



## PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

PROCESSO Nº: 0013648-04.2025.8.16.0017

COMARCA: Maringá/PR

VARA: 3ª Vara Cível e Empresarial Regional

**HUGO ROBERTO FERNANDES DA SILVA**  
**CORECON – 8859 – PR**



## SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO .....	4
2.	HISTÓRICO DAS EMPRESAS E PRODUTORES RURAIS.....	5
2.1.	J. C. Oliveira e filhos LTDA. (CNPJ: 78.704.905/0001-30).....	6
2.2.	O braço rural do grupo .....	6
2.3.	O braço industrial do grupo .....	7
3.	MOTIVAÇÃO PARA O PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL .....	10
3.2.4.	Consequências da Expansão do Endividamento .....	14
3.4.	Recuperação Judicial como Alternativa para Reestruturação.....	15
3.5.	Desafios e Próximos Passos da Recuperação Judicial .....	15
4.	ANÁLISE FINANCEIRA .....	16
4.1.	Receitas e Faturamento .....	16
4.1.1.	Receita das empresas do grupo Alimentos do Zé .....	16
4.2.	Diagnóstico Financeiro do Grupo Econômico .....	18
4.3.	Propostas para Recuperação .....	18
5.	ENDIVIDAMENTO .....	19
5.1.	Classificação das dívidas conforme a Lei de Recuperação Judicial .....	20
5.3.	Estratégias para Reestruturação da Dívida.....	21
6.	Estrutura de Custos .....	22
6.1.	Estrutura de Custos do Grupo Alimentos do Zé. ....	22
6.1.1.	Análise dos Custos do Grupo Alimentos do Zé.....	22
6.2.	Estratégias para Redução de Custos.....	23
7.	REESTRUTURAÇÃO DE CRÉDITOS .....	23
8.	PROPOSTA DE PAGAMENTO DOS CREDORES.....	24
8.1.	Credores Trabalhistas (Classe I).....	24
8.2.	Credores Com Garantia Real (Classe II).....	25
8.3.	Credores Quirografários (Classe III) .....	26
8.4.	Credores ME E EPP (Classe IV).....	27
10.	PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL .....	31
10.1.	Revisão dos Contratos e Acordos Comerciais.....	32
10.2.	Plano de Eficiência Operacional e Controle de Custos.....	32
10.2.1.	Redução do Custo dos Produtos Vendidos (CPV).....	32
10.2.2.	Otimização da Logística e Redução de Custos Fixos.....	32
10.2.3.	Redução de Despesas Administrativas e Financeiras.....	32
10.3.	Corte de Custos Operacionais .....	32
10.3.1.	Redução de Despesas Administrativas .....	32
10.3.2.	Renegociação de Contratos.....	33



10.3.3.	Redução de Custos com Pessoal e Folha de Pagamento.....	33
10.3.4.	Otimização da Logística e Cadeia de Suprimentos.....	33
10.3.5.	Controle de Despesas Financeiras e Redução de Endividamento .....	34
10.3.6.	Monitoramento e Auditoria da Redução de Custos.....	34
10.4.	Captação de Investimentos .....	34
10.4.1.	Objetivos da Captação de Investimentos .....	35
10.4.2.	Estratégias para Captação de Investimentos.....	35
10.4.2.1.	Aporte de Capital por Investidores Estratégicos.....	35
10.4.2.2.	Captação de Recursos via F. de Invest. Dir. Cred. (FIDC).....	35
10.4.2.3.	Conversão de Dívidas em Participação Societária .....	35
10.4.3.	Benefícios da Captação de Investimentos para a Recuperação Judicial.....	36
10.4.4.	Monitoramento e Transparência na Captação de Investimentos.....	36
11.	EFEITOS DO PRJ.....	36
11.1.1.	Novação .....	36
11.1.2.	Baixa dos Protestos .....	37
11.1.3.	Quitação .....	37
11.1.4.	Extinção das ações .....	37
11.1.5.	Da Possibilidade de Renúncia do Crédito Total ou Parcial.....	37
11.1.6.	Cobrança de Créditos Sujeitos ao Plano.....	38
11.1.7.	Submissão do Crédito Cooperativo .....	38
11.1.8.	Cessões de Créditos.....	39
11.1.9.	Descumprimento do Plano .....	39
12.	PERSPECTIVAS DE RECUPERAÇÃO.....	39
12.1.1.	Redução da Exposição a Juros e Endividamento Bancário .....	40
12.1.2.	Demonstrativo de Resultado Projetado (DRE Projetado).....	40
12.1.3.	Recuperação da Credibilidade Financeira e Relação com Credores.....	40
12.2.	Sustentabilidade Operacional e Retomada do Crescimento .....	41
12.2.1.	Expansão da Receita e Diversificação de Fontes de Renda.....	41
12.2.2.	Melhoria da Eficiência Operacional e Redução de Custos .....	41
12.3.	Geração de Empregos e Impacto Social.....	41
12.4.	Monitoramento da Recuperação e Acompanhamento dos Resultados.....	42
12.5.	Recuperação da Liquidez e Retomada do Crescimento .....	42
12.6.	Estratégias para Recuperação da Liquidez .....	42
12.6.1.	Reforço do Capital de Giro .....	42
12.6.2.	Otimização do Fluxo de Caixa .....	43
12.6.3.	Redução de Custos e Aumento da Eficiência Operacional.....	43
12.7.	Estratégias para Retomada do Crescimento.....	44



<b>Metas para a Retomada do Crescimento</b> .....	44
<b>12.7.1. Benefícios da Recuperação da Liquidez e Retomada do Crescimento</b> .....	44
<b>12.8. Manutenção dos Empregos</b> .....	45
<b>12.8.1. Compromisso com a Manutenção dos Empregos</b> .....	45
<b>12.8.2. Otimização da Mão de Obra sem Redução da Produção</b> .....	45
<b>13.1.1. RECEITAS</b> .....	46
<b>13.1.2. CUSTOS E DESPESAS</b> .....	47
<b>13.1.3. MARGENS E RESULTADOS OPERACIONAIS</b> .....	47
<b>13.1.5. RESULTADO FINAL</b> .....	48
<b>13.2. ANÁLISE DO DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA PROJETADO</b> .....	48
<b>13.2.1. RESULTADO LÍQUIDO E LUCRO AJUSTADO</b> .....	49
<b>13.2.2. VARIAÇÕES NO ATIVO E PASSIVO CIRCULANTE</b> .....	49
<b>13.2.3. FLUXO DE CAIXA DE FINANCIAMENTO</b> .....	49
<b>13.2.4. FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTOS</b> .....	50
<b>13.2.6. SALDO DE CAIXA</b> .....	50
<b>13.3. BALANÇO PATRIMONIAL PROJETADO</b> .....	51
<b>13.3.1. ATIVO</b> .....	51
<b>13.3.1.1. ATIVO CIRCULANTE</b> .....	51
<b>13.3.2. ATIVO IMOBILIZADO</b> .....	52
<b>13.3.3. PASSIVO</b> .....	52
<b>13.3.4. PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b> .....	52
<b>13.4. CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES</b> .....	52
<b>13.4.1. CONCLUSÕES</b> .....	52
<b>13.4.2. RECOMENDAÇÕES</b> .....	53
<b>14. PROJEÇÕES DOS DEMONSTRATIVOS DE RESULTADOS DO EXERCÍCIO DAS PESSOAS JURÍDICAS COM ATIVIDADES DE AGRICULTURA, PECUÁRIA E SILVICULTURA</b> .....	54
<b>14.1. DRE DAS EMPRESAS <i>E S de Oliveira Agricultura</i> e <i>F L F de Oliveira Agricultura</i></b> .....	54
<b>14.2. DRE DAS EMPRESAS <i>C S de Oliveira Agricultura</i> e <i>J S V de Oliveira Agricultura</i></b> .....	55
<b>14.3. DRE DAS EMPRESAS <i>R S de Oliveira Agricultura</i> e <i>D T Bahia Agricultura</i></b> .....	55
<b>14.4. DRE DAS EMPRESAS <i>R S de O Foster Agricultura</i> e <i>E Foster Agricultura</i></b> .....	56
<b>14.5. DRE DAS EMPRESAS <i>M S de Oliveira Agricultura</i> e <i>D L de Oliveira Agricultura</i></b> .....	56
<b>14.6. DRE DAS EMPRESAS <i>J C de Oliveira Agricultura</i> e <i>O J de S Oliveira Agricultura</i></b> .....	57
<b>15. COMUNICAÇÕES</b> .....	57
<b>16. CONCLUSÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL</b> .....	58



## 1. INTRODUÇÃO

O presente laudo tem como objetivo apresentar um panorama detalhado da **situação financeira, econômica e operacional** do **grupo econômico** formado pelas empresas **J.C. Oliveira e Filhos LTDA, Alimentos do Zé - Eireli**, e os produtores rurais **José Custódio de Oliveira (J C de Oliveira Agricultura), Olinda José de Santana Oliveira (O J de S Oliveira Agricultura), Rutieli de Santana Oliveira (R S de Oliveira Agricultura), Douglas Teodoro Bahia (D T Bahia Agricultura), Marly Santos de Oliveira (M S de Oliveira Agricultura), Donizete Lopes de Oliveira (D L de Oliveira Agricultura), Rosângela Santos de Oliveira Foster (R S de O Foster Agricultura), Eledio Foster (E Foster Agricultura), Eliandro Santos de Oliveira (E S de Oliveira Agricultura), Franciele Lima Ferreira de Oliveira (F L F de Oliveira Agricultura), Carlos Santos de Oliveira (C S de Oliveira Agricultura) e Jaci Souza Vicente de Oliveira (J S V de Oliveira Agricultura)**. Essas duas empresas e doze produtores rurais, possuem operações interligadas, atuando de forma conjunta no setor agroindustrial, e atualmente encontram-se em **processo de recuperação judicial**.

A análise do grupo econômico permite uma visão holística sobre o impacto da crise nas atividades empresariais, identificando as **causas da instabilidade financeira**, os **principais desafios operacionais** e as **perspectivas para a reestruturação das empresas**.

O grupo é caracterizado por uma **relação mista**, na qual as empresas J.C Oliveira e Filhos LTDA e Alimentos do Zé Eireli, desempenham um papel para ampliação das operações no mercado como um todo e os produtores rurais desempenham um papel para a manutenção das operações:

- **J. C. Oliveira e filhos LTDA** atua na fabricação de farinha de mandioca e derivados e de outros produtos alimentícios, cultivo de mandioca, comércio atacadista de produtos alimentícios e de materiais de construção, comércio varejista de produtos alimentícios ou especializado em produtos alimentícios, criação de bovinos para corte; transporte rodoviário de cargas secas, exceto produtos perigosos e mudanças, intermunicipal, interestadual e internacional; locação de outros meios de transporte, sem condutor, principalmente caminhões, sendo a principal fornecedora de produtos agroindustriais do grupo.
- **Alimentos do Zé Eireli, assim como a empresa J.C. Oliveira e filhos LTDA**, é responsável pela fabricação, comercialização no atacado e varejo, de gêneros alimentícios, além de serviços de transportes rodoviários de cargas secas e exploração de atividade agropecuária, visando assim a expansão do mercado de atuação.
- **José Custódio de Oliveira, Olinda José de Santana Oliveira, Rutieli de Santana Oliveira, Douglas Teodoro Bahia, Marly Santos de Oliveira, Donizete Lopes de Oliveira,**



**Rosângela Santos de Oliveira Foster, Eledio Foster, Eliandro Santos de Oliveira, Franciele Lima Ferreira de Oliveira, Carlos Santos de Oliveira e Jaci Souza Vicente de Oliveira**, são produtores rurais que desenvolvem as atividades agropecuárias, de cultivo de soja, mandioca, criação de bovinos para corte e preparação de solo para cultivo e colheita, além destas, de forma a complementar o fornecimento de matéria prima para a **empresa J.C. Oliveira e filhos LTDA**, fornecem matéria prima para a produção de gêneros alimentícios.

A estrutura interdependente das empresas e produtores rurais potencializa a geração de valor, mas também amplia os riscos financeiros quando ocorrem desequilíbrios operacionais, dificuldades econômicas ou oscilação de preços nas atividades de agropecuária e de cultivo. Os problemas financeiros enfrentados por uma das partes impacta diretamente as demais, criando um efeito cascata que compromete a liquidez, a capacidade de investimento e a continuidade das operações.

Diante desse cenário, a recuperação judicial surge como uma ferramenta essencial para reestruturar as finanças do grupo, preservar empregos e garantir a continuidade das atividades empresariais. O presente laudo buscará detalhar:

1. **A trajetória e o histórico das empresas e produtores rurais**, identificando os momentos de crescimento e os fatores que levaram à crise.
2. **Os impactos financeiros e operacionais da crise**, analisando endividamento, fluxo de caixa e desafios estruturais.
3. **A viabilidade da recuperação do grupo econômico**, avaliando estratégias para superar as dificuldades e retomar o crescimento sustentável.

Com uma abordagem detalhada e baseada em dados, este documento fornecerá uma visão clara e objetiva da situação atual, permitindo que credores, investidores e stakeholders avaliem as melhores alternativas para a continuidade e reestruturação das empresas.

## **2. HISTÓRICO DAS EMPRESAS E PRODUTORES RURAIS**

O presente laudo busca compreender a trajetória das empresas J.C. Oliveira e Filhos LTDA, Alimentos do Zé - Eireli, J C de Oliveira Agicultura e produtores rurais José Custódio de Oliveira, Olinda José de Santana Oliveira, Ruteli de Santana Oliveira, Douglas Teodoro Bahia, Marly Santos de Oliveira, Donizete Lopes de Oliveira, Rosângela Santos de Oliveira Foster, Eledio Foster, Eliandro Santos de Oliveira, Franciele Lima Ferreira de Oliveira, Carlos Santos de Oliveira e Jaci Souza Vicente de Oliveira. A análise do histórico empresarial permite identificar os



momentos-chave de crescimento, desafios enfrentados e os fatores que contribuíram para a atual crise financeira.

### **2.1.J. C. Oliveira e filhos LTDA. (CNPJ: 78.704.905/0001-30)**

Tudo teve início no campo. José Custódio de Oliveira, patriarca do grupo, nasceu em uma família de pequenos produtores rurais e assim começou sua vida, como produtor rural. Somente depois foi dado início à produção de alimentos, naquele tempo de forma totalmente artesanal.

Hoje as atividades rurais envolvem, principalmente, o plantio de mandioca e de eucalipto, a criação de gado e de hortaliças.

Já a atividade industrial, que nasceu no entorno da rural, voltada para a produção de alimentos, notadamente derivados da mandioca, como farinha, fécula e tapioca.

### **2.2.O braço rural do grupo**

É inquestionável que a atividade industrial é a mais relevante sob o ponto de vista econômico. No entanto, é inquestionável também que a família nunca perdeu sua vocação rural.

Todas as pessoas físicas acima enumeradas desenvolvem atividades como produtores rurais, e por mais que não haja um vínculo societário que entrelace essa atividade, há uma forte imbricação entre ela e a industrial, ambas essenciais para a subsistência das famílias envolvidas.

Abaixo, tem-se uma breve exposição a respeito da atividade desenvolvida por cada pessoa física:

Atualmente, **José Custódio de Oliveira** e sua esposa **Olinda José de Santana Oliveira** dedicam-se à pecuária de corte, com foco na criação, cria e engorda de gado bovino. Mantêm vacas e bezerros, parte dos quais é comercializada ainda na fase de desmame, enquanto outra parte é engordada até o ponto de abate, **Rutieli de Santana Oliveira** e **Douglas Teodoro Bahia** realizam o cultivo de mandioca, **Marly Santos de Oliveira** e **Donizete Lopes de Oliveira** também se dedicam ao plantio de mandioca, além de manterem áreas com plantio de eucalipto, **Rosângela Santos de Oliveira Foster** e **Eledio Foster** cultivam mandioca e possuem talhões de eucalipto para exploração florestal em pequena escala, **Eliandro Santos de Oliveira** e **Franciele Lima Ferreira de Oliveira** mantêm áreas de cultivo de eucalipto, **Carlos Santos de Oliveira** e sua esposa **Jaci Souza Vicente de Oliveira** desenvolvem o cultivo de agrofloresta, com foco na produção de ervas aromáticas e medicinais, que são desidratadas e comercializadas. Essas atividades demonstram o vínculo histórico e cultural da família com o trabalho no campo, refletindo a pluralidade de ocupações da família Oliveira e seu enraizamento na zona rural de Cianorte/PR. Ainda que parte das atividades e das pessoas mencionadas acima não componham a estrutura formal da empresa “Alimentos do Zé”, ajudam a ilustrar a base social sobre a qual se



construiu o empreendimento familiar, bem como o entrelaçamento econômico que, ao longo dos anos, contribuiu para a consolidação da estrutura econômica e patrimonial do **grupo**.

### **2.3. O braço industrial do grupo**

J. C. Oliveira Ltda. e Alimentos do Zé Eireli são o que se conhece por “Alimentos do Zé”, empreendimento de origem familiar, sediado em Cianorte/PR, com as atividades iniciadas na década de 1960, com foco na produção artesanal de farinha de mandioca.

O negócio foi idealizado e fundado por José Custódio de Oliveira, proveniente de família de pequenos agricultores, cuja trajetória sempre esteve marcada pela dedicação ao trabalho rural e pelo espírito empreendedor. A mudança da família para o distrito de São Lourenço, em 1957, deu início à formação de uma lavoura de café, atividade posteriormente substituída pelo cultivo de mandioca, como forma de manter a unidade familiar e superar as adversidades econômicas.

A partir da produção própria de mandioca e diante da inexistência de compradores, em 1966, o fundador optou por adquirir uma pequena farinheira e iniciar a fabricação de farinha. A produção era artesanal, sendo desenvolvida em um galpão na propriedade rural, com produção de cerca de 15 a 20 sacas por dia.

Com o passar dos anos, e sustentada pela união dos irmãos Oliveira, a empresa cresceu de maneira sólida e estruturada. A área inicial de 5 alqueires foi ampliada para aproximadamente 400 alqueires, por meio da aquisição de diversas pequenas propriedades vizinhas, destinadas ao plantio de mandioca.

Na década de 1980, com a construção de uma planta industrial moderna e a aquisição de novos equipamentos, a empresa aumentou sua capacidade produtiva para 600 sacas de farinha de mandioca por dia, consolidando-se como fornecedora de uma grande indústria do setor, além de expandir sua atuação para as regiões Nordeste e Centro-Oeste do país.

A notoriedade da marca “Alimentos do Zé” consolidou-se a partir dos anos 2000, com a comercialização de produtos próprios, reconhecidos pela qualidade e pelo método de produção artesanal, preservado ao longo das décadas como um importante diferencial competitivo.

Em 2007, com a dissolução da sociedade entre os irmãos, José Custódio, juntamente com seus filhos, passou a assumir a administração da empresa, promovendo um novo ciclo de expansão. Foram realizados significativos investimentos com recursos próprios, voltados à modernização da produção, diversificação das linhas de produtos e ampliação da capacidade operacional.

No ano de 2012, a empresa passou a fornecer farinha de mandioca para grandes mineradoras do Estado de Minas Gerais. A farinha nesse tipo de processo industrial é utilizada como aglutinante natural no processo de pelletização de minério de ferro, contribuindo para a formação de pelotas que são posteriormente endurecidas em fornos. Para adequar-se às



exigências desses contratos, foram realizados diversos investimentos, como: aquisição de forno industrial, substituição de caldeira, aquisição de gerador de energia, construção de silos e formação de frota própria de caminhões. Esta estratégia garantiu o escoamento de mais de 40% da produção total, assegurando estabilidade operacional.

Entre 2013 e 2015, com o significativo aumento da demanda por parte das mineradoras, a empresa precisou adquirir uma frota de caminhões, com as mineradoras, na época, consumindo cerca de 40% da produção total, período em que eram realizadas de 15 a 18 entregas semanais, com caminhões transportando, em média, 32 toneladas cada, totalizando aproximadamente 550 toneladas de produtos por semana. Esse alto giro de mercadoria passou a exigir que fosse mantido um elevado nível de estoque.

No entanto, com o rompimento da barragem de Mariana/MG em 2015, a empresa ficou praticamente um ano com esse produto parado. Isso porque, seu mercado consumidor era, principalmente, o setor de mineração e de ração animal. Embora algumas vendas ainda fossem realizadas, a maior parte do estoque não conseguiu ser escoado. Como consequência, os produtos precisaram ser retirados do armazém e estocados fora da sede, o que acabou danificando parte da mercadoria. Durante esse período, a empresa manteve o estoque e passou a recorrer a empréstimos bancários para se sustentar, já que as vendas estavam praticamente zeradas.

E esse é um ponto fundamental na trajetória do grupo e que, por isso, a Alimentos do Zé endividou-se para que pudesse atender as mineradoras. Foram necessários investimentos para aquisição de frota de caminhões, ampliação da planta industrial e manutenção de um elevado nível de estoque. Isso funcionou enquanto as compras foram realizadas, porém, com o rompimento da barragem, a empresa perde parte significativa de sua receita. A partir daí, a receita das vendas já não era mais suficiente para cobrir as despesas financeiras, tampouco para escoamento do estoque (que não apenas começou a perecer, como também demandou custos adicionais para armazenagem).

Com a insuficiência na geração de caixa, que a essa altura não conseguia nem sequer fazer frente ao pagamento das parcelas dos financiamentos, houve o agravamento da desorganização financeira do grupo familiar. As urgências financeiras fizeram com que passasse a ser frequente a prática de pagamentos cruzados entre membros do grupo. Infelizmente, passou a não ser mais possível respeitar o caixa de cada um dos Requerentes.

Essa situação se arrastou por aproximadamente 3 anos, quando, em 2018, conseguem firmar um contrato com a mineradora Vale S/A para fornecimento de produtos destinados à mineração. Desta vez, no entanto, em quantidade menor, entre 10 e 12 cargas semanais.

Porém, pouco tempo depois, ocorreu o rompimento da barragem de Brumadinho, em janeiro de 2019, ocasionando nova interrupção das operações, acarretando na rescisão



unilateral pela mineradora do contrato firmado, impactando severamente o fluxo de caixa da empresa e exigindo novo reposicionamento no mercado.

Foi a partir desse momento que a empresa decidiu mudar de rumo e passou a atuar no mercado comercial de produtos alimentícios, carregando, todavia, um severo endividamento que foi gerado pelos investimentos necessários ao atendimento das mineradoras.

Nesse contexto, em 2019, foi constituída a pessoa jurídica Alimentos do Zé Eireli, com o propósito de estruturar uma frente autônoma voltada à comercialização de farinha e fécula, desvinculada da atividade industrial principal, que permaneceu sob a responsabilidade da J.C. Oliveira & Filhos Ltda. A criação da nova empresa visava segmentar a operação, com o objetivo de ampliar a eficiência comercial e facilitar o acesso a determinados mercados, especialmente contratos com grandes distribuidores e redes de atacado.

Contudo, a tentativa de separação das frentes comercial e industrial não se mostrou totalmente eficaz na prática. As atividades permaneceram fortemente interligadas, tanto do ponto de vista operacional quanto organizacional. No entanto, ainda assim, a Alimentos do Zé EIRELI segue atuando como agente de vendas, ainda que em menor escala, pois em boa parte dos clientes a empresa cadastrada segue sendo a J.C. Oliveira & Filhos Ltda.

Para reconquistar antigos clientes e explorar novas oportunidades, a empresa foi compelida a realizar novos investimentos estruturantes, entre os anos de 2021 e 2022, destacando-se:

- a. Implantação de nova linha de produção (fecularia);
- b. Renovação completa do setor de empacotamento;
- c. Aquisição de secador de grande porte;
- d. Ampliação da subestação de energia elétrica;
- e. Implantação de sistema de geração de energia solar;
- f. Renovação da frota de veículos.

Parte dos investimentos foi custeada com recursos próprios, ocasionando drástica redução no capital de giro, e parte com recursos de terceiros, oriundos de empréstimos junto a instituições financeiras e produtores rurais parceiros.

Nesse período, o grupo Alimentos do Zé também enfrentou uma relevante transição interna na gestão. Carlos, filho de José Custódio, que atuava desde jovem ao lado do pai, assumiu a liderança do grupo, posição que ocupou até meados de agosto de 2023.

A saída de Carlos marcou um momento de profunda reestruturação interna. Os demais filhos de José Custódio assumiram a condução do grupo, com redistribuição de funções e amadurecimento da gestão. Apesar das adversidades, mantiveram o compromisso com a continuidade da atividade empresarial. Rutieli, que é engenheira de alimentos, consolidou sua



posição como responsável pela fábrica. Rosângela e Marly assumiram, respectivamente, as funções financeira e administrativa do grupo, enquanto Eliandro se posicionou na gerência de manutenção. Isso, claro, sem deixar de lado a exploração rural por cada um deles realizada.

Com o agravamento do passivo e o aumento do endividamento, resultante tanto dos investimentos estruturantes quanto da necessidade de cobrir prejuízos decorrentes do mercado, o grupo viu-se diante de um desequilíbrio econômico-financeiro significativo. Ainda assim, as operações permanecem viáveis, com plena capacidade de recuperação, desde que amparada pelos instrumentos jurídicos adequados.

Diante da inexistência de alternativas viáveis a curto prazo, o grupo Alimentos do Zé optou pelo ajuizamento do pedido de Recuperação Judicial, previsto na legislação brasileira como meio de soerguimento da atividade empresarial, assegurando a continuidade das atividades e garantindo que ela possa seguir cumprindo com sua função social.

A recuperação judicial surgiu, assim, como o único meio viável para a superação da crise.

A colaboração dos fornecedores, instituições financeiras e demais parceiros será essencial para a retomada do crescimento e consolidação de um novo ciclo de desenvolvimento.

Vale ressaltar que o grupo representa um elo fundamental na cadeia produtiva da região de Cianorte/PR, sendo relevante para a economia local, especialmente ao distrito de São Lourenço. A continuidade das atividades agrícolas é vital para a geração de empregos, circulação de riquezas e manutenção da infraestrutura rural regional. Com experiência consolidada na produção de farinha e capacidade de adaptação, o grupo reúne as condições necessárias para superar a crise e continuar contribuindo com o agronegócio.

Em suma, a trajetória do grupo Alimentos do Zé é marcada por esforço, resiliência e compromisso com o trabalho no campo. Apesar das dificuldades enfrentadas, a família Oliveira permanece determinada a preservar o legado construído. A presente Recuperação Judicial representa não apenas um mecanismo legal de reorganização, mas um novo capítulo em sua história de superação, com o objetivo de reequilibrar as finanças, honrar compromissos e manter viva sua vocação produtiva.

### **3. MOTIVAÇÃO PARA O PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

O grupo experimentou, ao longo de sua história, crescimento significativo, especialmente a partir de 2012, com o fornecimento de farinha de mandioca a grandes mineradoras de Minas Gerais e realização de vendas para o ramo alimentício, entretanto, ao longo dessa jornada, a empresa passou por muitas adversidades e prejuízos enormes ao longo desses anos.

#### **3.1. Cronologia dos fatos**



**3.1.1. (entre os anos de 2013 e 2015) – Tomada de empréstimos para realização de investimentos para aumento da produção voltada à siderurgia**

Esse ponto da história do grupo é fundamental para a compreensão das causas da crise, por isso alguns dados merecem ser lembrados.

Como já dito acima, tais contratos, embora tenham proporcionado expressivo aumento no faturamento, também implicaram na necessidade de serem realizados robustos investimentos – aquisição de forno industrial, substituição de caldeira, compra de gerador de energia, construção de silos e formação de frota própria de caminhões – os quais, por sua vez, proporcionaram alto nível de alavancagem do grupo.

Por mais que o nível de endividamento, nesta época, tenha aumentado consideravelmente, a geração de caixa era suficiente para manter a operação de forma sustentável.

**3.1.2. (ano de 2015) – Queda da Barragem de Mariana/MG, com expressiva redução de receita e elevado endividamento**

Entretanto, a estabilidade foi comprometida com o rompimento da barragem de Fundão, em Mariana/MG, ocorrido em 5 de novembro de 2015.

A siderurgia foi fortemente impactada por este trágico evento, com repercussão em toda a cadeia de insumos, incluindo a farinha de mandioca usada para a pelotização. O grupo sofreu severa redução nas receitas, assim como grande dificuldade para escoar o alto estoque que era obrigada a manter, acarretando prejuízos, seja com a perecimento de produto seja com a necessidade de armazenamento em locais externos.

Se antes os empréstimos bancários haviam sido necessários para realização dos investimentos, agora passaram a ser usados para capital de giro, aumentando ainda mais o endividamento, só que, desta vez, sem as receitas que eram auferidas antes da queda da barragem.

**3.1.3. (entre os anos de 2015 e 2018) – Sucessivos empréstimos para fazer frente aos anteriormente contraídos**

Essa ciranda de sucessivos empréstimos garantiu a sobrevivência do grupo até meados de 2018, quando novo contrato com uma mineradora foi firmado, desta vez com a Vale S/A. Ainda que o novo contrato prevesse entregas em volumes menores do que o anterior, fez com que aumentasse a esperança na recuperação financeira do grupo.

**3.1.4. (ano de 2019) – Tragédia de Brumadinho**

Entretanto, essa frágil recuperação foi interrompida de forma abrupta e inesperada com o trágico rompimento da barragem de Brumadinho, em 25 de janeiro de 2019. A tragédia



ambiental e humana, causada pelo colapso da barragem, resultou na morte de 270 pessoas e na liberação de cerca de 12 milhões de metros cúbicos de rejeitos de mineração.

A economia brasileira também sentiu os impactos do desastre. As restrições impostas à produção de minério de ferro pela Vale S/A, em Minas Gerais, afetaram significativamente a indústria de mineração no país, contribuindo para a retração de 0,2% do PIB brasileiro no primeiro trimestre de 2019.

Novamente, a tragédia atingiu diretamente o grupo Alimentos do Zé, que teve os contratos firmados rescindidos de forma unilateral, ocasionando a perda imediata de significativa parcela do faturamento e comprometendo severamente seu fluxo de caixa.

### **3.1.5. (ano de 2020) – Pandemia do COVID-19**

Após o rompimento da barragem em janeiro de 2019, passaram-se meses de insegurança até que se pudesse precisar os impactos gerados nas atividades do grupo. Porém, antes que algum plano de ação pudesse ser pensado, no início de 2020 o mundo começa a vivenciar a Pandemia de COVID-19, com suas devastadoras consequências, notoriamente por todos conhecidas.

Somente em 2021 é que se dá início a uma estratégia de reposicionamento de mercado, fazendo com que o grupo, uma vez mais, tivesse que realizar investimentos.

### **3.1.6. (ano de 2021) – Realização de investimentos para a adequação da planta industrial da frota de veículos e da geração de energia**

Os anos de 2021 e 2022, portanto, foram marcados por novos investimentos, destacando-se a implantação de nova linha de produção (fecularia), a renovação completa do setor de empacotamento, a aquisição de secador de grande porte, a ampliação da subestação de energia elétrica, a implantação de sistema de geração de energia solar e a renovação da frota de veículos.

O grupo, portanto, se volta para a sua vocação inicial, que era a atuação no setor alimentício. Por isso mudanças em sua planta industrial e no tipo de veículos, assim como na busca por maior eficiência, com os investimentos em geração de energia, já que não era mais possível obter os ganhos em escala dos tempos em que se atendia a siderurgia.

Outra vez, o grupo foi forçado a obter os recursos necessários para realizar os investimentos por meio de empréstimos com instituições financeiras. Contudo, o cenário macroeconômico brasileiro impôs desafios adicionais à saúde financeira do grupo, sobretudo em razão da elevação expressiva da Selic, promovida pelo Banco Central do Brasil na tentativa de conter a inflação.

### **3.1.7. (ano de 2021) – Aumento da SELIC com a deterioração ainda maior das finanças**



A partir de 2021, iniciou-se o ciclo de aperto monetário mais intenso desde a adoção do regime de metas de inflação. A taxa saltou de 2,00% para 13,75% em apenas 18 meses, e continuou subindo até alcançar 14,75% em 2025.

Se a intenção do Banco Central foi a de conter a inflação, o efeito colateral para o setor produtivo foi o significativo aumento do custo de crédito. Essa elevação abrupta dos juros impactou ainda mais o fluxo de caixa da empresa, que viu crescer de forma acelerada os encargos financeiros sobre os contratos firmados, especialmente os de capital de giro. As parcelas mensais, cujo equilíbrio vinha sendo mantido com muita dificuldade, tornaram-se desproporcionais diante da elevação das taxas e da oscilação de demanda no mercado. O peso do serviço da dívida, combinado aos demais desafios conjunturais enfrentados, contribuiu decisivamente para o desequilíbrio econômico-financeiro atualmente enfrentado pela empresa. Vale lembrar que o grupo carrega alto nível de endividamento desde 2015 – são 10 anos, portanto, de alta despesa financeira tendo que ser suportada –, sendo que desde 2021 tem sofrido ainda mais com o substancial aumento da SELIC.

Essa, talvez, tenha sido a gota d'água para a construção de um cenário que, desde então, não conseguiu mais ser desfeito tampouco superado. De toda sorte, ainda que se tenha o aumento da SELIC como um dos elementos finais que serviram para deteriorar a situação financeira do grupo, diferentemente de outras empresas, que muitas vezes têm um fato decisivo como causa da crise, aqui ela foi gerada ao longo de anos, por uma série de acontecimentos que foram se sucedendo.

### **3.1.8. (anos de 2022 e 2023) – Estratégia comercial de alavancagem de vendas com REVENDA de PRODUTOS para o ramo alimentício**

Em 2022 e 2023, enquanto Carlos estava a frente dos negócios, passou a comprar e vender produtos já processados, aumentando as vendas significativamente, no entanto, por falta de conhecimento avançado em Custos e Precificação, passou a gerar prejuízos altos contínuos.

De 2021 para 2022, a empresa teve um aumento nas vendas em mais de 70%.

### **3.1.9. (ano de 2024) – Reestruturação de negócio**

Em 2024, os irmãos assumem a frente dos negócios com o afastamento do Carlos e tomam a decisão de parar com a Revenda de produtos e seguir somente com as vendas de produção própria, acarretando numa queda drástica de aproximadamente 70% em comparação com o Faturamento de 2022, aumentando ainda mais a necessidade de capital de giro por conta do desencaixe financeiro.

Foi necessário recorrer de forma emergencial à novas operações de empréstimos para cobrir esse déficit com juros altos, inviabilizando a capacidade de geração de caixa para fazer jus aos pagamentos.



### **3.2. Principais razões que levaram ao aumento do endividamento**

#### **3.2.1. Manutenção do Capital de Giro**

O grupo, que precisou recorrer a empréstimos financeiros para cobrir a falta de recebíveis para fazer frente as obrigações que cada vez mais aumentavam com juros altos e prejuízos operacionais.

Sem liquidez imediata, a empresa precisou obter mais empréstimos para garantir a compra de mercadorias, pagamento de fornecedores e cobertura de despesas operacionais.

#### **3.2.2. Custeio da Produção**

A empresa voltada a produção de farinha de mandioca, contraía empréstimos para financiar a aquisição de mandioca à vista.

#### **3.2.3. Expansão do Passivo Financeiro e Aumento do Custo da Dívida**

Com a crescente necessidade de capital externo, o grupo passou a enfrentar condições de crédito mais restritivas e juros elevados, tornando a estrutura de endividamento ainda mais pesada.

#### **Principais problemas enfrentados:**

- **Juros elevados e inadimplência:**
  - Os empréstimos foram contratados em períodos de alta da taxa Selic, o que elevou o custo da dívida.
  - Com a crise de liquidez, o grupo não conseguiu manter os pagamentos das obrigações, resultando em ações de cobrança e renegociações forçadas.
- **Risco de execução judicial e penhora de bens:**
  - O atraso no pagamento das captações financeiras levou credores a acionarem judicialmente as empresas, gerando riscos de penhora de ativos, bloqueio de contas bancárias e protestos de títulos.
- **Perda de acesso a crédito no mercado:**
  - Com o agravamento da crise financeira, as Financeiras passaram a restringir novas concessões de crédito ao grupo, o que inviabilizou qualquer tentativa de reestruturação sem a intervenção judicial.

#### **3.2.4. Consequências da Expansão do Endividamento**

A falta de um plano sustentável para reduzir o passivo financeiro tornou o pagamento das dívidas inviável. Como resultado, o grupo entrou em um ciclo vicioso de endividamento, no qual novas dívidas eram contraídas para cobrir obrigações anteriores, sem perspectiva real de recuperação financeira.

### **3.3. Impactos diretos do endividamento excessivo:**

#### **3.3.1. Colapso do fluxo de caixa**



O aumento dos compromissos financeiros superou a capacidade de geração de receita, comprometendo o pagamento de salários, fornecedores e obrigações operacionais.

### **3.3.2. Restrição total de crédito e aumento da dependência de credores**

Sem acesso a novas linhas de financiamento, as empresas ficaram completamente dependentes da renegociação com credores e bancos, reduzindo sua autonomia operacional.

### **3.3.3. Ameaça de falência iminente**

A falta de alternativas para renegociar os débitos de maneira viável colocou o grupo em risco iminente de insolvência, pois não havia mais recursos para cobrir as obrigações mínimas.

### **3.3.4. Redução da capacidade produtiva e comercial**

Sem capital para investimento e manutenção das operações, a empresa perdeu competitividade no mercado, gerando um impacto negativo na continuidade das atividades.

## **3.4. Recuperação Judicial como Alternativa para Reestruturação**

Diante da **expansão descontrolada do passivo financeiro**, a **recuperação judicial** tornou-se a única alternativa viável para:

- Suspender execuções e cobranças, dando tempo para reorganizar as finanças.
- Renegociar as dívidas com credores em condições mais favoráveis.
- Criar um plano de recuperação estruturado, com prazos realistas para pagamento.
- Garantir a continuidade das operações, evitando o encerramento definitivo das atividades do grupo.

A recuperação judicial permitirá que o grupo reestruture suas finanças, retomem a credibilidade junto ao mercado e preservem empregos, enquanto buscam alternativas para tornar suas operações sustentáveis novamente.

## **3.5. Desafios e Próximos Passos da Recuperação Judicial**

Embora a decisão judicial represente uma **vitória inicial**, o grupo ainda enfrenta desafios significativos na reconstrução da sua estrutura financeira e operacional. O sucesso da recuperação judicial dependerá de:

- a. Aprovação do Plano de Recuperação
- b. Gestão do Fluxo de Caixa e Capital de Giro
- c. Negociação com Credores e Fornecedores
- d. Recuperação da Confiança do Mercado
- e. Melhoria na Gestão e Eficiência de Produção e Operacional
- f. Transformar a empresa num negócio lucrativo e prospero.



#### 4. ANÁLISE FINANCEIRA

A análise financeira do grupo econômico formado pelas empresas **J.C. Oliveira e Filhos LTDA, Alimentos do Zé – Eireli**, e produtores rurais **José Custódio de Oliveira, Olinda José de Santana Oliveira, Rutieli de Santana Oliveira, Douglas Teodoro Bahia, Marly Santos de Oliveira, Donizete Lopes de Oliveira, Rosângela Santos de Oliveira Foster, Eledio Foster, Eliandro Santos de Oliveira, Franciele Lima Ferreira de Oliveira, Carlos Santos de Oliveira e Jaci Souza Vicente de Oliveira** revela um cenário de **desequilíbrio econômico significativo**, com **queda acentuada na receita, crescimento do endividamento e deterioração do fluxo de caixa**, resultando na **necessidade urgente de reestruturação**.

Este capítulo apresenta uma visão detalhada da situação financeira do grupo, considerando os principais indicadores de receitas, custos, despesas operacionais, endividamento e fluxo de caixa, além das projeções de recuperação dentro do contexto do plano de recuperação judicial.

##### 4.1. Receitas e Faturamento

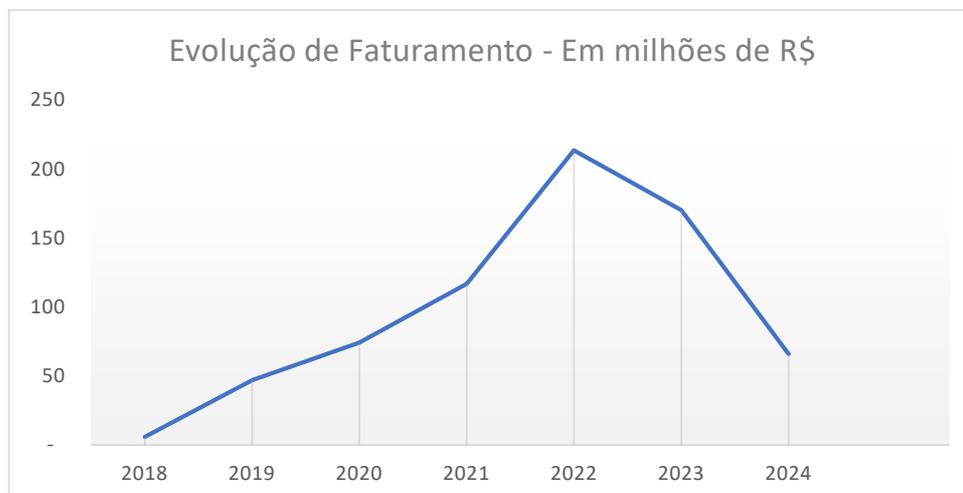
A análise financeira do grupo formado por **J.C. Oliveira e Filhos LTDA, Alimentos do Zé - Eireli, J C de Oliveira Agricultura, O J de S Oliveira Agricultura, C S de Oliveira Agricultura, J S V de Oliveira Agricultura, M S de Oliveira Agricultura, D L de Oliveira Agricultura, E S de Oliveira Agricultura, F L F de Oliveira Agricultura, R S de O Foster Agricultura, E Foster Agricultura, R S de Oliveira Agricultura, D T Bahia Agricultura**, e as pessoas físicas **José Custódio de Oliveira e Olinda José de Santana Oliveira, Rutieli de Santana Oliveira e Douglas Teodoro Bahia, Marly Santos de Oliveira e Donizete Lopes de Oliveira, Rosângela Santos de Oliveira Foster e Eledio Foster, Eliandro Santos de Oliveira e Franciele Lima Ferreira de Oliveira, Carlos Santos de Oliveira e Jaci Souza Vicente de Oliveira** evidencia um cenário de **redução significativa no faturamento**, reflexo dos desafios enfrentados nos últimos períodos. A seguir, apresentamos um diagnóstico detalhado das receitas de ambas as empresas, identificando os impactos e possíveis estratégias para recuperação.

##### 4.1.1. Receita das empresas do grupo Alimentos do Zé

As empresas do grupo, atuam na produção e venda de farinha de mandioca, farinha para tapioca, fécula de mandioca e revenda de farinha de mandioca. No entanto, seus números de receita demonstram um impacto severo da crise enfrentada pelo setor conforme apontado na cronologia dos fatos e apresentado no gráfico abaixo.



### Faturamento de 2018 à 2024 das empresas Alimentos do Zé e J.C. Oliveira e Filhos Ltda



### Receitas do Grupo Alimentos do Zé (2025 - Período de Janeiro a Junho)

Descrição	Valor (R\$)	Participação (%)
Receita Bruta de Venda de Produção	R\$ 36.119.074,35	94,90%
Receita com revenda de mercadorias	R\$ 1.941.256,90	5,10%
<b>Total de Receitas</b>	<b>R\$ 38.060.331,25</b>	<b>100%</b>

### Análise do Faturamento do Grupo Alimentos do Zé:

- **Dependência da Receita Bruta de Vendas:** 100 % da receita total das empresas do grupo, provém da revenda de mercadorias sendo cerca de 5% e venda de produtos industrializados sendo a cerca de 95% restantes, tornando a empresa altamente vulnerável a fatores externos, como oscilações de mercado, inadimplência, crises climáticas e catástrofes naturais.
- **Baixa Diversificação de Receitas:** As receitas que são exclusivamente de faturamento, não possuem uma diversificação de carteira, causando dependência da venda para alguns clientes, que impõem condições que muitas vezes não tornam o produto com uma rentabilidade para manutenção da saúde financeira. Além disso, o fato de o grupo não possuir possibilidades de outras fontes de receita, secundárias, como financeiras e operacionais, indicando falta de estratégias de monetização alternativa.
- **Impacto da Redução de Clientes:** Os dois desastres com as barragens de Mariana e Brumadinho aliadas a crise causada pela COVID-19, reduziu significativamente a capacidade das empresas do grupo de gerar receitas.

### Desafios do grupo e Impacto da Crise

- **Redução no volume de vendas** devido à redução de clientes.



- **Aumento dos custos operacionais**, pressionando as margens de lucro.
- **Restrições de crédito**, dificultando a captação de novos recursos para financiamento da operação.
- **Altos juros pagos aos credores**, gerando efeito cascata no fluxo de caixa.
- **Necessidade de desconto de duplicatas para pagamento de custos operacionais**, onde o deságio pago acaba por sufocar o fluxo de caixa, e não há sobras para futuros investimentos.

#### 4.2. Diagnóstico Financeiro do Grupo Econômico

O grupo enfrenta desequilíbrios financeiros severos, sendo necessário um plano de recuperação estruturado para viabilizar sua continuidade.

##### Principais Problemas Identificados:

1. **Queda brusca no faturamento:** A J.C Oliveira, e Alimentos do Zé, sofreram uma retração significativa nas vendas, após os desastres em Mariana e Brumadinho e a crise após Covid-19, colocando a empresa em situação crítica.
2. **Dependência da atividade agropecuária:** A total correlação das receitas do grupo com o setor agrícola expõe as empresas a riscos climáticos e oscilações do mercado.
3. **Fluxo de caixa comprometido:** Com altos investimentos que não trouxeram receitas e alto passivo financeiro, a capacidade de manutenção das operações está severamente reduzida.
4. **Dívidas acumuladas e juros elevados:** A necessidade de recorrer a empréstimos para cobrir déficits operacionais elevou os custos financeiros do grupo, agravando ainda mais sua situação.
5. **Falta de organização operacional:** Atualmente a equipe precisa de qualificação com relação a processos, software e conhecimentos técnicos administrativos, além da pouca quantidade de colaboradores, acumulando funções a quem não está preparado para desempenhar os papéis necessários.

#### 4.3. Propostas para Recuperação

Para reverter o quadro atual e restabelecer a sustentabilidade financeira do grupo, algumas ações estratégicas devem ser consideradas:

1. **Manter as vendas centralizadas pela produção própria:** Estabelecer acordos com credores e fornecedores para alongamento das dívidas e redução de juros.
2. **Diversificação das receitas:** Explorar novas fontes de faturamento, como a expansão do portfólio de produtos, como a produção da farinha para o preparo da Tapioca e parcerias comerciais.



3. **Gestão Operacional:** Melhorar o controle operacional, fazendo que os processos estejam pautados nas melhores práticas empresariais, reestruturação dos controles de custos da fábrica, reestruturação da estrutura financeira empresarial, correta utilização dos sistemas de informação disponíveis, alocação das pessoas para suas funções.
4. **Captação de novos clientes:** Ampliar a base de clientes, reduzindo a dependência exclusiva das redes de supermercados que impõem barreiras para a entrada no mercado, além de redução excessiva no preço dos produtos.
5. **Gestão eficiente do fluxo de caixa:** Implementação de técnicas de gestão de fluxo de caixa e melhor planejamento financeiro para evitar aumento da dívida.

## 5. ENDIVIDAMENTO

A estrutura de endividamento do **grupo é formado por J.C. Olveira e Filhos LTDA, Alimentos do Zé - Eireli, J C de Oliveira Agircultura, O J de S Oliveira Agricultura, C S de Oliveira Agricultura, J S V de Oliveira Agricultura, M S de Oliveira Agricultura, D L de Oliveira Agricultura, E S de Oliveira Agricultura, F L F de Oliveira Agricultura, R S de O Foster Agricultura, E Foster Agricultura, R S de Oliveira Agricultura, D T Bahia Agricultura**, e as pessoas físicas **José Custódio de Oliveira e Olinda José de Santana Oliveira, Rutieli de Santana Oliveira e Douglas Teodoro Bahia, Marly Santos de Oliveira e Donizete Lopes de Oliveira, Rosângela Santos de Oliveira Foster e Eledio Foster, Eliandro Santos de Oliveira e Franciele Lima Ferreira de Oliveira, Carlos Santos de Oliveira e Jaci Souza Vicente de Oliveira** apresenta um **passivo total de R\$ 62.835.609,16**, distribuído em diferentes categorias de crédito. Esse montante reflete **obrigações financeiras adquiridas ao longo dos últimos anos**, intensificadas pela crise operacional e financeira que levou ao pedido de **recuperação judicial**.

A classificação dessas dívidas segue os critérios estabelecidos pela **Lei nº 11.101/2005**, que regula a recuperação judicial, extrajudicial e falência no Brasil. A correta segmentação das obrigações permite a definição de estratégias adequadas de negociação e pagamento dentro do plano de recuperação.

Importa destacar que os valores de crédito considerados para a elaboração do presente Plano correspondem àqueles constantes da Lista de Credores apresentada, a qual se encontra em processo de verificação e consolidação pelo Administrador Judicial, nos termos do artigo 7º da referida Lei. Dessa forma, a lista poderá sofrer alterações tanto em relação aos credores quanto aos valores, conforme previsto no §1º do artigo 7º e no artigo 55.

Eventuais modificações somente serão incorporadas de forma definitiva ao Plano após o trânsito em julgado das decisões referentes às impugnações apresentadas. Assim, será a versão final da Lista de Credores, elaborada pelo Administrador Judicial e homologada pelo Juízo da



Recuperação Judicial, que servirá como parâmetro definitivo para o cumprimento das obrigações assumidas no processo de reestruturação.

### 5.1. Classificação das dívidas conforme a Lei de Recuperação Judicial

A lei determina que os créditos sujeitos à recuperação sejam separados em diferentes categorias, que possuem prioridades distintas para recebimento:

- **Créditos com Garantia Real**

São débitos garantidos por bens móveis ou imóveis das empresas, como financiamentos imobiliários ou empréstimos vinculados a equipamentos e frotas. Os credores desta categoria possuem prioridade no recebimento.

**Montante Total: R\$ 3.464.162,55**

Empresa	Garantia Real (R\$)
JC OLIVEIRA E FILHOS LTDA	R\$ 2.628.816,25
ALIMENTOS DO ZÉ EIRELI	R\$ 533.590,07
JOSÉ CUSTÓDIO DE OLIVEIRA	R\$ 151.442,06
MARLY SANTOS DE OLIVEIRA	R\$ 150.314,17
<b>Total Geral</b>	<b>R\$ 3.464.162,55</b>

- **Créditos Quirografários**

São créditos sem garantias específicas, incluindo fornecedores, contratos financeiros e outras obrigações que não possuem vínculo com ativos. Esses credores terão que negociar prazos e possíveis descontos no plano de recuperação.

**Montante Total: R\$ 54.884.006,08**

Empresa	Quirografário (R\$)
JC OLIVEIRA E FILHOS LTDA	R\$ 51.524.314,36
ALIMENTOS DO ZÉ EIRELI	R\$ 2.308.800,44
DONIZETE LOPES DE OLIVEIRA	R\$ 472.895,05
ELIANDRO SANTOS DE OLIVEIRA	R\$ 173.272,83
ROSÂNGELA SANTOS DE OLIVEIRA FOSTER	R\$ 165.000,00
RUTIELI DE SANTANA OLIVEIRA	R\$ 239.723,40
<b>Total Geral</b>	<b>R\$ 54.884.006,08</b>

- **Créditos Trabalhistas**

São valores devidos a funcionários e ex-funcionários, como salários atrasados, verbas rescisórias e FGTS. Por lei, esses créditos devem ser pagos com prioridade, dentro de um período máximo de 1 ano.

**Montante Total: R\$ 709.223,34**

Empresa	Trabalhista (R\$)
JC OLIVEIRA E FILHOS LTDA	R\$ 709.223,34
<b>Total Geral</b>	<b>R\$ 709.223,34</b>

- **Créditos empresas de ME e EPP**

São créditos sem garantias específicas de fornecedores, que não possuem vínculo com ativos. Esses credores terão que negociar prazos e possíveis descontos no plano de recuperação.



### Montante Total: R\$ 3.778.217,19

Empresa	Micro e EPP (R\$)
JC OLIVEIRA E FILHOS LTDA	R\$ 3.769.817,19
ALIMENTOS DO ZÉ EIRELI	R\$ 8.400,00
<b>Total Geral</b>	<b>R\$ 3.778.217,19</b>

### 5.2. Estrutura do Endividamento do Grupo

A tabela abaixo resume a estrutura do endividamento do grupo, considerando a classificação legal:

Categoria	Valor Total	% do Passivo
Trabalhista	R\$ 709.223,34	1,13%
Garantia Real	R\$ 3.464.162,55	5,51%
Quirografário	R\$ 54.884.006,08	87,35%
Micro e EPP	R\$ 3.778.217,19	6,01%
<b>Total Geral</b>	<b>R\$ 62.835.609,16</b>	<b>100,00%</b>

### 5.3. Estratégias para Reestruturação da Dívida

A recuperação do grupo econômico depende da **negociação eficiente das obrigações financeiras**, visando garantir liquidez para manter as operações. Algumas estratégias essenciais incluem:

#### 1. Renegociação dos Quirografários:

- Propor alongamento do prazo de pagamento e descontos no saldo devedor.
- Oferecer alternativas de pagamento escalonado, ajustadas ao fluxo de caixa da empresa.

#### 2. Liquidação Prioritária dos Créditos Trabalhistas:

- Evitar disputas trabalhistas, assegurando o pagamento dessa categoria no menor prazo possível.

#### 3. Gestão Eficiente de Caixa e Recebíveis:

- Implementar política rigorosa de cobrança para reduzir inadimplência.
- Manutenção de contratos de fornecimento para garantir receitas mais previsíveis.

#### 4. Captação de Novos Recursos:

- Explorar linhas de financiamento específicas para empresas em recuperação judicial.
- Buscar parcerias estratégicas que permitam reforço de capital de giro.



## 6. Estrutura de Custos

A análise da **estrutura de custos** do grupo é formado por **J.C. Oliveira e Filhos LTDA, Alimentos do Zé - Eireli, J C de Oliveira Agircultura, O J de S Oliveira Agricultura, C S de Oliveira Agricultura, J S V de Oliveira Agricultura, M S de Oliveira Agricultura, D L de Oliveira Agricultura, E S de Oliveira Agricultura, F L F de Oliveira Agricultura, R S de O Foster Agricultura, E Foster Agricultura, R S de Oliveira Agricultura, D T Bahia Agricultura**, e as pessoas físicas **José Custódio de Oliveira e Olinda José de Santana Oliveira, Rutieli de Santana Oliveira e Douglas Teodoro Bahia, Marly Santos de Oliveira e Donizete Lopes de Oliveira, Rosângela Santos de Oliveira Foster e Eledio Foster, Eliandro Santos de Oliveira e Franciele Lima Ferreira de Oliveira, Carlos Santos de Oliveira** e sua esposa **Jaci Souza Vicente de Oliveira** demonstra um cenário de **custos operacionais elevados**, refletindo diretamente nos desafios financeiros enfrentados pelas empresas. Essa análise detalha a composição dos custos, seus impactos na **rentabilidade do grupo** e as possíveis **estratégias para otimização e redução de despesas**.

### 6.1. Estrutura de Custos do Grupo Alimentos do Zé.

A **J.C. Oliveira**, é a principal empresa do grupo, com foco na **produção de farinha de mandioca e seus produtos alimentícios derivados**. Sua estrutura de custos é dominada pelo **Custo dos Produtos Vendidos (CPV)**, que representa a maior parte dos gastos, seguido por despesas com **peçoal, administração e encargos financeiros**.

Descrição	Valor	%
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	24.542.721	71,93%
Despesas de Vendas	942.460	2,76%
Despesas Logísticas	3.749.920	10,99%
Despesas com Pessoal	1.747.324	5,12%
Despesas Administrativas	639.361	1,87%
Despesas Financeiras	2.426.444	7,11%
Outros custos operacionais	69.752	0,20%
<b>Total de Custos</b>	<b>R\$ 34.117.982,00</b>	<b>100,00%</b>

#### 6.1.1. Análise dos Custos do Grupo Alimentos do Zé

- **Custo dos Produtos Vendidos (CPV) – 71,93 % do total de custos:** O CPV representa o custo direto da mercadoria vendida, sendo a principal despesa da empresa. Esse valor inclui:
  - Aquisição de mandioca e raiz de mandioca para a produção.
  - Frete e logística interna para distribuição dos produtos.
  - Custos de armazenagem e estocagem dos insumos.



- **Despesas com Vendas – 2,76% do total:** Incluem despesas de comissões e de promotores de vendas, valores que precisam ser constantemente monitorados, para evitar impacto no fluxo de caixa.
- **Despesas com Pessoal – 5,12% do total:** Incluem salários, encargos trabalhistas, benefícios e tributos sobre folha de pagamento. Essa despesa é significativa e precisa ser monitorada para evitar impacto excessivo no fluxo de caixa.
- **Despesas Administrativas – 1,87% do total:** Refere-se a custos operacionais, como aluguel de instalações, despesas com TI, escritório, energia elétrica e serviços terceirizados.
- **Despesas Financeiras – 7,11% do total:** Esses custos são gerados pelo endividamento da empresa, incluindo juros sobre empréstimos e financiamentos, multas por atraso em pagamentos e variações cambiais.
- **Outros Custos Operacionais – 0,20% do total:** Inclui gastos diversos, como manutenção predial, seguros, consultorias e despesas não recorrentes.

## 6.2. Estratégias para Redução de Custos

Para garantir a recuperação financeira do grupo, algumas **ações estratégicas** devem ser implementadas para **redução e controle dos custos operacionais**:

### Renegociação com Fornecedores e Otimização do CPV:

- Passar a fazer compras a prazo, visando melhorar o indicador fluxo operacional de caixa.

### Corte de Custos com Logística:

- Reduzir custos com fretes de terceiros e aumentar a eficiência logística.
- Explorar **parcerias com outras transportadoras** para diminuir valores de frete.

### Direcionamento de Área de atuação:

- Verificar os valores de custos por região, e direcionar as vendas para clientes em que os custos para entrega sejam viáveis.

### Renegociação de Juros e Dívidas Financeiras:

- Buscar **redução de taxas e alongamento de prazos** com instituições financeiras.
- Explorar **linhas de crédito mais vantajosas**, incluindo programas governamentais para empresas em recuperação judicial.

## 7. REESTRUTURAÇÃO DE CRÉDITOS

- I. **Reestruturação de créditos:** O Plano, observado o disposto no artigo 61 da Lei nº 11.101/05, nova todos os Créditos Sujeitos a ele, os quais serão pagos nos prazos e formas estabelecidos neste Plano, para cada classe de Credores Sujeitos



ao Plano, ainda que os contratos que deram origem aos Créditos Sujeitos ao Plano disponham de maneira diferente. Com a referida novação, todas as obrigações, covenants, índices financeiros, hipóteses de vencimento antecipado, multas, bem como outras obrigações e garantias que sejam incompatíveis com as condições deste Plano deixam de ser aplicáveis. Os Créditos Não Sujeitos ao Plano serão pagos na forma que forem acordados entre as Devedoras e o respectivo Credor Não Sujeito ao Plano.

- II. **Unificação dos créditos:** Para fins de satisfação dos Créditos Sujeitos ao Plano, todas as Devedoras são consideradas como devedoras solidárias dos Créditos Sujeitos ao Plano, pelo valor constante da Lista de Credores.
- III. **Forma de Pagamento:** Informação das contas bancárias. Os Credores Sujeitos ao Plano devem informar as Devedoras, suas respectivas contas bancárias para a realização de pagamentos, nas hipóteses previstas no Plano, no prazo máximo de 10 (dez) dias úteis contados da Homologação Judicial do Plano, por meio de comunicação por escrito endereçada, na forma da **CLÁUSULA 13**. Os pagamentos que não forem realizados em razão de os Credores não terem informado suas contas bancárias no prazo estabelecido, não serão considerados como evento de descumprimento do Plano. Não haverá a incidência de juros ou encargos moratórios se os pagamentos não tiverem sido realizados em razão de os Credores não terem informado suas contas bancárias.
- IV. **Início dos prazos para pagamento:** Os pagamentos deverão ser realizados nas datas dos seus respectivos vencimentos. Na hipótese de qualquer pagamento ou obrigação prevista no Plano estar prevista para ser realizada ou satisfeita em um dia que não seja considerado um Dia Útil, o referido pagamento ou obrigação deverá ser realizado ou satisfeito, conforme o caso, no Dia Útil seguinte.
- V. **Créditos não sujeitos ao Plano:** Os titulares de Créditos Não Sujeitos ao Plano poderão optar por receber seus Créditos Não Sujeitos ao Plano na forma estabelecida no Plano para pagamento dos Credores com Garantia Real ou dos Credores Quirografários.

## 8. PROPOSTA DE PAGAMENTO DOS CREDITORES

Os Sócios do GRUPO ECONÔMICO, apresentarão a seguinte proposta de pagamento aos seus credores:

### 8.1. Credores Trabalhistas (Classe I)

- I. **Desconto:** Para os Créditos Trabalhistas sem desconto;
- II. **Pagamento:** A forma de pagamento será de acordo com a previsão do art. 54, caput e §1º da Lei nº 11.101/05, ou seja, os créditos derivados da legislação do trabalho serão pagos no prazo máximo de 1 (um) ano, ao passo que aqueles de natureza estritamente salarial vencidos nos 3 (três) meses anteriores ao pedido de recuperação judicial serão quitados no prazo máximo de 30 (trinta) dias, sendo que ambos os prazos terão início após a decisão de homologação da aprovação do plano de recuperação judicial;



- III. **Correção Monetária:** Os Créditos Trabalhistas serão acrescidos de correção monetária da poupança, incidente desde a da decisão concessiva da Recuperação Judicial;
- IV. **Créditos Incontroversos:** Os Créditos Trabalhistas Controvertidos devem ser pagos na forma estabelecida na Cláusula 8.1., após os valores serem fixados nas sentenças condenatórias definitivas ou homologatórias de acordo, conforme o caso. Em qualquer caso, os prazos para pagamento dos Créditos Trabalhistas Controvertidos terão início somente quando do trânsito em julgado do incidente de habilitação/impugnação de crédito que determine a inclusão do crédito exigível, líquido e certo, proveniente de sentença condenatória ou homologatória de acordo acompanhada de sua respectiva certidão de habilitação, podendo tais pagamentos ocorrerem de forma fracionada, facultando as Devedoras a pagar em uma ou mais parcelas ao longo deste período. Créditos trabalhistas que forem habilitados no quadro de credores após o início de pagamento da Classe I, que sejam feitos de forma administrativa, mediante consenso entre Credor e Devedoras, com anuência do Administrador Judicial, deverão ser pagos dentro do prazo de 1 (um) ano após, a inclusão consensual que reconheceu a existência, valor e classificação do crédito, podendo tais pagamentos ocorrerem de forma fracionada ao longo deste período, facultando às Devedoras a pagar em uma ou mais parcelas.
- V. **Contestação da Classificação:** Créditos Trabalhistas que tenham a sua classificação contestada por qualquer parte interessada, nos termos da Lei 11.101/2005, somente podem ser pagos depois de transitada em julgado a sentença que determinar a qualificação do crédito contestado, ou mediante caução, respeitados os termos da Lei 11.101/2005.

#### 8.2. Credores Com Garantia Real (Classe II)

- I. **Desconto:** Os Créditos com Garantia Real suportarão um desconto de 70%;
- I. **Pagamento:** Pagamento em 15 (quinze) anos em parcelas mensais, respeitando o limite de cada Crédito Garantia Real, sendo a primeira da parcela no mês subsequente ao fim do prazo da carência que trata o item IV carência de correção monetária;
- II. **Correção Monetária:** Os Créditos com Garantia Real serão acrescidos de correção índice TR (taxa referencial), incidente desde a da decisão concessiva da Recuperação Judicial;



- III. **Carência de Correção Monetária e de Principal:** 3 (três) anos, a contar da decisão concessiva da Recuperação Judicial, capitalizados mensalmente ao saldo eventualmente remanescente de Créditos com Garantia Real. O pagamento dos encargos será efetuado juntamente com a parcela de amortização, com a novação das dívidas o patrimônio retornará as recuperadas.
- IV. **Majoração ou Inclusão de Créditos com Garantia Real:** Somente serão pagos Créditos com Garantia Real constantes da Lista de Credores que não sejam objeto de Impugnação de Crédito. Os Créditos com Garantia Real que forem objeto de Impugnação somente serão pagos após o julgamento definitivo da Impugnação. Na hipótese de majoração de qualquer com Garantia Real ou inclusão de novo Crédito com Garantia Real, em decorrência de eventual impugnação de crédito ou do julgamento de qualquer ação judicial, o respectivo valor adicional será pago respeitando o deságio, carência, aplicação da correção monetária e prazos de pagamentos definidos para os credores com Garantia Real, nos termos da Cláusula 6.2. e subsequentes.
- V. **Contestações de Classificação:** Créditos com Garantia Real que tenham a sua classificação contestada por qualquer parte interessada somente serão pagos depois do trânsito em julgado da decisão que determinar a qualificação do crédito controvertido. Durante esse período, as quantias que deveriam ser pagas nos termos da Cláusula 8.2. e subsequentes serão reservadas pelas Devedoras, e, caso a decisão seja favorável à qualificação do crédito como Crédito Quirografário, serão entregues ao Credor, respeitadas as demais disposições deste Plano, em até 30 (trinta) dias do trânsito em julgado.

Na aprovação do plano de recuperação judicial, nesta classe implicará a novação/extinção total da dívida, tanto em relação as pessoas jurídicas em recuperação judicial, como em relação aos terceiros avalistas/coobrigados.

A partir da Aprovação do plano, os CREDORES não poderão ajuizar ou prosseguir qualquer ação ou processo judicial de qualquer tipo relacionada a qualquer crédito contra as Devedoras ou seus avalistas/coobrigados.

### 8.3. Credores Quirografários (Classe III)

- II. **Pagamento sem Desconto:** Os Credores Quirografários com o valor a receber de até R\$ 4.000,00 (quatro mil reais) serão pagos sem desconto/deságio do seu valor, observados os demais termos e condições deste Plano, em 1 (uma) parcela, sem carência, até o 25º dia do mês subseqüente, contados a partir da



Decisão Judicial que homologar o Plano de Recuperação Judicial/Data de início do cumprimento do Plano de Recuperação Judicial.

- III. **Desconto:** Os Créditos Quirografários com valor superior a R\$ 4.000,00 (quatro mil reais) suportarão um desconto/deságio de 85%;
- IV. **Pagamento:** Os Credores Quirografários com valor superior a R\$ 4.000,00 (quatro mil reais) serão pagos em 15 (quinze) anos em parcelas mensais, respeitando o limite de cada Crédito, sendo a primeira da parcela no mês subsequente ao fim do prazo da carência que trata o item IV carência de correção monetária;
- V. **Correção Monetária:** Os Créditos Quirografários serão acrescidos de correção índice TR (taxa referencial), incidente desde a da decisão concessiva da Recuperação Judicial;
- VI. **Carência de Correção Monetária e de Principal:** 3 (três) anos, a contar da decisão concessiva da Recuperação Judicial, capitalizados mensalmente ao saldo eventualmente remanescente de Créditos Quirografários. O pagamento dos encargos será efetuado juntamente com a parcela de amortização, com a novação das dívidas o patrimônio retornará as recuperadas.
- VII. **Contestações de Classificação:** Créditos Quirografários que tenham a sua classificação contestada por qualquer parte interessada somente serão pagos depois do trânsito em julgado da decisão que determinar a qualificação do crédito controvertido. Durante esse período, as quantias que deveriam ser pagas nos termos da Cláusula 8.3. e subsequentes serão reservadas pelas Devedoras, e, caso a decisão seja favorável à qualificação do crédito como Crédito Quirografário, serão entregues ao Credor, respeitadas as demais disposições deste Plano, em até 30 (trinta) dias do trânsito em julgado.

Na aprovação do plano de recuperação judicial, nesta classe implicará a novação/extinção total da dívida, tanto em relação as pessoas jurídicas em recuperação judicial, como em relação aos terceiros avalistas/coobrigados.

A partir da Aprovação do plano, os CREDORES não poderão ajuizar ou prosseguir qualquer ação ou processo judicial de qualquer tipo relacionada a qualquer crédito contra as Devedoras a ou seus avalistas/coobrigados.

#### **8.4. Credores ME E EPP (Classe IV)**

- I. **Pagamento sem desconto:** Os Credores Quirografários com o valor a receber de até R\$ 4.000,00 (quatro mil reais) serão pagos sem desconto/deságio do seu valor, observados os demais termos e condições deste Plano, em 1 (uma)



parcela, sem carência, até o 25º dia do mês subsequente, contados a partir da Decisão Judicial que homologar o Plano de Recuperação Judicial/Data de início do cumprimento do Plano de Recuperação Judicial.

- II. **Desconto:** Os Créditos dos credores ME e EPP suportarão um desconto de 70%;
- III. **Pagamento:** Os Credores ME e EPP com valor superior a R\$ 4.000,00 (quatro mil reais) serão pagos em 15 (quinze) anos em parcelas mensais, respeitando o limite de cada Crédito ME e EPP, sendo a primeira da parcela no mês subsequente ao fim do prazo da carência que trata o item IV carência de correção monetária;
- IV. **Correção Monetária:** Os Créditos ME e EPP serão acrescidos de correção índice TR (taxa referencial), incidente desde a da decisão concessiva da Recuperação Judicial;
- V. **Carência de Correção Monetária e de Principal:** 3 (três) anos, a contar da decisão concessiva da Recuperação Judicial, capitalizados mensalmente ao saldo eventualmente remanescente de Créditos ME e EPP. O pagamento dos encargos será efetuado juntamente com a parcela de amortização, com a novação das dívidas o patrimônio retornará as recuperadas.

Na aprovação do plano de recuperação judicial, nesta classe implicará a novação/extinção total da dívida, tanto em relação as pessoas jurídicas em recuperação judicial, como em relação aos terceiros avalistas/coobrigados.

A partir da Aprovação do plano, os **CREDORES** não poderão ajuizar ou prosseguir qualquer ação ou processo judicial de qualquer tipo relacionada a qualquer crédito contra as Devedoras ou seus avalistas/coobrigados.

## 9. CREDORES FORNECEDORES DE INSUMOS DE MATÉRIAS PRIMAS ESSENCIAIS E FINANCIAMENTO PARA RECUPERAÇÃO

Credores que fornecerem insumos fundamentais, prestadores de serviços, instituições financeiras para a continuidade das operações das Devedoras podem ser consideradas **fornecedores estratégicos**.

### 9.1. Fornecedores de Insumos e Serviços estratégicos

- 9.1.1. Considerando a essencialidade de determinados insumos e serviços para a continuidade das atividades das Devedoras, os contratos firmados com fornecedores estratégicos serão mantidos nas condições previamente pactuadas, salvo ajuste diverso de comum acordo entre as partes.



**9.1.2.** Os fornecedores essenciais comprometem-se a não interromper ou restringir o fornecimento de matérias-primas e insumos fundamentais, desde que as Devedoras cumpram regularmente os pagamentos dos valores vencidos após a concessão da recuperação judicial.

**9.1.3.** Para garantir a previsibilidade e segurança operacional, os fornecedores estratégicos poderão renegociar prazos, condições de pagamento e eventuais garantias, mediante aprovação do Administrador Judicial e homologação pelo Juízo da Recuperação Judicial.

## **9.2. Financiamento de Recursos**

**9.2.1.** As Devedoras poderão contratar novas linhas de crédito, incluindo:

- I. **DIP Financing (Debtor-in-Possession Financing)**, garantindo aos investidores prioridade no recebimento conforme os termos do artigo 69 da Lei nº 11.101/2005.
- II. **Captação de recursos junto a instituições financeiras e fundos de investimento**, incluindo a concessão de garantias reais ou fidejussórias;
- III. **Desconto de títulos de recebíveis e duplicatas mercantis**, desde que não comprometam o fluxo de caixa necessário à execução do Plano de Recuperação Judicial;
- IV. **Operações de cessão de crédito e antecipação de recebíveis**, desde que compatíveis com a estratégia de reestruturação financeira da empresa.

**9.2.2.** Para viabilizar a captação de recursos e cumprimento do plano de recuperação, a empresa poderá oferecer ativos como garantia ou negociar participações societárias, desde que respeitadas as disposições legais e a necessidade de aprovação em Assembleia Geral de Credores, quando aplicável.

**9.2.3.** As Devedoras poderão, ainda, celebrar acordos com fundos de investimento especializados em empresas em reestruturação, visando à injeção de capital, desde que respeitadas os interesses dos credores e a viabilidade econômica do plano.



### **9.3. Inadimplemento do Credor**

- 9.3.1.** Caso qualquer fornecedor essencial descumpra injustificadamente as obrigações previstas nesta cláusula, incluindo a interrupção indevida do fornecimento ou a imposição de condições abusivas não pactuadas, as Devedoras poderão:
- 9.3.2.** Solicitar ao Juízo da Recuperação Judicial a determinação de continuidade do fornecimento nos termos do artigo 71 da Lei nº 11.101/2005;
- 9.3.3.** Pleitear perdas e danos decorrentes da interrupção do fornecimento, incluindo danos operacionais e financeiros, mediante comprovação no âmbito judicial;
- 9.3.4.** Compensar eventuais créditos devidos ao fornecedor com as perdas decorrentes do inadimplemento, respeitados os trâmites legais.

### **9.4. Condições de Pagamento dos Credores Estratégicos**

- 9.4.1.** Os pagamentos dos créditos de fornecedores estratégicos obedecerão ao seguinte cronograma, salvo disposição diversa acordada no Plano de Recuperação Judicial:
- I. Concederem na proporção mínima de R\$1,00 de nova operação para cada R\$1,00 de dívida sujeita ou não aos efeitos deste Plano de Recuperação Judicial.
  - II. Prazo de pagamento de até 10 (dez) anos.
  - III. Eliminação de até 100% (cem por cento) de deságio
  - IV. Sem carência, limitado às necessidades operacionais das Devedoras e conforme acordado com cada Credor.

### **9.5. Fiscalização e Garantias:**

- 9.5.1.** O Administrador Judicial acompanhará a execução dos contratos essenciais e dos novos financiamentos, garantindo a transparência e o cumprimento das condições estabelecidas no Plano de Recuperação Judicial.
- 9.5.2.** O descumprimento de qualquer uma das obrigações previstas nesta cláusula poderá ser levada à Assembleia Geral de Credores e ao Juízo da



Recuperação Judicial para adoção das medidas cabíveis, incluindo eventual sanção ao credor inadimplente.

#### **9.6. Credores Extraconcursais:**

**9.6.1.** Serão considerados Credores Extraconcursais Aderentes aqueles Credores Extraconcursais que mesmo não sujeitos à recuperação judicial, inclusive nos termos do art. 49, §§ 3º e 4º da LRF, optarem por receber seus Créditos Extraconcursais nos termos deste Plano de Recuperação Judicial, mediante celebração de termo de adesão: Regra. Os termos de adesão deverão ser apresentados formalmente por correspondência a ser protocolizada na sede administrativa das Devedoras, que deverá conter proposta de recebimento observadas as condições previstas para o pagamento dos créditos quirografários (classe III).

#### **9.7. Oneração de Bens das Devedoras:**

**9.7.1.** As Devedoras comprometem-se a pleitear autorização judicial para onerar ou dispor de seus bens, sejam eles móveis ou imóveis, antes de entregá-los como garantia em qualquer operação ou contrato, conforme estabelecido no art. 66, parágrafo único, da Lei nº 11.101/2005. A entrega de bens das Devedoras como garantia para operações de crédito ou quaisquer outras finalidades estarão sujeitas à prévia autorização do Juízo da Recuperação Judicial, sendo que, caso não obtida a autorização, qualquer ato de oneração será considerado nulo e sem efeito perante os credores.

### **10. PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**

O Plano de Recuperação Judicial tem como objetivo garantir a continuidade das atividades empresariais, promovendo a reestruturação financeira e operacional do grupo. O plano prevê a renegociação das dívidas, alongamento de prazos de pagamento e possíveis deságios, de forma a compatibilizar o fluxo de caixa da empresa com suas obrigações financeiras, garantindo a satisfação dos credores e a viabilidade econômica a longo prazo.

A seguir, são apresentados os principais pontos do Plano de Recuperação Judicial, conforme as disposições legais da Lei nº 11.101/2005.



### **10.1. Revisão dos Contratos e Acordos Comerciais**

Para garantir a saúde financeira da empresa no longo prazo, o plano prevê a revisão dos contratos com fornecedores e parceiros comerciais, incluindo:

- ✓ Renegociação de preços e prazos de pagamento para matéria-prima.
- ✓ Revisão dos contratos de prestação de serviços de logística e transporte.
- ✓ Revisão dos contratos de representantes comerciais.

### **10.2. Plano de Eficiência Operacional e Controle de Custos**

Além da reestruturação financeira, o plano prevê medidas para redução de custos operacionais e otimização da estrutura de despesas.

#### **10.2.1. Redução do Custo dos Produtos Vendidos (CPV)**

- ✓ Negociação com fornecedores para aumento de prazo de pagamento dos insumos.
- ✓ Implementação de políticas de compra baseadas em demanda real.

#### **10.2.2. Otimização da Logística e Redução de Custos Fixos**

- ✓ Negociação com transportadoras para baixar as despesas de frete;
- ✓ Reduzir atuação em regiões que o frete é alto causando baixa ou nenhuma lucratividade.

#### **10.2.3. Redução de Despesas Administrativas e Financeiras**

- ✓ Renegociação de taxas e prazos de financiamentos bancários.
- ✓ Implementação de um sistema de gestão de despesas para controle mais rigoroso dos custos fixos.

### **10.3. Corte de Custos Operacionais**

A reestruturação financeira do grupo econômico exige redução de custos operacionais e administrativos, garantindo que a empresa possa operar com maior eficiência e sustentabilidade. O Plano de Recuperação Judicial prevê a adoção de medidas estratégicas para eliminação de despesas desnecessárias, renegociação de contratos e otimização de processos internos, sem comprometer a qualidade dos produtos e serviços prestados.

#### **10.3.1. Redução de Despesas Administrativas**

As despesas administrativas representam uma parcela significativa dos custos fixos da empresa, incluindo gastos com folha de pagamento administrativa, serviços terceirizados, contratos de manutenção e despesas gerais. A proposta de redução contempla:



- ✓ Revisão e corte de despesas não essenciais, reduzindo gastos com publicidade, consultorias, viagens e treinamentos não prioritários.
- ✓ Digitalização e automação de processos administrativos, reduzindo a necessidade de mão de obra para tarefas repetitivas.
- ✓ Revisão dos contratos de telefonia, internet, software e outros serviços, buscando alternativas mais baratas e eficientes.
- ✓ Corte de custos com materiais de escritório, eliminando desperdícios e digitalizando documentos e arquivos.

#### **10.3.2. Renegociação de Contratos**

Os contratos de fornecedores de matéria-prima e taxas de deságio no desconto de duplicatas, representam um grande impacto no fluxo de caixa. A renegociação desses contratos será essencial para a redução de custos fixos e maior previsibilidade financeira.

- ✓ Negociação com fornecedores de matérias-primas, buscando prazos mais longos.
- ✓ Reavaliação de contratos de manutenção de equipamentos e veículos, priorizando prestadores com melhor custo-benefício.
- ✓ Negociação e diversificação com parceiros de FIDIC's, para buscar melhores taxas para o desconto de duplicatas;

#### **10.3.3. Redução de Custos com Pessoal e Folha de Pagamento**

A folha de pagamento representa um dos custos fixos da empresa, e sua adequação à realidade financeira é essencial para garantir a continuidade da operação sem comprometer a estabilidade dos colaboradores.

- ✓ Suspensão temporária de novas contratações, priorizando requalificação e reaproveitamento interno de funcionários.
- ✓ Revisão de benefícios concedidos, ajustando auxílios não obrigatórios conforme a realidade financeira da empresa.

#### **10.3.4. Otimização da Logística e Cadeia de Suprimentos**

As empresas do Grupo Alimentos do Zé, apresentam alto custo do frete nas cargas transportadas. O plano de recuperação prevê a redução desses custos por meio de aquisição de frota internamente, parcial e otimização da logística.

- ✓ Aquisição de frota particular, de modo a reduzir despesas com o frete.
- ✓ Utilização de tecnologia para roteirização de entregas, reduzindo deslocamentos desnecessários e otimizando rotas.
- ✓ Parceria com transportadoras externas para otimizar ocupação dos veículos, reduzindo a ociosidade da frota própria.



- ✓ Revisão dos contratos de frete e transporte, buscando fornecedores mais competitivos.

#### **10.3.5. Controle de Despesas Financeiras e Redução de Endividamento**

Os custos financeiros da empresa foram elevados devido ao endividamento e ao acúmulo de juros sobre obrigações vencidas. O plano prevê medidas para reduzir esses impactos, garantindo menor comprometimento do fluxo de caixa com pagamento de dívidas.

- ✓ Renegociação de financiamentos e empréstimos bancários, alongando prazos e reduzindo taxas de juros.
- ✓ Substituição de dívidas de curto prazo por linhas de crédito mais vantajosas, com menor custo financeiro.
- ✓ Utilização de receitas extraordinárias para quitação antecipada de parte das obrigações, reduzindo o montante pago em juros.
- ✓ Negociação de deságios sobre dívidas quirográficas, diminuindo a pressão sobre o fluxo de caixa.

#### **10.3.6. Monitoramento e Auditoria da Redução de Custos**

Para garantir que as medidas de corte de custos sejam eficazes e sustentáveis, o plano prevê auditoria e monitoramento contínuo, assegurando que as economias geradas sejam aplicadas de forma eficiente.

- ✓ Reuniões mensais para avaliar progresso e identificar novas oportunidades de economia.
- ✓ Consultoria externa para revisar contratos renegociados, garantindo que os acordos estejam sendo cumpridos conforme o planejado.
- ✓ Revisão trimestral das despesas administrativas, assegurando que os cortes não comprometam a eficiência operacional.

#### **10.4. Captação de Investimentos**

A captação de investimentos é um dos pilares fundamentais do Plano de Recuperação Judicial, pois visa garantir a injeção de capital necessária para reestruturação financeira, quitação de passivos e retomada das operações. O objetivo é atrair novos investidores, parceiros estratégicos e fontes de financiamento, reduzindo a dependência de endividamento bancário e fortalecendo a posição competitiva da empresa.

A seguir, são detalhadas as estratégias para captação de investimentos, os instrumentos financeiros disponíveis e os benefícios para credores e investidores.



#### 10.4.1. Objetivos da Captação de Investimentos

A empresa necessita de **capital adicional** para:

- ✓ Aumentar o capital de giro, garantindo o funcionamento das operações durante a recuperação judicial.
- ✓ Reforçar o fluxo de caixa, reduzindo a necessidade de financiamentos bancários onerosos.
- ✓ Reestruturar a dívida, possibilitando pagamentos antecipados de credores com deságio.
- ✓ Investir em inovação e tecnologia, aumentando a competitividade e eficiência operacional.
- ✓ Atrair parceiros estratégicos, fortalecendo a base de clientes e expandindo a atuação no mercado.

#### 10.4.2. Estratégias para Captação de Investimentos

A captação de investimentos pode ocorrer por meio de diferentes estratégias e instrumentos financeiros, conforme a natureza do investidor e o nível de risco envolvido.

##### 10.4.2.1. Aporte de Capital por Investidores Estratégicos

- ✓ Negociação com investidores do setor agrícola e logístico, interessados na continuidade das operações.
- ✓ Oferta de participação acionária em troca de injeção de capital, garantindo comprometimento de longo prazo.
- ✓ Parcerias com fundos de investimento especializados em recuperação empresarial, que podem fornecer suporte financeiro e estratégico.

**Vantagem:** Permite acesso a capital sem necessidade de aumentar o endividamento, fortalecendo a estrutura societária da empresa.

##### 10.4.2.2. Captação de Recursos via F. de Invest. Dir. Cred. (FIDC)

- ✓ Utilização de recebíveis da empresa como garantia para captação de recursos.
- ✓ Emissão de cotas do FIDC para investidores institucionais.
- ✓ Conversão de ativos futuros em liquidez imediata.

**Vantagem:** Permite antecipação de recebíveis e melhora o fluxo de caixa, sem comprometer os ativos operacionais.

##### 10.4.2.3. Conversão de Dívidas em Participação Societária

- ✓ Oferecimento de participação acionária a credores estratégicos, como forma de reduzir a dívida e atrair novos sócios.



- ✓ Aporte de capital por meio de aumento de capital social, garantindo liquidez imediata.
- ✓ Criação de mecanismos de governança corporativa para investidores, garantindo maior transparência na gestão.

**Vantagem:** Reduz o endividamento sem necessidade de desembolso imediato, fortalecendo a governança empresarial.

#### **10.4.3. Benefícios da Captação de Investimentos para a Recuperação Judicial**

A injeção de capital viabiliza a execução do **Plano de Recuperação Judicial**, garantindo benefícios diretos para a empresa, credores e investidores:

- ✓ Para a empresa: Melhoria da liquidez, viabilidade operacional e retomada do crescimento.
- ✓ Para os credores: Maior segurança no recebimento dos valores devidos, com possibilidade de antecipação mediante deságio.
- ✓ Para os investidores: Oportunidade de adquirir participação em uma empresa reestruturada, com potencial de valorização futura.

#### **10.4.4. Monitoramento e Transparência na Captação de Investimentos**

Para garantir a credibilidade e o sucesso da captação de investimentos, serão implementadas medidas de governança corporativa e transparência, incluindo:

- ✓ Criação de um comitê de captação de investimentos, responsável por avaliar propostas e negociar condições.
- ✓ Auditorias externas periódicas, garantindo a correta aplicação dos recursos captados.
- ✓ Relatórios financeiros regulares, apresentados aos investidores e credores para acompanhamento do plano de recuperação.

### **11. EFEITOS DO PRJ**

#### **11.1.1. Novação**

Com a homologação judicial do PRJ, ocorrerá a novação dos créditos, incluindo os decorrentes de ato cooperativo, que passarão a ser quitados na forma definida no referido plano. Em razão dessa novação, e salvo nas hipóteses expressamente previstas no PRJ, todas as condições anteriores, incluindo termos, obrigações, *covenants*, índices financeiros, hipóteses de vencimento antecipado, restrições, bem como demais garantias e compromissos que se mostrem incompatíveis com as disposições do plano, serão extintas e substituídas pelas regras ora estabelecidas. Além disso, os credores titulares de garantias oferecidas pelas Devedoras



deverão, após a homologação judicial do PRJ, adotar todas as providências necessárias para a liberação dessas garantias, sempre que solicitados.

#### **11.1.2. Baixa dos Protestos**

Com a decisão judicial que homologa o Plano de Recuperação Judicial, todas as inscrições existentes em cadastros de proteção ao crédito (como Serasa Experian, SPC Brasil, entre outros), bem como os protestos relativos aos títulos que fundamentam os créditos contra as Devedoras, deverão ser imediatamente baixados. Para tanto, será suficiente a apresentação da decisão de homologação acompanhada da íntegra do PRJ perante os órgãos de proteção ao crédito, Cartórios de Protesto, Cartórios de Notas e/ou Cartórios de Registro de Títulos e Documentos.

#### **11.1.3. Quitação**

Os pagamentos efetuados conforme as condições previstas neste Plano de Recuperação Judicial implicarão, de maneira automática e sem necessidade de qualquer ato adicional, a quitação integral, irrevogável e irretroatável de todos os Créditos, de qualquer espécie ou natureza, abrangendo inclusive juros, atualização monetária, penalidades, multas e indenizações. Uma vez reconhecida a quitação, os credores serão tidos como plenamente satisfeitos, renunciando e liberando integralmente todos e quaisquer créditos, não podendo mais reclamá-los contra as Devedoras, suas controladoras, coligadas, afiliadas, demais sociedades do mesmo grupo econômico, bem como contra seus sócios, empregados, representantes, sucessores ou cessionários, ainda que por sub-rogação.

#### **11.1.4. Extinção das ações**

A partir da homologação judicial do Plano de Recuperação Judicial, fica vedado aos credores: (i) propor ou dar continuidade a ações judiciais ou processos de qualquer natureza relacionados a créditos líquidos em face das Devedoras; (ii) promover a execução de sentenças, decisões judiciais ou arbitrais referentes a tais créditos; (iii) realizar penhora sobre bens ou direitos das Devedoras; (iv) constituir, reforçar ou executar garantias reais sobre seus bens e direitos; (v) exercer compensação com créditos devidos às Devedoras; e (vi) adotar quaisquer outras medidas visando à satisfação de seus créditos.

#### **11.1.5. Da Possibilidade de Renúncia do Crédito Total ou Parcial**

O Credor que aderir ao presente Plano de Recuperação Judicial poderá, a seu exclusivo critério, renunciar de forma integral ou parcial ao crédito que detém, bem como negociar condições de pagamento em termos mais favoráveis ao grupo Alimentos do Zé do que aqueles



originalmente previstos neste Plano. Tal faculdade não implicará violação ao princípio da *par conditio creditorum*.

#### **11.1.6. Cobrança de Créditos Sujeitos ao Plano**

A partir da data do pedido, fica vedado aos Credores Sujeitos ao Plano promover qualquer medida, judicial ou extrajudicial, destinada à cobrança ou recebimento de seus créditos, seja conforme originalmente constituídos, seja nos termos ora ajustados neste Plano, bem como: (i) ajuizar ou dar continuidade a ações judiciais ou procedimentos arbitrais de qualquer natureza relacionados a créditos abrangidos pelo Plano contra o grupo Alimentos do Zé; (ii) executar sentenças, decisões judiciais ou arbitrais referentes a tais créditos em face das Devedoras; (iii) efetivar constrições judiciais ou extrajudiciais, tais como penhora, arresto, sequestro, bloqueio ou qualquer outra forma de indisponibilidade de bens ou direitos do grupo, com vistas à satisfação de créditos sujeitos ao Plano; (iv) constituir, reforçar ou executar garantias reais, pessoais ou fiduciárias sobre bens e direitos das Devedoras ou de terceiros a elas vinculados, com o objetivo de assegurar o adimplemento de seus créditos; (v) exercer compensação entre créditos próprios e obrigações devidas pelo grupo; (vi) reter quaisquer valores que lhes sejam entregues pelas Devedoras, a qualquer título, inclusive em depósito; (vii) promover a negativação de empresas e produtores rurais do grupo junto a cadastros restritivos de crédito ou emitir notificações a clientes que possam comprometer a continuidade de suas atividades, ainda que relacionadas a créditos não sujeitos ao Plano, mas vinculados a instrumentos de dívida ou garantia firmados com os credores; (viii) ou, por qualquer outro meio, buscar a satisfação de créditos sujeitos ao Plano.

#### **11.1.7. Submissão do Crédito Cooperativo**

Considerando que a regra prevista no § 13, do art. 6º, da Lei 11.101/2005, criou uma espécie de não sujeição à suspensão das ações com o deferimento da inicial – salvo a essencialidade de bens -, o crédito decorrente de ato cooperativo se submeterá às condições prevista no presente plano e à novação que será operada pela concessão da recuperação judicial.

Isso porque, a regra em questão está prevista no dispositivo que trata da suspensão das ações e não no que trata da não sujeição à novação, que é o art. 49, Lei 11.101/2005.

Tendo a Lei 14.112/2020 criado uma modalidade de **não sujeição à suspensão, sem se referir à sujeição à novação, os créditos em questão (decorrentes de ato cooperativo), tanto quanto os demais créditos, sofrerão novação.**



#### 11.1.8. Cessões de Créditos

Após a homologação judicial e concessão do Plano de Recuperação Judicial, fica facultado aos Credores abrangidos pelo Plano transferirem seus créditos a outros credores ou a terceiros. A cessão somente produzirá efeitos a partir da ciência do grupo Alimentos do Zé, conforme prevê o Código Civil. O cessionário que receber o crédito cedido passará a ser reconhecido, para todos os fins, como Credor Sujeito ao Plano.

#### 11.1.9. Descumprimento do Plano

O Plano será considerado inadimplido apenas na hipótese de as Devedoras deixarem de realizar três pagamentos consecutivos, nos termos e valores nele estipulados. Constatado o inadimplemento, este deverá ser comunicado às Devedoras mediante notificação dirigida ao grupo Alimentos do Zé. A partir do recebimento da notificação, o grupo disporá do prazo de 30 (trinta) dias para: (i) sanar a mora, mediante o pagamento das quantias devidas; ou (ii) requerer a convocação de Assembleia Geral de Credores, a fim de deliberar sobre eventual modificação do Plano destinada a corrigir ou suprir o descumprimento. A convocação da Recuperação Judicial em falência somente ocorrerá se: (a) não for adotada nenhuma das providências previstas nos incisos (i) e (ii) acima; ou (b) a alteração do Plano não obtiver aprovação da Assembleia Geral de Credores, nos termos do art. 58, caput, §§ 1º e 2º, da Lei nº 11.101/2005.

## 12. PERSPECTIVAS DE RECUPERAÇÃO

A empresa encontra-se em um processo de recuperação judicial, buscando um equilíbrio financeiro sustentável e a retomada do crescimento. As projeções financeiras indicam que a estratégia adotada é desafiadora, mas viável, permitindo estabilização e expansão a médio e longo prazo.

A recuperação será sustentada por quatro pilares fundamentais:

- ✓ **Reestruturação Financeira**, focando na redução e renegociação de passivos para aliviar a pressão sobre o fluxo de caixa.
- ✓ **Sustentabilidade Operacional**, melhorando a eficiência produtiva e expandindo fontes de receita.
- ✓ **Geração de Empregos e Impacto Social**, mantendo a força de trabalho e garantindo estabilidade econômica local.
- ✓ **Monitoramento da Recuperação**, com um comitê para garantir que todas as medidas estejam sendo executadas conforme o plano.

Cada um desses pontos será abordado em detalhes a seguir.



### 12.1.1. Redução da Exposição a Juros e Endividamento Bancário

#### Situação atual:

- As **despesas financeiras** aumentarão em em torno de 2 milhões **no Ano 05**, comprometendo a rentabilidade da operação.

#### Meta:

Reduzir em 12% os custos financeiros até o Ano 05.

#### Ações:

- Refinanciamento das dívidas com instituições financeiras que ofereçam melhores condições.
- Substituição de dívidas caras por financiamentos mais vantajosos.
- Uso mais eficiente do capital próprio, reduzindo a dependência de crédito bancário.

Impacto esperado: Maior capacidade de geração de caixa, reduzindo gastos com juros e melhorando a rentabilidade líquida.

### 12.1.2. Demonstrativo de Resultado Projetado (DRE Projetado)

O Demonstrativo de Resultado Projetado será utilizado como ferramenta para medir o progresso da recuperação financeira. Ele permitirá uma análise detalhada da viabilidade econômico-financeira da empresa, garantindo que os ajustes propostos estejam gerando os resultados esperados.

**Ponto-chave:** Monitoramento contínuo da margem bruta e do lucro operacional, garantindo que a empresa continue gerando valor e cumprindo suas obrigações.

### 12.1.3. Recuperação da Credibilidade Financeira e Relação com Credores

#### Situação atual:

- O patrimônio líquido começa em R\$ 61,32 milhões negativos no Ano 01, mas sofre oscilações ao longo do período.

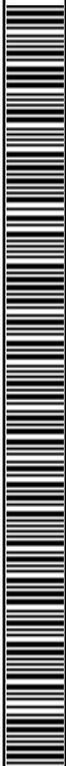
#### Meta:

Reestabelecer a confiança do mercado e credores, demonstrando solidez financeira.

#### Ação:

- Criar relatórios trimestrais de desempenho, detalhando os avanços na recuperação judicial.
- Garantir transparência nas negociações, fortalecendo as relações comerciais e financeiras.

**Impacto esperado:** Melhor negociação com fornecedores e bancos, permitindo prazos e condições mais vantajosos.



## **12.2. Sustentabilidade Operacional e Retomada do Crescimento**

A recuperação não pode ser baseada apenas na redução de custos, mas também na expansão das receitas e na melhoria da eficiência operacional.

### **12.2.1. Expansão da Receita e Diversificação de Fontes de Renda**

#### **Situação atual:**

- O faturamento bruto crescerá de R\$ 70,21 milhões para R\$ 85,34 milhões (+21,5%) ao final do 5º ano.

#### **Meta:**

Expandir as vendas em 5,5% ao ano e diversificar produtos e mercados.

#### **Ação:**

- Criação de novos canais de venda e fortalecimento da presença digital e exportação.

Impacto esperado: Maior previsibilidade financeira e redução da dependência de mercados específicos.

### **12.2.2. Melhoria da Eficiência Operacional e Redução de Custos**

#### **Situação atual:**

- A margem bruta estável em 24,2% indica que há espaço para otimização.
- As despesas operacionais crescerão 10,6 % entre os anos 01 e 05, porém isto representa uma queda de 2% em relação ao faturamento bruto neste período.

#### **Meta:**

Manter as despesas operacionais de modo que ao fim do Ano 5, representem menos 2% do faturamento.

#### **Ação:**

- Automatizar processos produtivos e renegociar contratos com fornecedores.

Impacto esperado: Aumento da lucratividade operacional e maior eficiência produtiva.

## **12.3. Geração de Empregos e Impacto Social**

#### **Meta:**

Manter 90% dos empregos até o Ano 05.

#### **Ação:**

- Criar programas de qualificação interna, garantindo que a produtividade aumente sem necessidade de cortes drásticos.

**Impacto esperado:** Maior estabilidade social e econômica, garantindo um ambiente de trabalho saudável e sustentável.



#### 12.4. Monitoramento da Recuperação e Acompanhamento dos Resultados

**Meta:**

Criação de um Comitê de Acompanhamento da Recuperação, garantindo que as estratégias sejam implementadas de forma eficaz.

**Ação:**

- Revisão trimestral do plano de recuperação, garantindo ajustes rápidos caso necessário.

**Impacto esperado:** Maior previsibilidade e controle sobre a execução das medidas de recuperação.

#### 12.5. Recuperação da Liquidez e Retomada do Crescimento

A recuperação da liquidez é um dos pilares centrais para garantir a continuidade e expansão sustentável da empresa. A análise do fluxo de caixa projetado revela que a empresa experimentará um descaixe no fluxo até o Ano 06. Esse resultado evidencia a necessidade de ações estratégicas para evitar problemas de liquidez e manter a capacidade de financiamento das operações sem recorrer a endividamento excessivo.

A meta principal será buscar um recurso de R\$ 3,5 milhões ao longo do período, garantindo flexibilidade financeira e evitando a dependência excessiva de capital externo.

Diante desse cenário, serão adotadas as seguintes estratégias para recuperação da liquidez, focando no capital de giro, otimização do fluxo de caixa e redução de custos operacionais.

#### 12.6. Estratégias para Recuperação da Liquidez

A estratégia da empresa para recuperação da liquidez envolverá **ações simultâneas** em três áreas principais:

1. Otimização do capital de giro, reduzindo a necessidade de financiamento externo.
2. Melhoria no controle de fluxo de caixa, equilibrando entradas e saídas de recursos.
3. Redução de custos e aumento da eficiência operacional, garantindo que o caixa seja preservado.

Com a implementação dessas medidas, espera-se reverter a queda do saldo de caixa e assegurar uma posição financeira mais robusta, permitindo que a empresa retome sua trajetória de crescimento sustentável.

##### 12.6.1. Reforço do Capital de Giro

A gestão eficiente do capital de giro será fundamental para garantir a liquidez necessária ao longo do processo de reestruturação.



Atualmente, a empresa atua com prazo médio de 45 dias no recebimento e pagamentos à vista com Fornecedores.

**Meta:** Reduzir o prazo médio de recebimento para **30 dias**, garantindo que os recursos entrem mais rapidamente no caixa e negociar com os Fornecedores para conseguir um prazo de **15 dias** para pagamento.

**Ações:**

- Implementação de uma política de adiantamento de recebíveis, permitindo que parte das vendas a prazo seja convertida em liquidez imediata.
- Renegociação dos contratos com clientes, priorizando condições que garantam um fluxo de caixa mais previsível e estável.
- Monitoramento do índice de inadimplência, adotando medidas preventivas para evitar atrasos no recebimento.
- Negociação com os fornecedores para melhor o prazo médio de pagamento.

Essas medidas permitirão à empresa acelerar a conversão das vendas em caixa, reduzindo a necessidade de financiamento de curto prazo e garantindo maior previsibilidade financeira.

#### **12.6.2. Otimização do Fluxo de Caixa**

A empresa precisa equilibrar **prazos de recebimento e pagamentos** para evitar gargalos de caixa.

**Meta:** Aumentar a eficiência do ciclo de caixa, sem comprometer o atendimento da demanda.

**Ações:**

- **Ajuste dos níveis de produção e estoque conforme a demanda real**, evitando excesso de capital imobilizado em produtos parados.
- **Melhoria na gestão da cadeia de suprimentos**, garantindo que a empresa opere com estoques mais enxutos sem riscos de ruptura.
- **Negociação de prazos de pagamento mais longos com fornecedores**, alinhando os vencimentos às entradas de caixa.

#### **12.6.3. Redução de Custos e Aumento da Eficiência Operacional**

O controle de despesas operacionais é essencial para garantir que a empresa consiga gerar caixa de forma sustentável. Atualmente, as despesas operacionais projetadas se manterão estáveis, apenas com correções de índices de mercado.

**Meta:** Manter as despesas operacionais, sem comprometer a eficiência produtiva no crescimento.

**Ações:**



- Implantação de ferramentas de gestão de custos, identificando desperdícios e oportunidades de economia.
- Automação de processos administrativos e produtivos, reduzindo a necessidade de mão de obra em atividades repetitivas.
- Renegociação de contratos com fornecedores e prestadores de serviços, buscando melhores condições e menores custos fixos.

### **12.7. Estratégias para Retomada do Crescimento**

A recuperação da empresa deve ser acompanhada por uma estratégia de crescimento controlado e sustentável, garantindo que a expansão das operações ocorra sem a necessidade de novos endividamentos e que a empresa possa fortalecer sua posição competitiva no mercado. O objetivo é estruturar um crescimento baseado no aumento da receita líquida, ampliação da margem operacional e reinvestimento dos lucros, mantendo a solidez financeira e a capacidade produtiva.

As projeções financeiras indicam que a Receita Operacional Líquida crescerá de R\$ 70,21 milhões no Ano 01 para R\$ 85,34 milhões no Ano 05 e 139 milhões no Ano 15, representando uma expansão de 21,5% no Ano 05 e mais de 62% do Ano 05 para o Ano 15. Paralelamente, a empresa reduzirá seus passivos financeiros, fortalecendo sua capacidade de autofinanciamento.

#### **Metas para a Retomada do Crescimento**

- Crescimento da Receita Líquida em 5,0% ao ano até o Ano 15.
- Elevação da Margem Bruta para 24,2% até o Ano 05 e 24,9% no Ano 15.

#### **12.7.1. Benefícios da Recuperação da Liquidez e Retomada do Crescimento**

Para viabilizar um crescimento sustentável, a empresa precisa manter um **fluxo de caixa sólido** e evitar o aumento do endividamento. A recuperação da liquidez possibilita maior **flexibilidade para expansão**, garantindo que novos investimentos possam ser feitos sem comprometer a estrutura financeira.

#### **Ação:**

- Criação de linhas de crédito específicas para capital de giro, garantindo que a empresa tenha margem para eventuais variações no ciclo financeiro sem comprometer o caixa.
- Ampliação da capacidade produtiva sem endividamento, utilizando o saldo de caixa e reinvestimento de lucros.



- Expansão gradual do portfólio de produtos e entrada em novos mercados, diversificando fontes de receita e reduzindo a dependência de segmentos específicos.

Essas ações permitirão que a empresa cresça de forma planejada, garantindo maior estabilidade operacional e reduzindo a exposição a riscos financeiros.

### **12.8. Manutenção dos Empregos**

A recuperação financeira e a reestruturação da empresa devem gerar impactos positivos não apenas para os acionistas, mas também para os colaboradores e a economia local. A manutenção dos empregos e a preservação da atividade econômica são fundamentais para garantir a continuidade da produção, a estabilidade social e a fortalecimento do ecossistema de fornecedores.

As projeções indicam que, mesmo com ajustes operacionais, a empresa pode manter pelo menos 95% do quadro de funcionários, garantindo estabilidade para os colaboradores e suas famílias.

#### **Metas para a Manutenção dos Empregos e Impacto Social**

- Garantir estabilidade para pelo menos 95% dos funcionários nos próximos anos.
- Criar programas de qualificação interna para aumento da produtividade.

#### **12.8.1. Compromisso com a Manutenção dos Empregos**

**Meta:** Assegurar estabilidade para pelo menos 90% dos colaboradores, evitando cortes massivos de pessoal e garantindo a continuidade operacional.

#### **Ações:**

- Implementação de programas de treinamento e realocação interna, permitindo que os funcionários se adaptem às novas demandas da empresa sem necessidade de demissões.
- Criação de incentivos internos para retenção de talentos, assegurando que profissionais qualificados permaneçam na empresa durante o processo de reestruturação.
- Revisão das funções e otimização da mão de obra, garantindo que cada setor opere de maneira eficiente, sem sobrecarga ou desperdícios.

#### **12.8.2. Otimização da Mão de Obra sem Redução da Produção**

#### **Ação:**

- Melhorar indicadores de produtividade, garantindo que a empresa produza mais com os mesmos recursos, reduzindo custos sem demissões.



- Automação e digitalização de processos administrativos e produtivos, permitindo que a operação se torne mais ágil e eficiente.
- Adoção de metodologias de gestão enxuta (Lean Manufacturing) para maximizar a eficiência dos processos produtivos e reduzir desperdícios.

Essas medidas permitirão que a empresa mantenha sua força de trabalho enquanto aumenta a eficiência operacional e reduz custos.

### 13. MÉTODO

O presente trabalho foi desenvolvido a partir das projeções econômicas e financeiras. Tais projeções são refletidas nos seguintes relatórios:

- I. Demonstrativo de Resultado do Exercício Projetado;
- II. Demonstrativo de Fluxo de Caixa Projetado;
- III. Balanço Patrimonial Projetado.

### 13.1. DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

#### DEMONSTRATIVO DE RESULTADO PROJETADO

	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042
Faturamento Bruto	70.211.934,83	73.722.174,57	77.406.283,30	81.278.897,46	85.342.632,34	89.609.763,96	94.090.262,15	98.794.764,76	103.734.503,00	108.921.226,15	114.367.299,96	120.089.654,03	126.089.936,73	132.394.433,57	139.014.165,25	145.964.963,91	153.263.106,16	160.926.291,47
Impostos	-8.950.744,35	-9.389.577,26	-9.869.556,12	-10.390.033,93	-10.951.185,52	-11.552.244,30	-12.193.507,15	-12.875.332,51	-13.598.148,13	-14.362.492,42	-15.178.920,89	-16.049.060,53	-16.986.290,29	-17.994.304,79	-18.976.520,03	-19.941.146,04	-20.898.698,34	-21.850.198,84
Devoluções e Cancelamentos	-2.461.925,47	-2.211.865,24	-2.022.246,50	-1.839.303,92	-1.680.278,97	-1.552.279,57	-1.450.707,96	-1.379.942,94	-1.328.035,09	-1.292.236,84	-1.270.018,69	-1.260.599,62	-1.262.698,10	-1.275.833,01	-1.299.424,66	-1.333.194,99	-1.376.859,19	-1.430.278,84
<b>(*) Receita Operacional Líquida</b>	<b>58.798.926,02</b>	<b>62.110.932,08</b>	<b>65.216.478,68</b>	<b>68.477.392,61</b>	<b>71.901.167,74</b>	<b>75.496.226,13</b>	<b>79.271.037,44</b>	<b>83.234.589,31</b>	<b>87.396.318,78</b>	<b>91.766.134,71</b>	<b>96.354.441,45</b>	<b>101.172.163,62</b>	<b>106.230.771,70</b>	<b>111.542.310,28</b>	<b>117.119.426,80</b>	<b>122.975.397,09</b>	<b>129.124.166,94</b>	<b>135.580.376,29</b>
(-) Custo de Produtos e Mercadorias Vendidas	-46.655.460,35	-47.943.101,13	-49.513.934,74	-51.936.086,89	-54.478.008,03	-57.145.653,16	-59.945.274,16	-62.881.434,66	-65.967.025,61	-69.203.281,59	-72.599.797,99	-76.164.549,01	-79.905.906,62	-83.832.660,35	-87.954.038,24	-92.279.728,64	-96.819.903,27	-101.585.241,34
Custo de Mercadorias Vendidas	-2.847.328,72	-3.094.695,16	-3.249.429,92	-3.411.901,41	-3.582.496,48	-3.761.621,31	-3.949.702,37	-4.147.187,49	-4.354.546,87	-4.572.274,21	-4.800.887,92	-5.040.932,32	-5.292.678,93	-5.557.627,88	-5.835.509,27	-6.127.284,73	-6.433.648,97	-6.755.331,42
Custos de Produção	-41.592.764,64	-42.758.861,25	-44.122.721,48	-46.328.857,55	-48.645.300,43	-51.077.565,45	-53.631.443,73	-56.313.015,91	-59.128.666,71	-62.085.100,04	-65.189.355,05	-68.448.822,80	-71.871.263,94	-75.464.827,14	-79.238.068,49	-83.199.971,92	-87.359.970,51	-91.727.969,04
Custos com Pessoal	-2.115.366,99	-2.089.544,72	-2.141.793,34	-2.195.327,92	-2.250.211,12	-2.306.466,40	-2.364.128,06	-2.423.231,26	-2.483.812,04	-2.545.907,34	-2.609.555,02	-2.674.793,90	-2.741.663,75	-2.810.205,34	-2.880.460,48	-2.952.471,99	-3.026.283,79	-3.101.940,88
<b>(*) Margem Bruta</b>	<b>12.143.464,67</b>	<b>14.167.830,95</b>	<b>15.702.543,94</b>	<b>16.541.215,73</b>	<b>17.423.159,71</b>	<b>18.350.572,97</b>	<b>19.325.763,28</b>	<b>20.351.154,65</b>	<b>21.429.293,16</b>	<b>22.562.853,12</b>	<b>23.754.643,46</b>	<b>25.007.614,51</b>	<b>26.324.865,08</b>	<b>27.709.648,93</b>	<b>29.165.387,56</b>	<b>30.695.668,45</b>	<b>32.304.263,67</b>	<b>33.995.133,95</b>
MARGEM BRUTA (%ROU)	20,7%	22,8%	24,1%	24,2%	24,2%	24,2%	24,2%	24,6%	24,6%	24,6%	24,6%	24,7%	24,8%	24,8%	24,9%	25,0%	25,1%	25,1%
(-) Despesas Operacionais	-11.168.169,38	-11.215.369,72	-11.329.092,28	-11.833.910,58	-12.362.293,19	-12.915.372,38	-13.494.335,73	-14.100.428,88	-14.734.968,41	-15.399.294,98	-16.094.675,85	-16.823.209,46	-17.585.877,64	-18.364.539,92	-19.220.937,20	-20.096.895,63	-21.014.331,78	-21.975.355,04
Vendas	-1.877.579,25	-1.918.778,54	-2.012.813,57	-2.115.246,13	-2.218.938,44	-2.329.853,86	-2.448.346,56	-2.580.663,88	-2.697.097,05	-2.811.951,93	-2.973.549,53	-3.122.227,00	-3.278.338,36	-3.442.255,27	-3.614.368,04	-3.795.086,44	-3.984.840,76	-4.184.062,80
Pessoal Vendas	-218.926,59	-222.183,44	-227.888,02	-243.937,72	-250.036,17	-258.287,07	-262.694,25	-269.291,60	-275.983,14	-282.892,97	-289.965,30	-297.214,43	-304.644,79	-312.200,91	-320.067,43	-328.369,12	-336.770,85	-344.677,62
Frete Sobre Vendas	-6.917.645,31	-6.634.995,71	-6.579.704,08	-6.908.689,28	-7.254.123,75	-7.618.829,94	-7.997.671,43	-8.397.555,00	-8.817.432,75	-9.258.304,39	-9.721.219,61	-10.207.280,59	-10.717.644,62	-11.253.526,85	-11.816.203,20	-12.407.013,36	-13.027.364,02	-13.678.732,23
Pessoal Adm	-1.075.315,69	-1.114.329,82	-1.142.188,06	-1.170.742,77	-1.200.013,34	-1.230.011,62	-1.260.761,91	-1.292.290,96	-1.324.587,58	-1.357.702,68	-1.391.645,25	-1.426.436,38	-1.462.097,29	-1.498.649,72	-1.536.115,96	-1.574.518,86	-1.613.881,63	-1.654.228,68
Despesas Administrativas	-1.278.722,54	-1.317.084,22	-1.356.596,74	-1.397.294,64	-1.439.213,48	-1.482.389,89	-1.526.861,59	-1.572.667,43	-1.619.847,46	-1.668.442,88	-1.718.496,17	-1.770.051,05	-1.823.152,58	-1.877.847,16	-1.934.182,57	-1.992.208,05	-2.051.974,29	-2.113.533,52
<b>(*) EBITDA</b>	<b>975.275,29</b>	<b>2.952.461,22</b>	<b>4.373.451,67</b>	<b>4.707.306,17</b>	<b>5.060.866,53</b>	<b>5.435.200,59</b>	<b>5.831.427,65</b>	<b>6.250.725,76</b>	<b>6.694.334,75</b>	<b>7.163.588,26</b>	<b>7.659.767,61</b>	<b>8.184.405,05</b>	<b>8.738.987,44</b>	<b>9.325.110,01</b>	<b>9.944.450,35</b>	<b>10.598.772,82</b>	<b>11.289.931,91</b>	<b>12.019.878,90</b>
EBITDA(%ROU)	1,7%	4,8%	6,7%	6,9%	7,0%	7,2%	7,4%	7,6%	7,7%	7,9%	8,1%	8,2%	8,4%	8,4%	8,6%	8,7%	8,9%	
Despesas Financeiras	-4.226.914,77	-4.036.703,60	-3.875.233,46	-3.727.976,51	-3.597.497,33	-3.471.584,93	-3.350.079,45	-3.232.826,67	-3.119.677,74	-3.010.489,02	-2.905.121,90	-2.803.442,64	-2.705.322,14	-2.610.635,87	-2.519.263,61	-2.431.089,39	-2.346.001,26	-2.263.891,21
(-) Depreciação	-139.504,94	-139.504,94	-139.504,94	-139.504,94	-139.504,94	-139.504,94	-139.504,94	-139.504,94	-139.504,94	-139.504,94	-139.504,94	-139.504,94	-139.504,94	-139.504,94	-139.504,94	-139.504,94	-139.504,94	-139.504,94
<b>(*) Lucro antes do IR e CSLL</b>	<b>-3.991.144,42</b>	<b>-1.223.747,32</b>	<b>388.711,27</b>	<b>839.823,72</b>	<b>1.323.864,26</b>	<b>1.824.110,73</b>	<b>2.341.843,16</b>	<b>2.878.394,15</b>	<b>3.435.162,07</b>	<b>4.013.964,30</b>	<b>4.615.140,78</b>	<b>5.241.457,47</b>	<b>5.894.160,36</b>	<b>6.574.969,20</b>	<b>7.286.681,80</b>	<b>8.028.178,29</b>	<b>8.804.425,71</b>	<b>9.616.482,75</b>
(-) Provisão IRPJ	0,00	0,00	-65.677,82	-185.955,93	-306.966,06	-432.027,68	-561.460,79	-695.598,54	-834.788,02	-979.391,08	-1.129.785,19	-1.286.364,37	-1.449.540,09	-1.619.742,30	-1.797.420,45	-1.983.044,57	-2.177.106,43	-2.380.120,69
(-) Provisão CSLL	0,00	0,00	-32.284,01	-75.584,13	-119.147,78	-164.169,97	-210.765,88	-259.055,47	-309.163,69	-361.220,79	-415.362,67	-471.731,17	-530.474,43	-591.747,23	-655.711,38	-722.536,05	-792.398,31	-865.483,45
<b>(*) Lucro Líquido</b>	<b>-3.991.144,42</b>	<b>-1.223.747,32</b>	<b>260.749,44</b>	<b>578.293,65</b>	<b>897.790,41</b>	<b>1.227.913,08</b>	<b>1.568.616,48</b>	<b>1.923.740,14</b>	<b>2.291.200,36</b>	<b>2.672.982,44</b>	<b>3.069.982,90</b>	<b>3.483.361,93</b>	<b>3.914.145,84</b>	<b>4.363.479,67</b>	<b>4.832.549,99</b>	<b>5.322.997,67</b>	<b>5.834.920,97</b>	<b>6.370.876,61</b>
Lucro (%ROU)	-5,6%	-2,0%	0,4%	0,8%	1,2%	1,6%	2,0%	2,3%	2,6%	2,9%	3,2%	3,4%	3,7%	3,9%	4,1%	4,3%	4,6%	

#### 13.1.1. RECEITAS

A empresa projeta um crescimento contínuo do **Faturamento Bruto**, passando de **R\$ 70,21 milhões no Ano 01** para **R\$ 85,34 milhões no Ano 05**, representando um crescimento de **21,5%** no período.

Após o **Ano 05** a empresa se mantém estável tendo um crescimento na receita linear nos próximos anos até o **Ano 18**.

A **Receita Operacional Líquida** segue a mesma tendência de alta, atingindo **R\$ 71,90 milhões** no **Ano 05**. Isso mostra uma estratégia de recuperação baseada no aumento de receitas, o que pode ser positivo, mas depende da capacidade de manter margens saudáveis.

**Pontos de Atenção:**

- ✓ A carga tributária impacta no faturamento, representando cerca de **12,75%** da receita bruta, nos primeiros **2 anos**, e **13,25%** em média a **partir do Ano 5**.
- ✓ O crescimento do faturamento indica um bom posicionamento no mercado, mas precisa ser acompanhado da melhoria nas margens para garantir uma recuperação sustentável.

### 13.1.2. CUSTOS E DESPESAS

Os **Custos dos Produtos Vendidos (CPV)** acompanham a evolução do faturamento, mantendo-se em torno de **70,7% da Receita Operacional Líquida**. Isso resulta em uma **Margem Bruta estável de 24,2%** ao longo do período.

**Pontos de Atenção:**

- ✓ O controle dos custos de produção será essencial para melhorar a rentabilidade.
- ✓ A empresa pode buscar renegociação de fornecedores e eficiência na produção para reduzir o CPV.

As **Despesas Operacionais** têm um aumento baixo ao longo dos anos, passando de **R\$ 11,21 milhões** no **Ano 02** para **R\$ 12,36 milhões** no **Ano 05**, um aumento de **10,2%**. Um aumento bem menor do que o crescimento no Faturamento.

Após o **Ano 05** as Despesas Operacionais se mantêm com reajustes lineares.

**Pontos de Atenção:**

- ✓ **Despesas Financeiras** reduzirão ano a ano, passando de **R\$ 4,22 milhão** para **R\$ 3,59 milhão**, o que pode ser um reflexo do endividamento sendo reduzido. Monitorar e buscar refinanciamento é essencial.
- ✓ **As despesas com frete sobre vendas**, estão com um alto valor, sendo necessário monitoramento e redução de custos através da diversificação e mudança de estratégias de vendas.

### 13.1.3. MARGENS E RESULTADOS OPERACIONAIS

A **Margem Bruta** permanece estável em **24,2%** ao longo dos cinco anos, indicando que a empresa mantém seu nível de eficiência na produção, mas sem grandes avanços.

O **Lucro Antes do IR e CSLL** cresce significativamente, saindo de um **prejuízo de R\$ 3,39 milhões** no **Ano 01** para um resultado positivo de **R\$ 1,32 milhões** no **Ano 05**, refletindo uma gestão eficiente nas despesas operacionais, e a melhoria na eficiência.

**Pontos de Atenção:**



- ✓ O crescimento do **Lucro Antes do IR e CSLL** é positivo, mas precisa ser sustentado por melhorias estruturais e não apenas cortes de custos temporários.

#### 13.1.4. PONTO DE EQUILIBRIO

O crescimento da **Margem Líquida** de **-5,8 % no Ano 01** para **1,2 % no Ano 05** mostra uma evolução positiva. Isso significa que a empresa está cada vez mais próxima de um equilíbrio financeiro sustentável.

##### Pontos de Atenção:

- ✓ A empresa precisa garantir que os ajustes na estrutura operacional sejam sustentáveis no longo prazo.
- ✓ Um aumento no faturamento aliado à redução de custos fixos pode melhorar ainda mais o ponto de equilíbrio.

#### 13.1.5. RESULTADO FINAL

O Resultado Líquido cresce ao longo dos anos, de um prejuízo de R\$ 3.39 milhões no Ano 01 para lucro de R\$ 897 mil no Ano 05, representando um crescimento de 126,4%.

A Margem Líquida também melhora, saindo de -5,8 % no Ano 01 para 1,2 % no Ano 05, o que demonstra que a empresa está conseguindo recuperar sua rentabilidade.

Nos anos seguintes o Lucro Líquido se mantém em crescimento linear médio de cerca de 18,5%.

##### Pontos de Atenção:

- ✓ A melhoria do lucro depende da continuidade da estratégia de reestruturação.
- ✓ O aumento da **despesa financeira** pode comprometer a recuperação se não for bem gerenciado.

#### 13.2. ANÁLISE DO DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA PROJETADO

O Demonstrativo de Fluxo de Caixa Projetado é uma ferramenta essencial para avaliar a capacidade financeira da empresa ao longo do período de recuperação judicial e reestruturação operacional. Ele permite uma análise detalhada da origem e aplicação dos recursos, evidenciando a geração de caixa operacional, os investimentos e o financiamento das atividades.



DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA PROJETADO

	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	
Lucro Líquido Ajustado	-3.391.144,42	-1.223.747,32	260.749,44	578.283,65	897.750,41	1.227.913,08	1.569.616,48	1.923.740,14	2.291.200,36	2.672.952,44	3.069.992,90	3.483.361,93	3.914.145,84	4.363.479,67	4.832.549,99	5.322.597,67	5.834.920,97	6.370.878,61	
Variações No Ativo E Passivo Circulante	-33.911,44	-12.237,47	2.607,49	5.782,84	8.977,50	12.279,13	15.696,16	19.237,40	22.912,00	26.729,52	30.699,93	34.833,62	39.141,46	43.634,80	48.325,50	53.225,98	58.349,21	63.708,79	
Variações No Ativo E Passivo Circulante	-33.911,44	-12.237,47	2.607,49	5.782,84	8.977,50	12.279,13	15.696,16	19.237,40	22.912,00	26.729,52	30.699,93	34.833,62	39.141,46	43.634,80	48.325,50	53.225,98	58.349,21	63.708,79	
Credor C/ Créditos Trabalhistas	0,00	0,00	-709.223,34	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	2,00	3,00
Credor Com Garantia Real	0,00	0,00	0,00	-69.283,25	-70.698,92	-72.082,29	-73.523,94	-74.994,42	-76.494,31	-78.024,19	-79.584,68	-81.176,37	-82.799,90	-84.455,90	-86.145,01	-87.867,91	-89.625,27	-91.417,78	
Credor Quirografário Financeiro	0,00	0,00	0,00	-548.840,06	-559.816,86	-571.013,20	-582.433,46	-594.082,13	-605.963,79	-618.083,05	-630.444,71	-643.053,61	-655.914,68	-669.032,97	-682.413,63	-696.061,90	-709.983,14	-724.182,80	
Credor ME e EPP	0,00	0,00	-75.564,34	-77.075,63	-78.617,14	-80.199,49	-81.793,28	-83.429,14	-85.097,72	-86.799,68	-88.535,67	-90.308,39	-92.112,51	-93.954,76	-95.833,86	-97.750,54	-99.705,55		
Fluxo De Caixa Livre de Credores	0,00	0,00	-709.223,34	-693.687,66	-707.561,41	-721.712,64	-736.146,89	-750.869,83	-765.887,22	-781.204,97	-796.629,07	-812.765,65	-829.020,96	-845.601,38	-862.513,41	-879.762,68	-897.356,95	-915.303,13	
Investimentos	0,00	0,00	-232.224,85	-243.836,09	-341.370,53	-448.048,82	-564.541,51	-691.563,35	-829.876,02	-980.291,05	-1.143.672,90	-1.200.856,54	-1.260.899,37	-1.323.944,34	-1.390.141,55	-1.459.648,63	-1.532.631,06	-1.609.262,61	
Fluxo De Caixa Livre de Investimentos	0,00	0,00	-232.224,85	-243.836,09	-341.370,53	-448.048,82	-564.541,51	-691.563,35	-829.876,02	-980.291,05	-1.143.672,90	-1.200.856,54	-1.260.899,37	-1.323.944,34	-1.390.141,55	-1.459.648,63	-1.532.631,06	-1.609.262,61	
Fluxo De Caixa Livre	-3.425.055,86	-1.235.984,79	-678.091,26	-353.457,26	-142.204,02	70.430,75	284.624,24	500.544,36	718.349,12	938.185,94	1.160.190,87	1.504.573,36	1.863.366,96	2.237.568,75	2.628.220,53	3.036.412,34	3.463.282,17	3.910.021,66	

### 13.2.1. RESULTADO LÍQUIDO E LUCRO AJUSTADO

O Lucro Líquido Ajustado, que desconta efeitos financeiros, também apresenta crescimento, atingindo R\$ 897,7 mil no Ano 05 e R\$ 6,37 milhões no Ano 18.

#### Pontos de Atenção:

- ✓ O lucro ajustado segue uma trajetória positiva, indicando que as medidas de reestruturação estão tendo efeito.
- ✓ A empresa deve continuar focada na eficiência operacional para manter essa tendência de alta.

### 13.2.2. VARIAÇÕES NO ATIVO E PASSIVO CIRCULANTE

As variações no Ativo e Passivo Circulante indicam ajustes operacionais ao longo do período, sendo negativas até o ano 2, passando a ser positivas a partir de então, variando de R\$ 33,9 mil negativo Ano 01, para R\$ 8,97 mil positivo no Ano 05.

#### Pontos de Atenção:

- ✓ Pequenos ajustes no capital de giro são esperados, mas os valores são relativamente baixos, sugerindo que a empresa precisa monitorar **estoques, recebíveis e fornecedores** para evitar impactos no caixa.

### 13.2.3. FLUXO DE CAIXA DE FINANCIAMENTO

A empresa possui compromissos financeiros consideráveis nos últimos anos, com valores expressivos de saída a partir do Ano 03, especialmente relacionados a credores:

- ✓ Credores Trabalhistas: Pagamento de R\$ 709,2 mil no ano 3.
- ✓ Credores com Garantia Real: Pagamento de R\$ 1,19 milhões nos anos 04 a 18.
- ✓ Credores Quirografários Financeiros: Desembolso de R\$ 9,49 milhões nos anos 04 a 18.
- ✓ Credores ME e EPP: Pagamento de R\$ 1,30 milhões nos anos de 04 a 18.

#### Pontos de Atenção:



- ✓ Os pagamentos elevados aos credores no Ano 04 impactam fortemente o caixa, gerando um déficit operacional significativo.
- ✓ A empresa pode buscar renegociação de prazos ou reestruturação da dívida para reduzir esse impacto no fluxo de caixa.

#### 13.2.4. FLUXO DE CAIXA DE INVESTIMENTOS

A empresa mantém um nível constante de investimentos ao longo dos anos, variando de R\$ 232 mil no Ano 03 a R\$ 1,60 milhões no Ano 18.

##### Pontos de Atenção:

- ✓ Apesar da crise, a empresa mantém investimentos moderados, o que pode ser positivo se focados em eficiência operacional e inovação.
- ✓ Avaliar o retorno desses investimentos será essencial para garantir que os aportes contribuam para a recuperação.

#### 13.2.5. FLUXO DE CAIXA DE LIVRE

O fluxo de caixa Livre apresenta uma tendência de melhora com base no aumento do Lucro Líquido Ajustado:

- ✓ Deficitário até o Ano 05, partindo de R\$ 3,42 milhões negativos no Ano 01 a um valor de R\$ 284 mil no ano 07.
- ✓ A partir do Ano 07, o grupo passa a ter um superavit.

##### Pontos de Atenção:

- ✓ A grande saída de recursos a partir do Ano 04, devido ao início do pagamento de credores, deve ser um ponto de atenção para que as metas estabelecidas sejam atendidas, de modo a evitar desençaixe financeiro.
- ✓ A empresa precisará minimizar estes impactos através de novas receitas ou financiamento alternativo para evitar problemas de liquidez.

#### 13.2.6. SALDO DE CAIXA

O **Saldo de Caixa** crescente durante os 18 anos, até o **Ano 05** porém, ainda será deficitário, e a partir do ano 06, passará a ter um superavit atingindo **R\$ 3,9 milhões no ano 18**.

##### Pontos de Atenção:

- A aumento do lucro líquido, é uma das premissas para garantia do sucesso da RJ. Por isto deverá ser acompanhado de perto, para a garantia.
- A empresa precisa planejar **fontes alternativas de financiamento ou otimização do capital de giro** para evitar uma crise de caixa.



### 13.3. BALANÇO PATRIMONIAL PROJETADO

O Balanço Patrimonial Projetado é um dos principais instrumentos para a avaliação da estrutura financeira e patrimonial da empresa ao longo do período de recuperação judicial e reestruturação estratégica. Ele apresenta a evolução dos ativos, passivos e patrimônio líquido, refletindo a capacidade da empresa de gerar valor, administrar suas obrigações financeiras e sustentar suas operações no longo prazo.

#### BALANÇO PATRIMONIAL PROJETADO

	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	
<b>ATIVO</b>																			
Caixa e Bancos	41.996.71	41.996.71	41.996.71	41.996.71	41.996.71	41.996.71	41.996.71	41.996.71	41.996.71	41.996.71	41.996.71	41.996.71	41.996.71	41.996.71	41.996.71	41.996.71	41.996.71	41.996.71	41.996.71
Contas A Receber	13.707.063,30	13.999.611,61	14.306.787,34	14.629.321,85	14.967.983,09	15.323.577,39	15.696.951,41	16.088.994,13	16.500.638,98	16.932.866,08	17.386.704,53	17.863.234,90	18.363.591,79	18.888.966,53	19.440.610,00	20.019.835,65	20.628.022,58	21.266.618,85	21.944.185,85
Estoque	1.138.177,27	1.228.634,84	1.321.937,86	1.418.312,46	1.517.991,91	1.621.217,14	1.728.237,35	1.839.310,60	1.954.704,44	2.074.696,56	2.199.575,45	2.329.641,07	2.465.205,63	2.606.594,30	2.754.145,98	2.908.214,14	3.069.167,67	3.237.391,74	3.414.185,85
Outros Créditos	2.057.046,38	2.036.475,92	2.016.111,16	1.995.950,05	1.975.990,55	1.956.230,64	1.936.668,33	1.917.301,65	1.898.128,63	1.879.147,35	1.860.355,87	1.841.752,32	1.823.334,79	1.805.101,44	1.787.050,43	1.769.179,93	1.751.488,13	1.733.973,24	1.717.624,85
<b>Total Circulante</b>	<b>16.944.283,66</b>	<b>17.306.719,08</b>	<b>17.686.833,07</b>	<b>18.085.581,07</b>	<b>18.503.962,26</b>	<b>18.943.021,88</b>	<b>19.403.853,80</b>	<b>19.887.603,09</b>	<b>20.395.468,77</b>	<b>20.928.706,70</b>	<b>21.488.632,56</b>	<b>22.076.625,00</b>	<b>22.694.128,93</b>	<b>23.342.658,98</b>	<b>24.023.803,12</b>	<b>24.739.226,43</b>	<b>25.490.675,08</b>	<b>26.279.980,54</b>	<b>27.104.980,54</b>
Realizável a Longo Prazo	20.483,29	20.483,29	20.483,29	20.483,29	20.483,29	20.483,29	20.483,29	20.483,29	20.483,29	20.483,29	20.483,29	20.483,29	20.483,29	20.483,29	20.483,29	20.483,29	20.483,29	20.483,29	20.483,29
Contas de Cooperativas	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Ativo Imobilizado	14.833.055,62	14.833.055,62	15.095.280,47	15.309.116,56	15.650.487,00	16.068.535,91	16.663.077,42	17.354.640,78	18.184.516,80	19.164.807,85	20.308.480,75	21.509.337,20	22.770.236,66	24.004.180,99	25.484.322,55	26.943.971,18	28.476.602,24	30.085.864,85	31.874.602,24
Depreciação/Amortização Acumulada	-11.862.779,76	-12.002.284,70	-12.141.789,64	-12.281.294,58	-12.420.799,52	-12.560.304,46	-12.699.809,40	-12.839.314,34	-12.978.819,28	-13.118.324,22	-13.257.829,16	-13.397.334,10	-13.536.839,04	-13.676.343,98	-13.815.848,92	-13.955.353,86	-14.094.858,80	-14.234.363,74	-14.373.868,68
Ativo Imobilizado Líquido	2.970.275,86	2.830.770,92	2.923.490,83	3.027.821,98	3.229.687,57	3.538.231,45	3.963.268,02	4.515.326,44	5.205.697,52	6.046.483,63	7.050.651,59	8.112.003,10	9.233.397,62	10.417.837,01	11.668.473,63	12.988.617,32	14.381.743,44	15.851.501,11	17.400.733,56
<b>Total Do Ativo</b>	<b>19.936.042,81</b>	<b>20.158.973,29</b>	<b>20.613.807,19</b>	<b>21.134.886,34</b>	<b>21.755.133,12</b>	<b>22.502.736,62</b>	<b>23.388.695,12</b>	<b>24.424.412,81</b>	<b>25.622.649,58</b>	<b>26.996.673,62</b>	<b>28.560.767,44</b>	<b>30.219.114,48</b>	<b>31.949.009,83</b>	<b>33.781.979,28</b>	<b>35.713.760,03</b>	<b>37.749.327,03</b>	<b>39.893.901,61</b>	<b>42.152.964,95</b>	<b>44.629.980,54</b>
<b>PASSIVO</b>																			
Empréstimos	26.476.437,23	27.005.965,97	27.546.085,29	28.092.018,03	30.233.448,44	31.466.411,88	32.630.651,32	33.729.634,72	34.766.571,28	35.744.426,62	36.665.936,95	37.533.622,32	38.349.799,02	39.116.591,10	39.835.941,19	40.509.620,58	41.139.238,57	41.726.251,26	42.272.251,26
Fornecedores	41.055.134,86	41.202.501,30	41.357.236,06	41.519.707,55	41.690.302,62	41.869.427,45	42.057.508,51	42.254.993,63	42.462.353,01	42.680.080,35	42.906.694,06	43.148.738,46	43.400.785,07	43.665.434,02	43.943.315,41	44.235.080,88	44.541.455,11	44.863.137,56	45.199.251,26
Total Dívidas CP	67.531.572,09	68.208.467,27	68.903.321,35	69.611.725,58	70.343.751,06	71.105.839,33	71.896.960,36	72.717.188,35	73.566.924,36	74.444.161,63	75.348.631,01	76.266.360,61	77.219.584,09	78.207.025,11	79.225.956,60	80.270.702,46	81.350.883,69	82.465.392,82	83.615.508,82
Tributos a receber	2.793.827,02	3.242.659,63	3.712.638,80	4.206.116,60	4.724.268,30	5.268.327,58	5.839.589,82	6.439.415,18	7.069.231,81	7.730.539,26	8.424.912,09	9.154.003,56	9.919.549,61	10.723.372,96	11.567.387,47	12.453.602,71	13.384.128,11	14.361.181,01	15.386.181,01
Obrigações Trabalhistas e Previdenciárias	1.397.999,45	1.380.804,06	706.100,82	723.753,34	741.847,17	760.393,35	779.403,19	798.888,26	818.860,47	839.331,98	860.315,28	881.823,16	903.868,74	926.465,46	949.627,10	973.367,78	997.701,97	1.022.644,52	1.048.181,01
Contas a Pagar	353.576,30	364.183,69	375.109,10	386.362,37	397.953,24	409.891,84	422.188,59	434.854,25	447.899,88	461.336,87	475.176,98	489.432,29	504.115,26	519.238,72	534.815,88	550.860,35	567.386,17	584.407,75	601.934,52
Provisão P/L	0,00	0,00	97.961,83	261.540,06	426.113,85	596.197,65	772.226,67	954.054,01	1.143.951,70	1.340.611,86	1.545.147,86	1.758.095,54	1.980.014,52	2.211.489,53	2.453.131,81	2.705.580,62	2.969.904,74	3.245.604,13	3.532.251,26
<b>Total Circulante</b>	<b>72.076.974,86</b>	<b>73.196.114,85</b>	<b>73.795.131,89</b>	<b>74.304.426,97</b>	<b>74.892.862,64</b>	<b>75.469.578,76</b>	<b>76.035.967,12</b>	<b>76.599.497,12</b>	<b>77.160.497,12</b>	<b>77.718.497,12</b>	<b>78.273.497,12</b>	<b>78.825.497,12</b>	<b>79.374.497,12</b>	<b>79.921.497,12</b>	<b>80.466.497,12</b>	<b>81.009.497,12</b>	<b>81.550.497,12</b>	<b>82.089.497,12</b>	<b>82.626.497,12</b>
Empréstimo De LP	16.714.352,28	17.048.639,32	17.389.611,22	16.288.270,01	15.256.679,58	14.290.423,20	13.385.363,07	12.537.623,41	11.743.573,92	10.999.814,24	10.303.159,34	9.650.625,91	9.039.419,61	8.466.923,03	7.930.684,57	7.428.407,88	6.957.942,05	6.517.272,39	6.100.000,00
Capital	1.300.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00	1.300.000,00
Prejuízos Acumulados	62.620.911,40	63.844.658,72	64.883.909,28	65.005.625,63	65.107.875,22	65.199.962,14	65.281.345,65	65.353.000,00	65.415.000,00	65.467.333,33	65.519.966,67	65.572.900,00	65.626.133,33	65.679.666,67	65.732.500,00	65.785.633,33	65.838.966,67	65.894.500,00	65.950.233,33
<b>Total Patrimônio Líquido</b>	<b>61.320.911,40</b>	<b>65.144.658,72</b>	<b>64.883.909,28</b>	<b>64.305.625,63</b>	<b>63.407.875,22</b>	<b>62.179.962,14</b>	<b>60.610.345,65</b>	<b>58.686.605,52</b>	<b>56.395.405,15</b>	<b>53.722.452,71</b>	<b>50.652.459,81</b>	<b>47.169.097,87</b>	<b>43.254.952,04</b>	<b>38.891.472,37</b>	<b>34.058.922,38</b>	<b>28.736.324,70</b>	<b>22.901.403,73</b>	<b>16.530.525,12</b>	<b>9.722.251,26</b>
<b>Total Do Passivo</b>	<b>150.112.238,54</b>	<b>155.389.412,89</b>	<b>156.068.653,28</b>	<b>164.898.322,61</b>	<b>165.157.417,43</b>	<b>165.119.964,10</b>	<b>164.776.205,84</b>	<b>164.115.597,99</b>	<b>163.126.776,23</b>	<b>161.797.522,92</b>	<b>160.114.731,39</b>	<b>158.064.368,14</b>	<b>155.631.432,88</b>	<b>152.979.916,19</b>	<b>150.052.754,83</b>	<b>146.851.784,52</b>	<b>142.381.690,07</b>	<b>136.681.728,88</b>	<b>129.822.980,54</b>

#### 13.3.1. ATIVO

O total do ativo cresceu consistentemente de R\$ 19,93 milhões no Ano 01 para R\$ 42,15 milhões no Ano 18, um aumento de 115% ao longo do período.

##### 13.3.1.1. ATIVO CIRCULANTE

- O Caixa e Bancos se mantém constante em R\$ 41 mil ao longo dos anos, indicando um nível estável de liquidez.
- Contas a Receber crescem significativamente, de R\$ 13,70 milhões no Ano 01 para R\$ 21,26 milhões no Ano 18, um aumento de 55%.
- Estoques também aumentam, de R\$ 1,13 milhões para R\$ 3,23 milhões no mesmo período.

##### Pontos de Atenção:

- O crescimento de Contas a Receber pode indicar maior volume de vendas a prazo. A empresa precisa monitorar a inadimplência para evitar riscos financeiros.
- O aumento dos Estoques sugere expansão, mas pode ser um problema se não houver um giro eficiente, levando a perdas e necessidade de liquidação de produtos.



### 13.3.2. ATIVO IMOBILIZADO

- A empresa está investindo no Ativo Imobilizado, que cresce de R\$ 14,8 milhões no Ano 01 para R\$ 30,08 milhões no Ano 18.
- A Depreciação Acumulada acompanha esse crescimento, chegando a R\$ 14,23 milhões no Ano 18.

#### Pontos de Atenção:

- Investimentos em ativos fixos podem indicar modernização da estrutura, o que pode ser positivo para a recuperação da empresa.
- A empresa deve avaliar se esses investimentos estão gerando retorno suficiente para justificar os custos.

### 13.3.3. PASSIVO

O total do passivo aumenta ao longo do período, de R\$ 150 milhões no Ano 01 para R\$ 77 milhões no Ano 18, uma queda de quase 49%. Isso indica que a empresa está reduzindo suas dívidas, o que é essencial para sair da recuperação judicial.

### 13.3.4. PATRIMÔNIO LÍQUIDO

O **Patrimônio Líquido** apresenta um comportamento muito positivo:

- Começa com prejuízo de R\$ 61,3 milhões no Ano 01 e diminui nos anos seguintes.
- No Ano 18, poderá chegar a **R\$ 16,53 milhões**, o que demonstra que a empresa está crescendo e conseguindo cumprir com suas obrigações.

## 13.4. CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES

### 13.4.1. CONCLUSÕES

A análise detalhada da situação financeira da empresa demonstra que a reestruturação e o processo de recuperação judicial estão sendo conduzidos de maneira eficaz, permitindo uma evolução progressiva nos indicadores financeiros. A empresa iniciou sua recuperação com desafios significativos, incluindo altos custos operacionais, passivos elevados e dificuldades de fluxo de caixa. No entanto, ao longo dos anos, observamos:

- **Aumento sustentável da receita líquida e do lucro líquido**, evidenciando um crescimento controlado e uma operação mais eficiente.
- **Controle das despesas operacionais**, possibilitando uma melhoria nas margens e na rentabilidade.



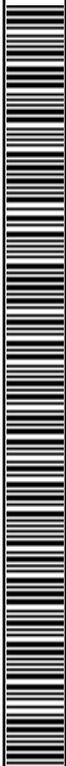
- **Melhoria na estrutura de capital**, com amortização gradual de empréstimos e redução da alavancagem financeira.
- **Recuperação da liquidez**, refletida no aumento do saldo de caixa e no fortalecimento da posição financeira.
- **Otimização do balanço patrimonial**, com um melhor equilíbrio entre ativos e passivos, favorecendo a sustentabilidade da empresa a longo prazo.

Esses pontos indicam que a empresa está no caminho certo para superar a crise e consolidar sua posição no mercado de forma mais robusta e eficiente.

#### **13.4.2. RECOMENDAÇÕES**

Para garantir a continuidade do crescimento e a estabilidade financeira, algumas medidas estratégicas devem ser implementadas:

1. **Reduzir ainda mais a dependência de capital de terceiros:**
  - Refinanciar dívidas com condições mais vantajosas.
  - Manter o foco na geração de caixa para reduzir obrigações financeiras futuras.
2. **Aprimorar a gestão de custos e despesas:**
  - Implementar medidas de controle de custos operacionais para maximizar a eficiência.
  - Buscar renegociações com fornecedores para obter melhores condições comerciais.
3. **Fortalecer a governança corporativa:**
  - Estruturar processos internos para garantir maior transparência e eficiência administrativa.
  - Reforçar auditorias e controles internos para evitar desperdícios e riscos financeiros.
4. **Melhorar a gestão do capital de giro:**
  - Aperfeiçoar a política de recebíveis para garantir um ciclo de caixa mais rápido.
  - Evitar estoques excessivos, garantindo um fluxo operacional otimizado.
5. **Investir na diversificação e inovação do negócio:**
  - Explorar novos mercados e nichos para garantir uma base de receita mais diversificada.
  - Implementar tecnologia e inovação para melhorar processos produtivos e aumentar a competitividade.
6. **Reforçar a comunicação com credores e investidores:**
  - Manter um diálogo transparente sobre o andamento da recuperação e os planos de crescimento.



- Buscar novas oportunidades de investimento para fortalecer o capital próprio da empresa.

Com essas ações, a empresa estará preparada para consolidar sua recuperação e garantir um crescimento sustentável e sólido no longo prazo.

#### 14. PROJEÇÕES DOS DEMONSTRATIVOS DE RESULTADOS DO EXERCÍCIO DAS PESSOAS JURÍDICAS COM ATIVIDADES DE AGRICULTURA, PECUÁRIA E SILVICULTURA

Neste capítulo será apresentado as projeções dos negócios da família na pecuária, agricultura e silvicultura do grupo com as empresas **J C de Oliveira Agricultura, O J de S Oliveira Agricultura, C S de Oliveira Agricultura, J S V de Oliveira Agricultura, M S de Oliveira Agricultura, D L de Oliveira Agricultura, E S de Oliveira Agricultura, F L F de Oliveira Agricultura, R S de O Foster Agricultura, E Foster Agricultura, R S de Oliveira Agricultura, D T Bahia Agricultura.**

Como apresentado nos capítulos anteriores, **José Custódio de Oliveira** e sua esposa **Olinda José de Santana Oliveira** dedicam-se à pecuária de corte, com foco na criação, recria e engorda de gado bovino. Mantêm vacas e bezerros, parte dos quais é comercializada ainda na fase de desmame, enquanto outra parte é engordada até o ponto de abate, **Rutieli de Santana Oliveira** e **Douglas Teodoro Bahia** realizam o cultivo de mandioca, **Marly Santos de Oliveira** e **Donizete Lopes de Oliveira** também se dedicam ao plantio de mandioca, além de manterem áreas com plantio de eucalipto, **Rosângela Santos de Oliveira Foster** e **Eledio Foster** cultivam mandioca e possuem talhões de eucalipto para exploração florestal em pequena escala, **Eliandro Santos de Oliveira** e **Franciele Lima Ferreira de Oliveira** mantêm áreas de cultivo de eucalipto, **Carlos Santos de Oliveira** e sua esposa **Jaci Souza Vicente de Oliveira** desenvolvem o cultivo de agrofloresta, com foco na produção de ervas aromáticas e medicinais, que são desidratadas e comercializadas.

##### 14.1. DRE DAS EMPRESAS **E S de Oliveira Agricultura** e **F L F de Oliveira Agricultura**

DRE - Eucalipto (Eliandro e Franciele)	DRE - J Alqueires	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040
Faturamento Bruto	RS 184.000,00	RS 322.000,00	RS -	RS 355.005,00	RS -	RS -	RS 372.755,25	RS -	RS 391.393,01	RS -	RS -	RS 410.962,66	RS -	RS 431.510,80	RS -	RS -	RS 410.962,66
Impostos sobre Venda	-RS 12.000,00	-RS 21.000,00	RS -	-RS 23.152,50	RS -	RS -	-RS 24.310,13	RS -	-RS 25.525,83	RS -	RS -	-RS 26.801,91	RS -	-RS 28.142,01	RS -	RS -	-RS 28.801,91
(n) Receita Operacional Líquida	RS 172.000,00	RS 301.000,00	RS -	RS 331.852,50	RS -	RS -	RS 348.445,13	RS -	RS 365.867,38	RS -	RS -	RS 384.160,75	RS -	RS 403.368,79	RS -	RS -	RS 384.160,75
(j) Custo de Produtos Vendidos	-RS 112.000,00	-RS 196.000,00	RS -	-RS 199.920,00	RS -	RS -	-RS 203.916,40	RS -	-RS 207.996,77	RS -	RS -	-RS 212.166,70	RS -	-RS 216.399,84	RS -	RS -	-RS 196.000,00
Preparo de Terra, Plantio, Adubação e Manutenção	-RS 32.000,00	-RS 56.000,00	RS -	-RS 57.120,00	RS -	RS -	-RS 58.252,40	RS -	-RS 59.427,65	RS -	RS -	-RS 60.616,20	RS -	-RS 61.829,52	RS -	RS -	-RS 58.000,00
Corte e Transporte	-RS 80.000,00	-RS 140.000,00	RS -	-RS 142.800,00	RS -	RS -	-RS 145.656,00	RS -	-RS 148.569,12	RS -	RS -	-RS 151.540,50	RS -	-RS 154.571,31	RS -	RS -	-RS 140.000,00
(m) Margem Bruta (Margem Bruta (NROU))	RS 60.000,00	RS 105.000,00	RS -	RS 131.932,50	RS -	RS -	RS 144.528,73	RS -	RS 157.870,61	RS -	RS -	RS 172.004,05	RS -	RS 186.968,95	RS -	RS -	RS 188.160,75
(k) Despesas Operacionais	-RS 5.000,00	-RS 5.000,00	-RS 5.100,00	-RS 5.202,00	-RS 5.306,04	-RS 5.412,16	-RS 5.520,40	-RS 5.630,81	-RS 5.743,43	-RS 5.858,30	-RS 5.975,46	-RS 6.094,97	-RS 6.216,87	-RS 6.341,21	-RS 6.468,03	-RS 6.597,39	-RS 6.729,34
Contador e Tributos sobre a terra	-RS 5.000,00	-RS 5.000,00	-RS 5.100,00	-RS 5.202,00	-RS 5.306,04	-RS 5.412,16	-RS 5.520,40	-RS 5.630,81	-RS 5.743,43	-RS 5.858,30	-RS 5.975,46	-RS 6.094,97	-RS 6.216,87	-RS 6.341,21	-RS 6.468,03	-RS 6.597,39	-RS 6.729,34
Lucro Líquido	RS 55.000,00	RS 100.000,00	-RS 5.100,00	RS 126.730,50	-RS 5.306,04	-RS 5.412,16	RS 139.008,32	-RS 5.630,81	RS 152.127,18	-RS 5.858,30	-RS 5.975,46	RS 165.909,07	-RS 6.216,87	RS 180.627,74	-RS 6.468,03	-RS 6.597,39	RS 181.431,41

Esta projeção do Demonstrativo de Resultado representa desde a preparação da terra até o corte e transporte da madeira. Voltada somente para o plantio de Eucalipto e conta com uma área de 7 alqueires.



**A Sr. Eliandro Santos de Oliveira e Sra. Franciele Lima Ferreira de Oliveira administram**  
essa área de produção rural.

**14.2. DRE DAS EMPRESAS C S de Oliveira Agricultura E J S V de Oliveira**

**Agricultura**

DRE - Eucalipto (Carlos e Jaci)	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040
Faturamento Bruto	R\$ 368.000,00	R\$ 92.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 608.880,00	R\$ 426.066,00	R\$ 111.826,58	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 704.507,42	R\$ 493.155,20	R\$ 129.453,24	R\$ -	R\$ -
Impostos sobre Venda	R\$ 24.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 39.690,00	R\$ 27.793,00	R\$ 7.293,04	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 45.946,14	R\$ 32.162,30	R\$ 8.442,60	R\$ -	R\$ -
(*) Receita Operacional Líquida	R\$ 344.000,00	R\$ 86.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 568.890,00	R\$ 398.273,00	R\$ 104.533,54	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 658.561,29	R\$ 460.992,90	R\$ 121.010,64	R\$ -	R\$ -
(*) Custo de Produtos Vendidos	R\$ 224.000,00	R\$ 86.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 336.000,00	R\$ 224.000,00	R\$ 86.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 336.000,00	R\$ 224.000,00	R\$ 86.000,00	R\$ -	R\$ -
Preparo de Terra, Plantio, Adubação e Manutenção	R\$ 64.000,00	R\$ 16.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 96.000,00	R\$ 64.000,00	R\$ 16.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 96.000,00	R\$ 64.000,00	R\$ 16.000,00	R\$ -	R\$ -
Corte e Transporte	R\$ 160.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 240.000,00	R\$ 160.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 240.000,00	R\$ 160.000,00	R\$ 40.000,00	R\$ -	R\$ -
(*) Margem Bruta	R\$ 120.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 232.890,00	R\$ 174.273,00	R\$ 48.533,54	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 322.561,29	R\$ 236.992,90	R\$ 65.010,64	R\$ -	R\$ -
MARGEM BRUTA (MGBL)	0,33	0,33	adivisor	adivisor	adivisor	0,41	0,44	0,46	adivisor	adivisor	adivisor	0,49	0,51	0,54	adivisor	adivisor
(*) Despesas Operacionais	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Contador e Tributos sobre a terra	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Lucro Líquido	R\$ 115.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 227.890,00	R\$ 169.273,00	R\$ 43.533,54	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 317.561,29	R\$ 231.992,90	R\$ 60.010,64	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00

Esta projeção do Demonstrativo de Resultado também representa plantio e corte de Eucalipto com uma área de 7 alqueires.

Além do Eucalipto, também tem o cultivo de agrofloresta, com foco na produção de ervas aromáticas e medicinais, que são desidratadas e comercializadas.

**O Sr. Carlos Santos de Oliveira e sua esposa Sra. Jaci Souza Vicente de Oliveira administram** essa área de produção rural.

**14.3. DRE DAS EMPRESAS R S de Oliveira Agricultura e D T Bahia Agricultura**

DRE - Ruteli e Douglas	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040
Faturamento Bruto	R\$ 86.000,00	R\$ 172.000,00	R\$ 151.704,00	R\$ 199.111,50	R\$ 167.253,66	R\$ 219.520,43	R\$ 184.397,16	R\$ 242.021,27	R\$ 203.297,87	R\$ 266.828,45	R\$ 224.135,90	R\$ 294.178,37	R\$ 247.109,83	R\$ 324.331,65	R\$ 272.438,59	R\$ 286.060,52
Receita de Venda de Mandioca	R\$ 86.000,00	R\$ 172.000,00	R\$ 151.704,00	R\$ 199.111,50	R\$ 167.253,66	R\$ 219.520,43	R\$ 184.397,16	R\$ 242.021,27	R\$ 203.297,87	R\$ 266.828,45	R\$ 224.135,90	R\$ 294.178,37	R\$ 247.109,83	R\$ 324.331,65	R\$ 272.438,59	R\$ 286.060,52
(*) Deduções de Receita Bruta	R\$ 1.290,00	R\$ 2.580,00	R\$ 2.275,56	R\$ 2.986,67	R\$ 2.598,80	R\$ 3.292,81	R\$ 2.765,96	R\$ 3.630,32	R\$ 3.049,47	R\$ 4.002,43	R\$ 3.362,04	R\$ 4.412,68	R\$ 3.706,65	R\$ 4.864,97	R\$ 4.086,58	R\$ 4.290,91
Impostos sobre venda - Mandioca	R\$ 1.290,00	R\$ 2.580,00	R\$ 2.275,56	R\$ 2.986,67	R\$ 2.598,80	R\$ 3.292,81	R\$ 2.765,96	R\$ 3.630,32	R\$ 3.049,47	R\$ 4.002,43	R\$ 3.362,04	R\$ 4.412,68	R\$ 3.706,65	R\$ 4.864,97	R\$ 4.086,58	R\$ 4.290,91
(*) Receita Operacional Líquida	R\$ 87.290,00	R\$ 174.580,00	R\$ 153.979,56	R\$ 202.098,17	R\$ 169.742,46	R\$ 222.813,24	R\$ 187.163,12	R\$ 246.651,59	R\$ 206.347,34	R\$ 270.830,88	R\$ 227.487,94	R\$ 298.991,05	R\$ 250.816,48	R\$ 329.196,63	R\$ 276.525,17	R\$ 290.351,43
(*) Custo de Produtos Vendidos Mandioca	R\$ 44.770,00	R\$ 166.417,00	R\$ 151.399,28	R\$ 172.449,74	R\$ 144.857,78	R\$ 196.126,94	R\$ 169.705,71	R\$ 209.613,74	R\$ 176.076,54	R\$ 231.099,15	R\$ 194.123,28	R\$ 254.786,81	R\$ 214.020,92	R\$ 289.902,46	R\$ 235.958,07	R\$ 247.756,97
Posto Mandioca	R\$ 300,00	R\$ -														
Dessecar	R\$ 44.000,00	R\$ 47.124,00	R\$ 61.850,25	R\$ 51.954,21	R\$ 68.189,80	R\$ 57.270,52	R\$ 75.179,37	R\$ 63.100,67	R\$ 82.885,25	R\$ 69.623,61	R\$ 91.380,99	R\$ 70.700,03	R\$ 100.747,54	R\$ 84.627,93	R\$ 88.859,33	R\$ 88.859,33
Preparo do Terreno	R\$ 4.437,00	R\$ 3.727,08	R\$ 4.891,79	R\$ 4.108,11	R\$ 5.393,20	R\$ 4.530,29	R\$ 5.946,00	R\$ 4.994,64	R\$ 6.505,47	R\$ 5.508,59	R\$ 7.227,41	R\$ 6.071,02	R\$ 7.968,21	R\$ 6.093,30	R\$ 7.027,97	R\$ 7.027,97
Plantio	R\$ 10.710,00	R\$ 8.996,40	R\$ 11.807,78	R\$ 9.918,53	R\$ 13.018,07	R\$ 10.935,18	R\$ 14.302,42	R\$ 12.026,94	R\$ 15.620,95	R\$ 13.291,79	R\$ 17.465,49	R\$ 14.604,19	R\$ 19.220,62	R\$ 16.196,24	R\$ 16.964,05	R\$ 16.964,05
Adubo	R\$ 7.140,00	R\$ 5.997,60	R\$ 7.871,85	R\$ 6.612,35	R\$ 8.678,71	R\$ 7.290,12	R\$ 9.668,28	R\$ 8.037,38	R\$ 10.549,03	R\$ 8.861,19	R\$ 11.630,31	R\$ 9.769,46	R\$ 12.822,41	R\$ 10.770,83	R\$ 11.309,37	R\$ 11.309,37
Rama	R\$ 9.180,00	R\$ 7.711,20	R\$ 10.120,95	R\$ 8.501,60	R\$ 11.158,35	R\$ 9.373,01	R\$ 12.302,08	R\$ 10.333,75	R\$ 13.503,04	R\$ 11.380,25	R\$ 14.903,25	R\$ 12.560,73	R\$ 16.446,98	R\$ 13.848,21	R\$ 14.540,62	R\$ 14.540,62
Veneno	R\$ 31.416,00	R\$ 26.389,44	R\$ 34.936,14	R\$ 29.096,36	R\$ 38.390,34	R\$ 32.076,53	R\$ 42.103,44	R\$ 35.354,37	R\$ 46.416,74	R\$ 38.989,22	R\$ 51.173,35	R\$ 42.995,62	R\$ 56.418,62	R\$ 47.591,64	R\$ 49.761,22	R\$ 49.761,22
Chopar	R\$ 1.530,00	R\$ 1.285,20	R\$ 1.686,83	R\$ 1.416,93	R\$ 1.859,72	R\$ 1.562,17	R\$ 2.050,35	R\$ 1.722,29	R\$ 2.260,51	R\$ 1.898,83	R\$ 2.492,21	R\$ 2.093,46	R\$ 2.747,69	R\$ 2.308,03	R\$ 2.423,44	R\$ 2.423,44
Dano de Capangagem	R\$ 8.160,00	R\$ 6.854,40	R\$ 8.996,40	R\$ 7.556,98	R\$ 9.918,53	R\$ 8.331,57	R\$ 10.825,18	R\$ 9.185,55	R\$ 12.056,04	R\$ 10.127,07	R\$ 13.220,78	R\$ 11.165,10	R\$ 14.654,19	R\$ 12.309,52	R\$ 12.924,99	R\$ 12.924,99
Armadilhamento	R\$ 16.830,00	R\$ 14.137,20	R\$ 18.555,08	R\$ 15.588,26	R\$ 20.456,97	R\$ 17.183,85	R\$ 22.553,81	R\$ 18.945,20	R\$ 24.805,58	R\$ 20.887,08	R\$ 27.414,30	R\$ 23.028,01	R\$ 30.224,26	R\$ 25.388,38	R\$ 26.057,80	R\$ 26.057,80
(*) Margem Bruta	R\$ 42.520,00	R\$ 18.163,00	R\$ 22.589,28	R\$ 29.648,43	R\$ 24.904,68	R\$ 32.687,39	R\$ 27.457,41	R\$ 36.037,85	R\$ 30.271,80	R\$ 39.731,73	R\$ 33.374,65	R\$ 43.804,23	R\$ 36.795,56	R\$ 48.294,17	R\$ 40.567,10	R\$ 42.595,46
MARGEM BRUTA (MGBL)	0,49	0,10	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
(*) Despesas Operacionais	R\$ 5.000,00	R\$ 5.100,00	R\$ 5.355,00	R\$ 5.622,75	R\$ 5.903,89	R\$ 6.199,08	R\$ 6.509,94	R\$ 6.834,49	R\$ 7.176,21	R\$ 7.535,62	R\$ 7.911,77	R\$ 8.307,36	R\$ 8.722,73	R\$ 9.158,87	R\$ 9.616,81	R\$ 10.097,65
Contador e Tributos sobre a terra	R\$ 5.000,00	R\$ 5.100,00	R\$ 5.355,00	R\$ 5.622,75	R\$ 5.903,89	R\$ 6.199,08	R\$ 6.509,94	R\$ 6.834,49	R\$ 7.176,21	R\$ 7.535,62	R\$ 7.911,77	R\$ 8.307,36	R\$ 8.722,73	R\$ 9.158,87	R\$ 9.616,81	R\$ 10.097,65
Lucro Líquido	R\$ 37.520,00	R\$ 13.063,00	R\$ 17.234,28	R\$ 24.025,68	R\$ 19.000,79	R\$ 26.488,31	R\$ 20.948,38	R\$ 29.203,36	R\$ 23.095,59	R\$ 32.196,11	R\$ 25.462,88	R\$ 35.496,87	R\$ 28.073,83	R\$ 39.135,30	R\$ 30.959,29	R\$ 32.487,81

Esta projeção do Demonstrativo de Resultado representa a agricultura com o cultivo de mandioca e conta com uma área de 9 alqueires.

**A Sra. Ruteli de Santana Oliveira e Sr. Douglas Teodoro Bahia administram** essa área de produção rural.

Documento assinado digitalmente, conforme MP nº 2.200-2/2001, Lei nº 11.419/2006, resolução do Projudi, do TJPR/OE  
Validação deste em https://projudi.tjpr.jus.br/projudi/ - Identificador: PJTLE 5D9J8 K2XED VSGGY

**14.4. DRE DAS EMPRESAS R S de O Foster Agricultura e E Foster Agricultura**

Rosângela e Eledio	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040
<b>Faturamento Bruto</b>	R\$ 467.830,50	R\$ 300.300,00	R\$ 315.315,00	R\$ 331.080,75	R\$ 347.634,79	R\$ 365.016,53	R\$ 385.097,85	R\$ 402.430,72	R\$ 422.552,26	R\$ 443.673,87	R\$ 466.853,86	R\$ 489.157,06	R\$ 515.445,41	R\$ 539.296,65	R\$ 566.260,44	R\$ 594.573,46
Recolha de Venda de Eucalipto	R\$ 181.830,50	R\$ -														
Recolha de Venda de Mandioca	R\$ 286.000,00	R\$ 300.300,00	R\$ 315.315,00	R\$ 331.080,75	R\$ 347.634,79	R\$ 365.016,53	R\$ 383.267,35	R\$ 402.430,72	R\$ 422.552,26	R\$ 443.673,87	R\$ 465.853,86	R\$ 485.157,06	R\$ 513.614,91	R\$ 539.296,65	R\$ 566.260,44	R\$ 594.573,46
<b>(-) Deduções da Receita Bruta</b>	R\$ 18.875,97	R\$ 4.504,50	R\$ 4.729,73	R\$ 4.966,21	R\$ 5.214,52	R\$ 5.475,25	R\$ 5.748,08	R\$ 6.034,46	R\$ 6.334,28	R\$ 6.646,20	R\$ 6.971,96	R\$ 7.312,36	R\$ 7.667,99	R\$ 8.039,43	R\$ 8.427,39	R\$ 8.832,49
Impostos sobre venda - Eucalipto	R\$ 11.858,51	R\$ -														
Funeral	R\$ 7.017,46	R\$ 4.504,50	R\$ 4.729,73	R\$ 4.966,21	R\$ 5.214,52	R\$ 5.475,25	R\$ 5.748,08	R\$ 6.034,46	R\$ 6.334,28	R\$ 6.646,20	R\$ 6.971,96	R\$ 7.312,36	R\$ 7.667,99	R\$ 8.039,43	R\$ 8.427,39	R\$ 8.832,49
<b>(=) Receita Operacional Líquida</b>	R\$ 448.954,53	R\$ 295.795,50	R\$ 310.585,27	R\$ 326.114,54	R\$ 342.420,27	R\$ 359.541,28	R\$ 379.349,77	R\$ 396.396,26	R\$ 416.217,97	R\$ 437.027,67	R\$ 459.881,90	R\$ 481.844,70	R\$ 507.827,42	R\$ 536.257,22	R\$ 567.763,05	R\$ 601.740,97
<b>(-) Custo de Produção</b>	R\$ 349.801,74	R\$ 260.682,25	R\$ 263.216,36	R\$ 276.377,18	R\$ 290.196,04	R\$ 304.756,64	R\$ 320.997,87	R\$ 339.938,19	R\$ 362.735,10	R\$ 390.371,85	R\$ 388.090,45	R\$ 408.334,97	R\$ 439.896,46	R\$ 469.198,30	R\$ 472.688,77	R\$ 496.333,71
<b>(=) Custo de Produtos Vendidos Eucalipto</b>	R\$ 111.056,74	R\$ -														
Preparo de Terra, Plantio, Adubação e Manutenção	R\$ 32.000,00	R\$ -														
Corte e Transporte	R\$ 79.056,74	R\$ -														
<b>(=) Custo de Produtos Vendidos Mandioca</b>	R\$ 238.745,00	R\$ 260.682,25	R\$ 263.216,36	R\$ 276.377,18	R\$ 290.196,04	R\$ 304.756,64	R\$ 319.941,13	R\$ 335.938,19	R\$ 362.735,10	R\$ 370.371,85	R\$ 388.090,45	R\$ 408.334,97	R\$ 428.791,72	R\$ 450.198,30	R\$ 472.688,77	R\$ 496.333,71
Preparo do Terreno	R\$ 16.250,00	R\$ 17.002,50	R\$ 17.915,63	R\$ 18.811,41	R\$ 19.751,98	R\$ 20.729,58	R\$ 21.735,55	R\$ 22.865,38	R\$ 24.020,85	R\$ 25.209,56	R\$ 26.429,54	R\$ 27.703,01	R\$ 29.021,67	R\$ 30.394,90	R\$ 31.823,29	R\$ 33.307,58
Fungicidas	R\$ 9.750,00	R\$ 10.237,50	R\$ 10.740,38	R\$ 11.260,84	R\$ 11.801,19	R\$ 12.363,76	R\$ 12.949,03	R\$ 13.557,52	R\$ 14.189,83	R\$ 14.846,55	R\$ 15.527,24	R\$ 16.232,56	R\$ 16.963,08	R\$ 17.718,50	R\$ 18.500,50	R\$ 19.310,65
Rama	R\$ 27.820,00	R\$ 29.217,00	R\$ 30.671,55	R\$ 32.205,13	R\$ 33.815,38	R\$ 35.505,15	R\$ 37.281,46	R\$ 39.145,53	R\$ 41.102,81	R\$ 43.157,95	R\$ 45.315,85	R\$ 47.581,64	R\$ 49.957,72	R\$ 52.448,76	R\$ 55.061,70	R\$ 57.803,78
Calcário	R\$ 10.660,00	R\$ 11.199,00	R\$ 11.752,65	R\$ 12.320,28	R\$ 12.903,30	R\$ 13.502,16	R\$ 14.127,42	R\$ 14.780,69	R\$ 15.462,46	R\$ 16.173,36	R\$ 16.913,03	R\$ 17.681,17	R\$ 18.487,48	R\$ 19.331,60	R\$ 20.214,25	R\$ 21.136,17
Veneno	R\$ 6.240,00	R\$ 6.552,00	R\$ 6.879,63	R\$ 7.223,58	R\$ 7.584,76	R\$ 7.963,00	R\$ 8.359,29	R\$ 8.773,51	R\$ 9.205,29	R\$ 9.655,29	R\$ 10.124,00	R\$ 10.611,92	R\$ 11.120,64	R\$ 11.650,86	R\$ 12.213,21	R\$ 12.808,40
Trator Plantaio	R\$ 3.380,00	R\$ 3.540,00	R\$ 3.708,45	R\$ 3.892,77	R\$ 4.091,41	R\$ 4.303,83	R\$ 4.530,62	R\$ 4.782,40	R\$ 5.050,80	R\$ 5.346,49	R\$ 5.669,95	R\$ 6.021,69	R\$ 6.402,29	R\$ 6.813,49	R\$ 7.255,82	R\$ 7.730,00
Fritas Rama	R\$ 13.000,00	R\$ 13.650,00	R\$ 14.322,50	R\$ 15.018,13	R\$ 15.801,58	R\$ 16.691,66	R\$ 17.621,24	R\$ 18.602,31	R\$ 19.635,92	R\$ 20.727,27	R\$ 21.874,63	R\$ 23.078,41	R\$ 24.339,13	R\$ 25.657,31	R\$ 27.033,57	R\$ 28.468,53
Adubo	R\$ 13.975,00	R\$ 14.673,75	R\$ 15.407,44	R\$ 16.177,81	R\$ 16.986,70	R\$ 17.836,03	R\$ 18.727,84	R\$ 19.664,23	R\$ 20.647,44	R\$ 21.678,81	R\$ 22.759,80	R\$ 23.891,99	R\$ 25.079,09	R\$ 26.313,95	R\$ 27.607,54	R\$ 28.959,02
Trator Plantaio	R\$ 9.100,00	R\$ 9.550,00	R\$ 10.032,75	R\$ 10.534,39	R\$ 11.061,11	R\$ 11.616,16	R\$ 12.194,87	R\$ 12.800,61	R\$ 13.438,84	R\$ 14.114,09	R\$ 14.829,94	R\$ 15.579,09	R\$ 16.365,29	R\$ 17.189,41	R\$ 18.053,29	R\$ 18.957,80
Diana Plantaio	R\$ 3.380,00	R\$ 3.540,00	R\$ 3.708,45	R\$ 3.892,77	R\$ 4.091,41	R\$ 4.303,83	R\$ 4.530,62	R\$ 4.782,40	R\$ 5.050,80	R\$ 5.346,49	R\$ 5.669,95	R\$ 6.021,69	R\$ 6.402,29	R\$ 6.813,49	R\$ 7.255,82	R\$ 7.730,00
Transporte de Locomoção	R\$ 2.600,00	R\$ 2.730,00	R\$ 2.866,50	R\$ 3.009,83	R\$ 3.160,32	R\$ 3.318,33	R\$ 3.484,25	R\$ 3.658,46	R\$ 3.841,38	R\$ 4.033,45	R\$ 4.235,13	R\$ 4.446,88	R\$ 4.669,23	R\$ 4.902,69	R\$ 5.147,82	R\$ 5.405,21
Insunom e Defensivos	R\$ 6.500,00	R\$ 6.825,00	R\$ 7.166,25	R\$ 7.524,56	R\$ 7.900,79	R\$ 8.295,83	R\$ 8.710,62	R\$ 9.146,15	R\$ 9.602,46	R\$ 10.080,33	R\$ 10.580,82	R\$ 11.112,21	R\$ 11.675,07	R\$ 12.267,72	R\$ 12.890,96	R\$ 13.545,03
Veneno	R\$ 6.240,00	R\$ 6.552,00	R\$ 6.879,63	R\$ 7.223,58	R\$ 7.584,76	R\$ 7.963,00	R\$ 8.359,29	R\$ 8.773,51	R\$ 9.205,29	R\$ 9.655,29	R\$ 10.124,00	R\$ 10.611,92	R\$ 11.120,64	R\$ 11.650,86	R\$ 12.213,21	R\$ 12.808,40
Diana de Capinagem	R\$ 10.920,00	R\$ 11.460,00	R\$ 12.029,30	R\$ 12.614,27	R\$ 13.217,33	R\$ 13.839,99	R\$ 14.483,84	R\$ 15.158,54	R\$ 15.865,54	R\$ 16.606,50	R\$ 17.381,13	R\$ 18.190,00	R\$ 19.032,79	R\$ 19.910,15	R\$ 20.822,70	R\$ 21.770,00
Diana com Arancação	R\$ 104.000,00	R\$ 109.200,00	R\$ 114.600,00	R\$ 120.393,00	R\$ 126.412,85	R\$ 132.733,28	R\$ 139.399,95	R\$ 146.338,44	R\$ 153.565,37	R\$ 161.098,13	R\$ 169.045,04	R\$ 177.397,29	R\$ 186.167,06	R\$ 195.372,06	R\$ 205.012,89	R\$ 215.208,53
<b>(=) Margem Bruta</b>	R\$ 99.152,79	R\$ 45.113,25	R\$ 47.368,91	R\$ 49.737,36	R\$ 52.224,23	R\$ 54.835,64	R\$ 57.566,90	R\$ 60.426,07	R\$ 63.417,87	R\$ 66.542,82	R\$ 69.804,94	R\$ 73.214,73	R\$ 76.774,73	R\$ 80.488,92	R\$ 84.361,76	R\$ 88.398,26
MARGEM BRUTA (%RDU)	0,22	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
<b>(-) Despesas Operacionais</b>	R\$ 8.000,00	R\$ 8.250,00	R\$ 8.512,50	R\$ 8.788,13	R\$ 9.077,53	R\$ 9.381,41	R\$ 9.700,48	R\$ 10.035,50	R\$ 10.387,28	R\$ 10.756,84	R\$ 11.144,47	R\$ 11.550,70	R\$ 11.976,10	R\$ 12.421,33	R\$ 12.887,00	R\$ 13.362,80
Contador e Tributos sobre a terra	R\$ 5.000,00	R\$ 5.250,00	R\$ 5.512,50	R\$ 5.788,13	R\$ 6.077,53	R\$ 6.381,41	R\$ 6.700,48	R\$ 7.035,50	R\$ 7.387,28	R\$ 7.756,84	R\$ 8.144,47	R\$ 8.550,70	R\$ 8.976,10	R\$ 9.421,33	R\$ 9.887,00	R\$ 10.362,80
Arrendamento	R\$ 3.000,00															
<b>(=) Lucro Líquido</b>	R\$ 94.152,79	R\$ 36.863,25	R\$ 41.856,41	R\$ 43.949,23	R\$ 46.146,69	R\$ 48.454,23	R\$ 50.866,42	R\$ 53.429,57	R\$ 56.030,59	R\$ 58.690,99	R\$ 61.416,47	R\$ 64.204,03	R\$ 67.054,63	R\$ 69.968,59	R\$ 72.947,96	R\$ 75.995,46

Esta projeção do Demonstrativo de Resultado representa a agricultura com o cultivo de mandioca e silvicultura com plantio de Eucalipto e conta com uma área de 14 alqueires.

**A Sra. Rosângela Santos de Oliveira Foster e Sr. Eledio Foster** administram essa área de produção rural.

**14.5. DRE DAS EMPRESAS M S de Oliveira Agricultura e D L de Oliveira**

**Agricultura**

Donizete e Marly	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
<b>Faturamento Bruto</b>	R\$ 124.410,00	R\$ 130.630,00	R\$ 137.162,03	R\$ 144.020,13	R\$ 151.221,13	R\$ 158.782,19	R\$ 166.721,30	R\$ 175.067,36	R\$ 183.810,23	R\$ 193.000,74	R\$ 202.650,78	R\$ 212.783,32	R\$ 223.422,49	R\$ 234.693,61	R\$ 246.523,29
Recolha de Venda de Mandioca	R\$ 124.410,00	R\$ 130.630,00	R\$ 137.162,03	R\$ 144.020,13	R\$ 151.221,13	R\$ 158.782,19	R\$ 166.721,30	R\$ 175.067,36	R\$ 183.810,23	R\$ 193.000,74	R\$ 202.650,78	R\$ 212.783,32	R\$ 223.422,49	R\$ 234.693,61	R\$ 246.523,29
<b>(-) Deduções da Receita Bruta</b>	R\$ 1.866,15	R\$ 1.999,46	R\$ 2.097,43	R\$ 2.160,30	R\$ 2.268,32	R\$ 2.381,73	R\$ 2.500,82	R\$ 2.625,86	R\$ 2.757,15	R\$ 2.895,01	R\$ 3.039,76	R\$ 3.191,75	R\$ 3.351,34	R\$ 3.518,90	R\$ 3.694,85
Funeral	R\$ 1.866,15	R\$ 1.999,46	R\$ 2.097,43	R\$ 2.160,30	R\$ 2.268,32	R\$ 2.381,73	R\$ 2.500,82	R\$ 2.625,86	R\$ 2.757,15	R\$ 2.895,01	R\$ 3.039,76	R\$ 3.191,75	R\$ 3.351,34	R\$ 3.518,90	R\$ 3.694,85
<b>(=) Receita Operacional Líquida</b>	R\$ 122.543,85	R\$ 128.630,54	R\$ 135.064,60	R\$ 141.859,83	R\$ 148.952,82	R\$ 156.400,46	R\$ 164.220,48	R\$ 172.441,50	R\$ 181.053,08	R\$ 190.105,73	R\$ 199.611,02	R\$ 209.591,57	R\$ 220.071,15	R\$ 231.074,71	R\$ 242.828,44
<b>(-) Custo de Produtos Vendidos Mandioca</b>	R\$ 105.800,00	R\$ 111.090,00	R\$ 116.645,54	R\$ 122.476,73	R\$ 128.600,96	R\$ 135.030,59	R\$ 141.762,12	R\$ 148.871,22	R\$ 156.314,79	R\$ 164.130,83	R\$ 172.337,05	R\$ 180.953,90	R\$ 190.001,69	R\$ 199.501,69	R\$ 209.476,76
Preparo do Terreno	R\$ 7.500,00	R\$ 7.875,00	R\$ 8.268,75	R\$ 8.682,19	R\$ 9.116,30	R\$ 9.572,11	R\$ 10.050,72	R\$ 10.552,25	R\$ 11.080,92	R\$ 11.634,96	R\$ 12.216,71	R\$ 12.827,55	R\$ 13.469,52	R\$ 14.142,37	R\$ 14.848,49
Rama	R\$ 4.500,00	R\$ 4.725,00	R\$ 4.961,25	R\$ 5.209,31	R\$ 5.469,78	R\$ 5.742,27	R\$ 6.030,43	R\$ 6.335,16	R\$ 6.648,55	R\$ 6.980,98	R\$ 7.330,03	R\$ 7.696,63	R\$ 8.081,35	R\$ 8.485,42	R\$ 8.909,69
Calcário	R\$ 3.775,00	R\$ 3.983,75	R\$ 4.181,94	R\$ 4.370,03	R\$ 4.588,54	R\$ 4.817,96	R\$ 5.058,86	R\$ 5.311,80	R\$ 5.577,39	R\$ 5.856,26	R\$ 6.148,08	R\$ 6.453,63	R\$ 6.773,36	R\$ 7.118,33	R\$ 7.474,24
Veneno, Fungicidas e Herbicidas	R\$ 13.500,00	R\$ 14.175,00	R\$ 14.883,75	R\$ 15.627,94	R\$ 16.409,53	R\$ 17.229,80	R\$ 18.091,29	R\$ 18.995,86	R\$ 19.945,65	R\$ 20.942,83	R\$ 21.990,08	R\$ 23.089,58	R\$ 24.244,0		

## 14.6. DRE DAS EMPRESAS J C de Oliveira Agricultura E O J de S Oliveira

### Agricultura

José Custódio e Olinda	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Faturamento Bruto	R\$ 400.000,00	R\$ 504.000,00	R\$ 529.200,00	R\$ 555.600,00	R\$ 583.443,00	R\$ 612.615,15	R\$ 643.245,91	R\$ 675.408,20	R\$ 708.178,61	R\$ 744.637,54	R\$ 781.869,42	R\$ 820.962,89	R\$ 862.011,04	R\$ 905.111,59	R\$ 950.367,47
Receita de Venda de Gado	R\$ 480.000,00	R\$ 504.000,00	R\$ 529.200,00	R\$ 555.600,00	R\$ 583.443,00	R\$ 612.615,15	R\$ 643.245,91	R\$ 675.408,20	R\$ 708.178,61	R\$ 744.637,54	R\$ 781.869,42	R\$ 820.962,89	R\$ 862.011,04	R\$ 905.111,59	R\$ 950.367,47
(*) Deduções da Receita Bruta	R\$ 7.200,00	R\$ 7.560,00	R\$ 7.938,00	R\$ 8.334,90	R\$ 8.751,65	R\$ 9.189,23	R\$ 9.648,69	R\$ 10.131,12	R\$ 10.637,68	R\$ 11.169,56	R\$ 11.728,04	R\$ 12.314,44	R\$ 12.930,17	R\$ 13.576,67	R\$ 14.255,51
Furural	R\$ 7.200,00	R\$ 7.560,00	R\$ 7.938,00	R\$ 8.334,90	R\$ 8.751,65	R\$ 9.189,23	R\$ 9.648,69	R\$ 10.131,12	R\$ 10.637,68	R\$ 11.169,56	R\$ 11.728,04	R\$ 12.314,44	R\$ 12.930,17	R\$ 13.576,67	R\$ 14.255,51
(*) Receita Operacional Líquida	R\$ 487.200,00	R\$ 511.560,00	R\$ 537.138,00	R\$ 563.994,90	R\$ 592.194,65	R\$ 621.804,38	R\$ 652.894,60	R\$ 685.539,33	R\$ 719.816,29	R\$ 755.807,11	R\$ 793.597,46	R\$ 833.277,34	R\$ 874.941,20	R\$ 918.688,26	R\$ 964.622,68
(*) Custo de Produção	R\$ 129.770,96	R\$ 136.259,51	R\$ 143.072,48	R\$ 150.226,11	R\$ 157.737,41	R\$ 165.624,28	R\$ 173.905,50	R\$ 182.600,77	R\$ 191.730,81	R\$ 201.317,35	R\$ 211.383,22	R\$ 221.952,38	R\$ 233.050,00	R\$ 244.702,50	R\$ 256.937,62
(*) Custos Diretos de Produção - Gado	R\$ 35.900,00	R\$ 37.695,00	R\$ 39.579,75	R\$ 41.558,74	R\$ 43.636,67	R\$ 45.818,51	R\$ 48.109,43	R\$ 50.514,91	R\$ 53.040,65	R\$ 55.692,68	R\$ 58.477,32	R\$ 61.401,18	R\$ 64.471,24	R\$ 67.694,80	R\$ 71.079,54
Homônios	R\$ 4.000,00	R\$ 4.200,00	R\$ 4.410,00	R\$ 4.630,50	R\$ 4.862,03	R\$ 5.105,13	R\$ 5.360,38	R\$ 5.628,40	R\$ 5.909,82	R\$ 6.205,31	R\$ 6.515,58	R\$ 6.841,36	R\$ 7.183,43	R\$ 7.542,60	R\$ 7.919,73
Sêmen	R\$ 4.800,00	R\$ 5.040,00	R\$ 5.292,00	R\$ 5.556,00	R\$ 5.834,43	R\$ 6.126,15	R\$ 6.432,46	R\$ 6.754,08	R\$ 7.091,79	R\$ 7.446,38	R\$ 7.818,69	R\$ 8.209,63	R\$ 8.620,11	R\$ 9.051,12	R\$ 9.503,67
Inseminações	R\$ 5.500,00	R\$ 5.775,00	R\$ 6.063,75	R\$ 6.366,94	R\$ 6.685,29	R\$ 7.019,55	R\$ 7.370,53	R\$ 7.739,05	R\$ 8.126,00	R\$ 8.532,31	R\$ 8.958,92	R\$ 9.406,87	R\$ 9.877,21	R\$ 10.371,07	R\$ 10.889,62
Sanitário	R\$ 1.600,00	R\$ 1.680,00	R\$ 1.764,00	R\$ 1.852,20	R\$ 1.944,81	R\$ 2.042,05	R\$ 2.144,15	R\$ 2.251,36	R\$ 2.363,93	R\$ 2.482,13	R\$ 2.606,23	R\$ 2.736,54	R\$ 2.873,37	R\$ 3.017,04	R\$ 3.167,89
1/2 Sc de proetinado	R\$ 7.200,00	R\$ 7.560,00	R\$ 7.938,00	R\$ 8.334,90	R\$ 8.751,65	R\$ 9.189,23	R\$ 9.648,69	R\$ 10.131,12	R\$ 10.637,68	R\$ 11.169,56	R\$ 11.728,04	R\$ 12.314,44	R\$ 12.930,17	R\$ 13.576,67	R\$ 14.255,51
1/2 sc de reprodução	R\$ 12.800,00	R\$ 13.440,00	R\$ 14.120,00	R\$ 14.817,60	R\$ 15.558,48	R\$ 16.336,40	R\$ 17.153,22	R\$ 18.010,89	R\$ 18.911,43	R\$ 19.857,00	R\$ 20.849,85	R\$ 21.892,34	R\$ 22.986,96	R\$ 24.136,31	R\$ 25.343,12
(*) Custos com Pessoal	R\$ 55.321,63	R\$ 58.087,71	R\$ 60.992,09	R\$ 64.041,70	R\$ 67.243,78	R\$ 70.605,97	R\$ 74.138,27	R\$ 77.843,08	R\$ 81.735,24	R\$ 85.822,00	R\$ 90.113,10	R\$ 94.618,75	R\$ 99.349,69	R\$ 104.317,18	R\$ 109.533,04
Salário	R\$ 35.448,00	R\$ 37.220,40	R\$ 39.081,42	R\$ 41.035,49	R\$ 43.087,27	R\$ 45.241,63	R\$ 47.503,71	R\$ 49.878,90	R\$ 52.372,84	R\$ 54.991,48	R\$ 57.741,06	R\$ 60.626,11	R\$ 63.659,52	R\$ 66.842,49	R\$ 70.184,62
Férias	R\$ 3.938,67	R\$ 4.135,60	R\$ 4.342,38	R\$ 4.559,50	R\$ 4.787,47	R\$ 5.026,85	R\$ 5.278,19	R\$ 5.542,10	R\$ 5.819,20	R\$ 6.110,16	R\$ 6.415,67	R\$ 6.736,46	R\$ 7.073,28	R\$ 7.426,94	R\$ 7.798,29
13º	R\$ 2.954,00	R\$ 3.101,70	R\$ 3.256,79	R\$ 3.419,62	R\$ 3.590,61	R\$ 3.770,14	R\$ 3.958,64	R\$ 4.156,57	R\$ 4.364,40	R\$ 4.582,62	R\$ 4.811,75	R\$ 5.052,34	R\$ 5.304,96	R\$ 5.570,21	R\$ 5.848,72
INSS	R\$ 9.869,41	R\$ 10.362,88	R\$ 10.881,03	R\$ 11.425,08	R\$ 11.996,33	R\$ 12.596,15	R\$ 13.225,96	R\$ 13.887,25	R\$ 14.581,62	R\$ 15.310,70	R\$ 16.076,23	R\$ 16.880,04	R\$ 17.724,05	R\$ 18.610,25	R\$ 19.540,76
FGTS	R\$ 3.111,55	R\$ 3.267,12	R\$ 3.430,48	R\$ 3.602,00	R\$ 3.782,10	R\$ 3.971,21	R\$ 4.169,77	R\$ 4.378,26	R\$ 4.597,17	R\$ 4.827,03	R\$ 5.067,38	R\$ 5.321,80	R\$ 5.597,89	R\$ 5.887,29	R\$ 6.190,65
(*) Custo Indiretos de Produção - Gado	R\$ 38.549,33	R\$ 40.476,80	R\$ 42.506,84	R\$ 44.625,67	R\$ 46.836,96	R\$ 49.199,80	R\$ 51.689,79	R\$ 54.242,79	R\$ 56.954,92	R\$ 59.802,67	R\$ 62.792,80	R\$ 65.932,44	R\$ 69.223,06	R\$ 72.660,52	R\$ 76.255,04
Consultoria	R\$ 18.216,00	R\$ 19.126,80	R\$ 20.083,14	R\$ 21.087,30	R\$ 22.141,96	R\$ 23.248,74	R\$ 24.411,18	R\$ 25.631,74	R\$ 26.913,33	R\$ 28.258,99	R\$ 29.671,94	R\$ 31.155,54	R\$ 32.713,32	R\$ 34.349,96	R\$ 36.066,43
Óleo Diesel	R\$ 12.000,00	R\$ 12.600,00	R\$ 13.200,00	R\$ 13.891,50	R\$ 14.586,08	R\$ 15.315,38	R\$ 16.081,15	R\$ 16.885,21	R\$ 17.729,47	R\$ 18.615,94	R\$ 19.546,74	R\$ 20.524,07	R\$ 21.550,28	R\$ 22.627,79	R\$ 23.759,18
Manutenção Tratores	R\$ 5.000,00	R\$ 5.250,00	R\$ 5.512,50	R\$ 5.788,13	R\$ 6.077,53	R\$ 6.381,41	R\$ 6.700,48	R\$ 7.035,50	R\$ 7.387,28	R\$ 7.756,64	R\$ 8.144,47	R\$ 8.551,70	R\$ 8.979,28	R\$ 9.428,25	R\$ 9.899,66
Reforma e Manutenção de Cercas	R\$ 3.333,33	R\$ 3.500,00	R\$ 3.675,00	R\$ 3.858,75	R\$ 4.051,69	R\$ 4.254,27	R\$ 4.466,99	R\$ 4.690,33	R\$ 4.924,85	R\$ 5.171,09	R\$ 5.429,65	R\$ 5.701,13	R\$ 5.986,19	R\$ 6.285,50	R\$ 6.599,77
(*) Margem Bruta	R\$ 357.429,04	R\$ 375.300,49	R\$ 394.065,62	R\$ 413.768,79	R\$ 434.457,23	R\$ 456.108,09	R\$ 478.939,10	R\$ 502.938,55	R\$ 528.085,48	R\$ 554.489,76	R\$ 582.214,24	R\$ 611.324,96	R\$ 641.891,20	R\$ 673.965,76	R\$ 707.685,65
MARSEMBRUTA (NÚRO)	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	
(*) Despesas Operacionais	R\$ 5.000,00	R\$ 5.250,00	R\$ 5.512,50	R\$ 5.788,13	R\$ 6.077,53	R\$ 6.381,41	R\$ 6.700,48	R\$ 7.035,50	R\$ 7.387,28	R\$ 7.756,64	R\$ 8.144,47	R\$ 8.551,70	R\$ 8.979,28	R\$ 9.428,25	R\$ 9.899,66
Contador e Tributos sobre a terra	R\$ 5.000,00	R\$ 5.250,00	R\$ 5.512,50	R\$ 5.788,13	R\$ 6.077,53	R\$ 6.381,41	R\$ 6.700,48	R\$ 7.035,50	R\$ 7.387,28	R\$ 7.756,64	R\$ 8.144,47	R\$ 8.551,70	R\$ 8.979,28	R\$ 9.428,25	R\$ 9.899,66
Lucro Líquido	R\$ 352.429,04	R\$ 370.050,49	R\$ 388.553,02	R\$ 407.880,67	R\$ 428.379,70	R\$ 449.789,69	R\$ 472.288,62	R\$ 495.903,05	R\$ 520.698,20	R\$ 546.733,12	R\$ 574.069,77	R\$ 602.773,26	R\$ 632.911,92	R\$ 664.567,52	R\$ 697.785,39

Esta projeção do Demonstrativo de Resultado representa a pecuária de corte, com foco na criação, recria e engorda de gado bovino e conta com uma área de 30 alqueires com capacidade de criar de 150 a 200 gados bovinos.

A Sr. José Custódio de Oliveira e sua esposa Sra. Olinda José de Santana Oliveira administram essa área de produção rural.

## 15. COMUNICAÇÕES

Todas as notificações, requerimentos, pedidos e outras comunicações ao grupo requeridas ou permitidas por este Plano, para serem eficazes, devem ser feitas por escrito e serão consideradas realizadas quando (i) enviadas por correspondência registrada, com aviso de recebimento, ou por *courier*, e efetivamente entregues; ou (ii) enviadas por *e-mail*, desde que com o devido retorno positivo da entrega e leitura da correspondência eletrônica. Todas as comunicações devem ser endereçadas da seguinte forma, ou de outra forma que vier a ser indicada pelo grupo nos autos da Recuperação Judicial:

Endereço: Estrada Jequitibá, S/N, Lote 592, Zona Rural, CEP 87.213-000, Distrito São Lourenço, no município de Cianorte/Paraná

a/c: DIRETORIA

e-mail: [henrique@rmkm.adv.br](mailto:henrique@rmkm.adv.br), com cópia para [rosangela@alimentosdoze.com.br](mailto:rosangela@alimentosdoze.com.br)



## 16. CONCLUSÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

A recuperação judicial das empresas foi deferida, e sua execução será determinante para viabilizar a reestruturação econômica e operacional, garantindo a continuidade das atividades empresariais e a preservação de empregos. O sucesso desse processo dependerá da implementação eficaz das estratégias propostas, do comprometimento da administração e do apoio dos credores, que desempenham um papel fundamental na adequação das obrigações financeiras ao fluxo de caixa da empresa.

A aprovação do Plano de Recuperação Judicial representa um marco decisivo para a organização, permitindo que a empresa reorganize seu passivo, estenda prazos de pagamento e negocie condições mais favoráveis para a quitação de suas dívidas. O alongamento dos compromissos financeiros, associado à possibilidade de deságios para determinados credores, assegura maior previsibilidade orçamentária e cria condições para que a empresa recupere gradativamente sua saúde financeira. A reestruturação do passivo, aliada à otimização da gestão de custos e despesas, permitirá maior eficiência na administração dos recursos, reduzindo desperdícios e garantindo maior rentabilidade operacional.

A recuperação da liquidez será impulsionada por diversas frentes, incluindo a renegociação das dívidas, a venda de ativos não essenciais e a captação de investimentos estratégicos. A monetização de bens subutilizados garantirá um reforço imediato no caixa da empresa, possibilitando positivamente no fluxo de caixa. Da mesma forma, a captação de novos recursos por meio de investidores estratégicos ou financiamentos de longo prazo possibilitará a recomposição do capital de giro e o financiamento de iniciativas voltadas para a modernização da empresa, aumentando sua competitividade no mercado.

Além da estabilidade financeira, a preservação dos empregos e da atividade econômica local são objetivos centrais da recuperação judicial. A continuidade da empresa garante a manutenção da força de trabalho e protege centenas de famílias que dependem direta ou indiretamente da organização para sua subsistência. Para isso, o plano de recuperação contempla medidas que evitam demissões em massa, como a readequação de funções, programas de capacitação para colaboradores e estratégias de flexibilização da jornada de trabalho, minimizando o impacto social do processo de reestruturação.

A retomada do crescimento será impulsionada por um plano estratégico de expansão de mercado e diversificação das operações. A empresa buscará novas oportunidades no setor do ramo alimentício, ampliando sua participação no mercado. A entrada em novas regiões e a busca por parcerias estratégicas permitirão um crescimento sustentável e gradual, garantindo que a



recuperação financeira seja acompanhada por um aumento da receita e da margem de lucro operacional.

O sucesso da recuperação judicial também dependerá da adoção de boas práticas de governança corporativa e de transparência na gestão, garantindo que todas as medidas sejam acompanhadas por um comitê de credores e consultorias externas. Relatórios periódicos serão elaborados para demonstrar a evolução do processo de reestruturação, assegurando que os compromissos assumidos sejam cumpridos e que as decisões estratégicas sejam fundamentadas em análises financeiras criteriosas. Esse acompanhamento contínuo contribuirá para fortalecer a confiança do mercado e facilitar a renegociação de contratos e financiamentos futuros.

Com a implementação do plano de recuperação, a empresa terá condições de reverter sua situação financeira e operacional, retomando sua trajetória de crescimento e consolidando sua posição no ramo alimentício. O compromisso com a execução das medidas propostas garantirá que a empresa possa sair fortalecida desse processo, com uma estrutura mais eficiente, custos reduzidos e maior capacidade de investimento. A superação dos desafios impostos pela crise financeira dependerá do esforço conjunto entre administração, credores e colaboradores, que devem atuar de forma alinhada para garantir a continuidade das operações e a sustentabilidade do negócio.

Dessa forma, a recuperação judicial não se configura apenas como um mecanismo jurídico para evitar a falência, mas como um processo estruturado que permitirá a reorganização da empresa e a construção de um futuro mais sólido e próspero. Com disciplina na execução do plano, comprometimento com as diretrizes estabelecidas e foco na eficiência operacional, a empresa terá todas as condições de superar as dificuldades atuais e retomar o crescimento de forma sustentável, beneficiando seus colaboradores, fornecedores, credores e a economia local.

**HUGO ROBERTO FERNANDES DA SILVA**

**CORECON-8859-PR**

