SF TRANSPORTES LTDA., empresa de transporte de carga que se firmou como relevante ativo na região de Bom Jardim de Goiás. Iniciada com um único veículo, a frota expandiu-se para oito caminhões em seu primeiro ano e alcançou doze no exercício seguinte.

Em dezembro de 2022, o grupo adquiriu o Autoposto Matinha LTDA., consolidado como um dos principais estabelecimentos de revenda de combustíveis e lubrificantes no varejo em Bom Jardim de Goiás/GO. Sob a atual administração, implementaram-se melhorias operacionais que elevaram o padrão de qualidade e segurança, notadamente na prestação de transporte rodoviário de produtos perigosos, em estrita observância às normas regulamentadoras.

Frente à retração da rentabilidade no segmento pecuário, os Recuperandos optaram por destinar parte das propriedades ao arrendamento para cultivo de soja, equilibrando receitas e assegurando novas fontes de renda.

Ademais, o Grupo Matinha enfrentou adversidades, tais como a queda dos preços das commodities, elevação das tarifas de transporte e custos de financiamento de maquinários e custeio de safra. Não obstante, manteve-se inabalável o compromisso com as lavouras em Bom Jardim de Goiás e a execução do projeto de construção da represa de retenção.

D



Este percurso evidencia o consistente comprometimento dos Autores na preservação e ampliação do patrimônio familiar, bem como sua capacidade empreendedora e adaptabilidade às adversidades do mercado. Os empreendimentos geridos pela família revelam impacto econômico relevante na região, fomentando o desenvolvimento local e a geração de empregos, sendo exemplo de resiliência e inovação no setor agropecuário, de transportes e de combustíveis.

3.2. Relevância Socioeconômica

O Grupo Matinha exerce papel de destaque na dinâmica socioeconômica do município de Bom Jardim de Goiás/GO, consolidando-se como agente estratégico no fomento ao desenvolvimento regional. A conjugação de suas atividades nos ramos agropecuário, logístico e de revenda de combustíveis, confere ao grupo uma estrutura multifacetada, capaz de impulsionar, de forma sistêmica, diversos segmentos da economia local.

A atuação dos Recuperandos resulta na geração contínua de empregos diretos e indiretos, abrangendo uma cadeia produtiva que envolve trabalhadores rurais, motoristas, técnicos, mecânicos, operadores de transporte, além de pessoal administrativo e de apoio. Tal contribuição vai além da mera manutenção de postos de trabalho: trata-se de um elo vital na sustentação da renda de dezenas de famílias e na estabilidade da força produtiva local.

O impacto socioeconômico do grupo também se projeta no campo da infraestrutura. A expansão da atividade de transporte rodoviário operada pela TRANSF SF TRANSPORTES LTDA não apenas atende à logística interna das operações agrícolas e pecuárias do grupo, mas também oferta serviços essenciais a terceiros, beneficiando produtores, comerciantes e consumidores da região. Essa integração logística favorece o escoamento da produção, reduz gargalos e dinamiza o comércio intermunicipal.

A presença do Auto Posto Matinha LTDA, por sua vez, representa um polo de abastecimento fundamental para o município de Bom Jardim de Goiás, atendendo à demanda de produtores rurais, transportadores e consumidores urbanos, além de observar rigorosamente as exigências normativas para o manuseio e comercialização de combustíveis e produtos perigosos. Tal atuação reforça a segurança do abastecimento e contribui para a autonomia energética local.

D



Importa destacar, ainda, a racionalidade estratégica com que os Recuperandos têm gerido suas áreas agrícolas em Bom Jardim de Goiás, inclusive por meio do arrendamento produtivo a terceiros. Essa iniciativa não apenas permite o melhor aproveitamento das propriedades, como também promove a inclusão de outros agentes no ciclo produtivo, irradiando benefícios à cadeia do agronegócio regional.

Diante desse panorama, revela-se inequívoco que a preservação da atividade empresarial dos Recuperandos transcende o interesse meramente privado. Sua continuidade representa salvaguarda de empregos, renda, abastecimento e mobilidade regional. Assim, a superação da crise momentânea, por meio da recuperação judicial, revela-se medida legítima e necessária à proteção de um ecossistema econômico que depende, em grande parte, da vitalidade do Grupo Matinha.

3.3. Compromissos e Diferenciais

A trajetória do Grupo Matinha é sustentada por pilares sólidos que refletem seu compromisso com a excelência, a integridade e a responsabilidade social. Esses princípios têm orientado as decisões empresariais ao longo dos anos e conferido ao Grupo Recuperando um diferencial competitivo nos seguimentos do agronegócio.

- a) **Sustentabilidade Ambiental:** O Grupo Matinha adota práticas que conciliam produtividade com preservação dos recursos naturais. O uso responsável do solo, o manejo adequado de resíduos e a atenção à conservação hídrica demonstram o empenho da empresa em adotar uma postura ambientalmente consciente. A empresa entende que o equilíbrio ecológico é condição indispensável para a perenidade das atividades rurais e logísticas, e investe continuamente em ações voltadas à redução de impactos ambientais.
- b) **Transparência e Ética:** A governança do Grupo Matinha é pautada por condutas éticas e transparentes. A empresa preza por relações comerciais fundamentadas na boa-fé e na clareza de informações, tanto com fornecedores quanto com clientes e instituições financeiras. Essa postura

D



fortalece a credibilidade do grupo e sustenta sua reputação como parceiro confiável e comprometido.

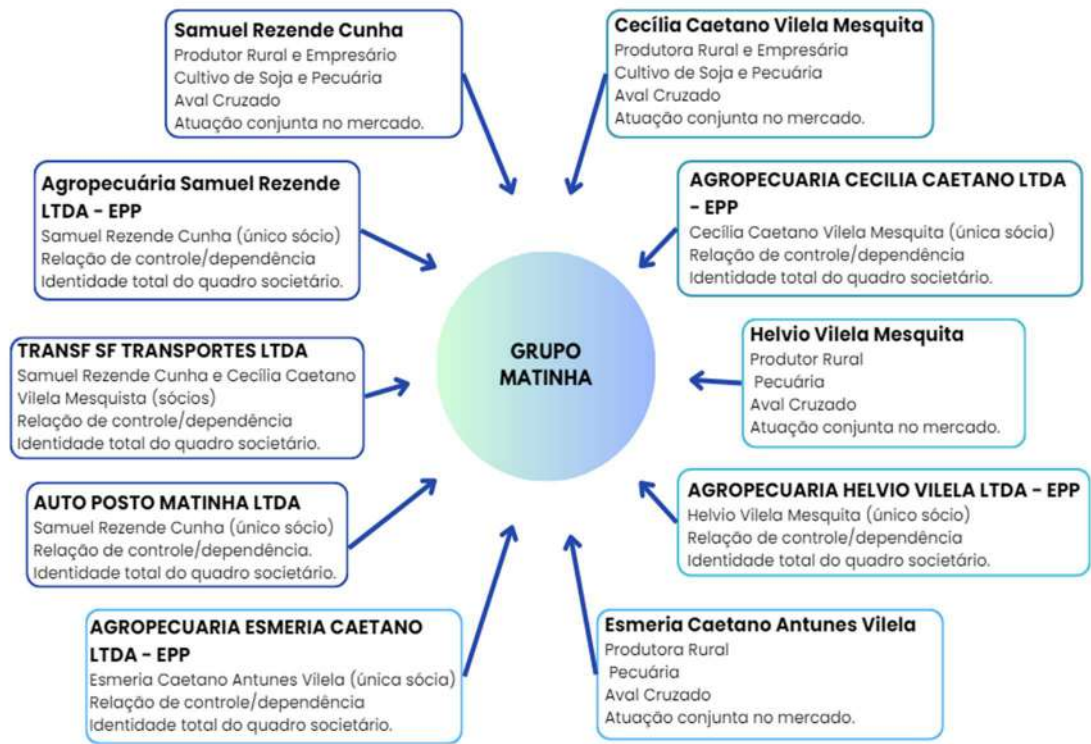
- c) **Flexibilidade Operacional:** Um dos principais diferenciais do Grupo Matinha é sua capacidade de adaptação frente a novos cenários econômicos e operacionais. A estrutura organizacional permite a readequação de processos e a redistribuição de recursos de maneira ágil e eficiente. Tal flexibilidade tem sido decisiva para a superação de adversidades e para o aproveitamento de oportunidades estratégicas em setores distintos, como agricultura, transporte e revenda de combustíveis.
- d) **Relacionamento com Clientes e Parceiros:** A construção de relações duradouras com clientes e parceiros constitui um valor central da atuação empresarial do Grupo Matinha. O atendimento personalizado, o cumprimento rigoroso de prazos e a disposição para ouvir e compreender as necessidades do mercado reforçam a fidelização dos públicos atendidos. A confiança mútua estabelecida ao longo dos anos resulta em parcerias sólidas e vantajosas.
- e) **Conformidade Legal e Certificações:** O Grupo Matinha atua em estrita observância à legislação aplicável, especialmente nos setores regulados como transporte de cargas perigosas e comércio de combustíveis. A empresa busca constantemente a atualização e o cumprimento das normas de segurança, ambientais, fiscais e trabalhistas. Além disso, investe na obtenção de certificações e treinamentos, o que reforça sua responsabilidade institucional e reduz riscos operacionais e jurídicos.

Dessa forma, os compromissos e diferenciais apresentados refletem não apenas a robustez estrutural do Grupo Matinha, mas também sua visão de futuro e sua disposição contínua para evoluir com responsabilidade, eficiência e respeito aos valores que pautam sua origem e sua atuação no mercado nacional.

D



3.4. Organograma do Grupo



4. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

4.1. Processo de Produção Agrícola – Soja e Milho

O Grupo Matinha possui um processo produtivo detalhado e eficiente para o cultivo de grãos (soja e milho), garantindo a excelência na produção agrícola. A seguir, é descrito o processo completo, desde o preparo do solo até a comercialização dos produtos.

Preparo do Solo: O processo inicia-se com a análise do solo nas áreas de cultivo para identificar a necessidade de correção e adubação. Essa etapa é fundamental para garantir a fertilidade do solo e a qualidade das culturas. Em seguida, o solo é preparado através de aração, gradagem e nivelamento, garantindo que esteja em condições ideais para o plantio.

Plantio: O plantio de soja, milho é realizado com sementes e mudas de alta qualidade, selecionadas para garantir a melhor produtividade. As sementes e mudas são plantadas utilizando maquinário moderno que assegura a uniformidade e a profundidade correta, otimizando o crescimento das plantas.



Cuidado e Manutenção das Lavouras: Durante o ciclo de crescimento, as lavouras são monitoradas constantemente para identificar e combater pragas e doenças. São utilizadas técnicas de controle biológico e aplicação de defensivos agrícolas de maneira responsável e segura, seguindo as melhores práticas agrícolas.

Colheita: A colheita de soja e milho é realizada no ponto ótimo de maturação, utilizando colheitadeiras e maquinários modernos que minimizam perdas e danos às culturas. Os produtos colhidos são imediatamente transportados para unidades de processamento e armazenamento para preservar sua qualidade.

Processamento e Armazenamento: Os grãos de soja e milho são secos em silos e secadores, controlando a temperatura e a umidade para garantir a conservação e a qualidade dos produtos.

Comercialização: O Grupo Matinha comercializa sua produção de soja e milho tanto no mercado interno quanto no externo. São estabelecidos contratos com compradores, e a logística de transporte é planejada para garantir a entrega pontual e em perfeito estado.

Coordenação e Logística: A empresa coordena todas as etapas do processo produtivo de maneira integrada, garantindo a eficiência e a maximização da produtividade. Sistemas avançados de gestão agrícola e monitoramento em tempo real são utilizados para otimizar as operações e responder rapidamente a quaisquer imprevistos.

Benefícios do Processo: Este processo bem estruturado permite que o Grupo Matinha maximize a eficiência e a produtividade de suas operações agrícolas, assegurando uma produção de grãos. Os clientes e parceiros comerciais beneficiam-se de produtos confiáveis, cultivados de maneira sustentável e entregues dentro dos prazos estabelecidos, garantindo a satisfação e a confiança no grupo.

Inovação e Sustentabilidade: O Grupo Matinha investe continuamente em tecnologias e práticas inovadoras que promovem a sustentabilidade e a eficiência, como a agricultura de precisão e o uso de energias renováveis. As práticas sustentáveis adotadas pelo grupo não apenas preservam o meio ambiente, mas também garantem a longevidade e a produtividade das terras cultivadas.

D



Este processo produtivo detalhado assegura que o Grupo Matinha mantenha sua posição de liderança no setor agrícola, contribuindo significativamente para a economia local e nacional com uma produção diversificada e de alta qualidade.

Quadro demonstrativo do ciclo produtivo:



4.2. Processo da logística de transporte

Planejamento da rota: De início surge com o planejamento da rota, etapa fundamental para garantir eficiência no transporte. Com o uso de ferramentas como o Transportation Management System (TMS), a empresa pode definir o trajeto mais rápido e econômico, considerando fatores como distância, condições das estradas e pontos de entrega. O TMS também permite reagir a imprevistos, como bloqueios ou acidentes, redesenhando a rota em tempo real e garantindo maior controle da operação.

Coleta das mercadorias: Após a definição do trajeto, é hora de coletar as mercadorias. Essa coleta ocorre no armazém da empresa ou diretamente no local do cliente remetente. O cumprimento do horário programado é essencial para que toda a cadeia logística siga dentro dos prazos estabelecidos. Além disso, é importante garantir que as cargas sejam corretamente identificadas e manuseadas com cuidado desde o início.

Armazenamento temporário: Em alguns casos, as mercadorias precisam ser armazenadas temporariamente em centros de distribuição ou pontos



estratégicos. Essa etapa é gerenciada por sistemas como o Warehouse Management System (WMS), que ajudam a controlar o estoque, acompanhar a movimentação dos produtos e evitar erros de expedição. O armazenamento também serve para reorganizar a carga de forma mais eficiente antes da próxima etapa.

Consolidação e manuseio da carga: Antes de seguir viagem, as mercadorias são agrupadas (consolidadas) para ocupar melhor o espaço nos veículos. Esse processo reduz o número de viagens e os custos operacionais. Durante essa fase, o manuseio adequado é essencial para evitar avarias e garantir a integridade dos produtos, especialmente os mais frágeis ou perecíveis.

Transporte: Com tudo pronto, inicia-se o transporte das mercadorias até o destino final. Essa é a fase mais visível do processo logístico. Por meio de sistemas de rastreamento em tempo real, é possível monitorar o trajeto, prever o horário de chegada e agir rapidamente em caso de atrasos ou desvios. A visibilidade da operação aumenta a confiança do cliente e melhora o nível de serviço prestado.

Entrega ao cliente final: A etapa final é a entrega das mercadorias ao destinatário. Esse momento é crucial para a imagem da empresa, já que representa o contato direto com o cliente. A entrega deve ser feita no prazo combinado e com a carga em perfeitas condições. Em muitos casos, o motorista ainda coleta uma confirmação digital ou física da entrega, encerrando o processo com segurança e transparência.



D



4.3. Processo da Logística do Posto de Combustível

Planejamento de Estoque e Demanda: O processo logístico de um posto de combustível começa com o planejamento do estoque. O gestor analisa o consumo médio diário ou semanal de cada tipo de combustível (gasolina, etanol, diesel) para prever a quantidade necessária a ser reposta. Essa previsão leva em conta fatores como variação de preços, sazonalidade, promoções e fluxo de veículos. O objetivo é evitar desabastecimento ou excesso de produto, o que pode comprometer tanto a operação quanto a segurança.

Emissão do Pedido à Distribuidora: Com base no planejamento, o posto realiza o pedido junto à distribuidora autorizada (como Petrobras, Ipiranga, Shell, entre outras). Nesse pedido, o responsável informa os tipos de combustíveis desejados, as quantidades exatas e o prazo desejado para entrega. A programação correta do pedido é essencial para garantir que o combustível chegue antes do estoque atingir níveis críticos.

Transporte até o Posto: Após o pedido, a distribuidora encaminha o combustível por meio de caminhões-tanque certificados e preparados para o transporte de produtos inflamáveis. Esses veículos possuem sistema de rastreamento por GPS e seguem rotas previamente autorizadas. Durante o trajeto, há monitoramento de volume, temperatura e condições de segurança, visando prevenir perdas, vazamentos ou contaminações.

Recebimento e Descarga no Posto: Quando o caminhão-tanque chega ao posto, é feita a conferência dos dados da carga (quantidade, tipo de combustível, integridade dos lacres) antes da descarga. O combustível é transferido diretamente para os tanques subterrâneos do posto, obedecendo a procedimentos rígidos de segurança estabelecidos pela ANP (Agência Nacional do Petróleo), Corpo de Bombeiros e órgãos ambientais. A equipe do posto acompanha o processo para garantir conformidade e precisão na operação.

Armazenamento e Controle de Qualidade: Após o abastecimento dos tanques, os combustíveis ficam armazenados em reservatórios subterrâneos. Esses tanques possuem sensores que monitoram o volume, detectam vazamentos e evitam transbordamentos. Além disso, são feitos testes periódicos de qualidade para identificar a presença de água, sedimentos ou separação de fases, o que poderia comprometer o desempenho dos veículos e a segurança da operação.

D



Venda ao Consumidor Final: A última etapa da logística é a comercialização do combustível ao cliente. O frentista realiza o abastecimento diretamente no veículo, e o sistema do posto registra automaticamente a quantidade vendida, o tipo de produto e o valor cobrado. Esse mesmo sistema atualiza o estoque em tempo real, alimentando o planejamento para os próximos pedidos. É nesse momento que se concretiza a entrega final ao consumidor, sendo essencial garantir agilidade, segurança e um atendimento de qualidade.



4.4. Segmento de Mercado

O **Grupo Matinha** atua nos segmentos do agronegócio, um dos setores mais sólidos e essenciais da economia brasileira. O Brasil é um dos maiores produtores e exportadores mundiais de produtos agrícolas, desempenhando um papel vital na segurança alimentar global e na oferta de bioenergia. A excelência na produção de soja e milho do **Grupo Matinha** posiciona a empresa como um participante relevante e confiável neste mercado competitivo e dinâmico.

O agronegócio brasileiro é um dos pilares da economia nacional, responsável por uma significativa parte do PIB, das exportações e da geração de empregos. O país possui condições climáticas favoráveis, vastas áreas agricultáveis e uma infraestrutura em constante aprimoramento, fatores que juntos propiciam um ambiente ideal para o desenvolvimento agrícola.

Ademais disso, o Brasil é reconhecido mundialmente pela qualidade de seus produtos agrícolas, o que abre amplas oportunidades para exportação e



expansão de mercado. O setor de grãos, em particular, é um dos mais importantes, com o Brasil sendo um líder global na produção de soja e milho.

Essa base produtiva é complementada por uma operação logística robusta, viabilizada pela TRANSF SF Transportes Ltda., que assegura o escoamento da produção e o transporte de cargas, inclusive perigosas, de forma segura e eficiente. Soma-se a esse conjunto o Autoposto Matinha Ltda., ativo estratégico que reforça o domínio logístico e energético do grupo na região de Bom Jardim de Goiás/GO, com relevante atuação no varejo de combustíveis.

A presença em setores interligados – agricultura, transporte e energia – garante ao Grupo Matinha um posicionamento competitivo sólido, com sinergia operacional, flexibilidade econômica e capacidade de adaptação. Sua continuidade, por meio da recuperação judicial, é essencial à preservação de uma estrutura produtiva de ampla relevância para a economia regional e para as cadeias do agronegócio brasileiro.

4.5. Perspectiva de Mercado

A perspectiva de mercado para o agronegócio brasileiro é extremamente positiva. O crescimento contínuo da população mundial e a consequente demanda por alimentos garantem um mercado sempre aquecido para os produtos agrícolas.

O Grupo Matinha está estrategicamente posicionado para aproveitar essas oportunidades de mercado. A empresa não apenas possui uma sólida infraestrutura e um histórico comprovado de excelência na produção, mas também está constantemente inovando e adotando práticas sustentáveis. O uso de tecnologias avançadas, como a agricultura de precisão e a implementação de práticas de gestão ambiental, reforçam o compromisso do grupo com a sustentabilidade e a eficiência produtiva.

4.6. Fatores que Impulsionam o Mercado

O cenário econômico e demográfico global projeta um horizonte promissor para o agronegócio, setor que se fortalece como pilar de sustentação da economia nacional. O crescimento contínuo da população mundial, somado à

D



intensificação da demanda por alimentos e insumos agrícolas, impõe a necessidade de cadeias produtivas cada vez mais eficientes, tecnológicas e sustentáveis. Nesse contexto, empresas que alinham tradição, inovação e responsabilidade socioambiental tendem a assumir papel de protagonismo no mercado.

O Grupo Matinha, com sua estrutura sólida, gestão responsável e visão estratégica, posiciona-se como um dos agentes aptos a enfrentar os desafios contemporâneos do setor, mantendo a confiança de seus credores e fortalecendo sua trajetória de crescimento. Seu plano de recuperação está ancorado em fundamentos concretos, que conferem solidez e viabilidade à proposta de soerguimento, conforme se demonstra a seguir:

- a) **Crescimento da Demanda Global:** O aumento progressivo da população mundial resulta em pressão constante por maior produção de alimentos, o que fortalece o papel do agronegócio como setor estratégico. A sólida presença do Grupo Matinha na produção de grãos, especialmente soja e milho, coloca-o em posição privilegiada para atender a essa demanda crescente com regularidade, eficiência e qualidade.
- b) **Inovação Tecnológica e Agricultura de Precisão:** A adoção de tecnologias modernas é um dos eixos centrais da estratégia empresarial do grupo. Práticas de agricultura de precisão, controle eficiente de insumos, uso de maquinário avançado e sistemas integrados de produção conferem ao Grupo Matinha elevados índices de produtividade e competitividade no mercado.
- c) **Compromisso com a Sustentabilidade:** A preocupação com a preservação ambiental e o uso racional dos recursos naturais é parte indissociável da conduta empresarial do Grupo Matinha. A gestão consciente do solo, da água e da energia reflete o compromisso com uma produção agrícola sustentável e responsável, alinhada às exigências do mercado e às diretrizes regulatórias contemporâneas.
- d) **Mercado Resiliente e Segurança de Investimento:** O agronegócio brasileiro tem demonstrado notável resiliência frente às oscilações econômicas, mantendo-se como um dos poucos setores com crescimento estável mesmo em cenários de crise. Essa característica assegura uma base sólida para a continuidade das atividades do Grupo Matinha e para o retorno seguro sobre os investimentos realizados.

D



- e) **Diversificação Produtiva:** A atuação simultânea nas culturas de soja e milho, aliada à atividade pecuária e ao suporte logístico próprio, confere ao Grupo Matinha um modelo de negócio diversificado, com menor exposição a riscos climáticos ou de mercado. Essa estrutura integrada e multissetorial permite melhor gestão de recursos e estabilidade operacional.
- f) **Infraestrutura Moderna e Logística Integrada:** A operação do grupo é sustentada por uma infraestrutura robusta, que inclui frota própria de transporte e unidade de revenda de combustíveis, garantindo autonomia, agilidade e controle sobre os processos logísticos e operacionais. Tal capacidade reforça a eficiência do grupo e reduz vulnerabilidades externas.
- g) **Gestão Técnica e Confiança Institucional:** Com histórico de gestão prudente, visão de longo prazo e reputação construída com base em transparência e comprometimento, o Grupo Matinha preserva a confiança de seus parceiros e credores. A recuperação proposta é fruto de planejamento técnico responsável, voltado à superação da crise e à retomada sustentável de suas atividades.

Assim, o Grupo Matinha reafirma sua posição como agente relevante no agronegócio nacional, apresentando um plano de recuperação fundado em bases concretas, com plena capacidade de restabelecimento econômico e fortalecimento institucional, em benefício direto de seus credores, colaboradores e da economia regional como um todo.

5. MOTIVOS PARA O PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL - IMPACTOS NA OPERAÇÃO E FINANÇAS

Embora atue em larga escala, mantenha uma equipe altamente capacitada e invista de forma contínua em tecnologias que promovem elevada produtividade e constante inovação, o Grupo Matinha vem enfrentando um conjunto de fatores, tanto internos quanto externos, que comprometem de maneira significativa sua capacidade de solvência.

Assim como um único problema técnico não é suficiente para derrubar uma aeronave, no contexto do agronegócio, dificuldades pontuais não são

D



capazes de abalar a estrutura de um empreendimento sólido como o do Grupo Matinha. Todavia, a atividade empresária não está sujeita à uma única adversidade. A confluência de diversos fatores de risco, ocorrendo simultaneamente, podem representar uma ameaça real à sustentabilidade financeira de empresas inseridas nesse setor tão sensível às oscilações do mercado e às intempéries da natureza.

5.1. Fatores Macroeconômicos

Em um momento de alavancagem e mais exposto a riscos, o grupo teve que enfrentar eventos externos – de ordem macroeconômica e geopolítica – que dificultaram ainda mais o cumprimento das metas financeiras estabelecidas para as safras de 2021 a 2024. A pandemia de COVID-19 teve um impacto generalizado no agronegócio brasileiro, afetando a cadeia de suprimentos, logística e demanda por commodities agrícolas. Estes problemas foram exacerbados pela normalização tardia dos serviços entre 2022 e 2023, resultando em um desequilíbrio econômico significativo em seus contratos.

A crise financeira do Grupo Matinha se aprofundou com o conflito entre Rússia e Ucrânia, iniciado em fevereiro de 2022, que teve um efeito substancial sobre o agronegócio brasileiro, especialmente na importação de fertilizantes. Segundo o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), 80% dos fertilizantes usados no Brasil são importados e, desse percentual, mais de 20% vêm da Rússia. A dependência dos fertilizantes russos ocasionou grandes variações nos preços de alguns insumos agrícolas, como o aumento de quase 300% no preço do adubo MAP.

Além das dificuldades já citadas, destaca-se que o setor de transporte rodoviário de cargas no Brasil enfrenta um cenário adverso fortemente influenciado por fatores macroeconômicos e geopolíticos. A alta nos preços dos combustíveis – resultado da instabilidade no mercado internacional, sobretudo após a guerra entre Rússia e Ucrânia – tem pressionado os custos operacionais, comprometendo a sustentabilidade financeira das transportadoras.

As sanções econômicas impostas à Rússia, grande exportadora de petróleo, reduziram a oferta global, elevando os preços e forçando ajustes nas políticas de produção da OPEP e OPEP+, com reflexos diretos sobre o mercado brasileiro. Paralelamente, as oscilações no preço dos derivados no país também são

D



impactadas por políticas internas, como a carga tributária elevada e as mudanças na política de preços da Petrobras.

Nesse cenário, esse aumento nos custos energéticos influencia diretamente o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), uma vez que os combustíveis são insumos essenciais em quase todas as cadeias produtivas. Assim, o encarecimento do transporte leva a um efeito cascata sobre os preços finais, reduz a margem de lucro dos operadores logísticos e diminui o poder de consumo da população, criando um ciclo de retração da demanda e instabilidade no setor.

5.2. Redução das Margens de Rentabilidade - elevados custos financeiros nos setores da agropecuária, transportes e combustíveis

Além da queda nos preços das sacas de soja e milho – e da elevação dos gastos com a abertura de novas áreas de cultivo –, o aumento nas taxas de juros aplicadas ao crédito agravaram a situação financeira do grupo.

A taxa básica de juros (SELIC), que norteia os financiamentos de forma geral no Brasil, subiu seis vezes nos últimos anos, e só recentemente começou a cair lentamente. Esse aumento nas taxas de juros teve um impacto direto sobre os custos de financiamento para os agricultores, tornando mais oneroso o acesso ao crédito para investimentos em insumos, maquinário agrícola e custeio da produção. Somente nos financiamentos para compra de equipamentos, pôde-se observar um aumento da taxa de juros anual de 7,5% para 18%.

No caso dos custeios agrícolas, o aumento foi ainda maior: de 7,5% para 21% ao ano. Soma-se a isso, custos com seguros agrícolas (que chegam a 8,5% do valor da operação), além da incidência do IOF e da contratação, de forma casada, de seguros de vida, consórcios e previdência privada, entre outros produtos (prática inclusive ilegal, mas que se tornou uma exigência dos bancos para a liberação de recursos de custeio), e não é difícil concluir que a conta do produtor rural não fecha.

Esse cenário de custos financeiros elevados – o custeio médio do crédito, como demonstrado, está em 30,5% ao ano –, reflete diversos fatores macroeconômicos, como a política monetária adotada pelo Banco Central para controlar a inflação, a volatilidade nos mercados financeiros e as condições

D



econômicas globais. Para os agricultores, o aumento nas taxas de juros representa um desafio adicional na gestão financeira de suas atividades.

Como consequência mais grave desse processo, nota-se o encurtamento do ciclo financeiro do Grupo Matinha, ou seja, um fluxo de caixa apertado, justamente quando são cobrados juros mais altos sobre um endividamento crescente.

No âmbito empresarial, pesquisa recente da NTC&Logística revela quadro inquietante para o transporte rodoviário de cargas no Brasil. No primeiro semestre de 2024, 39% dos operadores registraram queda significativa nos lucros — alta de 10 p.p. em relação a janeiro —, ao passo que apenas 36,5% apontaram melhoria (contra 53,6% seis meses antes). Ademais, 49% dos transportadores preveem diminuição do frete nos próximos meses, índice mais pessimista desde 2021, sobretudo diante da expectativa de que a reforma tributária — tida por 70% como agravante — e as novas diretrizes do STF sobre a Lei do Descanso (impacto operacional estimado em +18%) deterioreem ainda mais o ambiente de negócios.

Em decorrência desse cenário, o descompasso entre reajuste de fretes e elevação de custos opera contra a rentabilidade do setor. No período, o valor médio do frete aumentou apenas 0,44%, enquanto os custos de transporte avançaram 4,14% para cargas fracionadas e 7,9% para lotações, impulsionados principalmente pelo acréscimo de 18,2% nos combustíveis, 6% na mão de obra e 5,2% em manutenção veicular.

Em nível global, as tensões geopolíticas decorrentes da invasão da Ucrânia pela Rússia acentuaram a volatilidade dos preços do petróleo e influenciam as políticas de produção da OPEP/OPEP+. No Brasil, essa dinâmica alia-se à carga tributária elevada e à nova política de preços da Petrobras: durante o regime de Preço de Paridade de Importação (17/05/22-16/05/23), a gasolina da estatal situou-se em média 2,5% abaixo da paridade internacional (diesel, 0,4%); após o fim do PPI, a diferença passou a R\$ 0,19 para a gasolina (redução de R\$ 0,08) e R\$ 0,26 para o diesel (ante R\$ 0,03).

D



6. COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO (QUADRO DE CREDITORES)

O endividamento total do Grupo Matinha, considerando-se o valor presente dos créditos apresentados inicialmente no processo de recuperação judicial, está assim composto:

CLASSIFICAÇÃO	VALOR	PERCENTUAL
Classe I (Credores Trabalhistas)	Não há credores	0%
Classe II (Credores com Garantia Real)	R\$ 1.428.898,80	4,39%
Classe III (Credores Quirografários)	R\$ 31.098.746,32	95,61%
Classe IV (Credores ME e EPP)	Não há credores	0%
Total	R\$ 32.527.645,12	100,00%

7. DIAGNÓSTICO ECONÔMICO-FINANCEIRO

7.1. Situação Atual

Diagnóstico Econômico-Financeiro do Grupo Matinha: O Grupo Matinha enfrenta atualmente um processo de recuperação judicial, uma medida necessária devido a uma série de eventos adversos que impactaram significativamente as operações e a saúde financeira do grupo empresarial. A análise a seguir detalha a evolução do endividamento, as despesas financeiras e os resultados operacionais da empresa nos últimos anos.

Evolução do Endividamento: Nos últimos anos, o Grupo Matinha manteve os volumes de produção e faturamento, permitindo o contínuo giro das operações e a renovação de créditos junto às instituições financeiras. No entanto, o nível de geração de caixa tornou-se insuficiente para honrar as despesas financeiras, que aumentaram substancialmente devido ao financiamento para a expansão e adequação das novas terras, assim como ao endividamento bancário. Isso ocorreu devido à insuficiência de recursos para amortização do valor principal dos empréstimos e financiamentos, bem como os juros mensais.

Evolução do Resultado Operacional: Houve uma redução gradativa do resultado operacional do Grupo Matinha nos últimos dois anos, apesar de esforços contínuos para manter a produção. Esta queda foi fruto da redução das margens de contribuição e da incapacidade de novos investimentos para



melhoria na eficiência operacional, atributo indispensável neste mercado altamente competitivo. Embora não tenha havido prejuízo operacional no período, os resultados foram insatisfatórios e insuficientes para a amortização do endividamento bancário.

Análises Financeiras - Premissas e Custos de Produção

GRUPO MATINHA										
PREMISSAS DO PLANO FINANCEIRO - 2025 A 2034										
ATIVIDADE ECONÔMICA/MUNDO	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
IPCA	5,8%	4,5%	4,0%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%
INPC	5,7%	4,4%	4,0%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%
IGP-M	6,6%	4,3%	4,0%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%	3,5%
CRESCIMENTO REAL DO PIB	2,2%	1,5%	2,1%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%	1,7%
TAXA DE CâMBIO	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
BRL / USD -DEZ	R\$ 5,90	R\$ 5,90	R\$ 6,00	R\$ 6,15	R\$ 6,15	R\$ 6,15	R\$ 6,15	R\$ 6,15	R\$ 6,15	R\$ 6,15
BRL / USD -MÉDIA ANO	R\$ 6,03	R\$ 5,90	R\$ 5,95	R\$ 6,08	R\$ 6,08	R\$ 6,08	R\$ 6,08	R\$ 6,08	R\$ 6,08	R\$ 6,08
PREMISSAS DE RECEITA	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
ÁREA DE PLANTIO GERGILIM- ha	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560
ÁREA DE PLANTIO SOJA- ha	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560
CUSTO DE PRODUÇÃO	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
GERGILIM- Saca 60kg / ha	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
SOJA- Saca 60kg / ha	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
PREÇOS MÉDIOS	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
GERGILIM	R\$ 115,00	R\$ 116,73	R\$ 119,18	R\$ 121,20	R\$ 123,26	R\$ 125,36	R\$ 127,49	R\$ 129,66	R\$ 131,86	R\$ 134,10
SOJA	R\$ 112,00	R\$ 112,56	R\$ 113,35	R\$ 114,31	R\$ 115,28	R\$ 116,26	R\$ 116,26	R\$ 116,26	R\$ 116,26	R\$ 116,26
IMPOSTOS INCIDENTES	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
ICMS	24%	24%	24%	24%	24%	24%	24%	24%	24%	24%
PIS	1,65%	1,65%	1,65%	1,65%	1,65%	1,65%	1,65%	1,65%	1,65%	1,65%
COFINS	7,60%	7,60%	7,60%	7,60%	7,60%	7,60%	7,60%	7,60%	7,60%	7,60%
SIMPLES NACIONAL	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
CSLL	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
IRPJ	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%

7.2. Conclusão do diagnóstico

O Grupo Matinha manteve suas operações e volume em meio à crise financeira e aos problemas internos relatados. No entanto, até o ingresso da Recuperação Judicial, todos os esforços operacionais e geração de caixa mostraram-se insuficientes para honrar os compromissos financeiros assumidos. A tomada desta decisão se mostrou acertada, visto que em alguns meses a continuidade da empresa estaria seriamente comprometida.

A possibilidade de ações executórias, o iminente risco de inadimplência junto aos fornecedores de matéria-prima e eventuais atrasos na folha de



pagamento poderiam interromper a operação e, conseqüentemente, gerar uma reação em cadeia que a empresa não suportaria.

Com base nas informações obtidas, é possível destacar que o Grupo Matinha, por meio de uma reestruturação planejada e adequada, poderá melhorar sua geração de caixa e, com base no instrumento da Recuperação Judicial, permitir:

- a) A preservação da continuidade das operações;
- b) A preservação do interesse de seus colaboradores;
- c) A preservação do interesse de seus credores, honrando os compromissos de modo uniforme e em conformidade com a capacidade da empresa;
- d) A contribuição à sociedade com a geração de emprego, renda e o pagamento de impostos.

8. PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL – PREMISSAS

Este Plano de Recuperação Judicial foi desenvolvido pela Administração do Grupo Matinha e pelo escritório João Domingos Advogados Associados, e se divide em dois tópicos: *Reestruturação Operacional* e *Reestruturação Financeira*.

8.1. Reestruturação Operacional

A reestruturação operacional do Grupo Matinha consubstancia-se em um conjunto de medidas articuladas e coordenadas entre os setores técnico e administrativo, com o propósito não apenas de assegurar a continuidade das atividades empresariais, mas, sobretudo, de viabilizar o adimplemento das obrigações assumidas perante os credores, nos exatos termos delineados no plano de recuperação judicial apresentado.

Referida reestruturação decorreu de amplas e aprofundadas discussões, amparadas por rigorosa análise das causas subjacentes à crise econômico-financeira enfrentada pelo Grupo, com o intuito de mitigar eventuais falhas de gestão, corrigir índices de desempenho considerados insatisfatórios e instituir mecanismos de governança que permitam a adoção célere e eficaz de medidas voltadas ao atingimento das metas estabelecidas no referido plano.

D



As providências adotadas no âmbito dessa reestruturação operacional constituem as premissas basilares das projeções financeiras constantes dos autos, as quais, uma vez fielmente observadas, proporcionarão aos gestores os instrumentos necessários à geração sustentável de fluxo de caixa positivo, culminando na gradativa liquidação do passivo existente e na plena recuperação das atividades empresariais do Grupo Matinha.

8.2. Reestruturação Administrativa

A reestruturação administrativa contempla uma série de medidas destinadas a ajustar a estrutura de custos e melhorar a eficiência operacional do Grupo Matinha:

8.2.1. Readequação dos Custos Fixos e Gastos com Pessoal

Desde o primeiro semestre do exercício de 2024, o Grupo vem promovendo a gradativa redução de seu quadro de pessoal, bem como a renegociação de contratos em diversas esferas, com o objetivo de adequar sua estrutura operacional à nova realidade econômico-financeira. Tais medidas, inicialmente implementadas de forma pontual ao longo do exercício, foram intensificadas e sistematizadas com o advento da Recuperação Judicial.

Nesse novo contexto, a administração deliberou pela realização de uma rigorosa reavaliação de todos os passivos e obrigações contratuais, promovendo uma varredura abrangente com vistas à redução substancial dos custos fixos, em consonância com os princípios da preservação da empresa e da função social da atividade econômica.

8.2.2. Orçamento

A implementação de um sistema orçamentário estruturado estabelecerá, de forma inequívoca, a definição de responsabilidades em todos os níveis do Grupo. A elaboração do referido orçamento foi conduzida pela diretoria colegiada, cujas premissas orientadoras — de natureza conservadora e plenamente exequíveis —

D



serviram de alicerce técnico para a elaboração das projeções de fluxo de caixa durante a execução do Plano de Recuperação Judicial.

A observância do orçamento será objeto de análise criteriosa e monitoramento contínuo, com revisões mensais em consonância com o calendário contábil vigente, de modo a possibilitar, sempre que necessário, a adoção tempestiva de medidas corretivas e o redirecionamento estratégico das ações, garantindo a aderência aos objetivos traçados e a maximização da eficiência na condução do processo recuperacional.

8.2.3. Mapeamento de Riscos e Processos

O Grupo Matinha promoverá um novo mapeamento sistemático de seus processos, com vistas à identificação e à mitigação dos riscos inerentes às operações de aquisição de insumos, concessão de empréstimos, gestão de recursos humanos, planejamento e controle da produção, bem como da logística. Referida atividade será conduzida por consultores especializados, submetendo-se à validação prévia do corpo técnico do Grupo e à aprovação formal da Administração, em conformidade com as melhores práticas de governança corporativa e os ditames do plano de recuperação judicial.

8.3. Reestruturação Financeira

A reestruturação financeira do Grupo Matinha configura etapa imprescindível no âmbito do processo de soerguimento empresarial, inserindo-se como um dos pilares da Recuperação Judicial, com o propósito precípua de assegurar a preservação da atividade econômica, a continuidade da função social da empresa e a manutenção dos postos de trabalho.

No ordenamento jurídico pátrio, é fato notório que sociedades empresárias submetidas ao regime da Lei nº 11.101/2005, não obstante as garantias e salvaguardas legais nela previstas, enfrentam significativa aversão por parte das instituições financeiras e agentes de crédito, que, em virtude da percepção de risco acentuado, impõem severas restrições ao acesso a linhas de financiamento, seja para capital de giro, seja para custeio da atividade produtiva. O Grupo Matinha, lamentavelmente, não se mostrou imune a tal realidade, encontrando obstáculos relevantes na captação de recursos indispensáveis à manutenção de sua operação, notadamente para a aquisição de insumos agrícolas e demais insumos de produção, o que reflete diretamente nas demais atividades.

D



Diante desse cenário adverso, a administração do Grupo, no exercício diligente de suas atribuições e em observância aos princípios da boa-fé objetiva, da continuidade empresarial e da máxima eficiência na gestão dos ativos e passivos, adotou um conjunto articulado de medidas emergenciais e estruturantes, voltadas à recomposição da liquidez, ao reequilíbrio financeiro de curto prazo e à criação de condições objetivas para o cumprimento das obrigações assumidas no plano de recuperação judicial, viabilizando, assim, o soerguimento gradual da atividade empresarial e a plena superação do estado de crise.

8.3.1. Medidas de Reestruturação Financeira

8.3.1.1. Renegociação de Obrigações Financeiras

A administração do Grupo Matinha deu início a um processo estruturado de renegociação de suas obrigações financeiras junto aos principais credores, com vistas à readequação dos prazos, das condições contratuais e dos encargos vinculados às dívidas existentes.

Ressalta-se que, essa medida visa a mitigar a pressão sobre o fluxo de caixa da companhia, proporcionando fôlego financeiro necessário à continuidade regular das atividades operacionais, em consonância com os princípios que regem o instituto da Recuperação Judicial, notadamente a preservação da empresa, da função social e da geração de empregos.

8.3.1.2. Captação de Recursos Extra Operacionais

Como forma de fortalecer sua estrutura de capital e garantir a sustentabilidade das operações durante o período de recuperação, o Grupo Matinha envidou esforços voltados à captação de recursos extra operacionais.

Nesse sentido, foram empreendidas tratativas com potenciais parceiros estratégicos e investidores institucionais, com o objetivo de atrair aportes de capital que viabilizem tanto o custeio das atividades correntes quanto a implementação de investimentos indispensáveis à retomada do crescimento. As parcerias ora firmadas ou em processo de negociação representam vetores

D



fundamentais para o soerguimento do Grupo, conferindo-lhe liquidez e maior previsibilidade financeira.

8.3.1.3. Gestão Estratégica do Capital de Giro

Foi implementada uma política rigorosa e racionalizada de gestão do capital de giro, com enfoque na otimização do ciclo financeiro e na utilização eficiente dos recursos disponíveis.

As medidas adotadas compreendem a reestruturação da gestão de contas a pagar e a receber, com ênfase na redução do prazo médio de recebimento de clientes e na negociação de condições mais favoráveis com fornecedores, ampliando prazos e ajustando cronogramas de pagamento. A racionalização da liquidez operacional visa garantir a solvência no curto prazo e fomentar o equilíbrio entre as entradas e saídas de caixa.

8.3.1.4. Redução de Custos e Despesas Operacionais

Em continuidade às ações inauguradas na fase de reestruturação administrativa, a companhia procedeu à adoção de medidas complementares de contenção de despesas e enxugamento de custos fixos.

Dentre essas iniciativas, destacam-se a revisão e a renegociação de contratos com fornecedores estratégicos, a adequação de valores de locações e a racionalização de despesas operacionais em geral. Tais providências buscam conferir maior eficiência à estrutura empresarial, alinhando-a aos princípios da economicidade e da sustentabilidade financeira.

8.3.1.5. Apoio Técnico de Consultorias Especializadas

Com o intuito de assegurar o adequado dimensionamento das medidas de reestruturação e sua conformidade com as melhores práticas do mercado, o Grupo Matinha contratou consultorias financeiras com notória especialização em processos de recuperação empresarial. Tais consultorias têm atuado diretamente no delineamento das estratégias financeiras, na avaliação de riscos e na construção de cenários, oferecendo suporte técnico imprescindível à condução segura e eficaz da Recuperação Judicial.

D



8.3.1.6. Plano de Recuperação Judicial

Desenvolvimento de um plano detalhado de Recuperação Judicial, contemplando um conjunto integrado de medidas financeiras, operacionais, jurídicas e administrativas, aptas a assegurar a viabilidade econômica da empresa no longo prazo.

O referido plano será oportunamente submetido à deliberação da assembleia geral de credores e à apreciação do juízo competente, conforme os ditames legais, constituindo o instrumento central para a reorganização das atividades empresariais, a equalização do passivo e a restauração do equilíbrio patrimonial do Grupo Matinha.

8.3.2. Perspectivas Futuras

Com a implementação dessas medidas, o Grupo Matinha busca não apenas superar a crise financeira atual, mas também estabelecer uma base sólida para o crescimento sustentável no futuro. A administração da empresa está comprometida em seguir o plano de recuperação judicial com rigor, monitorando continuamente os resultados e fazendo ajustes conforme necessário para garantir a eficácia das estratégias adotadas.

O Grupo Matinha acredita que, com a colaboração dos credores, parceiros e colaboradores, será possível restaurar a estabilidade financeira e continuar a ser um produtor agrícola de referência no cultivo de soja e milho. A empresa está determinada a recuperar a confiança do mercado e a sua posição como um player importante no setor agrícola no Brasil.

9. DISCRIMINAÇÃO DOS MEIOS DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

O Plano de Recuperação Judicial deve atender aos requisitos estabelecidos no artigo 53 da Lei nº 11.101/2005. Além disso, o art. 50 tem enorme importância porque, quando a sombra da concordata ainda pairava sobre o sistema jurídico brasileiro nos primeiros dias de vigência da LREF, ele apontava que a reorganização por meio da recuperação judicial era muito mais abrangente do

D



que a simples possibilidade de desconto e prorrogação de pagamentos. Seu conteúdo oferece uma longa lista de medidas passíveis de adoção pelos devedores em dificuldades. E deixa inequívoco que se trata de uma relação exemplificativa quando, no “caput”, utiliza a expressão “dentre outros”.

Nesse contexto, o Grupo Matinha propõe utilizar as seguintes estratégias de recuperação:

ITEM	MEIOS DE RECUPERAÇÃO	PREVISÃO
3.1.	Readequação nas condições de pagamento	art. 50, I da LREF
3.2.	Realização de operações societárias	art. 50, II da LREF
3.3.	Trespasse ou Arrendamento do Estabelecimento	art. 50, VII da LREF
3.4.	Dação em Pagamento e Novação de Dívidas	art. 50, IX da LREF
3.5. e 3.6.	Alienação de Bens e Ativos e de Unidade Produtiva Isolada e leilão reverso	art. 50, XI e art. 60 da LREF
3.7.	Equalização dos Encargos Financeiros	art. 50, XII e art. 60 da LREF
3.8.	Outros – Restruturação Administrativa e Financeira	art. 50, caput da LREF

9.1. Concessão de Prazos e Condições Especiais Para Pagamento das Obrigações Vencidas (art. 50, I da LREF)

Trata-se de um mecanismo que possibilita ao devedor propor alterações na forma de pagamento de seus débitos, permitindo a aplicação de deságio sobre os valores nominais dos contratos, o parcelamento alongado com condições diferenciadas em relação ao negócio original, bem como prazos de carência para



o início dos pagamentos. Essa abordagem visa a readequação do fluxo de caixa das empresas Recuperandas ao passivo ajustado.

Nesse Plano de Recuperação Judicial, encontram-se detalhados os prazos, valores e condições aplicáveis às dívidas vencidas e/ou vincendas, conforme exposto de forma detalhada no próximo item, ao qual se remete, a fim de evitar repetições desnecessárias.

9.2. Operação Societárias, Constituição de Subsidiária Integral e Cessão de Cotas ou Ações (art. 50, II da LREF)

O Grupo Matinha poderá realizar operações de reorganização societária com o objetivo de tornar mais eficiente o cumprimento das obrigações fiscais, tanto principais quanto acessórias, além de otimizar a gestão contábil e financeira da empresa. Essas operações visam a reestruturação de ativos e passivos de forma estratégica, possibilitando maior flexibilidade para o cumprimento das condições estabelecidas no Plano de Recuperação Judicial (PRJ).

Essas operações visam a garantir a viabilidade financeira do Grupo, preservando a continuidade de suas atividades e a geração de caixa, ao mesmo tempo em que atendem aos compromissos assumidos com seus credores, conforme os termos e prazos estabelecidos no PRJ. A realização dessas operações será sempre conduzida de acordo com os princípios da boa-fé, transparência e em estrita conformidade com a legislação aplicável, com o objetivo de reforçar a estrutura financeira e patrimonial do grupo.

9.3. Trespasse ou Arrendamento do Estabelecimento (art. 50, VII da LREF)

O estabelecimento empresarial é um conjunto de bens, tanto corpóreos quanto incorpóreos, organizados de maneira a viabilizar a atividade econômica do empresário ou da sociedade.

O ordenamento jurídico possibilita a transferência, mesmo que temporária, desse complexo de bens por meio do trespasse (venda do estabelecimento) ou do arrendamento (aluguel do estabelecimento). Essa medida é adequada quando a

D



sociedade não consegue utilizar plenamente o estabelecimento, sendo mais vantajoso transferi-lo para outro que possa aproveitá-lo, em troca de uma contraprestação.

No caso do Grupo Matinha, é viável tanto o trespasse quanto o arrendamento de qualquer unidade, inclusive como forma de dação em pagamento.

Importante destacar que, no trespasse realizado por meio de unidades produtivas isoladas (UPI), não há sucessão de obrigações, incluindo as de natureza tributária e trabalhista, de modo que o adquirente do estabelecimento fica livre de quaisquer ônus. Os recursos obtidos com essas operações serão utilizados para o pagamento do passivo, sempre que possível, além de investimentos para aumentar a produtividade e eficiência da produção, com o objetivo de gerar maior rentabilidade e sanar os débitos, mantendo o fluxo de caixa dos recuperandos adequado.

9.4. Dação em Pagamento e Novação de Dívidas (art. 50, IX da LREF)

O plano de recuperação judicial pode prever a satisfação dos credores por meio de uma prestação diversa da originalmente devida (art. 356 do Código Civil). Outra possibilidade é a novação da dívida, que ocorre como consequência da recuperação judicial (art. 59 da LREF) e resulta na substituição dos créditos anteriores pelos estabelecidos no plano de recuperação.

Nessa esfera, a novação de dívidas resulta na extinção das obrigações anteriores à aprovação do Plano de Recuperação Judicial, substituindo-as pelas novas condições estabelecidas no próprio Plano. Em outras palavras, as dívidas sujeitas ao PRJ, incluindo seus acessórios, deixam de existir, sendo substituídas pelas que constam neste documento, conforme detalhado nos itens subsequentes.

Além disso, é prevista a possibilidade de dação em pagamento, ou seja, a oferta de bens do Grupo para a quitação das dívidas correspondentes. Essas medidas têm como objetivo equilibrar o passivo e o fluxo de caixa das empresas, viabilizando o cumprimento do Plano conforme estabelecido.

D



9.5. Alienação de Bens e Ativos e de Unidade Produtiva Isolada (art. 51, XI, e art. 60, ambos da LREF)

Um dos meios de recuperação judicial mais utilizado para a reestruturação do empresário e a obtenção de capital é a alienação de bens próprios, que permite ao empresário concentrar seus recursos no desenvolvimento da atividade empresarial mais lucrativa e reduzir os custos de manutenção e conservação de uma estrutura sem maior utilidade ou lucratividade.

A alienação garante também o atendimento da preservação da empresa e de sua função social. A aquisição de estabelecimento permite que o arrematante desenvolva a atividade empresarial de modo mais eficiente com o ativo adquirido, com a manutenção de postos de trabalho, fornecimento dos produtos aos consumidores, circulação de riqueza etc.

Isto posto, o Grupo poderá realizar a alienação de seus imóveis, bem como de outros ativos operacionais e não operacionais, com a finalidade de gerar recursos para o pagamento dos credores e a recomposição do capital de giro.

Os recursos provenientes dessa alienação poderão ser destinados ao capital de giro, a novos investimentos e ao pagamento dos credores, conforme o estabelecido neste Plano. O objeto da alienação será transferido livre de qualquer ônus, e não haverá sucessão das obrigações do devedor pelo arrematante, incluindo as de natureza administrativa e tributária, conforme previsto na LREF.

Ademais, ainda nos termos do artigo 66 da Lei nº 11.101/2005, os Recuperandos poderão alienar ou onerar bens e direitos integrantes do ativo não circulante mediante autorização judicial, ressalvadas as hipóteses previamente autorizadas neste Plano. De igual modo, em conformidade com o artigo 60 da mesma Lei, os Recuperandos poderão constituir Unidades Produtivas Isoladas (UPIs) e promover sua alienação, desde que submetida à apreciação do juízo e realizada em observância ao princípio da transparência, garantindo igualdade de condições aos interessados e preservação dos interesses dos credores.

Dessa forma, caso essa estratégia seja adotada, a Unidade Produtiva Isolada (UPI) poderá englobar bens corpóreos e incorpóreos, móveis e imóveis, marcas, bem como outros ativos passíveis de mensuração.

Por fim, a alienação da UPI instituída – que será realizada sem qualquer tipo de sucessão – poderá ocorrer por meio de leilão presencial, utilizando a modalidade *Stalking Horse Bid*, conforme os artigos 142, incisos I e IV, c/c o art.

D



144 da LREF. Nesse processo competitivo, serão assegurados o direito de preferência e o *right to match* em favor do *Stalking Horse Bidder*, como contrapartida à apresentação de proposta vinculante.

Este mecanismo visa maximizar o valor da alienação das UPIs, garantindo recursos adicionais para a quitação do passivo e para novos investimentos na empresa. Caso a UPI envolva ativo vinculado a garantia real, o valor que exceder o montante da garantia será destinado às recuperandas, com a aplicação dos recursos da maneira mais adequada, sempre com transparência, simetria informacional e foco no cumprimento do Plano e na conclusão bem-sucedida da venda.

9.5.1. Do leilão Reverso

Uma parcela dos recursos provenientes da alienação de bens, ativos e da unidade produtiva isolada poderá, mediante prévia autorização do Juízo da Recuperação Judicial, ser destinada à realização de leilão reverso — modalidade caracterizada pela busca do maior desconto possível — com a finalidade precípua de promover a quitação antecipada de obrigações já parceladas, potencializando a obtenção de deságios adicionais sobre os valores correspondentes aos créditos envolvidos, em consonância com as condições apresentadas pela empresa para cada operação específica.

Infere-se que a efetivação do referido leilão estará condicionada à criteriosa avaliação do juízo de oportunidade e conveniência, bem como à efetiva disponibilidade das recuperandas, as quais deverão considerar os aspectos estratégicos, financeiros e operacionais que envolvem tal medida.

10. VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA

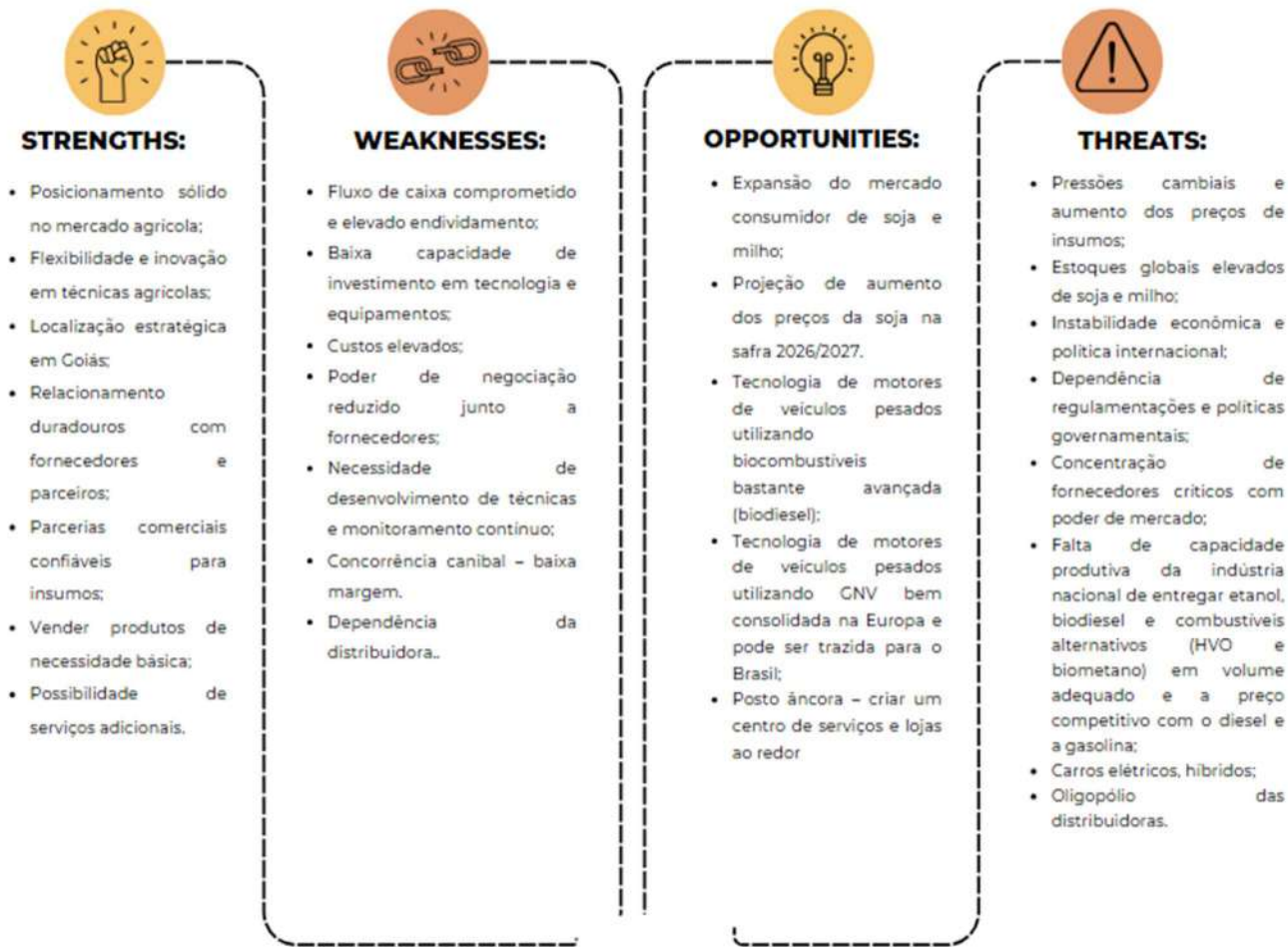
10.1. Vantagens e Desvantagens Competitivas (Análise SWOT)

A análise SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) é uma metodologia bastante popular no âmbito empresarial. Sua análise é um importante instrumento utilizado para planejamento estratégico, que consiste em recolher dados importantes que caracterizam o ambiente interno (forças e fraquezas) e externo (oportunidades e ameaças) da empresa.

D



Com base nas informações e análise do Grupo Matinha, do segmento e de seu posicionamento de mercado, apresentamos:



10.2. Premissas das Projeções Financeiras

As projeções financeiras elaboradas pelos profissionais e a administração do Grupo Matinha foram resultado de profundas discussões e simulações, tendo como base seu reposicionamento estratégico e suas reestruturações operacionais e financeiras. Suas premissas conservadoras não consideram as expectativas positivas de mercado, não utilizam a integralidade de sua capacidade produtiva e são factíveis, visto que estão aquém de seu faturamento histórico.



10.2.1. Receita de Vendas

Volume de Produção: O Grupo Matinha otimizará suas operações desativando maquinários e equipamentos agrícolas mais antigos e ineficientes, que demandam elevados gastos com manutenção e perda de produtividade. A estimativa de produção está aquém da média histórica dos dois últimos anos.

Preço: Por meio de monitoramento constante, o Grupo planejará suas vendas de modo a equilibrar seu faturamento entre operações de venda antecipada a preço pré-estabelecido (menor risco, menor rentabilidade) e preços variáveis para vendas à vista (maior risco, maior rentabilidade) de acordo com as variações do mercado.

10.2.2. Custo dos Produtos Vendidos

Matéria-prima: O custo da matéria-prima está atrelado ao preço de venda. Para efeitos de projeção, foram considerados os custos atuais.

Outros Custos de Produção: Incluem custos de energia elétrica, combustíveis, insumos, manutenção e demais itens diretos da produção, variáveis ou fixos.

Folha de Pagamento: Inclui todos os custos de folha de pagamento, incluindo encargos, provisões, benefícios de todos os funcionários da companhia.

10.2.3. Despesas Operacionais

Administrativas: Incluem todos os gastos administrativos, inclusive os relativos à administração e acompanhamento da recuperação judicial.

Comerciais: Incluem os custos de fretes sobre vendas e despesas fixas da área.

Financeira: Calculadas com base na operação de compra de insumos para a quase a totalidade das operações do Grupo, bem como para o pagamento da RJ.

D



Valor: R\$ 1.477.396,89
PROCESSO CÍVEL E DO TRABALHO -> Processo de Conhecimento -> Procedimento de Conhecimento -> Procedimentos Especiais -> Procedimentos Regidos por Outros Códigos, Lei
ARARÁÇAS - VARA CÍVEL
Usuário: MARIANA MENDONÇA RIBEIRO - Data: 06/08/2026 17:43:08

10.2.4. Investimentos

Manutenção e Competitividade: O Grupo deve investir constantemente para manutenção de sua capacidade produtiva e competitividade. Durante o período de crise financeira, os investimentos cessaram. Está prevista a retomada dos investimentos a partir do terceiro ano de projeção.

10.3. Resumo das Projeções Financeiras (10 anos)

GRUPO MATINHA											
DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO											
CATEGORIAS	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$ 21.865.181,80	R\$ 22.165.299,53	R\$ 22.583.639,54	R\$ 22.942.561,47	R\$ 23.305.338,45	R\$ 23.674.090,84	R\$ 24.021.210,63	R\$ 24.374.231,45	R\$ 24.733.253,62	R\$ 25.098.179,17	
RECEITA BRUTA SOJA	R\$ 3.138.000,00	R\$ 3.151.680,00	R\$ 3.173.800,00	R\$ 3.200.680,00	R\$ 3.227.840,00	R\$ 3.255.280,00	R\$ 3.255.280,00	R\$ 3.255.280,00	R\$ 3.255.280,00	R\$ 3.255.280,00	
RECEITA BRUTA GERGILIM	R\$ 3.220.000,00	R\$ 3.268.300,00	R\$ 3.336.934,30	R\$ 3.383.662,18	R\$ 3.451.354,44	R\$ 3.510.027,47	R\$ 3.589.697,83	R\$ 3.630.382,80	R\$ 3.692.099,31	R\$ 3.754.864,09	
RECEITA COM VENDA COMBUSTIVEL E MERCADORIA	R\$ 14.786.803,11	R\$ 15.008.605,16	R\$ 15.323.785,86	R\$ 15.584.290,22	R\$ 15.849.223,16	R\$ 16.118.659,96	R\$ 16.392.677,17	R\$ 16.671.352,68	R\$ 16.954.765,68	R\$ 17.242.896,70	
RECEITA COM SERVIÇOS TRANSPORTES	R\$ 222.378,69	R\$ 225.714,37	R\$ 230.454,37	R\$ 234.372,10	R\$ 238.356,42	R\$ 242.408,48	R\$ 246.529,43	R\$ 250.720,43	R\$ 254.982,67	R\$ 259.317,38	
RECEITA BRUTA ARRENDAMENTOS	R\$ 500.000,00	R\$ 511.000,00	R\$ 518.665,00	R\$ 529.566,97	R\$ 538.559,43	R\$ 547.714,94	R\$ 557.026,10	R\$ 566.495,54	R\$ 576.125,97	R\$ 585.920,11	
DEDUÇÕES DA RECEITA OPERACIONAL BRUTA	-R\$ 4.929.954,76	-R\$ 5.003.904,08	-R\$ 5.108.986,06	-R\$ 5.195.838,83	-R\$ 5.284.168,09	-R\$ 5.373.998,94	-R\$ 5.465.356,92	-R\$ 5.558.287,99	-R\$ 5.652.758,55	-R\$ 5.748.855,44	
ICMS SOBRE VENDAS COMBUSTIVEL	-R\$ 3.548.832,75	-R\$ 3.602.065,24	-R\$ 3.677.708,61	-R\$ 3.740.229,65	-R\$ 3.803.813,56	-R\$ 3.868.478,39	-R\$ 3.934.242,52	-R\$ 4.001.124,64	-R\$ 4.069.143,76	-R\$ 4.138.319,21	
COFINS S/ FATURAMENTO COMBUSTIVEL	-R\$ 1.123.797,04	-R\$ 1.140.653,99	-R\$ 1.164.607,73	-R\$ 1.184.406,06	-R\$ 1.204.540,96	-R\$ 1.225.018,16	-R\$ 1.245.843,47	-R\$ 1.267.022,80	-R\$ 1.288.562,19	-R\$ 1.310.467,75	
PIS S/ FATURAMENTO COMBUSTIVEL	-R\$ 243.982,25	-R\$ 247.641,99	-R\$ 252.842,47	-R\$ 257.140,79	-R\$ 261.512,18	-R\$ 265.957,89	-R\$ 270.470,17	-R\$ 275.077,32	-R\$ 279.753,03	-R\$ 284.509,45	
SIMPLES NACIONAL S/ SERVIÇOS TRANSPORTE	-R\$ 13.342,72	-R\$ 13.542,86	-R\$ 13.827,26	-R\$ 14.062,33	-R\$ 14.301,39	-R\$ 14.544,51	-R\$ 14.791,77	-R\$ 15.043,23	-R\$ 15.298,96	-R\$ 15.559,04	
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$ 16.935.227,04	R\$ 17.161.395,45	R\$ 17.474.653,47	R\$ 17.746.722,64	R\$ 18.021.165,37	R\$ 18.300.091,90	R\$ 18.555.853,70	R\$ 18.815.963,46	R\$ 19.080.495,87	R\$ 19.349.523,73	
CUSTO DAS MERCADORIAS E/OU SERVIÇOS	-R\$ 15.248.248,48	-R\$ 14.122.110,69	-R\$ 14.557.856,16	-R\$ 14.959.807,83	-R\$ 14.990.489,06	-R\$ 15.544.769,88	-R\$ 14.954.796,59	-R\$ 15.720.381,70	-R\$ 15.769.819,36	-R\$ 15.829.215,94	
CUSTO DE PRODUÇÃO - SOJA	-R\$ 1.881.600,00	-R\$ 1.891.008,00	-R\$ 1.904.280,00	-R\$ 1.920.408,00	-R\$ 1.936.704,00	-R\$ 1.953.168,00	-R\$ 1.953.168,00	-R\$ 1.953.168,00	-R\$ 1.953.168,00	-R\$ 1.953.168,00	
CUSTO DE PRODUÇÃO - GERGILIM	-R\$ 1.932.000,00	-R\$ 2.124.395,00	-R\$ 2.335.854,01	-R\$ 2.545.248,64	-R\$ 2.381.434,56	-R\$ 2.737.821,42	-R\$ 1.963.333,86	-R\$ 2.541.267,96	-R\$ 2.309.864,55	-R\$ 2.065.175,75	
CUSTO VENDA COMBUSTIVEL	-R\$ 11.090.102,33	-R\$ 9.755.593,35	-R\$ 9.960.460,81	-R\$ 10.129.788,65	-R\$ 10.301.995,05	-R\$ 10.477.128,97	-R\$ 10.655.240,16	-R\$ 10.836.379,24	-R\$ 11.020.597,69	-R\$ 11.207.947,85	
CUSTO COM TRANSPORTE SERVIÇOS	-R\$ 144.546,15	-R\$ 146.714,34	-R\$ 149.795,34	-R\$ 152.341,86	-R\$ 154.931,67	-R\$ 157.565,51	-R\$ 160.244,13	-R\$ 162.968,28	-R\$ 165.738,74	-R\$ 168.556,30	
CUSTO DO ARRENDAMENTO	-R\$ 200.000,00	-R\$ 204.400,00	-R\$ 207.466,00	-R\$ 211.822,79	-R\$ 215.423,77	-R\$ 219.085,98	-R\$ 222.810,44	-R\$ 226.598,22	-R\$ 230.450,39	-R\$ 234.368,04	
RESULTADO BRUTO	R\$ 1.686.978,56	R\$ 3.039.284,76	R\$ 2.916.797,31	R\$ 2.787.114,71	R\$ 3.030.676,30	R\$ 2.755.322,02	R\$ 3.601.057,11	R\$ 3.095.581,76	R\$ 3.310.675,71	R\$ 3.720.307,79	
(%) MARGEM BRUTA DA OPERAÇÃO	9,94%	17,71%	16,89%	15,70%	16,82%	15,06%	18,41%	16,45%	17,35%	19,23%	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS E OPERACIONAIS	-R\$ 429.918,28	-R\$ 718.512,27	-R\$ 681.865,50	-R\$ 690.943,74	-R\$ 612.695,84	-R\$ 534.776,83	-R\$ 544.842,15	-R\$ 450.087,07	-R\$ 460.869,36	-R\$ 472.029,87	
ASSESSORIAS JURÍDICAS/CONTÁBIL	-R\$ 142.000,00	-R\$ 141.999,00	-R\$ 141.998,00	-R\$ 141.997,00	-R\$ 141.996,00	-R\$ 141.995,00	-R\$ 141.994,00	-R\$ 141.993,00	-R\$ 141.992,00	-R\$ 141.991,00	
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	-R\$ 218.651,82	-R\$ 228.053,85	-R\$ 237.176,00	-R\$ 245.477,16	-R\$ 254.068,86	-R\$ 262.961,27	-R\$ 272.164,92	-R\$ 281.690,69	-R\$ 291.549,86	-R\$ 301.754,11	
ADMINISTRAÇÃO JUDICIAL	-R\$ 48.791,46	-R\$ 327.083,52	-R\$ 280.460,56	-R\$ 280.460,56	-R\$ 192.816,64	-R\$ 105.172,72	-R\$ 105.172,72	-	-	-	
INSS E FGTS	-R\$ 2.975,00	-R\$ 3.105,90	-R\$ 3.230,14	-R\$ 3.343,19	-R\$ 3.460,20	-R\$ 3.581,31	-R\$ 3.706,66	-R\$ 3.836,39	-R\$ 3.970,66	-R\$ 4.109,64	
SALÁRIO	-R\$ 17.500,00	-R\$ 18.270,00	-R\$ 19.000,80	-R\$ 19.665,83	-R\$ 20.354,13	-R\$ 21.066,53	-R\$ 21.803,86	-R\$ 22.566,99	-R\$ 23.356,83	-R\$ 24.174,32	
RESULTADO LÍQUIDO OPERACIONAL	R\$ 1.257.060,29	R\$ 2.320.772,49	R\$ 2.234.931,81	R\$ 2.096.170,97	R\$ 2.417.980,47	R\$ 2.220.545,19	R\$ 3.056.214,97	R\$ 2.645.494,69	R\$ 2.849.806,35	R\$ 3.248.278,73	
RECEITAS E DESPESAS NÃO OPERACIONAIS	R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	
RECEITAS NÃO OPERACIONAIS	R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	
DESPESAS NÃO OPERACIONAIS	R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	
RESULTADO DA COMPANHIA	R\$ 1.257.060,29	R\$ 2.320.772,49	R\$ 2.234.931,81	R\$ 2.096.170,97	R\$ 2.417.980,47	R\$ 2.220.545,19	R\$ 3.056.214,97	R\$ 2.645.494,69	R\$ 2.849.806,35	R\$ 3.248.278,73	
RESULTADO FINANCEIRO	-R\$ 2.781,11	-R\$ 14.391,67	-R\$ 11.218,42	-R\$ 9.816,12	-R\$ 6.748,58	-R\$ 3.681,05	-R\$ 3.681,05	-	-	-	
RECEITA FINANCEIRAS	R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	
DESPESAS FINANCEIRAS	R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	
DESPESAS COM JUROS - RECUPERAÇÃO JUDICIAL AJ	-R\$ 2.781,11	-R\$ 14.391,67	-R\$ 11.218,42	-R\$ 9.816,12	-R\$ 6.748,58	-R\$ 3.681,05	-R\$ 3.681,05	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	
EBIT	R\$ 1.254.279,17	R\$ 2.306.380,82	R\$ 2.223.713,39	R\$ 2.086.354,85	R\$ 2.411.231,89	R\$ 2.216.864,15	R\$ 3.052.533,92	R\$ 2.645.494,69	R\$ 2.849.806,35	R\$ 3.248.278,73	
IMPOSTO DE RENDA E CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	-R\$ 301.694,47	-R\$ 556.985,40	-R\$ 536.383,64	-R\$ 503.081,03	-R\$ 580.315,31	-R\$ 532.930,85	-R\$ 733.491,59	-R\$ 634.918,73	-R\$ 683.953,52	-R\$ 779.586,89	
PROVISÃO - IMPOSTO DE RENDA	-R\$ 188.559,04	-R\$ 348.115,87	-R\$ 335.239,77	-R\$ 314.425,65	-R\$ 362.697,07	-R\$ 333.081,78	-R\$ 458.432,24	-R\$ 396.824,20	-R\$ 427.470,95	-R\$ 487.241,81	
PROVISÃO - CONTRIBUIÇÃO SOCIAL	-R\$ 113.135,43	-R\$ 208.869,52	-R\$ 201.143,86	-R\$ 188.655,39	-R\$ 217.618,24	-R\$ 199.849,07	-R\$ 275.059,35	-R\$ 238.094,52	-R\$ 256.482,57	-R\$ 292.345,09	
RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 952.584,70	R\$ 1.749.395,42	R\$ 1.687.329,76	R\$ 1.583.273,82	R\$ 1.830.916,57	R\$ 1.683.933,30	R\$ 2.319.042,33	R\$ 2.010.575,97	R\$ 2.165.852,83	R\$ 2.468.691,83	
(+) RESULTADO FINANCEIRO	-R\$ 2.781,11	-R\$ 14.391,67	-R\$ 11.218,42	-R\$ 9.816,12	-R\$ 6.748,58	-R\$ 3.681,05	-R\$ 3.681,05	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	
(+) IRPJ + CSLL	R\$ 301.694,47	R\$ 556.985,40	R\$ 536.383,64	R\$ 503.081,03	R\$ 580.315,31	R\$ 532.930,85	R\$ 733.491,59	R\$ 634.918,73	R\$ 683.953,52	R\$ 779.586,89	
(+) DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO	R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	-R\$ -	
EBITDA	R\$ 1.251.498,06	R\$ 2.291.989,14	R\$ 2.212.494,97	R\$ 2.076.538,73	R\$ 2.404.483,30	R\$ 2.213.183,10	R\$ 3.048.852,88	R\$ 2.645.494,69	R\$ 2.849.806,35	R\$ 3.248.278,73	
MARGEM EBITDA	7%	13%	13%	12%	13%	12%	16%	14%	15%	17%	



10.3.1. Laudo de Viabilidade (Conclusão sobre as Projeções)

O Plano de Recuperação Judicial apresentado pelo Grupo Matinha revela-se em plena consonância com os princípios norteadores da Lei n.º 11.101/2005, notadamente quanto aos instrumentos utilizados para viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira, tais como: a concessão de prazos e condições especiais para o adimplemento das obrigações perante os credores, a alienação parcial de ativos e a reestruturação integral das operações da companhia.

As premissas que embasam o referido plano foram delineadas de maneira conservadora, tomando por base projeções inferiores aos patamares históricos de faturamento dos exercícios anteriores, o que denota prudência e viabilidade na sua implementação. Ademais, tais premissas garantem, de forma equilibrada, a preservação dos interesses dos credores e a continuidade da atividade empresarial, essencial à manutenção de empregos e à geração de renda.

Importa salientar que, diante dos fatores que ensejaram a deterioração da saúde financeira da empresa, a administração já implementou — ou encontra-se em fase de implementação — as medidas corretivas previstas no presente plano, as quais têm por escopo mitigar novos riscos operacionais, bem como aprimorar substancialmente o desempenho econômico da companhia e sua capacidade de geração de caixa.

Ressalte-se, por fim, que a efetiva viabilidade deste plano está condicionada à sua aprovação nos estritos termos propostos, especialmente no que se refere às condições estabelecidas para pagamento dos créditos sujeitos à recuperação judicial, constituindo tal aceitação requisito essencial para o êxito da reestruturação ora postulada pelo Grupo Matinha.

11. PROPOSTA DE PAGAMENTO AOS CREDITORES

As reestruturações atualmente em curso mostram-se absolutamente indispensáveis para que o Grupo Matinha possa retomar a geração de resultados operacionais e financeiros positivos. Todavia, o reequilíbrio econômico-financeiro da companhia somente será factível mediante a reestruturação integral do passivo sujeito à recuperação judicial, com a devida adequação dos

D



prazos, encargos e valores, de modo a compatibilizá-los com a capacidade de pagamento projetada neste plano para os exercícios futuros.

Cumpre salientar que as projeções e resultados ora apresentados são fruto de criteriosas análises econômicas e financeiras, bem como de diversas simulações, que tiveram por objetivo estruturar um cenário exequível de amortização das dívidas, preservando, simultaneamente, a continuidade das atividades empresariais do Grupo Matinha e os direitos creditórios dos legitimados constantes na Relação de Credores.

Destaca-se, ainda, que os créditos constantes da mencionada relação poderão sofrer alterações, seja em decorrência da apreciação de incidentes de habilitação ou de divergência, seja por força de impugnações, reconhecimentos administrativos ou homologação de acordos, podendo, portanto, novos créditos serem incorporados ao Quadro Geral de Credores.

Nessa hipótese, eventual inclusão de novos créditos observará, de forma rigorosa, as mesmas condições, classes e modalidades de pagamento já estabelecidas neste PRJ, vedada, contudo, a participação proporcional nos valores eventualmente já quitados a outros credores da mesma classe, respeitando-se, assim, os princípios da paridade e da isonomia previstos na legislação concursal.

11.1. Classe I - Credores Trabalhistas

Não foram identificados credores trabalhistas. Nesse sentido, na hipótese de surgimento de credores trabalhistas e sejam incluídos durante o curso do processo de recuperação, e desde que sejam abrangidos pelos efeitos da recuperação judicial, **esses credores serão pagos em até 12 (doze) meses a partir da homologação do Plano de Recuperação Judicial**, conforme disposto no artigo 54 da Lei de Recuperação Judicial e Falência (LRF).

Os créditos ilíquidos – entendidos como aqueles que, na data de início dos pagamentos previstos para esta classe, ainda não foram liquidadas perante o juízo competente e habilitadas no Juízo Recuperacional – serão pagos de acordo com os mesmos critérios aplicáveis aos demais créditos, assim que forem definitivamente liquidadas. O prazo para o início do pagamento será contado a partir do trânsito em julgado da decisão que homologar o quadro geral de credores consolidado, no qual conste o respectivo crédito. Caso o

D



processo de recuperação já tenha sido encerrado, o pagamento será iniciado a partir do trânsito em julgado da decisão liquidatória correspondente.

Por fim, os créditos extraconcursais cujos credores optem por participar do concurso de credores da LREF e serem pagos conforme as disposições deste PRJ poderão ser atendidas de acordo com as condições previstas nesta cláusula, desde que haja concordância das recuperandas.

11.2. Classe II - Credores com Garantia Real e Classe

III - Credores Quirografários

Como descrito no Fluxo de Caixa Projetado apresentado nos autos, a capacidade de geração de caixa do Grupo Matinha é restrita, especialmente nos primeiros anos da recuperação judicial, período em que a empresa precisa garantir a saúde financeira necessária para a continuidade segura de suas operações. Durante esta fase, a companhia implementará diversas medidas para aprimorar seu desempenho operacional, incluindo investimentos e custos associados à desativação ou terceirização de algumas unidades produtivas.

Diante desse cenário, o Grupo propõe que todas as classes de credores sejam amortizadas conforme a seguinte estrutura:

- **Deságio de 90%** sobre o valor nominal da dívida.
- Prazo de **carência de 48 meses** sobre os valores principais e juros, a contar da publicação da decisão de homologação do plano de recuperação judicial.
- **Correção monetária fixada em 6% ao ano**, a partir do fim do período de carência.
- Pagamento dos créditos em **180 parcelas mensais**, a partir do fim do período de carência.

11.3. Classe IV - Credores ME/EPP

Não há credores na Classe de Microempresas e EPPs. Todavia, durante o curso do processo de recuperação judicial, caso novos credores pertencentes à Classe de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (ME/EPP) sejam

D



incluídos e abrangidos pelos efeitos previstos na Lei nº 11.101/2005, atualizada pela Lei nº 14.112/2020, estes se submeterão às mesmas condições de amortização e à estrutura aplicável às classes concursais já previstas no plano de recuperação judicial. Tal medida visa assegurar a isonomia no tratamento dos créditos dentro do âmbito da recuperação judicial, promovendo a preservação da viabilidade econômica e operacional das recuperandas.

Ademais, os créditos extraconcursais, cujos credores optem voluntariamente por aderir ao concurso de credores, conforme autorizado pela Lei de Recuperação e Falências, e aceitem ser pagos nos moldes estabelecidos pelo presente PRJ, poderão ser contemplados conforme as disposições previstas nesta cláusula. Essa inclusão estará condicionada à manifestação expressa de concordância pelo Grupo Recuperando, assegurando que as condições pactuadas sejam compatíveis com os princípios de reorganização e equilíbrio econômico-financeiro que norteiam o processo.

11.4. Dos Credores Colaborativos Fomentadores

O Grupo Matinha, com o objetivo de oferecer aos seus Credores Colaborativos Fomentadores uma alternativa especial e diferenciada para a satisfação de seus créditos, apresenta uma modalidade opcional de quitação.

Nesse sentido, além das propostas ordinárias de pagamento já delineadas, o Grupo propõe uma forma opcional e adesiva de pagamento, estruturada de acordo com as categorias de credores – definidas pela natureza específica de seus créditos – tal como disposto no Rol de Credores da Recuperação Judicial. Essas categorias incluem: **Credores Financeiros, Fornecedores e Clientes.**

Para os fins deste Plano de Recuperação Judicial (PRJ), será considerado Credor Colaborativo aquele que, de forma expressa, optar pela adesão à presente cláusula do Plano, atendendo cumulativamente ao requisito de conceder crédito ao Grupo Recuperando, seja mediante o aporte de novos recursos, concessão de prazos ampliados para pagamentos, ou ainda por meio da venda ou comercialização de produtos que contribuam para a manutenção das atividades empresariais do Grupo Matinha.

A Lei nº 14.112/2020, ao introduzir o parágrafo único ao artigo 67 da Lei nº 11.101/2005 (LREF), prevê expressamente a possibilidade de inclusão de

D



cláusula relativa a credor parceiro no Plano de Recuperação Judicial. Tal dispositivo, por si só, reforça a legalidade desta previsão, conforme transcrito a seguir:

Art. 67. Os créditos decorrentes de obrigações contraídas pelo devedor durante a recuperação judicial, inclusive aqueles relativos a despesas com fornecedores de bens ou serviços e contratos de mútuo, serão considerados extraconcursais, em caso de decretação de falência, respeitada, no que couber, a ordem estabelecida no art. 83 desta Lei.

Parágrafo único. O plano de recuperação judicial poderá prever tratamento diferenciado aos créditos sujeitos à recuperação judicial pertencentes a fornecedores de bens ou serviços que continuarem a provê-los normalmente após o pedido de recuperação judicial, desde que tais bens ou serviços sejam necessários para a manutenção das atividades e que o tratamento diferenciado seja adequado e razoável no que concerne à relação comercial futura.

Credores que, por desídia, deixarem de informar os dados exigidos dentro do prazo estipulado nesta cláusula estarão sujeitos a um novo deságio de 90% (noventa por cento) sobre seus créditos. Tal previsão visa resguardar as recuperandas, garantindo que a inércia de alguns credores não comprometa o capital de giro do Grupo nem prejudique o pagamento dos demais credores.

Além da aplicação do deságio adicional, os credores que descumprirem o prazo somente terão seus créditos quitados após o fornecimento efetivo das informações bancárias às recuperandas, respeitando os termos deste PRJ.

Nesse contexto, considerando a relevância do bem, capital, serviço ou pedido apresentado, cumulativamente à essencialidade de tais itens e às condições de contratação oferecidas pelo Credor Fomentador Colaborativo Financeiro e pelo Credor Fomentador Colaborativo Fornecedor, as Recuperandas poderão adotar critérios especiais para garantir a continuidade de suas atividades e a preservação das relações comerciais estratégicas.

Ademais, com o objetivo de resguardar suas parcerias comerciais, especialmente junto a Clientes e Fornecedores Fomentadores, as Recuperandas

D



reservam-se o direito de adotar condições diferenciadas, fundamentadas nos termos delineados neste PRJ.

Os credores que desejarem aderir às disposições estabelecidas na presente Cláusula deverão formalizar sua manifestação de interesse com, no mínimo, 15 (quinze) dias de antecedência à data designada para a realização da Assembleia Geral de Credores. A ata da Assembleia Geral registrará as adesões daqueles que optarem por tornar-se Credores Fomentadores Colaborativos Financeiros ou Fornecedores, sendo sua condição de Credor Parceiro ratificada e validada. Uma vez enquadrado como parceiro, o Credor estará integral e irrestritamente sujeito às condições estabelecidas nesta Cláusula, desde que cumpridas as obrigações discriminadas no presente plano, respeitando a reciprocidade da relação.

Ressalta-se que, para permanecer na condição de Credor Colaborativo Fomentador, é imprescindível que o credor mantenha uma relação continuada e ininterrupta com o Grupo Matinha, considerando as especificidades das atividades desempenhadas pelas Recuperandas, até o cumprimento integral do Plano de Recuperação Judicial (PRJ). Caso contrário, o Credor retornará à sua condição anterior, nos moldes previstos neste plano, sem a classificação de colaborativo.

O credor que eventualmente optar por aderir à proposta adicional poderá, a qualquer tempo, renunciar à continuidade do fornecimento de matéria-prima, insumos, prestação de serviços ou compra e aquisição de produtos, bem como à concessão de crédito. Nessa hipótese, o Credor terá garantido o recebimento de seu crédito conforme as condições desta Cláusula.

Os valores devidos durante o período de vigência da proposta adicional serão quitados normalmente até a data efetiva da desistência. Apurados os valores pagos em condições especiais, caso remanesça saldo a receber, o crédito retornará ao *status quo ante* e será pago de acordo com as cláusulas regulares previstas, sem a condição de Credor Colaborativo.

D



11.4.1. Pagamento dos Credores Colaborativos

Fornecedores

O Credor Fornecedor Colaborativo que optar por aderir à presente modalidade de pagamento adicional comprometer-se-á a destinar novos recursos ao Grupo Matinha, seja por meio da comercialização de produtos ou pela prestação de serviços, mantendo tal relação de forma contínua e ininterrupta.

Nesse sentido, considerando que o Grupo Matinha opera no setor agrícola e transportes, que representam o principal meio utilizado para o escoamento de mercadorias, o que torna o seu papel fundamental na logística e no funcionamento das operações diárias do setor. O Fornecedor Colaborativo que formalizar sua adesão dentro do prazo estipulado deverá informar ao Grupo Recuperando a natureza de sua atuação, especificando o produto que será comercializado ou o serviço a ser prestado.

Com essas informações, o Grupo Matinha integrará os produtos ou serviços no planejamento de seu fluxo de caixa, respeitando suas necessidades operacionais. Em contrapartida, o Fornecedor Colaborativo deverá apresentar ao Grupo Recuperando as melhores condições de mercado para o fornecimento de seus produtos ou serviços.

Os pagamentos aos **Credores Colaborativos Fornecedores** serão realizados conforme os seguintes termos:

- **Deságio de 50%** sobre o valor nominal da dívida;
- **Prazo de carência de 24 meses** para o pagamento dos valores principais e dos juros, contado a partir da publicação da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial;
- **Encargos fixados em 6,5% ao ano**, aplicáveis após o término do período de carência;
- Pagamento dos créditos em **120 parcelas mensais**, com início ao término do período de carência.

Os pagamentos efetuados nos termos acima descritos ensejarão a quitação plena e definitiva da modalidade relativa aos **Credores Colaborativos Fornecedores**, não subsistindo qualquer obrigação remanescente, a qualquer título, em face destes credores.

D



11.4.2. Pagamento dos Credores Colaborativos – Instituições Financeiras

Ao aderir à presente cláusula, a Instituição Financeira compromete-se a disponibilizar ao **Grupo Matinha** financiamentos destinados a capital de giro, custeio e investimento agrícola, em montante equivalente ao valor de seu crédito, nos termos do §2º, do artigo 7º, da Lei de Recuperação e Falências (LREF). Esses financiamentos deverão ser concedidos em condições equiparadas às praticadas para empresas de porte similar ao do Grupo Recuperando, observando a aplicação de taxas compatíveis com as especificidades da atividade rural.

Os Credores Colaborativos Financeiros que desejarem aderir às disposições estabelecidas na presente Cláusula deverão formalizar sua manifestação de interesse com, no mínimo, 15 (quinze) dias de antecedência à data designada para a realização da Assembleia Geral de Credores. A ata dessa Assembleia registrará as adesões dos credores que optarem por integrar o rol de **Credores Fomentadores Colaborativos Financeiros**, consolidando e validando sua condição de **Credor Parceiro**. Após tal enquadramento, os credores estarão integral e irrestritamente submetidos às condições estipuladas nesta cláusula, desde que cumpram as obrigações previstas neste PRJ, em respeito ao princípio da reciprocidade na relação contratual.

Os pagamentos aos **Credores Colaborativos Financeiros** seguirão as seguintes condições:

- **Deságio de 50%** sobre o valor nominal da dívida;
- **Prazo de carência de 24 meses** para o pagamento dos valores principais e dos juros, contado a partir da publicação da decisão de homologação do Plano de Recuperação Judicial;
- **Encargos fixados em 6,5% ao ano**, aplicáveis após o término do período de carência;
- Pagamento dos créditos em **120 parcelas mensais**, com início ao término do período de carência.

Os pagamentos efetuados nos termos acima descritos ensejarão a quitação plena e definitiva da modalidade relativa aos **Credores Colaborativos**

D



Financeiros, não subsistindo qualquer obrigação remanescente, a qualquer título, em face destes credores.

11.5. Novação

O plano implica na novação de todos os créditos sujeitos a ele, para cada classe de credores, mesmo que os contratos que originaram tais créditos disponham de disposições em sentido contrário.

A novação aplica-se exclusivamente às Recuperandas. Os credores poderão apresentar ressalvas por escrito, no termo de adesão ao PRJ ou durante eventual Assembleia Geral de Credores (AGC).

Com a novação, todas as obrigações, cláusulas contratuais, índices financeiros, hipóteses de vencimento antecipado, multas e outras obrigações ou garantias incompatíveis com as condições deste PRJ deixam de ser aplicáveis.

11.6. Quitação

Os pagamentos realizados de acordo com as condições estabelecidas neste PRJ, sob qualquer uma de suas formas, resultam na quitação plena, irrevogável e irretratável dos créditos correspondentes aos valores efetivamente pagos conforme o PRJ. Isso inclui todos os tipos de créditos, tais como juros, correção monetária, penalidades e multas, quando aplicáveis, em relação às Recuperandas.

Com a quitação, os credores serão considerados como tendo quitado, liberado e/ou renunciado à parte dos créditos efetivamente recebidos, não podendo mais reclamá-los contra as Recuperandas, a qualquer título, incluindo eventuais incidentes de desconsideração da personalidade jurídica por inadimplemento das obrigações (art. 6º-C da Lei nº 11.101/2005).

No caso dos créditos trabalhistas, o pagamento conforme previsto neste plano resultará na quitação das obrigações derivadas dos contratos de trabalho e da legislação trabalhista, no que se refere às parcelas especificamente indicadas na composição dos créditos inscritos no quadro geral de credores. O credor poderá buscar tutela jurisdicional para constituir qualquer direito ou

D



crédito concursal não contemplado na composição do crédito registrado, observando os prazos prescricionais aplicáveis

11.7. Protestos

A homologação do Plano de Recuperação Judicial implicará na baixa e/ou cancelamento de qualquer protesto registrado em nome das Recuperandas em relação aos créditos abrangidos, enquanto o plano estiver sendo cumprido nos termos aprovados.

Outrossim, serão excluídos os registros e apontamentos nos órgãos de proteção ao crédito exclusivamente em nome das Recuperandas. A sentença de homologação e concessão da recuperação judicial também servirá como ofício para o cancelamento das averbações nos cartórios competentes.

11.8. Forma de Pagamento aos Credores

Os pagamentos serão realizados diretamente nas contas bancárias dos credores e o simples recibo de transferência servirá como forma de comprovação do pagamento ao credor. Para que seja feito o pagamento, cada credor individual deverá informar seus dados bancários por meio de qualquer das seguintes opções: **(i)** correspondência com aviso de recebimento, endereçada à sede do Grupo Recuperando, aos cuidados do departamento jurídico; **(ii)** Protocolar nos autos da recuperação judicial; ou **(iii)** envio eletrônico para endereço de e-mail a ser indicado pelos Recuperandos, em até 30 dias anteriores à data do primeiro pagamento previsto, os seguintes dados:

- Nome/Razão Social completa, CPF/CNPJ e telefone;
- Contato do responsável pela empresa conforme seu contrato/estatuto social;
- Instituição bancária, agência e conta corrente para o depósito.

Caso o credor não manifeste interesse no recebimento ou deixe de fornecer os dados necessários no prazo estipulado, o Grupo Recuperando poderá efetuar o depósito judicial dos valores devidos, assegurando a boa-fé e o cumprimento integral do plano. Ressalta-se que não incidirá qualquer prazo de decadência convencional sobre o direito de crédito, devendo o pagamento ocorrer assim

D



que os dados bancários forem informados, não sendo, sob hipótese alguma, considerado como atraso ou descumprimento do presente Plano.

11.9. Comunicação

João Domingos Advogados Associados

A/C: Rafael Von Zuben Durante

Walef Bruno de Moraes Jacino

Sandy Elias Antunes Soares

Endereço: R. 10, 141 - St. Oeste, Goiânia - GO, 74120-020

Telefone: +55 62 3215-9414

E-mails: rafaeldurante@joaodomingos.adv.com

walef@joaodomingosadv.com

sandyelias@joaodomingosadv.com

12. DA POSSIBILIDADE DE SANEAMENTO DE EVENTUAL INADIMPLEMENTO

Considerando a natureza principiológica do processo recuperacional e a necessidade de preservar a função social da empresa e sua viabilidade econômica, eventual inadimplemento das obrigações previstas no presente Plano de Recuperação Judicial não acarretará, de forma automática, a convalidação da recuperação em falência.

Em observância ao princípio da razoabilidade e ao dever de cooperação entre as partes, bem como com fundamento nos arts. 9 e 10 do Código de Processo Civil de 2015, o juízo poderá, a seu critério e mediante análise das circunstâncias do caso concreto, conceder prazo razoável para o saneamento da mora, de modo a viabilizar o cumprimento das obrigações recuperacionais e assegurar a continuidade da atividade empresarial.

A decisão sobre a concessão do referido prazo levará em consideração a boa-fé do devedor, as justificativas apresentadas e a manutenção do equilíbrio econômico-financeiro do plano, observando-se, sempre que possível, o interesse coletivo dos credores e a função social da empresa em recuperação.

D



13. DISPOSIÇÕES FINAIS

De acordo com a programação estabelecida no presente Plano de Recuperação Judicial (PRJ), serão observadas as seguintes disposições:

Independentemente da moeda em que esteja expresso o endividamento do Grupo Matinha em relação a cada credor, os pagamentos e quaisquer atualizações de valores serão realizados exclusivamente em moeda corrente nacional (Reais), conforme previsto no item Proposta de Pagamento aos Credores.

Os valores devidos aos credores, nos termos deste PRJ, serão transferidos diretamente para a conta bancária do respectivo credor, utilizando-se de Documento de Ordem de Crédito (DOC), Transferência Eletrônica Disponível (TED) ou Pagamento Instantâneo (PIX). É responsabilidade dos credores informar à Recuperanda os dados de suas contas bancárias com, no mínimo, 30 (trinta) dias de antecedência em relação à data prevista para o pagamento.

A ausência ou atraso na comunicação das informações bancárias pelos credores não será considerado como descumprimento do Plano. Nesses casos, a critério das Recuperandas, os valores devidos poderão ser depositados judicialmente. Não haverá incidência de juros, multas ou encargos moratórios caso o pagamento não seja efetuado em razão do não fornecimento tempestivo das informações bancárias por parte dos credores.

Os valores ou obrigações assumidas neste PRJ serão quitados exclusivamente em dias úteis. Caso o vencimento coincida com finais de semana ou feriados municipais, estaduais ou federais, o pagamento será automaticamente postergado para o primeiro dia útil subsequente.

Por fim, fica estabelecido que os credores não receberão, sob nenhuma hipótese, valores superiores aos definidos e aprovados neste PRJ. O cumprimento integral do Plano resultará na quitação total e irrevogável das obrigações previstas.

Goiânia, 19 de junho de 2025.

João Domingos da Costa Filho

OAB/GO. 7.181

D

