



LOLLATO
LOPES
RANGEL
RIBEIRO / ADVOGADOS

Plano de Recuperação Judicial

Grupo MNS

- MNS Comércio de Cereais e Insumos Agropecuários Ltda. – CNPJ: 22.553.404/0001-45
- MNS Comércio de Produtos Agropecuários Ltda. – CNPJ: 00.248.877/0001-04
- KNTT Comércio de Supermercado Ltda. – CNPJ: 16.729.628/0001-62
- Quality M.N.S. Comércio de Produtos Agropecuários Ltda. – CNPJ: 10.659.123/0001-92
- HMNS Investimentos e Participações Ltda. – CNPJ: 28.640.630/0001-40
- Horigome Participações Ltda. – CNPJ: 55.730.074/0001-75
- Morioka Participações Ltda. – CNPJ: 55.750.022/0001-60
- N. Shimizu Participações Ltda. – CNPJ: 55.907.574/0001-30
- Tadashi Jorge Morioka – CPF: 750.895.808-04 | CNPJ: 08.041.286/0001-65
- Nobu Shimizu – CPF: 249.241.468-03 | CNPJ: 08.010.154/0001-76
- Helio Kiyoshi Horigome – CPF: 026.984.498-88 | CNPJ: 07.963.711/0001-00

Processo: nº 4000622-11.2026.8.26.0354/SP

Vara: Vara Regional de Competência Empresarial e de Conflitos Relacionados à Arbitragem
Foro Especializado das 4ª e 10ª RAJs

SUMÁRIO

1.	CONSIDERAÇÕES INICIAIS	5
1.1.	DEFINIÇÕES E REGRAS DE INTERPRETAÇÃO DESTE PLANO	6
2.	PRÊAMBULO	8
2.1.	HISTÓRICO DO GRUPO MNS	8
2.2.	RAZÕES DA CRISE	10
2.2.1	CHOQUES METEOROLÓGICOS E INCONSTÂNCIA PRODUTIVA NAS REGIÕES DE ABASTECIMENTO	10
2.2.2	DESVANTAGEM COMERCIAL E ABSORÇÃO DE CUSTOS LOGÍSTICOS	11
2.2.3	CHOQUE DE CUSTOS GLOBAIS NOS PREÇOS DE INSUMOS DA CADEIA AGROINDUSTRIAL	11
2.2.4	ALONGAMENTO DO CICLO DE MATURAÇÃO DE INVESTIMENTOS DE DIVERSIFICAÇÃO	11
2.2.5	ENCARGO DA DÍVIDA E ESTRANGULAMENTO DO CRÉDITO PELO CICLO DE JUROS ALTOS	12
2.3	VIABILIDADE ECONÔMICO-OPERACIONAL.....	12
2.3.1	FUNCIONALIDADE E ATIVOS ESTRUTURAIS INSTALADOS.....	13
2.3.2	SÓLIDO ECOSSISTEMA DE FORNECIMENTO E CAPILARIDADE COMERCIAL.....	13
2.3.3	ESSENCIALIDADE DO SETOR DE ALIMENTAÇÃO SAUDÁVEL E FLV	13
2.3.4	GERAÇÃO DE RESULTADO.....	14
2.3.5	VETORES DE INCREMENTO DE MARGEM E EFICIÊNCIA SETORIAL	14
2.3.6	CONCLUSÃO	14
3.	ORGANIZAÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO DE RECUPERAÇÃO.....	15
3.1.	INTRODUÇÃO	15
3.2.	ETAPA QUALITATIVA	16
3.2.1.	ANÁLISE DOS ASPECTOS INTERNOS.....	16
3.2.2.	ANÁLISE DO AMBIENTE DE UM SETOR DE ATIVIDADE.....	17
3.2.3.	ANÁLISE DO AMBIENTE OPERACIONAL	18
3.2.4.	ESTRUTURA OPERACIONAL INTERNA	19
3.2.5.	RELAÇÃO COM CLIENTES (DEMANDA E RECEITA)	20
3.2.6.	RELAÇÃO COM FORNECEDORES (CUSTOS OPERACIONAIS).....	20
3.2.7.	AMBIENTE COMPETITIVO (CONCORRENTES DIRETOS)	21
3.2.8.	ESTRUTURA ADMINISTRATIVA E DE GESTÃO.....	22
3.2.9.	AMBIENTE DE RECURSOS HUMANOS	22
4.	QUADRO DE CREDORES DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL	27
5.	ESTRATÉGIA DE ATUAÇÃO	27
5.1.	VIABILIDADE DE RECUPERAÇÃO	29
6.	ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA E SUAS PROJEÇÕES	31
6.1.	PROJEÇÃO DA RECEITA BRUTA	31
6.2.	PROJEÇÃO DE RESULTADO E FLUXO DE CAIXA COM DESÁGIO	31
6.3.	PRESSUPOSTOS ADOTADOS NAS PROJEÇÕES	31
7.	PREMISSAS FUNDAMENTAIS	32

7.1.	ALICERCES ECONÔMICO-FINANCEIROS.....	32
7.2.	ESSENCIALIDADE DE RECURSOS E BENS PARA A EFICÁCIA DO PLANO	33
7.3.	POSTURA COLABORATIVA DOS CREDORES.....	34
7.4.	DOS CRÉDITOS SUJEITOS AO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL	35
8.	MEIOS DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL	36
8.1.	ESCOPO GERAL	36
8.2.	READEQUAÇÃO DO NEGÓCIO.....	37
8.3.	REESTRUTURAÇÃO DAS DÍVIDAS	37
8.4.	REORGANIZAÇÃO SOCIETÁRIA	38
8.5.	ONERAÇÃO, SUBSTITUIÇÃO E/OU ALIENAÇÃO DE ATIVOS	38
8.6.	CRIAÇÃO E ALIENAÇÃO DE UPIS	39
8.7.	FINANCIAMENTO DIP	40
8.8.	MEDIAÇÃO	40
8.9.	ADMINISTRAÇÃO DO PASSIVO FISCAL	41
9.	DEFINIÇÃO DOS CREDORES.....	41
9.1.	CREDORES CONCURSAIS.....	41
9.2.	CREDORES EXTRACONCURSAIS E EXTRACONCURSAIS ADERENTES	41
9.3.	CREDORES APOIADORES.....	42
9.4.	CREDORES TITULARES DE CRÉDITOS CONTROVERTIDOS.....	43
10.	DA PROPOSTA AOS CREDORES	44
10.1.	CLASSE I – CREDORES TRABALHISTAS	44
10.2.	CLASSE II – GARANTIA REAL.....	46
10.3.	CLASSE III – CREDORES QUIROGRAFÁRIOS	47
10.4.	CLASSE IV – CREDORES ME E EPP.....	49
10.5.	CREDOR APOIADOR.....	50
10.5.1.	CREDOR APOIADOR FORNECEDOR:	50
10.5.2.	CREDOR APOIADOR FINANCEIRO:	51
10.6.	CREDORES PARTES RELACIONADAS	51
10.7.	ATUALIZAÇÃO MONETÁRIA DOS CRÉDITOS E JUROS	51
10.8.	ANTECIPAÇÃO DE PAGAMENTO E LEILÃO REVERSO	51
10.9.	CONDIÇÕES PARA A REALIZAÇÃO DOS PAGAMENTOS	52
10.10.	QUADRO DE EVOLUÇÃO DO SALDO DEVEDOR	55
11.	EFEITOS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL HOMOLOGADO.....	55
11.1.	VINCULAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL	55
11.2.	NOVAÇÃO.....	55
11.3.	EXTINÇÃO E SUSPENSÃO DAS AÇÕES, COM A BAIXA DAS CONSTRIÇÕES, NEGATIVAÇÕES E PROTESTOS	56
11.4.	RATIFICAÇÃO DOS ATOS.....	57
11.5.	CESSÃO DE CRÉDITOS	58
11.6.	COMPENSAÇÃO.....	58
11.7.	SUB-ROGAÇÃO	58

11.8.	RECONSTITUIÇÃO DE DIREITOS	59
11.9.	EFEITO DO PAGAMENTO AOS CREDORES	59
12.	DISPOSIÇÕES GERAIS.....	60
12.1.	ADITAMENTOS E/OU MODIFICAÇÕES AO PLANO	60
12.2.	DESCUMPRIMENTO DO PLANO	60
12.3.	CONFLITO COM DISPOSIÇÕES CONTRATUAIS	60
12.4.	NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL	60
12.5.	COMUNICAÇÕES.....	61
12.6.	PRAZOS	61
12.7.	ENCERRAMENTO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL	61
12.8.	INDEPENDÊNCIA DO PLANO E EQUIVALÊNCIA	62
12.9.	FORMALIZAÇÃO DE DOCUMENTOS E OUTRAS PROVIDÊNCIAS APLICÁVEIS	62
12.10.	LEI APLICÁVEL.....	62
12.11.	ELEIÇÃO DE FORO	63
13.	CONSIDERAÇÕES FINAIS	63

1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Este documento foi elaborado em atendimento ao artigo 53 da Lei nº 11.101/2005, de 09 de fevereiro de 2005 sob a forma de um Plano de Recuperação Judicial para o Grupo MNS. O Grupo requereu em 06 de maio de 2026 o benefício legal de uma recuperação judicial nos termos da Lei de Falências e Recuperação de Empresas, cujo deferimento do processamento da Recuperação Judicial ocorreu em 22 de maio de 2026, conforme Processo Nº 4000622-11.2026.8.26.0354/SP , que tramita perante a **1ª Vara Reg. Comp. Empresarial e Conflitos à Arbitragem Foro Espec. 4ª e 10ª RAJ's**.

Para o devido suporte na elaboração do Plano, o Grupo contratou a **JMLIMA® ASSESSORIA ECONÔMICO E FINANCEIRA LTDA**, sendo especializada em planejamento estratégico e recuperação empresarial, responsável final pela elaboração e subscrição do presente documento.

Em síntese, o presente Plano propõe a concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações concursais do Grupo MNS , consoante os ditames da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE), demonstrando a sua viabilidade econômico-financeira enquanto Grupo, bem como a compatibilidade entre a proposta de pagamento ora apresentada aos credores e o fluxo de caixa das Recuperandas e medidas complementares à geração de liquidez, permitindo, assim, a reestruturação do passivo sujeito aos efeitos da recuperação, bem como seu pagamento na forma prevista.

As condições a seguir descritas atendem não só às exigências da Lei de Falências e Recuperação de Empresas, mas também foram preparadas tendo em vista as mais modernas técnicas de administração e gestão empresarial.

O laudo econômico e financeiro, por sua vez, é apresentado neste Plano e foi apoiado nas informações prestadas pelas Recuperandas e nos documentos acostados na Recuperação Judicial, nos termos da Lei de Falências e Recuperação Judicial.

1.1. DEFINIÇÕES E REGRAS DE INTERPRETAÇÃO DESTE PLANO

Para os fins deste Plano, exceto se expressamente disposto de outra forma ou se o contexto requeira outra interpretação:

- a) Os títulos deste Plano foram inseridos para facilitar a localização das disposições e, juntamente com os grifos, são utilizados por conveniência e não afetam a interpretação deste Plano, de seus Anexos e/ou de quaisquer documentos ou instrumentos emitidos e/ou firmados nos termos do Plano, não podendo ser invocados para desqualificar ou alterar o conteúdo de quaisquer das cláusulas e itens deste Plano;
- b) As expressões e definições utilizadas no Plano e em seus Anexos, mas neles não definidas, terão o significado a elas atribuído pela legislação e regulamentação vigente aplicável, em especial na Lei de Falências e Recuperação Judicial, pronunciamentos técnicos, orientações e interpretações que trazem as práticas contábeis adotadas no Brasil;
- c) Referência a qualquer pessoa, ou a uma parte de qualquer documento, título, instrumento, acordo ou contrato, inclui seus sucessores e cessionários;
- d) Uma referência à disposição de lei, norma ou regulamento, exceto se de outra forma indicado, deve ser entendida como referência a tal disposição conforme alterada, reeditada, ratificada ou substituída a qualquer tempo;
- e) Uma referência a um documento inclui aditamentos, suplementos, anexos, substituições, ratificações, retificações e novações celebrados;
- f) Os casos omissos serão regulados pelos preceitos da legislação vigente aplicável, em especial a Lei de Falências e Recuperação Judicial;
- g) Os Anexos a este Plano, bem como os documentos que vierem a ser firmados e/ou emitidos por conta, ordem ou em razão deste Plano constituem parte integrante e inseparável deste Plano;

- h) Na hipótese de haver conflito entre Cláusulas, a Cláusula que contiver disposição específica prevalecerá sobre a que contiver disposição genérica;
- i) Na hipótese de haver conflito entre qualquer disposição do Plano e as disposições que estabeleçam obrigações para o Grupo MNS e que constem de contratos celebrados com Credores Concursais antes da Data do Pedido, o disposto no Plano prevalecerá;
- j) Com exceção do Anexo I, na hipótese de haver conflito entre qualquer disposição do Plano e qualquer dos Anexos, inclusive o Laudo Econômico-Financeiro, prevalecerá o disposto no Plano.
- k) Todos os prazos previstos neste Plano serão contados em dias corridos, na forma determinada no art. 132¹ do Código Civil e do art. 189, § 1º, I da Lei de Falências e Recuperação Judicial, desprezando-se o dia do começo e incluindo-se o dia do vencimento. Quaisquer prazos deste plano cujo termo final caia em um dia que não seja um dia útil serão automaticamente prorrogados para o primeiro dia útil subsequente

¹ Art. 132. Salvo disposição legal ou convencional em contrário, computam-se os prazos, excluído o dia do começo, e incluído o do vencimento.

2. PREÂMBULO

2.1. HISTÓRICO DO GRUPO MNS

O Grupo MNS apresenta uma trajetória empresarial construída a partir de forte base familiar, tradição agrícola e visão de longo prazo. Sua origem está ligada à presença de famílias japonesas nas terras produtivas de Pilar do Sul/SP, há mais de 50 anos, e à formação da MNS em 1994, em um contexto de reorganização após a dissolução da Cooperativa de Cotia. A união das famílias Morioka, Nagahama, Shimizu e Horigome deu início a um projeto com objetivo claro de se tornar uma das melhores e maiores distribuidoras de hortifrutigranjeiros do Brasil. O negócio começou com apenas três produtos — cenoura, beterraba e batata — e, desde os primeiros anos, evoluiu com investimentos em sede, infraestrutura, logística e ampliação de portfólio.

Ao longo do tempo, o grupo amadureceu e passou a operar em escala nacional, consolidando-se como distribuidor de alimentos saudáveis, com atuação em FLV, cogumelos, raízes e cereais. O material institucional também indica presença em todas as regiões do país, centros de distribuição, rede própria de supermercados, operações de importação e exportação e unidade de classificação, secagem e armazenagem de cereais. O portfólio divulgado é amplo e inclui culturas como feijão, milho, soja, trigo, sorgo, alho, cebola, batata, cenoura, beterraba, tomate, frutas, verduras, legumes, cogumelos e raízes.

Sob a ótica institucional, o grupo demonstra uma identidade empresarial robusta. Sua missão é “Distribuir Sabor com Saúde”, sua visão é “Ser a melhor e mais rentável distribuidora de alimentos saudáveis do Brasil”, e seus valores se apoiam em humildade, respeito, lealdade, transparência, honestidade, empatia, liderança pelo exemplo, responsabilidade com resultados, criatividade e inovação. Desde 2004, o grupo relata a implantação formal de sua filosofia empresarial, inspirada nos ensinamentos de Kazuo Inamori, valorizando geração de valor para a sociedade, felicidade dos colaboradores, equilíbrio entre desempenho e responsabilidade e respeito às pessoas e ao meio ambiente.

Do ponto de vista estratégico, a proposta de valor aparente do Grupo MNS está assentada em cinco vetores: relacionamento com produtores, qualidade, rastreabilidade, logística e capilaridade comercial. O grupo informa manter parceria com produtores de todo o Brasil, com assessoria

técnica, fornecimento de insumos, monitoramento de boas práticas agrícolas e rastreabilidade completa de seus produtos. Também destaca investimentos contínuos em frota, armazenagem, padronização, transporte e embalagens especiais, com foco em baixos índices de perdas, velocidade e pontualidade de entrega.

Em paralelo a essa trajetória de crescimento, a natureza do negócio sugere uma operação de elevada complexidade econômica e financeira. A atuação em larga escala na compra de produtos junto a produtores e na revenda para grandes redes atacadistas, varejistas e pequenos varejistas, distribuídos em múltiplas regiões do país, tende a exigir forte capital de giro, alta eficiência logística, controle rigoroso de perdas, apuração precisa de margens e grande disciplina de gestão. Em grupos com esse perfil, a deterioração de performance costuma ocorrer não por ausência de mercado, mas por combinação de fatores como alongamento do ciclo financeiro, pressão por preço, custo logístico elevado, perecibilidade, perdas operacionais, aumento de complexidade e governança insuficiente para o porte alcançado.

Assim, a leitura preliminar indica que o Grupo MNS reúne atributos relevantes de tradição, reputação, portfólio e escala, mas também pode carregar riscos típicos de empresas familiares que cresceram por múltiplas frentes: fragmentação de informação, baixa visibilidade consolidada de resultados, dificuldade de medir rentabilidade por canal ou unidade e pressão estrutural sobre liquidez. Esse contexto justifica aprofundamento junto aos acionistas para reconstrução detalhada da trajetória, identificação de pontos de inflexão do crescimento, entendimento das causas do eventual declínio de performance e consolidação de uma visão executiva mais precisa sobre o grupo.

A estrutura sugere um grupo empresarial que provavelmente nasceu a partir de uma base operacional em Pilar do Sul/SP, com a MNS-Comércio de Produtos Agropecuários Ltda fundada em 15/09/1994, focada em atividades de pós-colheita, e depois foi ampliando o escopo com novas empresas: Quality M.N.S. em 2009 também ligada a pós-colheita em Santa Juliana/MG; KNTT Comércio e Supermercado Ltda em 2012, com nome fantasia Pilar da Terra Supermercados; e MNS Comércio de Cereais e Insumos Agropecuários Ltda em 2015, com foco em comércio atacadista de insumos/agro. A Comercial de Hortifrutigranjeiro Andrade Ltda (Comercial Rubi) tem origem ainda mais antiga, em 29/09/1987, sediada em Goiânia/GO, com atividade principal de comércio atacadista de FLV frescos.

2.2. RAZÕES DA CRISE

O desequilíbrio na saúde financeira do Grupo MNS é resultado direto de severas perturbações exógenas, instabilidades sistêmicas no campo e choques macroeconômicos que sufocaram a capacidade de geração de liquidez do Grupo. Sendo uma operação de grande escala na cadeia de distribuição de alimentos frescos e grãos, a companhia ficou exposta a variáveis fora de seu controle, as quais inviabilizaram a manutenção das margens históricas do negócio.

A rápida expansão das atividades e a elevada complexidade da cadeia logística de perecíveis exigiram contínuos investimentos que, nos últimos anos, coincidiram com severas adversidades climáticas nas principais regiões produtoras do Grupo MNS — marcadas por regimes de chuvas torrenciais atípicas e períodos prolongados de estiagem severa. Esse cenário de instabilidade no campo reduziu a previsibilidade das safras, elevando o índice de perdas físicas e agravando significativamente os custos de captação de insumos essenciais, como fertilizantes e defensivos agrícolas, que registraram fortes altas de preço no mercado internacional.

Diante desse estrangulamento de margens no setor agroindustrial, geraram-se severas pressões sobre o fluxo de caixa operado, cujos principais fatores externos que atuaram de forma combinada e culminaram no atual estado de estresse de caixa são detalhados abaixo:

2.2.1 CHOQUES METEOROLÓGICOS E INCONSTÂNCIA PRODUTIVA NAS REGIÕES DE ABASTECIMENTO

A regularidade do suprimento de hortifrutigranjeiros (FLV) foi profundamente impactada por anomalias climáticas severas que assolaram as áreas agrícolas do país. A alternância abrupta entre frentes de precipitação pluviométrica extrema e estiagens severas fora de época desconfigurou o calendário tradicional das safras. Essas intempéries meteorológicas provocaram perdas físicas volumosas antes da colheita e reduziram o padrão qualitativo de itens altamente sensíveis, forçando uma forte alta nos custos de captação e reduzindo o volume de mercadorias aptas para a comercialização em larga escala.

2.2.2 DESVANTAGEM COMERCIAL E ABSORÇÃO DE CUSTOS LOGÍSTICOS

A atuação em escala nacional junto a grandes redes de varejo e atacado gerou uma forte assimetria nas relações contratuais, intensificada pelo cenário de instabilidade produtiva no campo. Diante de oscilações na qualidade física das safras causadas pelo clima, as grandes redes impuseram abatimentos severos, descontos de prateleira e devoluções que acabaram sendo integralmente absorvidos pelo Grupo MNS.

Para assegurar a subsistência econômica da base de produtores parceiros e garantir o abastecimento futuro, o Grupo MNS assumiu o ônus financeiro dessas quebras mercadológicas sem repassar as deduções para a cadeia de fornecimento, o que resultou em uma compressão forçada de suas margens líquidas.

2.2.3 CHOQUE DE CUSTOS GLOBAIS NOS PREÇOS DE INSUMOS DA CADEIA AGROINDUSTRIAL

O custo de reposição e manutenção das atividades agrícolas sofreu um forte processo inflacionário de origem internacional. O mercado assistiu a uma escalada sem precedentes nos preços de defensivos e compostos químicos de base, como fertilizantes e adubos, cujas matérias-primas são cotadas em moeda estrangeira e sofreram restrições de oferta global.

Paralelamente, a volatilidade no preço dos combustíveis fósseis elevou o custo do km rodado para a transferência e escoamento das mercadorias, criando um teto de custos elevado e incompatível com o teto de preço de venda imposto pelo consumidor final. Complexidade da Dinâmica Logístico-Tributária de Produtos Perecíveis

2.2.4 A LONGAMENTO DO CICLO DE MATURAÇÃO DE INVESTIMENTOS DE DIVERSIFICAÇÃO

Com o intuito estratégico de proteger o Grupo MNS contra as oscilações do mercado atacadista, foram realizados investimentos em canais de varejo próprios, os quais demandaram um ciclo de maturação e um aporte de capital de giro superiores às médias históricas do setor. A Unidade Piedade (Pilar da Terra – KNTT) enfrentou um cenário de déficit operacional nos últimos 18 meses,

reflexo direto da retração do poder de compra do consumidor final e do período prolongado de consolidação da operação local. A necessidade de sustentar o ponto comercial e honrar os investimentos estruturais dessa unidade consumiu recursos gerados pela operação principal, restringindo a liquidez imediata para o fomento do core business de FLV.

2.2.5 ENCARGO DA DÍVIDA E ESTRANGULAMENTO DO CRÉDITO PELO CICLO DE JUROS ALTOS

O fator que consolidou a necessidade da presente medida foi a mudança abrupta no cenário de liquidez bancária nacional. Por ser uma atividade que demanda forte capital de fomento para financiar a estocagem e o ciclo biológico da produção, o Grupo viu-se diante de uma severa retração na concessão de linhas de fomento por parte das instituições financeiras. A manutenção de taxas básicas de juros em patamares elevados encareceu o serviço da dívida e acelerou o vencimento de obrigações de curto prazo, drenando os recursos que seriam destinados à maturação de novos canais de escoamento e ao giro operacional da distribuidora.

Resta evidente que o cenário relatado reflete um estresse puramente conjuntural e financeiro, motivado por um ciclo econômico e climático adverso que atingiu em cheio o agronegócio brasileiro, e não por falhas na vocação mercadológica do Grupo. Os fundamentos operacionais do Grupo permanecem intactos: as marcas gozam de alta reputação, a carteira de clientes corporativos é sólida e a capilaridade logística continua ativa.

A tutela jurisdicional da Recuperação Judicial surge como o mecanismo ideal para blindar o fluxo de caixa, permitindo que o Grupo, sob a assessoria da JMLIMA® Assessoria Empresarial, promova o reescalonamento ordenado de seus compromissos, adeque o mix operado ao novo patamar de custos do setor e restabeleça sua plena capacidade histórica de geração de riqueza e preservação de empregos.

2.3 VIABILIDADE ECONÔMICO-OPERACIONAL

A avaliação das estruturas do Grupo MNS comprova de forma inequívoca que a organização detém pilares comerciais e produtivos perfeitamente aptos a garantir a perpetuidade de suas frentes de negócios. A superação do atual gargalo de liquidez está plenamente assegurada, tendo em vista a

robustez da operação histórica e o reescalonamento dos compromissos financeiros previstos no presente plano.

2.3.1 FUNCIONALIDADE E ATIVOS ESTRUTURAIS INSTALADOS

Sob o ponto de vista da atividade diária, o Grupo MNS opera de forma totalmente regular, mantendo suas unidades de beneficiamento, galpões logísticos e plataformas de classificação em pleno funcionamento. O negócio está alicerçado em uma rede de Centros de Distribuição (CDRs) geograficamente estratégicos, dotados de tecnologia de pós-colheita, armazenagem e secagem de grãos que atendem aos mais rigorosos padrões exigidos pelo mercado de alimentos saudáveis. Trata-se de uma infraestrutura robusta e madura, que gera receitas volumosas continuamente e que não depende de aportes disruptivos de capital para se manter ativa ou competitiva.

2.3.2 SÓLIDO ECOSSISTEMA DE FORNECIMENTO E CAPILARIDADE COMERCIAL

A sustentabilidade da operação encontra amparo em uma sólida e fiel rede de relacionamento que conecta o campo aos grandes canais de consumo. O Grupo MNS mantém parceria de longo prazo com produtores agrícolas em diversas regiões do território nacional, garantindo segurança de suprimento e rastreabilidade total de portfólio, que abrange desde produtos hortifrutigranjeiros (FLV) até raízes, cogumelos e cereais. Pelo lado da demanda, a vasta capilaridade comercial e o fornecimento regular a grandes redes atacadistas e redes de supermercados asseguram uma receita recorrente e pulverizada, diluindo os riscos mercadológicos setoriais.

2.3.3 ESSENCIALIDADE DO SETOR DE ALIMENTAÇÃO SAUDÁVEL E FLV

A inserção mercadológica da companhia está atrelada a um segmento de altíssima essencialidade macroeconômica. O setor de distribuição de alimentos saudáveis e grãos básicos desempenha um papel estratégico e vital para o abastecimento nacional, apresentando uma demanda inelástica e imune a oscilações conjunturais severas. Essa perenidade de consumo garante que o Grupo possua um mercado consumidor permanentemente ativo, assegurando a vazão imediata de seu volume operacional.

2.3.4 GERAÇÃO DE RESULTADO

No aspecto puramente econômico, o core business da companhia é historicamente gerador de caixa e apresenta margens saudáveis quando isolados os impactos do serviço da dívida e das despesas com juros bancários acumulados. A pressão sobre o capital circulante decorre unicamente do custo do endividamento financeiro e das intempéries inflacionárias recentes. Desse modo, o equacionamento e o alongamento das obrigações concursais pretendidos nesta medida jurídica permitirão que o resultado gerado pela própria operação seja integralmente canalizado para o fortalecimento do fluxo de caixa e o fomento da atividade produtiva.

2.3.5 VETORES DE INCREMENTO DE MARGEM E EFICIÊNCIA SETORIAL

O processo de reestruturação trará o ambiente ideal para a captura de importantes ganhos financeiros imediatos através do plano de metas coordenado pela JMLIMA® Assessoria Empresarial. As ações estão focadas na otimização do mix de produtos operados por cada CDR, na revisão profunda das políticas comerciais para conter abatimentos no grande varejo, no saneamento e controle contínuo dos inventários da Matriz e na conclusão do ciclo de maturação dos canais de venda fracionados. A companhia possui todo o know-how técnico necessário para implementar essas revisões de precificação e processos, ampliando de forma imediata o retorno sobre o capital operado.

2.3.6 CONCLUSÃO

Diante desse diagnóstico, conclui-se que o Grupo

MNS reúne todos os atributos qualitativos e quantitativos de viabilidade econômico-operacional. A intervenção judicial não visa a subsidiar uma atividade obsoleta, mas sim a conceder o fôlego financeiro indispensável para resguardar uma engrenagem produtiva de alta relevância social e econômica, preservando milhares de empregos diretos e indiretos, honrando a subsistência de produtores parceiros e mantendo viva uma tradicional e rentável potência distribuidora nacional.

3. ORGANIZAÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO DE RECUPERAÇÃO

3.1. INTRODUÇÃO

A concepção deste Plano de Recuperação Judicial foi precedida por um rigoroso e aprofundado diagnóstico de planejamento estratégico e engenharia financeira, estruturado com o escopo de viabilizar, instrumentalizar e executar os mecanismos protetivos e reorganizacionais facultados pela Lei nº 11.101/2005, Lei de Falências e Recuperação Judicial. Mais do que uma mera proposição de alongamento de passivo, este documento consubstancia o plano de metas qualitativas e quantitativas desenhado para o Grupo MNS, servindo como vetor de efetivação para a readequação do negócio e a reestruturação global de suas obrigações.

O direcionamento estratégico aqui proposto visa salvaguardar a relevante função social da organização nas regiões em que atua, assegurando a perenidade de uma engrenagem econômica vital para o abastecimento nacional. A preservação da companhia resguarda a manutenção de milhares de postos de trabalho diretos e indiretos, protege a subsistência financeira de sua vasta rede de produtores parceiros e garante a continuidade da arrecadação de tributos nas esferas municipal, estadual e federal.

Nessa esteira, o plano de turnaround está solidamente ancorado em critérios estritamente técnicos, econômicos e operacionais, desenhados sob a orientação especializada da *JMLIMA® Assessoria Empresarial*. As premissas e condições ora submetidas à apreciação deste Douto Juízo e da Assembleia Geral de Credores refletem com absoluta fidedignidade as variáveis micro e macroeconômicas que regem o mercado agroindustrial de alimentos saudáveis e grãos, mapeando as reais potencialidades de geração de caixa da rede de Centros de Distribuição (CDRs) do Grupo.

As propostas de pagamento apresentadas nas cláusulas seguintes foram calibradas para mitigar impactos negativos nas relações de fornecimento e fomento comerciais. Demonstra-se, de forma clara e transparente, a perfeita compatibilidade entre o fluxo de caixa projetado e o cumprimento ordenado das obrigações concursais, assegurando que o Grupo MNS atravesse este gargalo conjuntural e retome seu histórico e sustentável ritmo de crescimento e rentabilidade.

3.2. ETAPA QUALITATIVA

3.2.1. ANÁLISE DOS ASPECTOS INTERNOS

GRUPO MSN - FATORES CRÍTICOS DO SUCESSO

ANÁLISE DO AMBIENTE OPERACIONAL

MNS COM DE PRODUTOS AGROPECUÁRIOS						
FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO	COMPARAÇÃO COM CONCORRENTES					
	A		B		C	
1 Presença nas principais regiões do país	✓	Maior	✗	Menor	■	Igual
2 Marca forte e conhecida nacionalmente	✓	Maior	✗	Menor	■	Igual
3 Complexidade Operacional	✓	Maior	✗	Menor	■	Igual
4 Preços competitivos	■	Igual	✓	Maior	■	Igual
5 Atendimento diferenciado	■	Igual	✓	Maior	■	Igual
6 Equipe de Vendas	✓	Maior	✗	Menor	■	Igual
7 Poder de Atendimento Volume (Grandes Contas)	✓	Maior	✗	Menor	■	Igual
8 Investimento em MKT e Publicidade	✓	Maior	✗	Menor	✗	Menor

ANÁLISE DO AMBIENTE OPERACIONAL MNS COMÉRCIO DE CEREALIS E INSUMOS

FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO	COMPARAÇÃO COM CONCORRENTES					
	A		B		C	
1 Presença nas principais regiões do país	✓	Maior	■	Igual	■	Igual
2 Marca forte e conhecida nacionalmente	✓	Maior	■	Igual	■	Igual
3 Complexidade Operacional	✓	Maior	■	Igual	■	Igual
4 Preços competitivos	■	Igual	✓	Maior	■	Igual
5 Atendimento diferenciado	■	Igual	✓	Maior	✓	Maior
6 Equipe de Vendas	✓	Maior	■	Igual	■	Igual
7 Poder de Atendimento Volume (Grandes Contas)	✓	Maior	■	Igual	■	Igual
8 Investimento em MKT e Publicidade	✓	Maior	✗	Menor	✗	Menor

ANÁLISE DO AMBIENTE OPERACIONAL KNTT COMÉRCIO E SUPERMERCADO

FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO	COMPARAÇÃO COM CONCORRENTES					
	A		B		C	
1 Presença nas principais regiões do país	✓	Maior	■	Igual	✗	Menor
2 Marca forte e conhecida nacionalmente	✓	Maior	■	Igual	✗	Menor
3 Complexidade Operacional	✓	Maior	■	Igual	✗	Menor
4 Preços competitivos	■	Igual	✓	Maior	✗	Menor
5 Atendimento diferenciado	■	Igual	✗	Menor	✓	Maior
6 Equipe de Vendas	✓	Maior	■	Igual	✗	Menor
7 Poder de Atendimento Volume (Grandes Contas)	✓	Maior	■	Igual	✗	Menor
8 Investimento em MKT e Publicidade	✓	Maior	■	Igual	✗	Menor

QUALITY MNS COMÉRCIO DE PRODUTOS AGROPECUÁRIOS

FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO	COMPARAÇÃO COM CONCORRENTES					
	A		B		C	
1 Presença nas principais regiões do país	✗	Menor	✓	Maior	■	Igual
2 Marca forte e conhecida nacionalmente	✗	Menor	✓	Maior	■	Igual
3 Complexidade Operacional	✗	Menor	✓	Maior	■	Igual
4 Preços competitivos	■	Igual	■	Igual	■	Igual
5 Atendimento diferenciado	✓	Maior	✓	Maior	■	Igual
6 Equipe de Vendas	✗	Menor	■	Igual	■	Igual
7 Poder de Atendimento Volume (Grandes Contas)	✗	Menor	✓	Maior	■	Igual
8 Investimento em MKT e Publicidade	✗	Menor	✓	Maior	■	Igual

Este reposicionamento permitirá ao Grupo MNS capturar valor de forma mais sustentável, ampliando participação de mercado e assegurando maior resiliência diante de seus concorrentes.

3.2.2. ANÁLISE DO AMBIENTE DE UM SETOR DE ATIVIDADE

Esta análise está baseada nas principais forças competitivas que interferem na elaboração de estratégias empresariais, conforme o modelo das Cinco Forças de Porter, amplamente utilizado na administração estratégica para avaliação da atratividade de um setor e dos fatores externos que impactam a rentabilidade do Grupo.

O mercado de produção, beneficiamento e distribuição de hortifrutigranjeiros (FLV) e grãos básicos, no qual o Grupo MNS está estrategicamente posicionado, apresenta relevância para a segurança alimentar e para a economia nacional, sendo responsável por parcela expressiva do abastecimento interno de alimentos saudáveis. Contudo, trata-se de um ambiente corporativo dinâmico, altamente sensível a variáveis climáticas e de mercado, e fortemente pressionado por custos operacionais de captação e escoamento.

Entre os principais desafios setoriais, destaca-se a influência direta da conjuntura macroeconômica, caracterizada por flutuações inflacionárias e cambiais que afetam insumos agrícolas vitais (como sementes, defensivos e adubos) e o preço do combustível rodoviário, reduzindo substancialmente a previsibilidade das margens operacionais brutas no elo distribuidor.

Sob a ótica do modelo de Porter, a dinâmica competitiva do setor se manifesta da seguinte forma:

- **Rivalidade entre Concorrentes:** Verifica-se um ambiente dinâmico, marcado pela coexistência de grandes potências nacionais e redes regionais de comercialização. A diferenciação baseia-se na capacidade de escala, velocidade de giro do portfólio de perecíveis, capilaridade logística e infraestrutura tecnológica de pós-colheita.
- **Poder de Negociação dos Clientes:** O poder de barganha concentra-se nos canais de consumo de grande escala, como as grandes redes de varejo supermercadista e atacados. Estes players impõem políticas comerciais rígidas, programas de descontos e devoluções que demandam forte capacidade de negociação e seletividade comercial da carteira para evitar a erosão do retorno operacional.

- **Poder de Negociação dos Fornecedores:** Manifesta-se em uma dupla dependência de suprimento. No campo, o relacionamento baseia-se em parcerias e fomento para viabilizar a produção agrícola e garantir a regularidade do abastecimento. Na cadeia de insumos, a forte dependência de multinacionais de biotecnologia, defensivos e nutrição vegetal (cujos preços são fortemente dolarizados) reduz a margem de manobra do distribuidor diante de choques externos de oferta de fertilizantes e adubos.
- **Ameaça de Novos Entrantes:** Embora o mercado informal possua barreiras reduzidas, as exigências das grandes redes de consumo por rastreabilidade total, certificações de qualidade, padronização de portfólio e eficiência operacional em centros de distribuição (CDRs) geram elevadas barreiras de entrada para competidores que pretendam operar estruturalmente em grande porte.
- **Ameaça de Produtos Substitutos:** Tratando-se de um setor focado em alimentação saudável, hortifrutigranjeiros e grãos básicos (como o feijão), a ameaça de substituição é considerada residual. A altíssima essencialidade desses produtos na cesta de consumo da população mantém uma demanda estrutural e inelástica, imune a oscilações conjunturais severas

Dessa forma, a análise setorial demonstra que o ambiente em que o Grupo MNS atua não apresenta restrições de demanda, mas sim um elevado nível de exigência em termos de eficiência logística, inteligência tributária interesférica e equilíbrio na governança de custos.

À luz das oportunidades identificadas, o reescalonamento financeiro por meio da presente medida jurisdicional confere à companhia a blindagem necessária para adequar seu mix operado ao novo patamar inflacionário e climáticos.

3.2.3. ANÁLISE DO AMBIENTE OPERACIONAL

A análise do ambiente operacional tem por objetivo avaliar a forma como o Grupo MNS se relaciona com os agentes diretamente ligados ao seu microambiente, incluindo suas divisões internas, fornecedores agrícolas, canais de consumo e concorrência direta, bem como identificar as variáveis críticas que impactam o desempenho produtivo e a rentabilidade do capital circulante.

Diferentemente da abordagem setorial macro, esta modelagem concentra-se nos fatores operacionais influenciáveis e controláveis pela gestão. O conceito norteador consiste em estruturar um cenário futuro sustentável para cada CDR (Centro de Distribuição), estabelecendo estratégias que potencializem os ativos tangíveis e mitiguem os reflexos das pressões exógenas recentes.

3.2.4. ESTRUTURA OPERACIONAL INTERNA

A operação do Grupo MNS é intensiva em ativos biológicos e estruturais, dependendo diretamente da sincronia e eficiência física em seus galpões logísticos, câmaras frias e plataformas de beneficiamento.

As principais variáveis operacionais internas incluem:

- **Gestão de Pós-Colheita:** Processamentos de classificação, lavagem, secagem e embalagem padronizada de hortifrutigranjeiros (FLV) e cereais.
- **Acurácia e Giro de Inventários:** Manutenção do frescor e controle rigoroso do tempo de prateleira para mitigar perdas físicas de produtos perecíveis.
- **Logística de Distribuição e Cadeia de Frio:** Monitoramento do fluxo de transporte refrigerado para garantir a integridade dos itens até o destino final.
- **Planejamento Integrado de CDRs:** Sincronização da capacidade estática de armazenagem de cada Centro de Distribuição com a sazonalidade das colheitas.

Diagnóstico Estrutural:

- Exposição à volatilidade do volume de recebimento de cargas agrícolas decorrente de oscilações climáticas no campo.
- Necessidade de integração tecnológica ponta a ponta para consolidação automatizada de custos operacionais e estoques.
- Impacto da perecibilidade biológica sobre as margens operacionais de curto prazo.

Direcionamento Estratégico:

- Aprimoramento da parametrização do Custo de Mercadorias Vendidas (CMV) em nível sistêmico.
- Implementação de indicadores de desempenho (KPIs) focados na produtividade e redução do índice de quebras físicas nos CDRs.
- Maximização da taxa de ocupação das estruturas de armazenagem e beneficiamento do Grupo

3.2.5. Relação com Clientes (Demanda e Receita)

A interlocução com os canais de distribuição representa o principal pilar de sustentação das receitas e da estabilidade financeira da organização.

O Grupo MNS atua em um mercado concentrado, no qual as grandes redes varejistas (supermercados e hipermercados) e canais atacadistas exercem forte pressão comercial, afetando diretamente:

- A velocidade de repasse de custos inflacionários da cadeia produtiva;
- A previsibilidade das margens operacionais líquidas por ponto de venda;
- As exigências de prazos de pagamento e fluxos contínuos de reposição.

Diagnóstico de Mercado:

- Prática setorial de aplicação compulsória de descontos de gôndola, abatimentos contratuais e devoluções unilaterais pelo varejo corporativo;
- Necessidade de pulverização seletiva da carteira de clientes corporativos de grande porte;
- Exposição a prazos de recebimento alongados frente às obrigações financeiras imediatas.

Direcionamento Estratégico:

- Revisão profunda da política de preços e das condições comerciais cliente a cliente;
- Descontinuidade ou reprecificação rigorosa de contratos comerciais deficitários ou de baixa rentabilidade;
- Direcionamento do mix de produtos para canais de consumo que ofereçam melhor equilíbrio entre volume e margem de contribuição.

3.2.6. Relação com Fornecedores (Custos Operacionais)

Os fornecedores e produtores agrícolas parceiros exercem influência direta na composição dos custos de entrada e na regularidade do portfólio de distribuição do Grupo.

A matriz de custos operacionais da companhia é diretamente impactada por:

- **Insumos e Matérias-Primas do Campo:** Defensivos agrícolas, sementes, fertilizantes e adubos

fortemente influenciados pelo mercado cambial internacional.

- **Cadeia Agroalimentar na Origem:** Preço de aquisição de hortifrutigranjeiros e grãos junto a produtores rurais de pequeno, médio e grande porte.
- **Embalagens e Insumos de Processamento:** Caixas especiais, filmes de proteção e paletização necessários à padronização comercial e rastreabilidade.

Diagnóstico de Cadeia de Suprimentos:

- Dependência estrutural de variáveis de mercado que ditam o encarecimento de defensivos e adubos;
- Necessidade de manter o suporte financeiro e o fomento pontual à base de produtores agrícolas parceiros para garantir a fidelidade do fornecimento;
- Pressão sobre o capital circulante gerada pela flutuação inflacionária dos custos de frete logístico de captação.

Direcionamento Estratégico:

- Fortalecimento de parcerias de longo prazo na origem, promovendo compras consolidadas de insumos para diluição de custos.
- Padronização e readequação das Unidades de Medida (UM) de registro sistêmico entre o campo e os CDRs (Centros de Distribuição) para mitigar quebras fiscais e físicas.
- Renegociação estruturada com grandes fornecedores de insumos para ampliação de prazos e equalização do fluxo circulante

O Grupo mantém relações históricas com produtores agrícolas e fornecedores estratégicos, o que garante abastecimento contínuo, mas exige renegociações contratuais para melhorar prazos e condições de pagamento.

3.2.7. Ambiente Competitivo (Concorrentes Diretos)

O Grupo MNS disputa o mercado nacional de distribuição agroindustrial em um cenário caracterizado por forças de mercado consolidadas:

- Competição intensa com grandes distribuidores integrados e potências regionais de comercialização de grãos e FLV;
- Fricção de preços com operadores informais ou de estruturas locais enxutas e de menor

conformidade regulatória;

- Elevada exigência do mercado comprador por certificações de qualidade, segurança alimentar e rastreabilidade total.

Diagnóstico Competitivo:

- Disputa concentrada nos principais polos de abastecimento e grandes centros urbanos;
- Pressão sistêmica sobre as margens em commodities agrícolas tradicionais;
- Necessidade constante de valorização da marca e de fidelização dos canais de venda através da regularidade de entrega.

Direcionamento Estratégico:

- Evitar disputas comerciais pautadas exclusivamente em guerra de preços no mercado atacadista tradicional;
- Potencializar a infraestrutura tecnológica pós-colheita e a segurança de rastreabilidade do Grupo como diferenciais competitivos institucionais;
- Avaliar e expandir nichos ou portfólios diferenciados (como cogumelos, raízes e itens especiais) que ofereçam maior valor agregado.

3.2.8. Estrutura Administrativa e de Gestão

A governança corporativa e a gestão administrativa do Grupo MNS encontram-se em um virtuoso processo de reorganização estrutural, centralização de processos e profissionalização estratégica de controladoria, contando com o suporte técnico e direcionamento da equipe especializada da *JMLIMA® Assessoria Empresarial*.

3.2.9. Ambiente de Recursos Humanos

O quadro de colaboradores do Grupo MNS destaca-se pelo perfil técnico, especializado e de ampla vivência nas rotinas de classificação agrícola, logística de perecíveis e comercialização de alimentos saudáveis.

Durante a condução do processo de reorganização financeira, a política de Recursos Humanos está estrategicamente desenhada para:

- Preservar o capital humano essencial e os postos de trabalho fundamentais para a continuidade operacional ininterrupta de cada Centro de Distribuição (CDR);
- Adequar as equipes operacionais e os níveis hierárquicos à otimização das plantas de

processamento e beneficiamento agrícolas;

- Priorizar ritos de treinamento contínuo voltados à eficiência logística, conformidade fiscal e rígidos padrões de segurança alimentar.

A cultura corporativa interna está sendo direcionada para o fortalecimento da meritocracia, engajamento por resultados tangíveis (*accountability*) e alinhamento às metas financeiras globais estabelecidas no plano de reestruturação.

3.2.10. Conclusão do Diagnóstico Operacional

A análise do microambiente operacional atesta que o Grupo MNS possui uma robusta infraestrutura logística instalada, know-how setorial maduro e inserção consolidada em um mercado consumidor estruturalmente demandante.

Os desafios enfrentados pela companhia não decorrem de qualquer obsolescência de suas frentes de negócios ou de fragilidade operacional intrínseca, mas sim dos reflexos financeiros gerados por pressões inflacionárias de custos, quebras climáticas na originação e desequilíbrios temporários em seu capital circulante.

A concessão do fôlego jurídico propiciado pela Recuperação Judicial, em perfeita sinergia com o plano de metas operacionais, comitês orçamentários integrados e saneamento sistêmico que vêm sendo implementados pela assessoria técnica, confere as condições necessárias e suficientes para restabelecer o equilíbrio financeiro do Grupo, assegurando o pleno soerguimento do Grupo e a sustentabilidade da liquidação de suas obrigações.

ANÁLISE DO AMBIENTE OPERACIONAL
GRUPO MNS - ANÁLISE SWOT

FORÇAS		FRAQUEZAS		OPORTUNIDADES		AMEAÇAS	
✓	Infraestrutura Logística e Rede de CDRs	■	Elevada Avanço em Financeira	✓	Alongamento do Passivo Concursal:	■	Instabilidade Climática
✓	Tecnologia de Pós-Colheita:	■	Defasagem Contábil-Sistêmica de Custos	✓	Saneamento de Portfólio e Pricing	■	Volatilidade Cambial de Insumos
✓	Know-how Setorial Consolidado:	■	Vulnerabilidade Logístico-Tributária	✓	Otimização do Mix por CDR	■	Volatilidade Cambial de Insumos
✓	Fidelidade do Ecossistema Agro	■	Retenção de Perdas do Varejo:	✓	Automação e Sincronia de Inventários	■	Restrição Conjuntural de Crédito Bancário:
✓	Capilaridade e Carteira Ativa	■	Subsídio a Unidades em Maturação	✓	Parcerias de Compra Programada	■	Riscos Regulatórios e de Guerra Fiscal
✓	Portfólio de Alta Essencialidade	■	Descentralização de Controles	✓	Expansão de Nichos Especiais	■	Percepção de Risco de Mercado

■ FORÇAS (Strengths)

O Grupo MNS apresenta um conjunto de diferenciais mercadológicos e ativos estruturais consolidados que asseguram a sustentabilidade de suas frentes de negócios:

- **Infraestrutura Logística e Rede de CDRs:** Presença geográfica estratégica por meio de unidades de processamento e centros de distribuição maduros e funcionais.
- **Tecnologia de Pós-Colheita:** Capacidade técnica instalada para classificação, lavagem, secagem, padronização e armazenagem de grãos e produtos hortifrutigranjeiros.
- **Know-how Setorial Consolidado:** Tradição e expertise técnica no gerenciamento da cadeia de suprimentos de perecíveis, grãos, raízes e itens de nicho (como cogumelos).
- **Parceria com Produtores e Segurança de Abastecimento:** Relacionamento histórico e estruturado com uma ampla rede de produtores agrícolas parceiros em nível nacional, assegurando fidelidade na cadeia de origem, regularidade no fornecimento, rastreabilidade e maior segurança de abastecimento.
- **Capilaridade e Carteira Ativa:** Presença comercial consolidada no fornecimento regular a grandes redes atacadistas e redes de supermercados.
- **Portfólio de Alta Essencialidade:** Atuação focada em alimentação saudável, apresentando uma demanda imune a obsolescências de mercado.

■ FRAQUEZAS (Weaknesses)

Os desafios financeiros enfrentados foram potencializados por descompasso sistêmicos internos em fase de saneamento:

- **Elevada Alavancagem Financeira:** Endividamento acumulado incompatível com a capacidade de geração de caixa no curto prazo.
- **Defasagem Contábil-Sistêmica de Custos:** Fragilidade na parametrização sistêmica para a apuração em tempo real do Custo das Mercadorias Vendidas (CMV) incorporando fretes e tributos.
- **Vulnerabilidade Logístico-Tributária:** Exposição a atritos fiscais e divergências cadastrais na conversão de Unidades de Medida (UM) entre a captação e o fracionamento para o varejo.
- **Retenção de Perdas do Varejo:** Absorção integral em balanço de descontos comerciais, glosas e devoluções aplicados de forma agressiva pelas grandes redes.
- **Subsídio a Unidades em Maturação:** Dreno do capital de giro operacional central para a manutenção de filiais varejistas com ciclos longos de consolidação (como o Pilar da Terra – KNTT).
- **Descentralização de Controles:** Necessidade de maior integração de indicadores gerenciais entre as áreas fiscal, contábil, de estoques e financeira

■ OPORTUNIDADES (Opportunities)

O processo de Recuperação Judicial confere a blindagem necessária para a captura de importantes ganhos de eficiência:

- **Alongamento do Passivo Concursal:** Adequação do perfil da dívida e recomposição imediata da liquidez circulante para o fomento do core business.
- **Saneamento de Portfólio e Pricing:** Revisão analítica de contratos comerciais e descontinuidade de fluxos de venda com margem de contribuição deficitária.
- **Otimização do Mix por CDR:** Direcionamento do estoque e da distribuição de cada Centro de Distribuição conforme o perfil de maior rentabilidade da região.
- **Automação e Sincronia de Inventários:** Ajuste e integração do fluxo físico de recebimento de perecíveis com as rotinas de conformidade fiscal.
- **Parcerias de Compra Programada:** Consolidação de compras de insumos agrícolas em escala junto a fornecedores estratégicos para diluição de custos.
- **Expansão de Nichos Especiais:** Fomento e ampliação da comercialização de itens de alto

valor agregado, reduzindo a concorrência baseada puramente em preço

AMEAÇAS (Threats)

O mercado agroindustrial impõe riscos exógenos sistêmicos que demandam monitoramento contínuo:

- **Instabilidade Climática:** Ocorrência de anomalias meteorológicas (secas severas ou excesso de chuvas) com potencial de gerar quebras físicas de safra na origem.
- **Volatilidade Cambial de Insumos:** Pressão inflacionária global sobre defensivos e nutrição vegetal atrelados a moedas estrangeiras.
- **Aumento de Custos Logísticos Nacionais:** Oscilações no preço dos combustíveis que oneram o transporte interestadual de distribuição.
- **Restrição Conjuntural de Crédito Bancário:** Retração sistêmica na concessão de linhas de fomento decorrente da manutenção de taxas de juros elevadas.
- **Riscos Regulatórios e de Guerra Fiscal:** Alterações nas legislações de ICMS e substituição tributária que afetem a circulação interestadual de alimentos.
- **Percepção de Risco de Mercado:** Potencial retração na concessão de prazos de fornecimento por parceiros comerciais em função do processo de reestruturação.

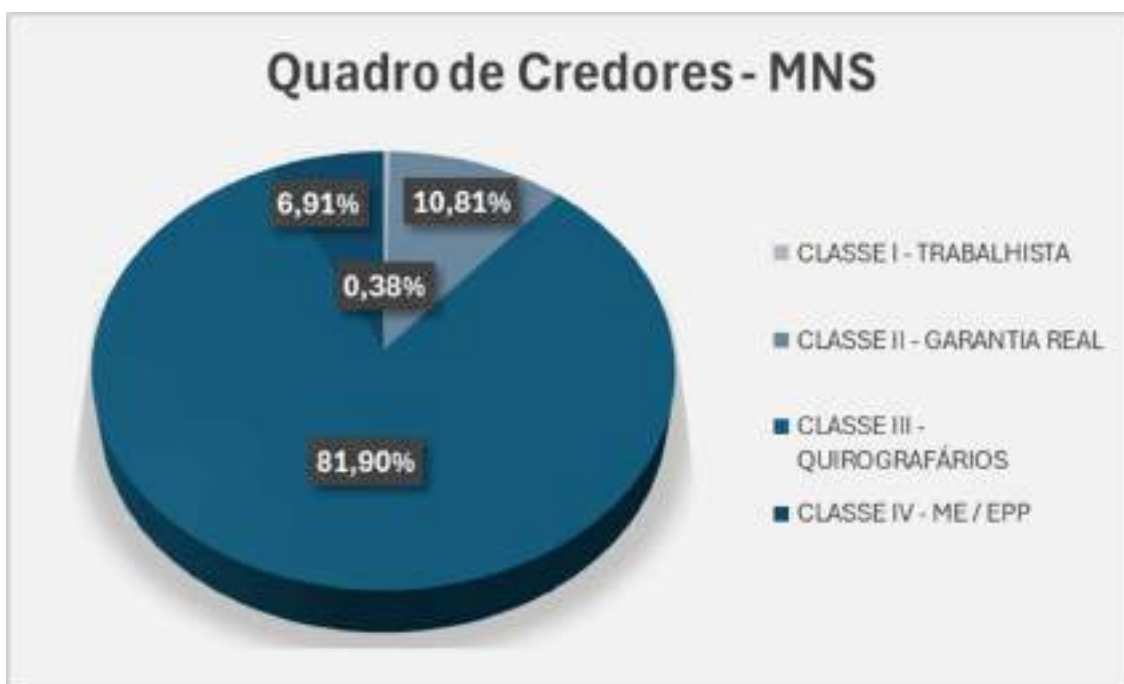
A Análise SWOT evidencia de forma inequívoca que o Grupo MNS, apesar da atual deterioração de sua liquidez, preserva ativos estruturais de alto valor, musculatura técnica instalada e inserção em um mercado de altíssima essencialidade macroeconômica.

A tutela jurisdicional da Recuperação Judicial funcionará como o instrumento estratégico necessário para neutralizar as pressões do passivo de curto prazo. Sob a condução metodológica da *JMLIMA® Assessoria Empresarial*, a organização implementará o plano de metas contábeis, o saneamento de parametrização do CMV (Custo de Mercadoria Vendida) e o redesenho de suas políticas comerciais, convertendo sua robusta capacidade operacional em fluxo de caixa livre e assegurando o pleno cumprimento de suas obrigações e a perpetuidade do negócio.

4. QUADRO DE CREDORES DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Para projeção de pagamentos, leva-se em conta o quadro de credores a seguir, elaborado com base na lista de credores apresentada pelas recuperandas, podendo ser alterado após a apresentação da relação credores pelo Administrador Judicial e julgamento dos incidentes de impugnação e habilitação de crédito.

GRUPO MNS			
CLASSES:	Valorização - R\$		
CLASSE I - TRABALHISTA	R\$	822.331,22	0,38%
CLASSE II - GARANTIA REAL	R\$	23.475.958,88	10,81%
CLASSE III - QUIROGRAFÁRIOS	R\$	177.793.233,58	81,90%
CLASSE IV - ME/ EPP	R\$	14.991.709,34	6,91%
TOTAL	R\$	217.083.233,01	100,00%



5. ESTRATÉGIA DE ATUAÇÃO

Foram levantadas as atividades de maior relevância e os investimentos operacionais estratégicos realizados pelo Grupo MNS, em estrito alinhamento com suas diretrizes corporativas vigentes. Tanto as ações prioritárias quanto a alocação de recursos em andamento estão direcionadas para a estabilização do fluxo circulante e a retomada sustentável das frentes de negócios do Grupo MNS. As estratégias em execução compreendem medidas estruturadas de governança e saneamento de processos mapeadas em nossa análise interna e já praticadas pela companhia.

Cabe observar que o direcionamento institucional voltou-se para um redesenho estratégico focado no fortalecimento das operações de seus Centros de Distribuição (CDRs), na blindagem das margens comerciais junto ao varejo de grande escala e na captura de novas oportunidades de fornecimento de alto valor agregado.

Como é sabido, os processos de reestruturação empresarial devem ser amparados por um arcabouço que incentive e viabilize o soerguimento de devedores que apresentem efetiva viabilidade econômica. Nesse sentido, as projeções econômico-financeiras detalhadas neste plano comprovam de forma robusta que o Grupo MNS detém plena capacidade para liquidar o passivo sujeito aos efeitos desta medida, bem como as obrigações extraconcursais correntes, mantendo sua atividade funcional e superavitária.

A evolução contínua da governança administrativa, a consolidação de processos integrados e a implementação de comitês corporativos contábeis, fiscais e operacionais — com metas e ritos gerenciais previamente estabelecidos sob a orientação especializada da *JMLIMA® Assessoria Empresarial* — trazem a disciplina necessária para o turnaround. A instituição de um controle rigoroso sobre a parametrização do Custo de Mercadorias Vendidas (CMV), associada ao saneamento de inventários na Matriz, à otimização da cadeia logística de perecíveis e à revisão das políticas cadastrais e tributárias de unidades de medida, refletirá diretamente no reequilíbrio estrutural do Grupo.

Somadas a isso, as prerrogativas de proteção jurídica conferidas pela Lei nº 11.101/05 propiciarão a estabilização necessária do capital de giro, permitindo a equalização escalonada do passivo e o fortalecimento do modelo de negócios das Recuperandas.

Por fim, com o escopo de auferir os recursos indispensáveis à manutenção das atividades essenciais e ao cumprimento ordenado dos compromissos reestruturados, o Grupo MNS oferece, conjuntamente e de forma não taxativa, os meios de recuperação dispostos no artigo 50 da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE) — pormenorizados no Capítulo 8 deste documento —, os quais funcionarão como ferramentas estratégicas fundamentais para a superação definitiva deste gargalo de liquidez, observadas as devidas instâncias de homologação e autorização jurisdicional.

5.1. VIABILIDADE DE RECUPERAÇÃO

Em estrito atendimento às disposições da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE), notadamente ao preceituado em seu artigo 53, as Recuperandas apresentam, de forma anexa e integrante ao presente Plano, o Laudo de Viabilidade Econômico-Financeira (Anexo II) e o Laudo de Avaliação de Bens e Ativos (Anexo III). Ambos os instrumentos foram subscritos por profissionais especializados e tecnicamente habilitados, comprovando, por meio de projeções e critérios científicos de mercado, a capacidade real de reestruturação e sustentabilidade das atividades desenvolvidas pelo Grupo MNS.

O Grupo MNS reúne todos os requisitos qualitativos e estruturais necessários para o seu pleno soerguimento, condicionado à aprovação desta peça jurídica e à execução coordenada das medidas de recomposição de margens ora propostas. Em perfeita simetria com o ajuizamento da Recuperação Judicial, a companhia deu início a um projeto global de readequação operacional e saneamento de balanço. O objetivo central é ajustar as frentes de negócios aos novos parâmetros de custos do setor, blindar a fonte produtora, preservar os postos de trabalho essenciais e satisfazer de forma equânime os interesses da comunidade de Credores.

Para conferir o suporte técnico e a governança necessários a este turnaround, as divisões administrativas e de controladoria do Grupo passam por um processo de reestruturação profunda. Essa reorganização conta com a orientação e atuação direta em campo da *JMLIMA® Assessoria Empresarial*, responsável por coordenar o realinhamento das estratégias financeiras, fiscais e de suprimentos.

A conjugação dos ritos de controle interno que já vêm sendo adotados com a proteção legal decorrente desta medida jurisdicional confere a estabilidade indispensável para superar o atual gargalo de liquidez. O presente plano consolida, portanto, uma etapa fundamental de um processo global de modernização corporativa levado a efeito em múltiplas áreas da companhia.

A título de exemplificação e direcionamento prático, serão executadas de forma progressiva as seguintes ações estruturadas para o soerguimento do Grupo e de suas respectivas filiais:

- **Redesenho e Integração da Governança de Liderança:** Instituição de reuniões periódicas

padronizadas e ritos integrados focados no monitoramento de desvios, causas e soluções operacionais rápidas.

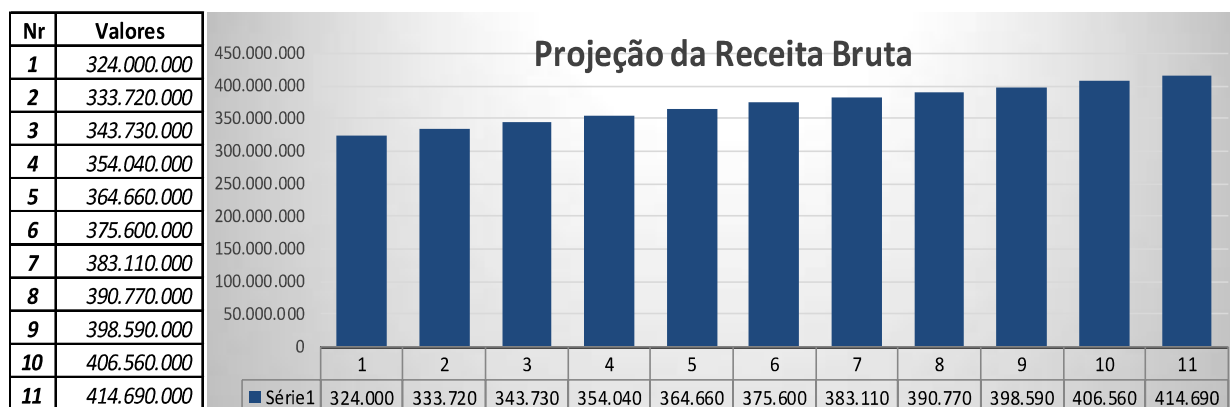
- **Aprimoramento do Fluxo e Projeções de Caixa:** Centralização da agenda de tesouraria e otimização gerencial dos fluxos de entradas e saídas financeiras.
- **Parametrização Sistêmica do Custo de Entrada (CMV):** Adequação e saneamento do sistema integrado para a correta apuração real de custos por mix de produto, incorporando fretes e tributos.
- **Conciliação Contábil-Fiscal e Alinhamento de Estoques:** Saneamento contínuo dos inventários da Matriz e integração do fluxo físico de mercadorias com o recebimento documental.
- **Padronização Cadastral de Unidades de Medida:** Ajuste e revisão das alíquotas e unidades de registro sistêmico para mitigar perdas e quebras fiscais interesféricas.
- **Análise de Margem de Contribuição por Canal de Venda:** Avaliação rigorosa da rentabilidade real por cliente e por Centro de Distribuição (CDR) para revisão de precificações.
- **Racionalização de Custos e Otimização de Níveis Hierárquicos:** Redução de despesas administrativas fixas e ajuste de quadros operacionais focados em produtividade.
- **Revisão das Condições Comerciais com o Varejo:** Reprecificação ou descontinuidade de contratos comerciais deficitários junto a grandes redes de supermercados.
- **Desenvolvimento e Consolidação de Fornecedores:** Fortalecimento de parcerias programadas na origem agrícola para otimização de compras e prazos de insumos de base.
- **Reestruturação e Governança do Passivo Fiscal:** Avaliação de oportunidades para transações e parcelamentos estruturados de débitos fiscais sob o amparo da legislação vigente.
- **Conclusão do Ciclo de Maturação de Novos Canais:** Tomada de decisão estruturada e redesenho operacional de frentes de varejo próprio para estancar o consumo de caixa corporativo.
- **Fomento de Portfólios Diferenciados de Alto Valor:** Expansão e direcionamento de mercado para itens de nicho, reduzindo a exposição à guerra de preços de commodities tradicionais.

6. ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA E SUAS PROJEÇÕES

6.1. PROJEÇÃO DA RECEITA BRUTA

A previsão de crescimento da Receita Bruta é resultado da expectativa positiva das ações sobre vendas e das estratégias comerciais e financeiras a serem adotadas.

Baseado nas ações discriminadas neste Plano, consideramos um crescimento de caráter conservador de receita a uma taxa de crescimento anual baseado em aprofundado estudo realizado pelo Grupo e seus gestores, justificado pela força das marcas, facilitando a reconquista da participação de mercado.



6.2. PROJEÇÃO DE RESULTADO E FLUXO DE CAIXA COM DESÁGIO

Após toda a reestruturação e considerando a realidade atual das Recuperandas, bem como da economia, foi projetado um resultado para geração de caixa a fim de atender a continuidade do Grupo MNS e os pagamentos aos credores, conforme Anexo I.

Cabe ressaltar que todo esforço será destinado para cumprimento desse resultado com base nas medidas adotadas para reestruturação do Grupo MNS.

6.3. PRESSUPOSTOS ADOTADOS NAS PROJEÇÕES

As projeções mostram que o Grupo MNS tem condições de reverter significativamente o quadro

adverso em que se apresenta atualmente. Para isso, foram adotadas as seguintes premissas:

1. Evolução do faturamento;
2. Evolução dos custos e despesas operacionais e financeiras, compatível com a evolução do faturamento; e,
3. Destinação de parcela pré-definida no quadro de amortização da dívida para pagamento dos credores da Classe II, III e IV, habilitados na Recuperação Judicial, a partir do segundo ano após a Homologação Judicial do Plano.

7. PREMISSAS FUNDAMENTAIS

7.1. ALICERCES ECONÔMICO-FINANCEIROS

A viabilidade econômico-financeira do Grupo MNS foi devidamente atestada e comprovada por meio do Laudo de Viabilidade subscrito pela *JMLIMA® Assessoria Empresarial*, documento que integra o presente Plano como o seu Anexo II. A modelagem de pagamentos proposta nesta peça jurídica fundamenta-se estritamente no binômio possibilidade e capacidade de adimplemento, de maneira que a preservação da atividade, a otimização das plantas logísticas e o incremento progressivo do resultado operacional bruto consolidam-se como os pilares norteadores desta Recuperação Judicial.

Neste sentido, considerando que as frentes de negócios do Grupo MNS demandam capital intensivo para o custeio de safras, manutenção de estoques, preservação da cadeia de frio e aprimoramento contínuo de seus processos de pós-colheita, as Recuperandas poderão prospectar e captar novos recursos no mercado. Essa busca por fomento poderá ocorrer junto a credores, investidores estratégicos, instituições financeiras, fundos de investimento ou parceiros em geral, com o escopo de assegurar a estabilidade circulante da operação e impulsionar a capacidade interna de geração de caixa.

Dessa forma, tanto a proteção de seus ativos operacionais e disponibilidades líquidas quanto o reestabelecimento de linhas de crédito mercadológicas qualificam-se como alicerces econômico-financeiros vitais ao soerguimento do Grupo e de suas respectivas filiais.

Dentro desse contexto, todo e qualquer aporte financeiro oriundo de novos financiamentos porventura contraídos pelas Recuperandas serão canalizados prioritariamente para o fomento das atividades, para a readequação das estruturas de custos e para a execução das metas de reestruturação do passivo aqui previstas. Da mesma maneira, poderão vir a ser utilizados, sob os critérios exclusivos de conveniência e oportunidade da administração, recursos decorrentes da alienação de ativos não essenciais ou da estruturação de Unidades Produtivas Isoladas (UPIs). Tais operações dar-se-ão na forma dos artigos 60, 60-A, 66 e 142 da LFRE, visando a otimização patrimonial e o reforço de caixa do Grupo, em estrita conformidade com as regras fixadas no Capítulo 8 deste Plano.

A continuidade dos contratos comerciais vigentes, a atração de novas linhas de fomento, o reposicionamento estratégico do mix de portfólio, o ganho de eficiência nos CDRs (Centros de Distribuição) e a reoxigenação do balanço patrimonial — mediante o ajuste das estruturas de capital que instrumentalizam o passivo — constituem premissas econômico-financeiras fundamentais para a eficácia desta medida.

Tais diretrizes são indispensáveis para viabilizar a manutenção da fonte produtora, a preservação dos postos de trabalho essenciais e a satisfação dos legítimos interesses dos credores, promovendo o estímulo à atividade econômica e resguardando a alta relevância social do Grupo no abastecimento nacional.

7.2. ESSENCIALIDADE DE RECURSOS E BENS PARA A EFICÁCIA DO PLANO

Os bens que compõem o ativo operacional das Recuperandas são diretamente empregados no exercício de sua atividade, sendo fundamentais para a geração de receita e cumprimento das obrigações correntes, assim como deste Plano, devendo, portanto, serem mantidos em sua posse por serem essenciais para a continuidade da atividade empresária exercida.

Com base nessas premissas, os bens de capital ou não, materiais ou imateriais, tangíveis ou intangíveis, que compõem o ativo das Recuperandas – com exceção daqueles que se tornarem obsoletos ou que deixem de fazer parte do plano de negócios do Grupo MNS, inclusive os que poderão integrar o patrimônio de UPIs – são fundamentais para a geração de receita líquida, continuidade da atividade empresária e capacidade de pagamento dos credores, devendo ser

mantidos na posse das Recuperandas ao longo do cumprimento deste Plano. Nestes termos, quaisquer atos ou medidas que afetem este Plano, a continuidade da operação e/ou que venham a intervir no patrimônio das Recuperandas deverão, nos termos da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE), necessariamente, passar pelo crivo do Juízo Recuperacional, inclusive no que se referem aos créditos referidos nos §§3º e 4º do artigo 49 da LFRE e às execuções fiscais, conforme preceitua o artigo 6º, §§7º-A e 7º-B da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE).

Ademais, em razão da necessidade de capital de giro e de recursos para o pagamento dos custos operacionais e despesas administrativas, as Recuperandas poderão efetuar, ainda, o imediato levantamento (I) de valores depositados e/ou bloqueados judicialmente perante outros juízos referentes à Créditos Concurais e que não tenham sido levantados pelos respectivos credores até a data da propositura da presente recuperação judicial; bem como (II) de atos constritivos provenientes de Juízos distintos ao Juízo da Recuperação para possibilitar o cumprimento deste PRJ, mediante requerimento formulado ao respectivo Juízo e/ou ao D. Juízo da Recuperação Judicial, nos termos do cooperação jurisdicional trazida no artigo 7º-A da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE).

7.3. POSTURA COLABORATIVA DOS CREDITORES

O cumprimento do presente Plano está embasado na postura colaborativa que deve haver entre as Recuperandas e os Credores Concurais e Extraconcurais, de modo que através do compartilhamento de esforços mútuos e com a segurança jurídica proporcionada pelo instituto, seja alcançado o efetivo soerguimento da Empresa do Grupo MNS , com a equalização ampla de todo o passivo existente.

Seguindo esta lógica, para a reestruturação da operação e o desenvolvimento do seu plano de negócios, as Recuperandas buscarão soluções junto aos fornecedores de bens e/ou serviços, bem como junto a Credores e parceiros comerciais, sobretudo aqueles que mantiverem relação com o Grupo MNS e suas filiais no curso da Recuperação Judicial, atuando como Credor Apoiador e/ou Credor Extraconcursal Aderente, com a proteção conferida pela Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE).

Todos os Credores que tenham ou não créditos habilitados na Recuperação Judicial, mesmo que a

sua liquidez e classificação definitiva ainda dependa de verificação e confirmação pela Administração Judicial e/ou pelo Juízo Recuperacional, poderão assumir posição de contribuição, apoio e suporte ao Grupo MNS , conforme disposições previstas neste Plano. Assim, poderá ser concedido tratamento diferenciado com a precedência de recebimento a estes Credores Apoiadores e aos Credores Extraconcursais Aderentes, desde que com a prévia concordância das Recuperandas, inclusive em hipótese de superveniente falência, conforme previsto nos artigos 67, caput, e parágrafo único, 84 e 149 da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE).

As Recuperandas se reservam o direito de aceitar ou não as condições de valores, prazos e taxas propostos pelos Credores Apoiadores e Credores Extraconcursais Aderentes, podendo, para tanto, contratar com quantos Credores Apoiadores e Credores Extraconcursais Aderentes entender necessário, buscando sempre as melhores condições para viabilizar a Recuperação Judicial e o cumprimento deste Plano.

As Condições eventualmente negociadas mediante documento específico com Credores Apoiadores deverão ser ofertadas e estendidas a todos os Credores de sua respectiva Classe que estejam em igualdade de condições de fornecimento do respectivo produto, serviço e/ou financiamento, a fim de respeitar o princípio do *par conditio creditorum*, ficando desde logo ressalvado que a celebração de novos negócios, contratos, aquisições com tais futuros Credores Apoiadores está na esfera da exclusiva análise do cabimento e oportunidade do Grupo MNS , que poderá verificar, caso a caso, se as condições concretas do negócio ofertadas pelo potencial Credor Apoiador estão de acordo com sua conveniência e necessidade empresarial.

7.4. DOS CRÉDITOS SUJEITOS AO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Em atenção ao disposto no artigo 49 da Lei nº 11.101/05, todos os créditos dos Credores do Grupo MNS , cujo fato gerador seja anterior à Data do Pedido, líquidos ou ilíquidos, vencidos e vencidos, submetem-se ao plano de recuperação judicial, independente da sua inclusão ou não na Relação de Credores, ainda que o respectivo credor tenha sido vencido pela maioria de votos dos demais credores ou não tenha comparecido à AGC.

Caso exista algum Credor Concursal que não tenha sido indicado na Relação de Credores pelas Recuperandas e/ou pela Ilma. Administração Judicial, é de responsabilidade única e exclusiva deste

credor apresentar incidente de habilitação/impugnação em conformidade com o disposto no artigo 8º e seguintes da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE) para o recebimento do respectivo crédito, não sendo cabível em nenhuma hipótese o prosseguimento de execução individual por parte do credor que eventualmente não estiver relacionado no procedimento recuperacional, sob pena de violação aos princípios do *par conditio creditorum*, isonomia e concurso dos credores instituídos pela LFRE.

8. MEIOS DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

8.1. ESCOPO GERAL

Em atendimento ao disposto no artigo 53, I, da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE), o Grupo MNS esclarece que poderá se valer de todos os meios lícitos de Recuperação Judicial abrangidos pelo artigo 50 da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE), incluindo, mas não se limitando a:

1. Dilação de prazos das obrigações devidas, com redução linear, negocial de valores devidos, meio imprescindível, pela falta de capital para disponibilização imediata para pagamento dos créditos (LFRE, art. 50, inc. I);
2. Cisão, incorporação, fusão ou transformação de sociedade, constituição de subsidiária integral, ou cessão de cotas ou ações, respeitados os direitos dos sócios, nos termos da legislação vigente (LFRE, art. 50, inc. II);
3. Alteração do controle societário (LFRE, art. 50, inc. III);
4. Equalização de encargos financeiros relativos a financiamentos, transação desses valores (LFRE, art. 50, incs. IX e XII);
5. Aumento de Capital Social (LFRE, art. 50, inc. VI);
6. Dação em pagamento (LFRE, art. 50, inc. IX e XI), venda de ativos, na modalidade UPI – Unidade Produtiva Isolada;
7. Emissão de valores mobiliários (LFRE, art. 50, inc. XV);
8. Constituição de sociedade de propósito específico para adjudicar, em pagamento dos créditos, os ativos do devedor (LFRE, art. 50, inc. XVI);
9. Conversão da dívida em capital social (LFRE, art. 50, inc. XVII);
10. Rescisões de Contratos que possam – direta ou indiretamente – impactar em custos,

despesas e ou contingências adicionais à Grupo MNS ;

- 11.** Análise da possibilidade de busca de parceiros e/ou terceiros que possam – direta ou indiretamente – financiar a reestruturação da Empresa e suas filiais – sem a incidência das taxas de juros proibitivas praticadas pelo mercado.

A seguir, o Grupo MNS discrimina de forma pormenorizada como serão empregadas as principais medidas de Recuperação Judicial, conforme art. 50 da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE).

8.2. READEQUAÇÃO DO NEGÓCIO

As Recuperandas têm adotado inúmeras medidas estruturadas para readequar o seu modelo de negócios ao atual cenário de mercado, visando o seu pleno soerguimento. Desde o período antecedente ao pleito da Recuperação Judicial, o Grupo MNS contratou empresa especializada em reestruturação corporativa e gestão de crise com o escopo de conduzir o processo de reorganização do passivo e otimização operacional. Foram severamente reduzidas as despesas administrativas fixas e revisados os custos logísticos de transferência, além de implementada uma profunda otimização nos procedimentos internos de pós-colheita. As ações incluíram a parametrização do Custo das Mercadorias Vendidas (CMV) em nível sistêmico, o refinamento no fluxo de controle e giro de inventários perecíveis para conter perdas físicas, a descontinuidade de frentes comerciais deficitárias ou com margem de contribuição negativa e a revisão rigorosa das políticas cadastrais e tributárias de unidades de medida junto aos Centros de Distribuição (CDRs). Em paralelo, foram iniciadas negociações estruturadas para ampliação de prazos com fornecedores estratégicos de insumos e reprecificação de contratos de fornecimento junto às grandes redes de varejo supermercadista. Todas as práticas em execução asseguram o cumprimento das metas orçamentárias desenhadas para a reestruturação global da companhia, onde a totalidade dos esforços está concentrada na preservação da atividade agroindustrial, na máxima eficiência da cadeia de suprimentos e no incremento contínuo de receitas operacionais, viabilizando o definitivo reequilíbrio econômico do Grupo MNS.

8.3. REESTRUTURAÇÃO DAS DÍVIDAS

Para que as Recuperandas consigam alcançar o almejado equilíbrio econômico-financeiro, é indispensável a reestruturação ampla e global das dívidas e obrigações, vencidas e vincendas, por

meio da emissão de títulos mobiliários, conversão de créditos, constituição de sociedade de propósito específico e unidades produtivas isoladas, alienação de ativos, aquisição de novas linhas de crédito, concessão de prazos e condições especiais de pagamento, substituindo, através das medidas previstas neste Plano, todos os contratos, instrumentos, encargos, índices financeiros, multas, sanções, penalidades, bem como todas as obrigações e garantias que sejam incompatíveis com as disposições e conteúdo deste Plano, que deram origem ou que regem os créditos sujeitos e não sujeitos aos efeitos da Recuperação Judicial, nos termos do artigo 59 da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE).

8.4. REORGANIZAÇÃO SOCIETÁRIA

No propósito de viabilizar o cumprimento integral deste Plano, as Recuperandas ficam autorizada a se valer do disposto no artigo 50, II, da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE) para promover operações de reorganização societária dentro do Grupo e suas filiais ou com terceiros; criar ou participar de sociedade; constituir condomínio de credores, admitir novos sócios ou transferir quotas de participação, participar de fundos de investimento, criar subsidiárias integrais; promover a mudança do seu objeto social ou qualquer outra alteração societária, respeitadas as regras previstas no Código Civil e legislação vigente à época, bem como associar-se a investidores que venham a possibilitar ou incrementar as suas atividades, podendo ainda aumentar o seu capital social, desde que acompanhadas, para todas as hipóteses previstas acima, de medidas de revitalização e que não impliquem na inviabilidade do Plano.

Além disso, na busca por melhores condições para a recuperação e/ou para sua operacionalidade, o Grupo MNS, poderá abrir ou fechar novas filiais, novos centros de distribuição, novos escritórios administrativos ou comerciais e demais estabelecimentos em todo o território nacional que venham a ser necessários ou úteis à melhoria logística, comercial, administrativa e operacional do Grupo MNS.

8.5. ONERAÇÃO, SUBSTITUIÇÃO E/OU ALIENAÇÃO DE ATIVOS

Com o intuito de obter recursos e reforço de liquidez para a readequação do negócio e reestruturação das dívidas, para efeitos da exceção prevista na parte final do artigo 66 da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE), as Recuperandas estão autorizadas a substituir, alienar,

locar, vender, dar em pagamento, remover, arrendar, onerar ou oferecer em garantia, inclusive garantia judicial, total ou parcialmente, bens e/ou direitos relacionados no **Anexo III**, incluindo fundo(s) de comércio e/ou integralidade de unidades de negócio, que integram o seu patrimônio e estejam refletidos em suas demonstrações financeiras, como integrantes do ativo circulante ou não circulante, sob a forma de UPI ou não, a teor do que dispõe o artigo 60, caput e parágrafo único, artigo 142 e demais disposições da Lei nº 11.101/05, observando-se os termos e condições contidos neste Plano, bem como os direitos contratuais, gravames e demais restrições, quando aplicáveis.

8.6. CRIAÇÃO E ALIENAÇÃO DE UPIs

A fim de reforçar as fontes de recursos para o pagamento das obrigações financeiras estabelecidas neste Plano, as Recuperandas poderá, a seu exclusivo critério, segregar parte das suas operações por meio da criação de Unidades Produtivas Isoladas, a serem alienadas em conformidade com o disposto na Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE), visando negociar tais ativos junto a investidores e interessados em geral, sempre tendo como premissa o cumprimento das obrigações contidas neste Plano. O produto da eventual alienação de UPI(s) será direcionado para contribuir para a readequação do negócio e reestruturação das dívidas, exceto se disposto de forma distinta neste Plano.

Os ativos incluídos na(s) UPI(s) que eventualmente vierem a ser alienados serão adquiridos livres de sucessão de passivos, ônus, dívidas, constrições, contingências, garantias e obrigações das Recuperandas, incluindo, mas não se limitando, aquelas de natureza tributária, regulatória, administrativa, cível, ambiental, trabalhista, comercial e previdenciária e responsabilidades decorrentes de corrupção (inclusive da Lei nº 12.846/2013), na forma dos artigos 60, 60-A, 141, II, 142 da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE) e artigo 133, § 1º do Código Tributário Nacional.

Por meio da aprovação deste Plano, as Recuperandas ficam autorizadas, desde já, a constituir quantas UPIs entender necessárias, compostas pelos ativos constantes no Laudo de Avaliação de Ativos anexo a este Plano.

A alienação de UPIs poderá ocorrer por venda direta ou mediante processo competitivo (seja ele eletrônico ou presencial), situação essa em que os referidos termos e condições gerais de alienação

constarão do respectivo edital a ser publicado a cada venda contemplando: (i) minuta de contrato de alienação ou condições gerais e específicas para a alienação; (ii) descrição dos bens a serem alienados, da forma pela qual se dará a transferência, e do valor de alienação dos bens; (iii) prazo para apresentação de propostas; e (iv) critérios para definir a proposta vencedora. Fica autorizada desde já a venda por propostas fechadas e/ou agente especializado.

8.7. FINANCIAMENTO DIP

Conforme critério de conveniência e oportunidade, as Recuperandas poderão prospectar e adotar medidas visando à obtenção de novos recursos junto a Credores, investidores, instituições financeiras e outros interessados, observados os termos deste Plano e os artigos 67, 69-A a 69-F e 84 da LFRE, quando aplicável, e que serão destinados, prioritariamente, para recomposição do capital de giro das Recuperandas, em especial para pagamento de despesas, obrigações correntes e fomento da atividade empresarial. Tais recursos terão natureza extraconcursal, para fins do disposto na LFRE, podendo contar com a constituição de novas garantias.

A classificação de quaisquer operações como Financiamento DIP dependerá da expressa concordância do Grupo MNS, assegurando-se sempre a transparência nas negociações e a possibilidade de qualquer credor assumir o papel de Credor Apoiador, com a proteção da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE) e conforme previsto neste Plano, respeitadas as condições comerciais favoráveis às Recuperandas e a justificada necessidade.

O Grupo MNS poderá constituir garantias reais e fiduciárias sobre quaisquer bens do seu ativo, além de outorgar garantias pessoais, para garantir a captação de Financiamento DIP, preservados os direitos dos Credores que detiverem ativos em garantia.

8.8. MEDIAÇÃO

O Grupo MNS poderá se utilizar do mecanismo da mediação com os seus Credores, cujo objetivo é compreender o conflito e os reais interesses das partes envolvidas, sob a figura do mediador, que possui a habilidade de promover a discussão e o diálogo entre as partes, a fim de viabilizar o consenso e pôr fim ao litígio, nos termos do artigo 1º, § único, da Lei nº 13.140/2015. As Partes estarão obrigadas a formular uma proposta viável e factível com a atual situação econômico-financeira, não podendo, sob pena de litigância de má-fé, abster-se de apresentar uma tentativa de

composição amigável.

8.9. ADMINISTRAÇÃO DO PASSIVO FISCAL

Dentro do plano de negócios desenhado pelo Grupo MNS, as Recuperandas envidarão os seus melhores esforços para transacionar e/ou parcelar os débitos relativos às dívidas de natureza fiscal, devendo atender às condições exigidas pelas autoridades competentes, na forma da legislação aplicável. Trata-se de obrigação de meio e não de resultado, de modo que o eventual insucesso na obtenção de transação e/ou parcelamento fiscal não configurará descumprimento deste Plano. Essas transações e/ou parcelamentos reger-se-ão pelos seus termos, pela legislação e regulamentação vigente, especialmente no que diz respeito às condições e requisitos para a sua celebração, hipóteses e efeitos de eventual rescisão, e sempre à luz dos artigos 155-A, §3º e 4º do Código Tributário Nacional e artigo 68 da LFRE, que garantem condições benéficas de equalização do passivo tributário para empresas em recuperação judicial.

9. DEFINIÇÃO DOS CREDORES

9.1. CREDORES CONCURSAIS

Estão classificados nos termos estabelecidos pela Lei de Falências e Recuperação Judicial em seu artigo 41.

9.2. CREDORES EXTRACONCURSAIS E EXTRACONCURSAIS ADERENTES

Os Credores Extraconcursais, de qualquer natureza, que, a rigor, não se submetem aos efeitos do Plano, ou que tenham contraído créditos após a Data do Pedido, assim definidos nos artigos 67 e 84, bem como no artigo 49, §§ 3º e 4º, todos da Lei nº 11.101/05, poderão aderir às formas e mecanismos de pagamentos dispostos neste Plano, conforme o caso, sem que isso configure aceitação, acordo ou reconhecimento, por parte das Recuperandas e/ou dos Credores Extraconcursais, dos argumentos e teses discutidas em sede de divergência, de impugnação de crédito ou em quaisquer outros incidentes, recursos e processos judiciais.

Os Credores Extraconcursais que desejarem receber os seus Créditos Extraconcursais na forma deste Plano – ou seja, que optarem por se tornarem Credores Extraconcursais Aderentes poderão

fazê-lo, desde que comuniquem a adesão expressamente às Recuperandas, na forma da Cláusula **12.5**, abdicando de prosseguir com qualquer ação judicial, incidente e/ou recurso relacionado aos Créditos. Neste caso, quando aplicável, os Credores Extraconcursais Aderentes que votarem favoravelmente ao Plano poderão receber, mediante anuência das Recuperandas, a totalidade ou parte de seus Créditos na forma prevista na Cláusula **9.3**, e/ou com o produto da alienação, dação, permuta e adjudicação de ativos, desde que não essenciais às atividades das Recuperandas, ficando a exclusivo critério destas definir sobre a imprescindibilidade dos ativos para a sua operação, observando-se o artigo 50, § 1º da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE).

Os Credores Extraconcursais Aderentes, para efeito de pagamento de Créditos, terão tratamento equivalente ao dispensado aos Credores Concursais conforme enquadramento que lhes venha a ser atribuído e se sujeitarão a todos os efeitos deste Plano, renunciando, quando aplicável, a qualquer discussão referente ao valor, natureza e classificação do crédito, não possuindo, ainda, direito de arrependimento para retornar à condição originária de Credor Extraconcursal, salvo em caso de descumprimento do Plano e decretação de falência, hipótese em que serão preservados todos os direitos e garantias concedidas anteriormente à Data do Pedido. Para efeitos de pagamento, não incidirão encargos entre a Data do Pedido e a Homologação Judicial do Plano.

9.3. CREDITORES APOIADORES

São previstas, ainda, hipóteses de Credores que votem favoravelmente ao presente Plano e assumam posição de apoiadores, visando o estímulo necessário para viabilizar soluções de mercado junto a parceiros comerciais, instituições financeiras, fundos de investimentos e demais agentes, sujeitos ou não aos efeitos recuperacionais, com o objetivo de gerar receita e otimizar a capacidade operacional do Grupo MNS, especialmente quando envolverem a continuidade ou novas parcerias comerciais mediante o fornecimento continuado de insumos, bens e serviços, com prazos de pagamento e em condições competitivas, flexibilização e liberação de garantias, concessão de novas linhas de crédito e de financiamento, adiantamento e liberação de recursos, ou qualquer outro tipo de concessão ou transação que venha a ajudar na superação da crise, sempre da forma mais benéfica e colaborativa possível às Recuperandas.

O Grupo MNS se reserva ao direito de aceitar ou não as condições propostas, podendo, para tanto, contratar com quantos Credores Apoiadores se fizerem necessários, em diferentes termos e

condições, sendo admitida a compensação com recursos e/ou direitos das Recuperandas, buscando as melhores condições para a Recuperação Judicial e o cumprimento deste Plano.

Conforme autorizado pelos artigos 67, 84 e 149 da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE), os Credores enquadrados como Credores Apoiadores poderão gozar de condições mais benéficas em relação aos demais credores, com a redução do deságio previsto neste Plano e aceleração no recebimento do Crédito, na proporção do seu apoio à Recuperação Judicial. Será também facultado aos Credores Apoiadores receberem os seus Créditos através do produto da alienação, dação, permuta, compensações e adjudicação de ativos, desde que tais bens não sejam essenciais às atividades das Recuperandas, ficando a exclusivo critério das Recuperandas definir sobre a imprescindibilidade dos ativos para a sua operação, observando-se o artigo 50, § 1º da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE).

9.4. CREDITORES TITULARES DE CRÉDITOS CONTROVERTIDOS

A Relação de Credores da Administração Judicial poderá ser alterada em decorrência do julgamento de incidentes de habilitação e/ou de impugnação de crédito. Todos os créditos que venham a ser inseridos ou realocados na Relação de Credores serão adimplidos em conformidade com o Plano, nos termos do artigo 49 da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE), de acordo com a classificação que lhes será atribuída.

Os créditos que venham a se tornar líquidos em momento posterior à Assembleia Geral de Credores, independentemente da natureza ou classe, sejam concursais ou extraconcursais aderentes, e estando ou não relacionados no procedimento recuperacional, submeter-se-ão ao Plano nas mesmas condições que os demais credores da respectiva classe. As Recuperandas poderão celebrar acordos com os titulares de créditos ilíquidos com o objetivo de torná-los líquidos e, assim, submetê-los às condições de pagamento previstas neste Plano, inclusive por meio de negócio jurídico processual previsto em legislação específica e na Cláusula **12.4**.

Na hipótese de Credores terem os seus créditos liquidados, incluídos ou retificados na Relação de Credores após o cumprimento do Plano, os prazos de carência, início dos pagamentos e incidência dos encargos financeiros, contar-se-ão a partir do trânsito em julgado da decisão judicial proferida pelo Juízo Recuperacional que determinar a alteração ou inclusão no respectivo Crédito, observado

o procedimento de habilitação/impugnação de crédito previsto no artigo 8º e seguintes da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE), bem como as regras de credenciamento para fins de recebimento do crédito.

10. DA PROPOSTA AOS CREDITORES

10.1. CLASSE I – CREDITORES TRABALHISTAS

Para fins deste Plano, serão considerados Créditos Trabalhistas aqueles créditos oriundos da relação de trabalho ou acidente de trabalho e os créditos de natureza alimentar a eles equiparados, tais como honorários advocatícios, limitados ao montante global de 150 salários mínimos vigente ao tempo do protocolo de recuperação, de modo que eventuais valores que sobejem tal montante serão considerados como Credores Quirografários (Classe III) e serão pagos de acordo com as regras da referida Classe.

Os Créditos Trabalhistas de natureza estritamente salarial, vencidos nos 3 (três) meses anteriores à Data do Pedido, serão pagos em até 30 (trinta) dias contados da publicação da Homologação Judicial do Plano, até o limite de 5 (cinco) salários-mínimos por Credor Trabalhista.

Os Credores Trabalhistas não quitados conforme disposição anterior, receberão seus Créditos Trabalhistas em até 12 (doze) meses podendo ou não ser em parcelas mensais e subsequentes, sendo a primeira com vencimento em até 30 (trinta) dias contados da Publicação da Decisão de Homologação Judicial do Plano, nos termos do artigo 41 da Lei 11.101/2005 e as alterações dadas pela Lei 14.112/2020.

O Grupo MNS pode antecipar os pagamentos dos Créditos Trabalhistas, desde que de forma proporcional e abrangendo todos os credores da respectiva classe, com exceção dos Créditos Trabalhistas que sejam, quando da antecipação de pagamentos, Créditos Trabalhistas Controvertidos, os quais serão pagos se e quando se tornarem Créditos Trabalhistas Incontrovertidos, na forma da Cláusula 9.4 acima.

Os prazos acima indicados serão aplicados para fins de pagamento aos créditos trabalhistas controvertidos, após trânsito em julgado, da decisão do Juízo da Recuperação que julgar pela

inclusão habilitação dos referidos créditos trabalhistas controvertidos na relação de credores.

A eventual majoração ou inclusão de qualquer Crédito Trabalhista na Relação de Credores durante o prazo de pagamento não gerará ao Credor Trabalhista cujos créditos forem majorados qualquer direito ao recebimento retroativo ou proporcional de valores já pagos aos demais Credores Trabalhistas, de modo que o valor majorado observará o fluxo estabelecido nesta Cláusula, a partir da data em que houver o trânsito em julgado da decisão ou sentença que estabelecer a majoração do Crédito Trabalhista.

Os Créditos Trabalhistas que tenham a sua classificação ou valor contestados por qualquer parte interessada – via impugnação ou habilitação de créditos –, nos termos da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE), serão considerados Créditos Trabalhistas Controvertidos e somente podem ser pagos depois de transitada em julgado a sentença que determinar a qualificação do crédito controvertido, com habilitação perante o Juízo Recuperacional.

Os créditos sujeitos a Classe I serão corrigidos pela TR – Taxa Referencial, a partir da publicação da Decisão de Homologação do Plano de Recuperação Judicial.

Para os créditos sujeitos a este Plano e eventualmente arrolados nesta classe provenientes de honorários advocatícios, sejam contratuais, sejam sucumbenciais, tais credores receberão seus créditos aplicando-se deságio de 60% (sessenta por cento) em face do valor reconhecido como sendo devido.

Créditos Derivados de Relação de Trabalho

Os créditos trabalhistas decorrentes de relação de emprego ou de trabalho, assim compreendidos aqueles oriundos de vínculo regido pela legislação trabalhista ou reconhecidos em demanda perante a Justiça do Trabalho, serão pagos sem a aplicação de deságio, observado o limite de 150 (cento e cinquenta) salários-mínimos por credor.

As parcelas do crédito trabalhista referentes a INSS, FGTS e demais verbas de natureza tributária ou previdenciária serão: (i) computadas para fins de apuração do limite de 150 (cento e cinquenta) salários-mínimos; e (ii) recolhidas diretamente aos respectivos entes credores, na forma da legislação aplicável.

Créditos decorrentes de honorários advocatícios

Os créditos decorrentes de honorários advocatícios, contratuais ou sucumbenciais, arrolados na classe 1, serão pagos da seguinte forma:

- a) A parcela equiparada a crédito trabalhista, ou seja, aquela limitada a 150 (cento e cinquenta) salários-mínimos, será paga com deságio de 60% (sessenta por cento) sobre o valor devido;
- b) Eventual saldo que exceder o limite de 150 (cento e cinquenta) salários-mínimos será pago na forma e nas condições estabelecidas para os créditos quirografários, conforme disposto na Cláusula 10.3 deste Plano.

10.2. CLASSE II – GARANTIA REAL

Os Credores com Garantia Real poderão optar por receber seus Créditos com Garantia Real de acordo com uma das modalidades abaixo:

- **Opção 1:** Pagamento em 72 (setenta e duas) parcelas mensais e sucessivas, após um período de carência de 24 (vinte e quatro) meses contados da publicação da decisão de Homologação Judicial do Plano, com deságio de 80% (oitenta por cento) sobre o valor do crédito reconhecido na Relação de Credores, corrigido na forma estabelecida na Cláusula 10.7 deste Plano;
- **Opção 2:** Pagamento em até 96 (noventa e seis) parcelas mensais e sucessivas, após um período de carência de 24 (vinte e quatro) meses contados da publicação da decisão de Homologação Judicial do Plano, com deságio de 75% (Setenta e cinco por cento) sobre o valor do crédito reconhecido na Relação de Credores, corrigido na forma estabelecida na Cláusula 10.7 deste Plano; e
- **Opção 3:** Pagamento em 120 (cento e vinte) parcelas mensais e sucessivas, após um período de carência de 30 (trinta) meses contados da publicação da decisão de Homologação Judicial do Plano, com deságio de 70% (setenta por cento) sobre o valor do crédito reconhecido na Relação de Credores, corrigido na forma estabelecida na Cláusula 10.7 deste Plano.

O Grupo MNS poderá antecipar os pagamentos dos Créditos com Garantia Real, desde que seja incluído um desconto de 10% (dez por cento) sobre o valor da parcela seguinte pendente de pagamento. Esta condição irá abranger a todos os credores da respectiva classe e será comunicada, pelo Grupo MNS, aos credores e ao Administrador Judicial nos autos da Recuperação Judicial. Os credores que receberem o pagamento da parcela de forma adiantada darão a plena e total quitação

da parcela antecipada.

A Opção de Pagamento deverá ser manifestada pelo Credor no prazo improrrogável de 30 (trinta) Dias Corridos contados da Publicação da Decisão de Homologação Judicial do Plano de Recuperação Judicial, através de correspondência às Recuperandas, na forma da Cláusula 12.5 e/ou através do e-mail **credoresrj@agromns.com.br**. A não formalização da Opção de Pagamento pelos credores no prazo acima fixado será considerada como Opção 3 de pagamento.

Os Créditos com Garantia Real que tenham a sua classificação ou valor contestados por qualquer parte interessada — via impugnação ou habilitação de créditos, nos termos da LFRE —, serão considerados Créditos com Garantia Real Controvertidos e somente podem ser pagos depois de transitada em julgado a sentença que determinar a qualificação do crédito controvertido, com habilitação perante o Juízo Recuperacional.

A eventual majoração ou inclusão de qualquer Crédito com Garantia Real na Relação de Credores durante o prazo de pagamento não gerará ao Credor com Garantia Real cujos créditos forem majorados qualquer direito ao recebimento retroativo ou proporcional de valores já pagos aos demais Credores com Garantia Real, de modo que o valor majorado observará o fluxo estabelecido nesta Cláusula, a partir da data em que houver o trânsito em julgado da decisão ou sentença que estabelecer a majoração do Crédito com Garantia Real.

10.3. CLASSE III – CREDITORES QUIROGRAFÁRIOS

Os Credores Quirografários poderão optar por receber seus Créditos Quirografários de acordo com uma das modalidades abaixo:

Opção 1: Pagamento em até 144 (cento e quarenta e quatro) parcelas mensais e sucessivas, após um período de carência de 18 (dezoito) meses contados da publicação da Homologação Judicial do Plano na forma aqui definida, com deságio de 80% (oitenta por cento) sobre o valor do crédito reconhecido na Relação de Credores;

Opção 2: Pagamento em até 156 (cento e cinquenta e seis) parcelas mensais e sucessivas, após um período de carência de 24 (vinte e quatro) meses contados da publicação da Homologação Judicial

do Plano na forma aqui definida, com deságio de 75% (Setenta e cinco por cento) sobre o valor do crédito reconhecido na Relação de Credores; e

Opção 3: Pagamento em até 180 (cento e oitenta) parcelas mensais e sucessivas, após um período de carência de 24 (vinte e quatro) meses contados da publicação da Homologação Judicial do Plano na forma aqui definida, com deságio de 70% (setenta por cento) sobre o valor do crédito reconhecido na Relação de Credores.

O Grupo MNS pode antecipar os pagamentos dos Créditos Quirografários, desde que de forma proporcional e abrangendo todos os credores da respectiva classe, com exceção dos Créditos Quirografários que sejam, quando da antecipação de pagamentos, Créditos Quirografários Controvertidos, os quais serão pagos se e quando se tornarem Créditos Quirografários Incontrovertidos, na forma da Cláusula 9.4 acima.

Os prazos acima indicados serão aplicados para fins de pagamento aos Créditos Quirografários Controvertidos após trânsito em julgado da decisão que julgar a habilitação dos referidos Créditos Quirografários Controvertidos na Relação de Credores.

A eventual majoração ou inclusão de quaisquer Créditos Quirografários na Relação de Credores durante o prazo de pagamento não gerará a esses créditos qualquer direito ao recebimento retroativo ou proporcional de valores já pagos aos demais Créditos, de modo que o valor majorado observará o fluxo estabelecido nesta Cláusula, a partir da data em que houver o trânsito em julgado da decisão ou sentença que estabelecer a majoração dos valores.

Os Créditos Quirografários que tenham a sua classificação ou valor contestados por qualquer parte interessada – via impugnação ou habilitação de créditos –, nos termos da LFRE, serão considerados Créditos Quirografários Controvertidos e somente podem ser pagos depois de transitada em julgado a sentença que determinar a qualificação do crédito controvertido, com habilitação perante o Juízo Recuperacional.

A Opção de Pagamento deverá ser manifestada pelo Credor no prazo improrrogável de 30 (trinta) Dias Corridos contados da Publicação da Decisão de Homologação Judicial do Plano de Recuperação Judicial, através de correspondência às Recuperandas, na forma da Cláusula **12.5** e/ou através do e-mail **credoresrj@agromns.com.br**. A não formalização da Opção de Pagamento pelos credores no

prazo acima fixado será considerada como Opção 3 de pagamento.

10.4. CLASSE IV – CREDITORES ME e EPP

O pagamento dos Credores de ME e EPP ocorrerá em 60 (sessenta) pagamentos, sendo parcelas mensais, iguais e sucessivas, com o vencimento da 1ª (primeira) parcela no 1º (primeiro) mês subsequente ao período de carência de 12 (doze) meses contado da Publicação da Decisão de Homologação Judicial do Plano e as demais pagas sequencialmente a cada 30 (trinta) dias, durante 59 (cinquenta e nove) meses, com deságio de 65% (sessenta e cinco por cento) sobre o valor do Crédito de ME e EPP reconhecido na Relação de Credores; e

O Grupo MNS pode antecipar os pagamentos dos Crédito de ME e EPP, desde que de forma proporcional e abrangendo todos os credores da respectiva classe, com exceção dos Crédito de ME e EPP que sejam, quando da antecipação de pagamentos, Crédito de ME e EPP Controvertidos, os quais serão pagos se e quando se tornarem Crédito de ME e EPP Incontroversos, na forma da Cláusula 9.4 acima.

Os prazos acima indicados serão aplicados para fins de pagamento aos Créditos ME e EPP Controvertidos após trânsito em julgado da decisão que julgar a habilitação dos referidos Créditos ME e EPP Controvertidos na Relação de Credores.

A eventual majoração ou inclusão de qualquer Crédito de ME e EPP na Relação de Credores durante o prazo de pagamento não gerará ao Crédito de ME e EPP cujos créditos forem majorados qualquer direito ao recebimento retroativo ou proporcional de valores já pagos aos demais Crédito de ME e EPP, de modo que o valor majorado observará o fluxo estabelecido nesta Cláusula, a partir da data em que houver o trânsito em julgado da decisão ou sentença que estabelecer a majoração do Crédito de ME e EPP.

Os Crédito de ME e EPP que tenham a sua classificação ou valor contestados por qualquer parte interessada – via impugnação ou habilitação de créditos –, nos termos da LFRE, serão considerados Crédito de ME e EPP Controvertidos e somente podem ser pagos depois de transitada em julgado a sentença que determinar a qualificação do crédito controvertido, com habilitação perante o Juízo Recuperacional.

10.5. CREDOR APOIADOR

Para os Credores Quirografários que contribuírem para a continuidade e fomento das atividades do Grupo MNS , através do fornecimento de bens, serviços, créditos e outros, dentro das condições normais de prazos e preços adotados pelo mercado, e das demandas e necessidades operacionais avaliadas a critério das Recuperandas, será concedido tratamento diferenciado, conforme previsto no artigo 67, parágrafo único, da Lei nº 11.101/2005, como segue:

Todos os credores poderão se tornar credores apoiadores, desde que manifestando referido interesse na forma acima mencionada. As disposições específicas para o tratamento diferenciado são as acima e, sem prejuízo da tempestiva opção pelas modalidades de pagamento indicadas na Cláusula 10.3, o interesse na adesão a esta previsão de Credor Apoiador poderá se dar por todo e qualquer credor, mediante simples manifestação formal às Recuperandas através do e-mail **credoresrj@agromns.com.br**, observadas as condições desse Plano para sua qualificação definitiva.

Por interesse do Credor Apoiador e/ou do Grupo MNS , o Credor Apoiador poderá, a qualquer tempo, deixar esta modalidade e voltar à condição anterior de credor não apoiador, mediante aviso prévio formal e por escrito de 30 (trinta) dias, a ser encaminhado através do e-mail: **credoresrj@agromns.com.br**.

Caso o Credor Apoiador retorne a sua condição anterior de credor não apoiador, por iniciativa própria ou do Grupo MNS , o seu saldo remanescente a amortizar terá o mesmo tratamento dos credores de sua mesma Classe, nos termos deste Plano.

10.5.1. Credor Apoiador Fornecedor:

Para os Credores Apoiadores Fornecedores, que naturalmente sejam fornecedores de produtos e serviços, será pago, a cada mês subsequente ao mês de fornecimento do produto e/ou serviço demandado pelo Grupo MNS , um percentual adicional a ser negociado sobre o valor do produto ou serviço fornecido no mês, a título de amortização da parcela do crédito objeto de deságio e sem carência.

10.5.2. Credor Apoiador Financeiro:

Para os Credores Apoiadores Financeiros, que venham a oferecer linhas de crédito que auxiliem o Grupo MNS na composição de seu capital de giro, seja para fomento e ou desconto de recebíveis e que implique em juros não superiores ao praticado pelo mercado, será pago a cada mês subsequente ao que tenha havido efetivo desembolso de recursos para o Grupo MNS, em fundos imediatamente disponíveis, um percentual adicional a ser negociado sobre o valor médio da linha de crédito disponibilizada e efetivamente utilizada no mês, a título de amortização da parcela do crédito objeto de deságio e sem carência.

10.6. CREDITORES PARTES RELACIONADAS

Os credores Partes Relacionadas, assim consideradas aquelas pessoas físicas ou jurídicas que porventura se enquadrem em uma das hipóteses do artigo 43 da LFRE, poderão, ao seu exclusivo critério, ao invés de optar pelas condições gerais de pagamento, converter o seu crédito em participação societária. A avaliação, para fins de distribuição da participação no capital social, será feita com base no valor histórico e nominal do capital social.

10.7. ATUALIZAÇÃO MONETÁRIA DOS CRÉDITOS E JUROS

Todos os Credores Concursais ou Extraconcursais Aderentes terão seus Créditos Reestruturados atualizados pelo Índice da Taxa Referencial – TR + 2% (dois) criada pela Lei nº 8.177/91, de 01.03.1991 e Resoluções CMN – Conselho Monetário Nacional – nº 2.437, de 30.10.1997.

A atualização monetária e os juros começarão a incidir a partir da Publicação da Decisão de Homologação Judicial do Plano.

10.8. ANTECIPAÇÃO DE PAGAMENTO E LEILÃO REVERSO

Caso seja configurado algum evento de liquidez ou se houver disponibilidade de caixa que não comprometa a estabilidade financeira e a continuidade da operação, atendendo as premissas estabelecidas neste Plano, o Grupo MNS poderá, a seu exclusivo critério, instituir a Amortização

Antecipada e o Leilão Reverso junto aos Credores, permitindo um incremento de pagamento aos que oferecerem o maior deságio percentual em relação aos seus créditos, até o limite do valor resultante do referido evento, sem prejuízo das obrigações assumidas com os demais credores.

Os credores da Classe II, III e IV concederão um “Bônus de Adimplência”, isto é, um desconto de 10% (dez por cento) sobre o valor da parcela a pagar dos Créditos Reestruturados, a partir do pagamento da 2ª (segunda) parcela (inclusive) paga em dia e sem atraso, mantidos o prazo, o deságio e as demais condições especificadas.

A Amortização Antecipada consistirá na incidência de um percentual sobre o valor nominal do Crédito, que será destinado para abater, total ou parcialmente, o saldo devedor do Crédito. A Amortização Antecipada se encerra na medida em que o Crédito Reestruturado for integralmente quitado, considerando as condições de pagamento previstas no Plano.

Se e quando da realização do Leilão Reverso, as Recuperandas promoverão a publicação do competente Edital, a ser publicado no Diário Oficial, em que constarão as regras específicas para participação, tais como prazo, condição de pagamento, deságio mínimo, volume de crédito, dentre outros, em observância aos princípios da transparência e da publicidade.

As disposições acima não se aplicarão aos Credores Apoiadores.

10.9. CONDIÇÕES PARA A REALIZAÇÃO DOS PAGAMENTOS

Os valores devidos aos Credores nos termos deste Plano serão pagos por meio de transferência direta de recursos para conta bancária de titularidade do credor habilitado, por meio de Transferência Eletrônica Disponível (“TED”) ou via Pagamento Instantâneo (“PIX”), ou ainda por qualquer outra forma acordada entre as partes, servindo o comprovante de compensação bancária do valor em benefício de cada Credor e/ou o termo ou comprovante de quitação como prova de quitação. As Recuperandas poderão contratar Agente de Pagamento para efetivação de tais pagamentos aos Credores, se assim convier.

No prazo de 30 (trinta) Dias Corridos a contar da Publicação da decisão da Homologação Judicial do Plano, os credores deverão informar diretamente ao Grupo MNS , através de carta registrada com

Aviso de Recebimento (“AR”), enviada ao endereço da sede (indicada na Cláusula **12.5**) e dirigida à diretoria, ou através do endereço eletrônico (e-mail): **credoresrj@agromns.com.br**, com cópia para o Administrador Judicial e os seus respectivos dados bancários para fins de pagamento. A conta deverá obrigatoriamente ser de titularidade do credor.

O envio das informações necessárias para pagamento é obrigatório para fins de cumprimento deste Plano, sendo que não produzirá efeitos perante o Grupo MNS qualquer outra forma de comunicação, ainda que feita por meio de petição dirigida ao Juízo Recuperacional.

Os pagamentos que não forem realizados em razão de omissão do Credor em informar seus dados bancários, com no mínimo 30 (trinta) dias de antecedência da data do primeiro pagamento previsto, não serão considerados como um evento de descumprimento do Plano. Não haverá a incidência de juros, multas ou quaisquer encargos moratórios caso qualquer pagamento deixe de ser realizado em razão da omissão do Credor em informar tempestivamente seus dados bancários.

Com o objetivo de evitar fraudes ou pagamento incorreto, em prejuízo aos próprios credores e às recuperandas, os dados bancários fornecidos deverão ser obrigatoriamente de titularidade do Credor, salvo se apresentada (I) procuração com validade de até 1 (um) ano, contendo poderes específicos para atuação na Recuperação Judicial, bem como para receber e dar quitação, devendo estar com firma reconhecida e acompanhada de documentação de identificação válida do credor; ou (II) cópia de decisão judicial autorizando o pagamento em favor do advogado, da sociedade de advogados ou de terceiros.

Caso o credor altere as suas informações bancárias no curso da Recuperação Judicial, deverá formalizar, por escrito e mediante a confirmação de recebimento, a atualização perante as Recuperandas, sob pena de validade de eventuais pagamentos realizados. A responsabilidade pela correta informação e atualização dos dados bancários é do credor, respondendo por erro e não retirando a validade de eventuais pagamentos realizados.

O Grupo MNS poderá contratar uma instituição financeira ou agente de mercado, às suas expensas, para atuar como agente de pagamentos, a qual, neste caso, ficará encarregada da efetivação dos pagamentos aos Credores, nas hipóteses previstas no Plano.

Os prazos previstos para pagamento dos Créditos, bem como eventuais períodos de carência previstos no Plano, somente terão início a partir da publicação da decisão estabelecendo a Homologação Judicial do PRJ.

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.

Todos os pagamentos estabelecidos no Plano consideram, como premissa, o Crédito (Concursal ou Extraconcursal), na Data do Pedido, de modo que, ao aderir ao Plano, o Credor (Concursal ou Extraconcursal) concordará, automaticamente, em receber os seus Créditos de acordo com o valor na Data do Pedido, sem ajustes decorrentes de variação cambial, juros e correção, posteriores à Data do Pedido, exceto a atualização monetária e juros estabelecidos neste Plano.

Os Créditos Concurrais e os Créditos Extraconcurrais aderentes indexados em moeda estrangeira serão convertidos para moeda nacional na Data do Pedido para fins de pagamento no âmbito do Plano.

Na hipótese de o Credor deixar de informar as Informações Necessárias para Pagamento no prazo máximo de 48 (quarenta e oito) meses contados da Homologação Judicial do Plano, poderá ser considerada a remissão da dívida, a exclusivo critério das Recuperandas, nos termos dos artigos 385 e 386 do Código Civil, extinguindo-se a obrigação, e, por sua vez, desonerando as Recuperandas e seus coobrigados do respectivo pagamento.

O direito de escolha da Opção de Pagamento somente poderá ser exercido uma única vez e será para todos os fins de direito irrevogável e irretratável, inclusive na hipótese de cessão ou sub-rogação do Crédito.

10.10. QUADRO DE EVOLUÇÃO DO SALDO DEVEDOR



11. EFEITOS DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL HOMOLOGADO

11.1. VINCULAÇÃO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

As disposições do Plano vinculam o Grupo MNS e os Credores, bem como seus respectivos cessionários e sucessores, a partir da homologação judicial do Plano, nos termos do artigo 59 da LFRE.

11.2. NOVAÇÃO

O Plano implica a novação dos Créditos, na forma do artigo 59 da LFRE, que serão pagos exclusivamente nos valores, prazos, forma e demais condições aqui estabelecidas para cada uma das Classes, salvo se o Credor concordar com um tratamento menos favorável para o recebimento de seu respectivo Crédito.

Por força da referida novação, todas as obrigações, *covenants*, índices financeiros, hipóteses de vencimento antecipado, bem como outras obrigações, ainda que sejam compatíveis com as condições deste Plano, deixarão de ser aplicáveis e perderão a sua eficácia, sendo substituídas pelas previsões aqui contidas. Esta novação se opera de pleno direito e sem qualquer espécie de condição suspensiva ou resolutiva, abrangendo todos os Créditos, inclusive os cobertos com garantia pessoal.

11.3. EXTINÇÃO E SUSPENSÃO DAS AÇÕES, COM A BAIXA DAS CONSTRIÇÕES, NEGATIVAÇÕES E PROTESTOS

Com a Homologação Judicial do PRJ, todas as execuções judiciais e garantias decorrentes de Créditos Concurtais em curso contra o Grupo MNS serão extintas, inclusive em relação aos acionistas, avalistas, fiadores, devedores solidários ou coobrigados de qualquer natureza.

Os Credores também não mais poderão, (I) ajuizar ou prosseguir com ações judiciais ou procedimentos de qualquer tipo relacionado aos Créditos em face das Recuperandas, empresas coligadas, afiliadas, outras sociedades sob controle comum, ou sócios, acionistas, avalistas, fiadores, devedores solidários e/ou coobrigados de qualquer natureza; (II) executar qualquer sentença, decisão judicial ou sentença arbitral relacionada aos Créditos contra as Recuperandas, empresas coligadas, afiliadas, outras sociedades sob controle comum, ou sócios, acionistas, avalistas, fiadores, devedores solidários e/ou coobrigados de qualquer natureza; (III) penhorar, bloquear, arrestar, onerar ou reter quaisquer bens das Recuperandas, empresas coligadas, afiliadas, outras sociedades sob controle comum, ou de sócios, acionistas, avalistas, fiadores, devedores solidários e/ou coobrigados de qualquer natureza para satisfazer os seus Créditos ou praticar qualquer outro ato construtivo contra tais bens; (IV) criar, aperfeiçoar ou executar qualquer garantia real sobre bens e direitos das Recuperandas para assegurar o pagamento de seus Créditos Concurtais ou Extraconcurtais, quando aplicável; e (V) buscar a satisfação de seus Créditos por quaisquer outros meios em face das Recuperandas, empresas coligadas, afiliadas e outras sociedades sob controle comum, ou sócios, avalistas, coobrigados de regresso e/ou fiadores.

Para fins de clareza, quando aplicável, todas as ações e execuções judiciais em curso contra as Recuperandas relativas aos Créditos deverão ser extintas e/ou suspensas, quando aplicável, em razão da novação disposta no artigo 59 da LFRE e nos artigos 487 e 924, III, do CPC, mediante simples petição ao juízo competente, não devendo, em qualquer caso, haver condenação em honorários advocatícios. As Recuperandas não responderá pelas custas dos processos em que tenham tomado parte no polo passivo, inclusive, mas sem limitar, aos incidentes de habilitação/impugnação de crédito, nos termos do artigo 5º, II da LFRE, e as partes responderão, cada uma, pelos honorários dos seus respectivos patronos, inclusive honorários de sucumbência.

Além disso, a Homologação do Plano ensejará a baixa definitiva de todos os protestos existentes e

serem relacionados às obrigações sujeitas aos efeitos do Plano, ordem esta que deverá ser exarada pelo Juízo Recuperacional.

Ainda, a Homologação Judicial do Plano e a consequente novação obrigará as Recuperandas e os Credores Concursais ao procedimento e àqueles que a ele tiverem aderido, assim como os seus respectivos cessionários ou sucessores, a qualquer título; e ainda acarretará (I) a inaplicabilidade de todas as obrigações, índices financeiros, hipóteses de vencimento antecipado e outras disposições que sejam incompatíveis com as condições deste Plano; (II) a liberação de todos os gravames, constrições judiciais, ônus, indisponibilidades, garantias reais sobre bens e direitos do Grupo MNS e/ou de terceiros, incluindo sócios, administradores, diretores, avalistas, garantidores, devedores solidários, fiadores ou coobrigados a qualquer título; e (III) o levantamento definitivo de todos os protestos e apontamentos realizados perante os órgãos restritivos de crédito relacionados aos Créditos contra as Recuperandas, empresas coligadas, afiliadas, outras sociedades sob controle comum, ou sócios, acionistas, avalistas, fiadores, devedores solidários e/ou coobrigados de qualquer natureza.

No prazo de trinta dias da homologação do plano, os credores deverão atualizar os registros de dívida das Recuperandas perante o SCR, vinculado ao Banco Central.

Os processos de conhecimento ajuizados por Credores Concursais que tiverem por objeto a condenação em quantia ilíquida, ou a liquidação de condenação já proferida, poderão prosseguir em seus respectivos juízos, até que haja a fixação do valor do Crédito Concursal, ocasião em que o Credor Concursal deverá providenciar a habilitação da referida quantia na Relação de Credores, para recebimento nos termos do Plano. Em nenhuma hipótese haverá pagamento de Credor Concursal de forma diversa da estabelecida no Plano, inclusive em ações judiciais ajuizadas que estiverem em curso quando da Homologação Judicial do Plano ou que forem ajuizadas após a Homologação Judicial do Plano.

11.4. RATIFICAÇÃO DOS ATOS

Mediante a aprovação do Plano, os Credores e a do Grupo MNS mútua e expressamente ratificam todos os atos praticados pelo Grupo MNS, seus sócios e/ou administradores e suas afiliadas, bem como os liberam de qualquer responsabilidade pelos atos de gestão e obrigações, ressalvadas as

obrigações previstas no Plano, conferindo-lhes quitação ampla, rasa, geral, irrevogável e irretratável de todos os direitos e pretensões decorrentes dos referidos atos, seja a qual título for.

11.5. CESSÃO DE CRÉDITOS

Os credores poderão ceder seus créditos a outros credores ou a terceiros. A cessão produzirá efeito desde que: o Grupo MNS seja devidamente notificado, na forma do artigo 290 do Código Civil, e (b) os cessionários recebam e confirmem a obtenção de uma cópia do Plano de Recuperação Judicial, reconhecendo que o crédito cedido está sujeito às suas disposições mediante a Homologação Judicial do Plano, sob pena de ineficácia da cessão e do pagamento efetuado ao credor originário ser considerado plenamente válido, não podendo o credor cessionário reclamar quaisquer valores das Recuperandas e/ou alegar descumprimento do Plano.

A falta de comunicação ao Grupo MNS e a comunicação imprecisa, incompleta e/ou inverídica ou em desacordo com este Plano não produzirão quaisquer efeitos perante as Recuperandas, nem mesmo se houver comunicação no processo de Recuperação Judicial.

11.6. COMPENSAÇÃO

Caso as recuperandas e os Credores sejam, ao mesmo tempo, devedores e credores entre si, os Créditos poderão ser compensados, desde que atendidos os requisitos do artigo 369 do Código Civil e a compensação seja anuída expressamente pelas Recuperandas. Neste caso, a compensação extinguirá ambas as obrigações até o limite do valor compensado. A não realização da compensação não acarretará a renúncia ou a liberação pelas Recuperandas de quaisquer créditos que possa ter contra tais credores.

11.7. SUB-ROGAÇÃO

Créditos relativos ao direito de regresso contra o Grupo MNS, e que sejam decorrentes do pagamento, a qualquer tempo, por terceiros, de Créditos Concurssais, serão pagos nos termos estabelecidos no PRJ. O Credor por sub-rogação será considerado, para todos os fins e efeitos, Credor Concurssal.

11.8. RECONSTITUIÇÃO DE DIREITOS

Na hipótese de convolação do Processo de Recuperação Judicial em falência, no prazo de supervisão estabelecido no artigo 61 da LFRE, os Credores terão reconstituídos seus direitos e garantias nas condições originalmente contratadas, deduzidos os valores eventualmente pagos ao longo do processo de Recuperação Judicial e ressalvados os atos validamente praticados no âmbito da recuperação judicial, observado o disposto nos artigos 61, § 2º e 74 da Lei de Falências e Recuperação Judicial - LFRE.

11.9. EFEITO DO PAGAMENTO AOS CREDITORES

Os pagamentos realizados na forma estabelecida neste Plano acarretarão de forma automática, e independente de qualquer formalidade adicional, a quitação plena, irrevogável e irretratável de todos os créditos sujeitos a este Plano, ora novados, qualquer que seja seu tipo e natureza, inclusive, mas não limitados a, e conforme aplicável, juros, correção monetária, penalidades, multas, tarifas, comissões, remunerações, aluguéis, preços, taxas, custos, despesas e indenizações. A quitação indireta se dará pelo silêncio na prestação das informações necessárias para pagamento, nos termos da cláusula 10.09, pelo prazo de 2 (dois) anos, contados da Homologação Judicial do Plano.

A quitação integral dos Créditos na forma prevista neste Plano implicará na liberação e renúncia a todos e quaisquer Créditos, não podendo mais os referidos Credores reclamá-los contra as Recuperandas, empresas coligadas, afiliadas, outras sociedades sob controle comum, ou ainda seus diretores, gestores, conselheiros, sócios, acionistas, agentes, representantes, fiadores, avalistas, devedores solidários, garantidores, sucessores e/ou cessionários, inclusive renunciando o prosseguimento e/ou o ajuizamento de ações e execuções judiciais contra o GRUPO MNS e/ou quaisquer um dos agentes indicados nesta Cláusula.

Com a quitação dos Créditos na forma estabelecida neste Plano, independentemente de qualquer formalidade adicional, os Credores concordam com a liberação de todos os gravames, constrições judiciais, ônus e garantias reais existentes sobre bens e direitos de propriedade das Recuperandas e/ou de terceiros, a qualquer título.

12. DISPOSIÇÕES GERAIS

12.1. ADITAMENTOS E/OU MODIFICAÇÕES AO PLANO

Eventuais aditamentos e/ou modificações ao Plano poderão ser propostos pelo GRUPO MNS a qualquer tempo após a Homologação Judicial do Plano, desde que tais aditamentos e/ou modificações sejam submetidas à votação em AGC, com posterior homologação judicial, nos termos da LFRE, obrigando a todos os Credores a ele sujeitos, independentemente de expressa concordância.

12.2. DESCUMPRIMENTO DO PLANO

O Plano não será considerado descumprido a menos que o credor tenha notificado por escrito as Recuperandas, especificando o evento de descumprimento e requerendo a purga da mora no prazo de 30 (trinta) dias. Neste caso, o Plano não será considerado descumprido e a Recuperação Judicial não será convolada em falência se (I) a mora for purgada no prazo de 30 (trinta) dias a contar do recebimento da notificação; ou se (II) houver a convocação de uma Assembleia Geral de Credores no prazo de 60 (sessenta) dias a contar do recebimento da notificação, com a finalidade de deliberar acerca da medida mais adequada para sanar o descumprimento, podendo, neste caso, as Recuperandas propor aditamentos e/ou modificações ao Plano visando sanar o descumprimento, tudo em observância ao princípio da preservação do Grupo insculpido no artigo 47 da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE).

12.3. CONFLITO COM DISPOSIÇÕES CONTRATUAIS

Na hipótese de haver conflito entre as disposições deste Plano e aquelas previstas nos contratos celebrados com quaisquer credores anteriormente ao pleito recuperacional, em relação a quaisquer obrigações do Grupo MNS, sócios, administradores e ou garantidores (avalistas, fiadores e devedores solidários), especialmente, mas não exclusivamente, as de dar, fazer, não fazer, prevalecerão as disposições contidas neste Plano, sempre, sendo que o não exercício de quaisquer das prerrogativas e/ou medidas ora estabelecidas neste Plano, não poderá e não deverá ser interpretado, por qualquer credor, como novação, desistência ou renúncia de direito.

12.4. NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL

O negócio jurídico processual disposto no Código de Processo Civil permite que as partes transacionem sobre procedimento, de acordo com a sua vontade. Deste modo, poderá o Grupo MNS e os Credores apresentarem, conjuntamente, ao Juízo Recuperacional petição requerendo a alteração do valor e/ou da classificação do Crédito, cujos termos deverão ser cancelados posteriormente pela Ilma. Administração Judicial, em observância aos princípios da celeridade e da efetividade processuais, substituindo incidentes de habilitação e de impugnação de crédito previstos na Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE), se irrelevantes para o fim almejado, evitando a movimentação desnecessária do Poder Judiciário.

12.5. COMUNICAÇÕES

Todas as notificações, requerimentos, pedidos e outras comunicações às Recuperandas previstos no Plano, para serem eficazes, deverão ser feitas por escrito e serão consideradas realizadas quando enviadas (I) por correspondência registrada, com aviso de recebimento ou (II) por e-mail (correio eletrônico), valendo o aviso de entrega e leitura como prova de recebimento.

GRUPO MNS

A/C: Recuperação Judicial

Endereço: ROD NESTOR FOGACA SP 250 (577R+F6)

E-mail: credoresrj@agromns.com.br

12.6. PRAZOS

Todos os prazos previstos neste Plano serão contados na forma determinada no artigo 132 do Código Civil e 224 do Código de Processo Civil, desprezando-se o dia do começo e incluindo-se o dia do vencimento. Quaisquer prazos deste Plano (sejam contados em dias úteis ou não) cujo termo final não seja em dia útil, serão automaticamente prorrogados para o dia útil subsequente.

12.7. ENCERRAMENTO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

A Recuperação Judicial será encerrada a qualquer tempo após a Homologação Judicial do Plano, a requerimento das Recuperandas, nos termos do artigo 61 da Lei de Falências e Recuperação Judicial (LFRE).

12.8. INDEPENDÊNCIA DO PLANO E EQUIVALÊNCIA

Na hipótese de qualquer termo ou disposição do Plano ser considerado inválido, nulo ou ineficaz, ainda que por decisão judicial, o restante dos termos e disposições não maculados permanecerão válidos e eficazes, desde que as premissas que o embasam sejam mantidas. De igual modo, eventual inadimplemento do Plano não implicará a sua nulidade ou ineficácia, o qual continuará em vigor como pactuado.

Na hipótese de qualquer das operações previstas no Plano não ser possível, em especial nos prazos previstos para que tais operações sejam implementadas, o Grupo MNS deverá adotar as medidas necessárias a fim de assegurar um resultado econômico equivalente para os Credores Concursais, e em prazo que não exceda em mais de 180 (cento e oitenta) dias o prazo da obrigação original prevista no Plano.

12.9. FORMALIZAÇÃO DE DOCUMENTOS E OUTRAS PROVIDÊNCIAS APLICÁVEIS

Na hipótese de quaisquer das operações previstas neste Plano não ser possível, em especial a instrumentalização da forma de pagamento prevista na Cláusula 10, exclusivamente por razões regulamentares, judiciais, contábeis, societárias e/ou tributárias, as Recuperandas deverão adotar todas as medidas necessárias para assegurar um resultado econômico equivalente para os Credores.

12.10. LEI APLICÁVEL

Os direitos, deveres e obrigações decorrentes deste Plano deverão ser regidos, interpretados e executados de acordo com as leis vigentes na República Federativa do Brasil.

12.11. ELEIÇÃO DE FORO

Todas as controvérsias ou disputas que surgirem ou estiverem relacionadas a este Plano serão resolvidas pelo Juízo Recuperacional e, após o esaurimento de sua jurisdição, no Foro da Comarca de São Paulo – Estado de São Paulo.

13. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A **JMLIMA® ASSESSORIA EMPRESARIAL**, contratada para elaborar o Plano de Recuperação Judicial e dar seu parecer sobre a viabilidade econômico-financeira do Grupo MNS, acredita que as informações constantes neste Plano de Recuperação Judicial evidenciam que o Grupo MNS é viável e rentável.

As projeções financeiras, juntamente com as ações tomadas e as estratégias sugeridas para a reestruturação do negócio indicam o potencial de geração de caixa do Grupo e consequentemente a capacidade de amortização da dívida.

O presente plano foi desenvolvido para atender, dentre outras coisas, os princípios gerais de direito, as normas da Constituição Federal, as regras de ordem pública e a Lei nº 11.101/2005.

Observe-se que alguns credores já estão ativos em suas áreas de fornecimento junto ao Grupo MNS, em uma condição totalmente virtuosa e com seus novos créditos sendo pagos em dia sem prejuízo de continuidade.

A **JMLIMA® ASSESSORIA EMPRESARIAL** acredita que todos os credores terão maiores benefícios com a implementação deste Plano de Recuperação Judicial, uma vez que a proposta aqui analisada não agrega nenhum risco adicional aos credores.

São Paulo - SP, 20 de julho de 2026.

João Carlos de Lima Neto
CORECON: 27.499-2 - 2ª Região - SP
C.R.C.: SP-134.653/0-2
JMLIMA® Assessoria Econômico e Financeira S/C Ltda.
CORECON: 440 - 2ª Região – SP