

Processo Nº: 5476719-92.2020.8.09.0017

1. Dados Processo

Juízo.....: Bela Vista de Goiás - 1ª Vara Cível

Prioridade.....: Normal

Tipo Ação.....: PROCESSO CÍVEL E DO TRABALHO -> Processo de
Conhecimento -> Procedimento de Conhecimento -> Procedimentos Especiais ->
Procedimentos Regidos por Outros Códigos, Leis Esparsas e Regimentos -> Recuperação
Judicial

Segredo de Justiça.....: NÃO

Fase Processual.....: Conhecimento

Data recebimento.....: 25/09/2020 17:04:24

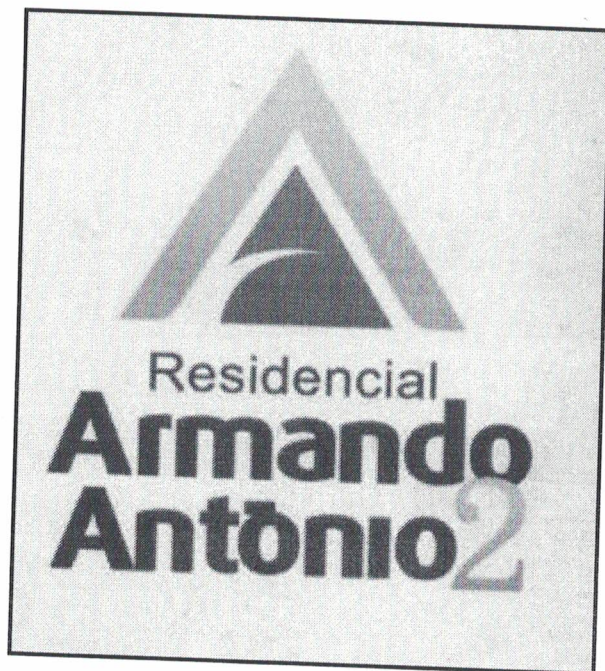
Valor da Causa.....: R\$ 7.245.350,06

Classificador.....:

2. Partes Processos:

Polo Ativo

ARMANDO ANTÔNIO II EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS SPE LTDA



PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Consoante a Lei 11.101/2005 e Lei Complementar 147/2014

**ARMANDO ANTÔNIO II EMPREENDIMENTOS
IMOBILIÁRIOS SPE LTDA.**

PROCESSO N° 5476719-92.2020.8.09.0017
1ª VARA CÍVEL - COMARCA DE BELA VISTA DE GOIÁS (GO)
10 DE SETEMBRO DE 2021.

Sumário	
1. Nota de Abertura.....	3
1.1 Da tempestividade.....	3
2. Aspectos Organizacionais da RECUPERANDA.....	4
2.1. Definição da Atividade Empresarial da RECUPERANDA.....	4
2.2. Dados Constitutivos & Principais Gestores.....	4
2.3. Modelo de Gestão do Negócio.....	4
2.3.1. Missão.....	5
2.3.2. Visão.....	5
2.3.3. Valores.....	5
2.3.4. Controles Gerenciais.....	5
2.4. Mercado.....	5
2.4.1. Principais produtos e serviços.....	5
2.4.2. Clientes.....	8
2.4.3. Principais fornecedores.....	8
2.4.4. Principais Concorrentes.....	9
2.4.5. Parâmetros de comercialização atual.....	9
2.6. Análise econômica do setor.....	10
3. Plano de Recuperação Judicial.....	18
3.1. Os Motivos da Crise (apresentados na petição inicial).....	18
3.2. Primeira relação de credores.....	19
3.3. Plano de Reestruturação Operacional.....	20
3.4. Plano de Reestruturação Financeira.....	21
3.4.1 Proposta de Pagamento aos Credores Sujeitos a Recuperação Judicial.....	21
4. Demonstração da viabilidade econômica (art. 53, II e III, LRF).....	24
4.1 Premissas.....	24
5. Considerações finais.....	29
6. Conclusão.....	31

1. Nota de Abertura

A **Armando Antônio II Empreendimentos Imobiliários SPE Ltda**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ 23.829.103/0001-64, com sede na Praça Getúlio Vargas, nº 290, Setor Central, município de Bela Vista de Goiás (GO), CEP 75.240-000, denominada doravante RECUPERANDA, pelos motivos apresentados neste Plano de Recuperação Judicial, que passa a ser ora designado como "PLANO", requereu a proteção legal da Recuperação Judicial em 25/09/2020, a qual teve seu processamento deferido pelo Exmo. Juiz de Direito da 1ª Vara Cível da Comarca de Bela Vista de Goiás, Dr. Paulo Afonso de Amorim Filho, processo nº5476719-92.2020.8.09.0017, no dia 15/07/2021, publicada no dia DJe GO 3.275 de 20/07/2020.

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

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

Atendendo ao disposto no inciso III do art. 53 da LRF, a RECUPERANDA providenciou juntada de laudo de avaliação dos bens e ativos.

1.1 Da tempestividade

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

Data de publicação da decisão: 20/07/2021
Prazo 60 dias corridos: 18/09/2021 (sábado)
20/09/2021 (primeiro dia útil posterior)

2. Aspectos Organizacionais da RECUPERANDA

2.1. Definição da Atividade Empresarial da RECUPERANDA

2.1.1 – Código e descrição das atividades econômicas principal

- ARMANDO ANTÔNIO II EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS SPE LTDA.
68.10-2-03 – Loteamento de imóveis próprios.

2.2. Dados Constitutivos & Principais Gestores

O quadro societário da RECUPERANDA, apresenta a seguinte composição societária:

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

Nome/Nome Empresarial:	JAIME ANTONIO DIAS PEREIRA
Qualificação:	49-Sócio-Administrador
Nome/Nome Empresarial:	SOLANGE CARNEIRO PINTO PEREIRA
Qualificação:	49-Sócio-Administrador
Nome/Nome Empresarial:	JAIME ANTONIO PEREIRA JUNIOR
Qualificação:	49-Sócio-Administrador

Sócio/Cotista	%	Nº de Quotas	Valor Quota (R\$)	Total (R\$)
Solange Carneiro Pinto Pereira	40%	27.000	1,00	27.000,00
Jaime Antônio Dias Pereira	40%	27.000	1,00	27.000,00
Jaime Antônio Pereira Júnior	20%	13.500	1,00	13.500,00
Total	100	67.500		67.500,00

2.3. Modelo de Gestão do Negócio

A empresa Armando Antônio II Empreendimentos Imobiliários SPE Ltda é administrada pelo sócio JAIME ANTÔNIO PEREIRA JÚNIOR, o qual se dedica a gestão comercial, financeira e operacional do negócio. A empresa, hoje, apresenta equipe operacional bastante reduzida, se concentrando basicamente em duas auxiliares que tem trabalhado no regime de home office, em face da pandemia de Covid 19.

2.3.1. Missão

Proporcionar desenvolvimento urbanístico e qualidade de vida as pessoas através da implantação e gestão de loteamentos, respeitando e contribuindo com diretrizes socioambientais.

2.3.2. Visão

Ser reconhecida como uma empresa de loteamentos de credibilidade e associada a empreendimentos de alta qualidade.

2.3.3. Valores

Satisfação de Nossos Clientes, Pontualidade, Honestidade, Confiabilidade, Trabalho, Respeito ao Meio Ambiente e Responsabilidade social.

2.3.4. Controles Gerenciais

A empresa utiliza como ferramentas de controle e gestão os seguintes softwares:

1. Software "UAU" (GLOBALTEC) – Software dedicado a gestão e controle de dados e informações de empreendimentos imobiliários, com módulos para os setores de vendas, financeiro, fiscal, segurança e obras; e
2. Planilhas em Excel para controles específicos de resultados.

2.4. Mercado

2.4.1. Principais produtos e serviços

A RECUPERANDA atua no segmento de implantação, comercialização e administração do loteamento próprio denominado Residencial Armando Antônio II, situado em Bela Vista de Goiás (GO).

Está sendo previsto, a partir do ano III deste plano, a inclusão da prestação de serviços de venda e administração de loteamento de terceiros, a fim de obter novas fontes de receitas e, consquentemente, melhorar a viabilidade da empresa neste período de soerguimento.

Do Loteamento Residencial Armando Antônio II



Empreendimento foi criado em 2014 e com início das vendas em 2015. O mesmo possui um total de 420 lotes, não havendo mais disponibilidade de estoque. Os lotes foram comercializados e / ou cedidos em permutas, bem como utilizados no distrato com a sócia, que demandou 14 unidades. 90% dos lotes foram vendidos no ano de 2015, sendo os demais 10% no ano de 2016.

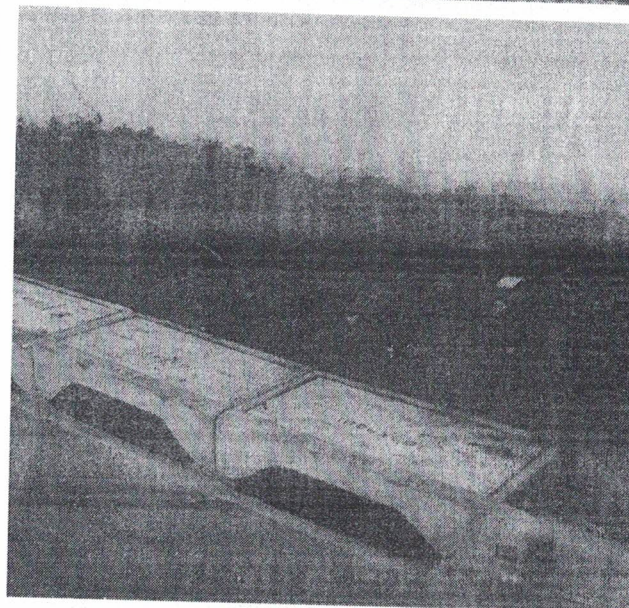
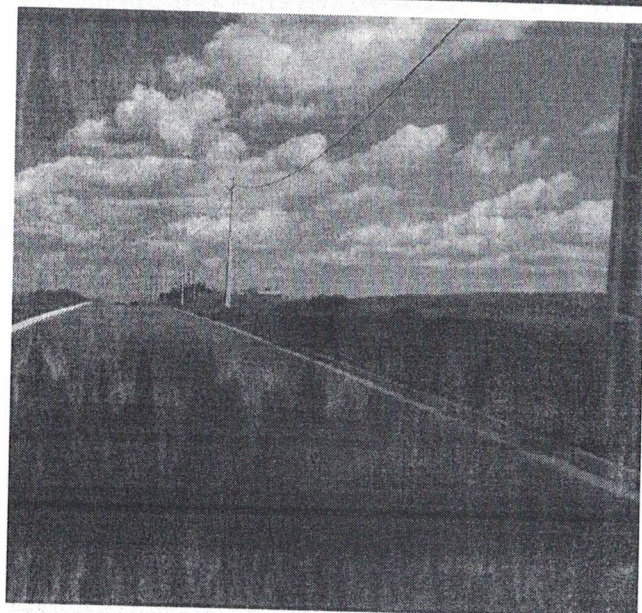
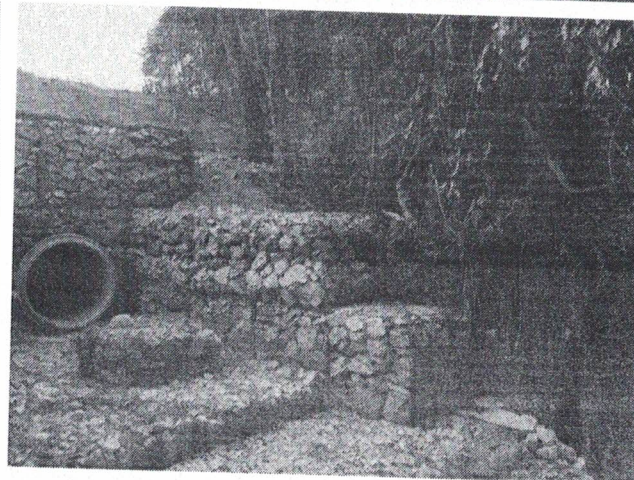
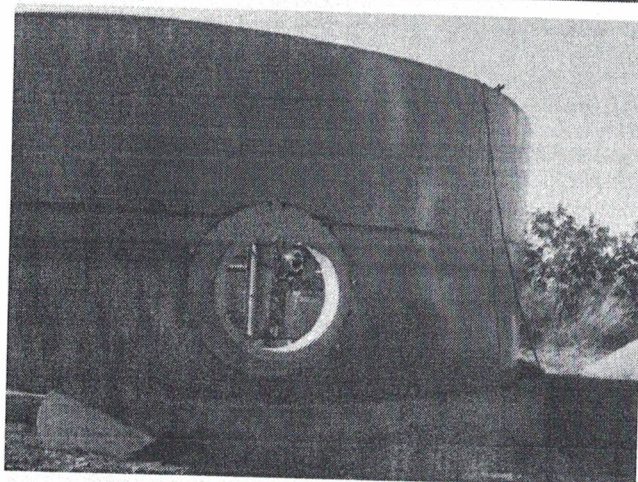
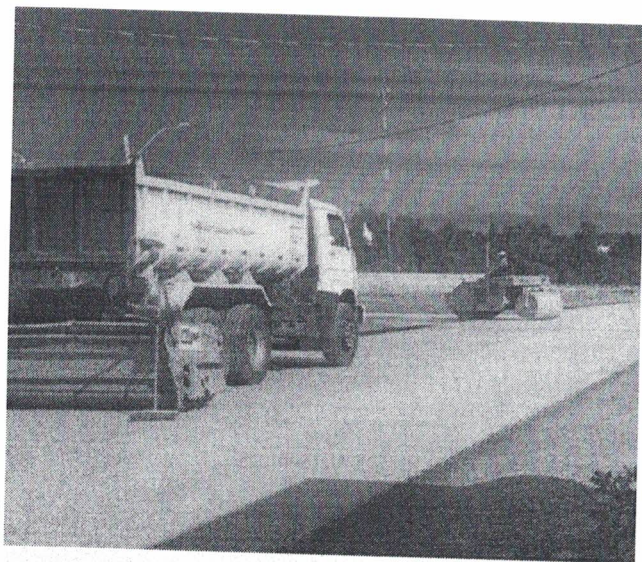
O empreendimento possui toda infraestrutura necessária e exigida pela prefeitura de Bela Vista de Goiás, tais como asfalto, meio-fio, galerias, energia, postes de iluminação, rede de água, praça, escola e áreas verdes. Atualmente possui cerca de 200 construções realizadas, sendo os demais 220 lotes ainda sem recebimento de benfeitorias por parte de seus respectivos proprietários.

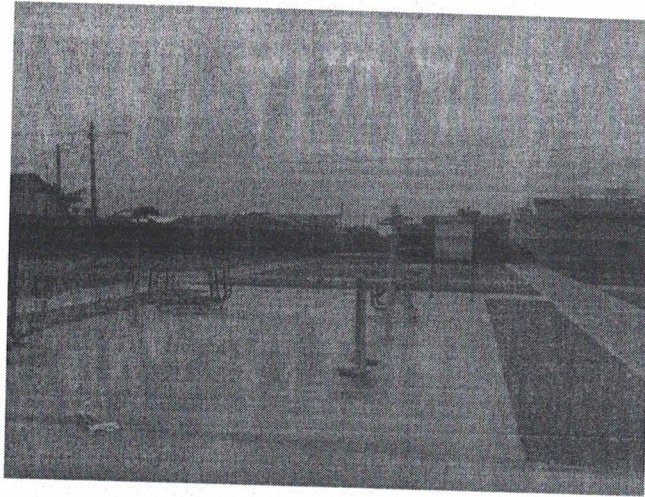
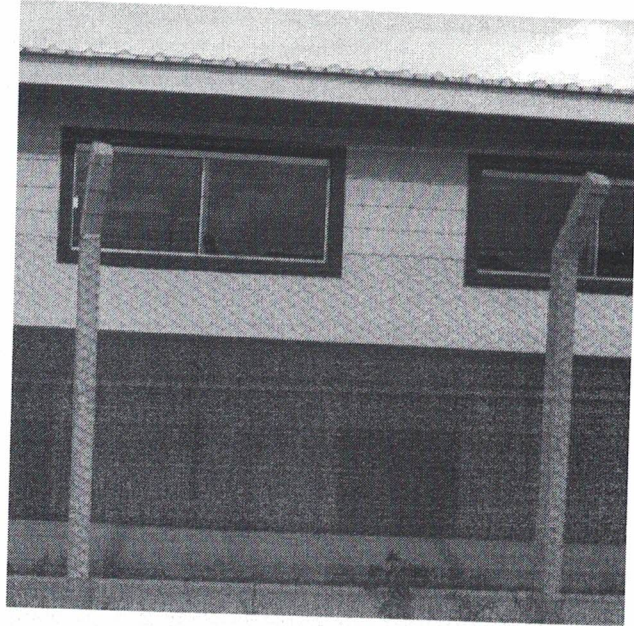
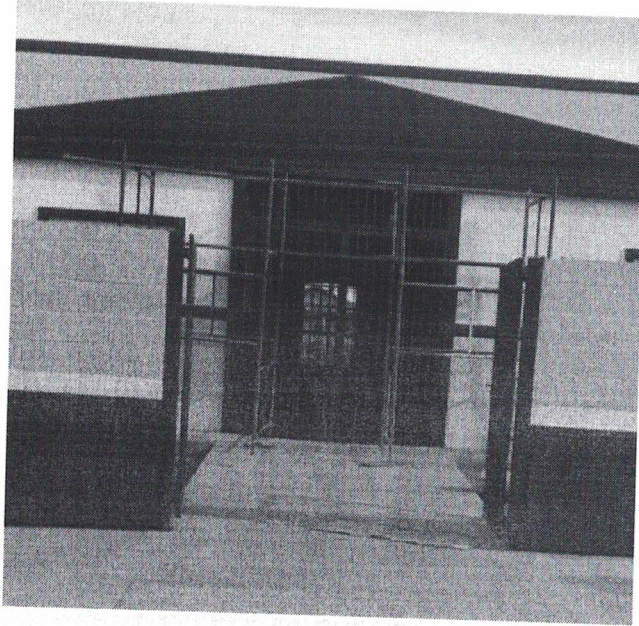
Quanto aos lotes comercializados, temos as seguintes características e condições:

1. Lotes denominados "Padrão": São aqueles correspondentes aos lotes situados nas ruas do referido loteamento. O preço médio deste produto foi de R\$ 65.000,00, com tamanho predominante de 300 m². Há também lotes de 312, 370 e 400 m², que, por óbvio, foram comercializados por valores mais elevados.
2. Lotes denominados "De Avenida": São aqueles correspondentes aos lotes situados nas avenidas do loteamento. O preço médio deste produto foi de R\$ 75.000,00, com tamanho predominante de 300 m². Há também lotes de 312, 370 e 400 m², que, por óbvio, foram comercializados por valores mais elevados.
3. Lotes denominados "De Esquina": São aqueles correspondentes aos lotes situados em esquinas, sejam em ruas ou avenidas. Esta categoria apresenta tamanhos diversos e um valor financeiro de venda 20% superior ao preço dos lotes padrão ou de avenida. Os mesmos também se apresentam com tamanhos predominantes de 300 m², havendo ainda lotes de 312, 370 e 400 m².

Imagens do Loteamento Residencial Armando II







2.4.2. Clientes

Os principais clientes da RECUPERANDA são pessoas pertencentes as mais diversas classes sociais, porém com maior potencialidade nas denominadas "C" e "D", ou seja, população de classe média baixa. A carteira de clientes é bastante pulverizada, não existindo concentração de principais ou mais potenciais clientes.

2.4.3. Principais fornecedores

Atualmente os principais fornecedores correspondem a empresas ofertantes de produtos e serviços destinados as demandas de manutenções mensais e benfeitorias do loteamento, tais como meio-fio, roçagem, entre outros.

2.4.4. Principais Concorrentes

Os principais concorrentes referem-se a empresas que ofertam lotes com padrões similares, no município de Bela Vista de Goiás (GO).

Considerando a expressiva demanda da região, a concorrência não tem sido um fator determinante para a viabilidade da RECUPERANDA, visto que o histórico de ofertas vem sendo absolutamente inferior ao potencial de demanda existente. Houve, ao longo dos últimos anos, lançamentos de alguns loteamentos nesta região e quase todos com expectativa de vendas correspondida. Ressalta-se que o município dispõe ainda de diversas outras áreas com perfil para que, no futuro, seja a curto, médio ou longo prazo, venham a se tornar loteamentos/residenciais.

Atualmente, os principais concorrentes são:

- Loteamento Via Flores
- Residencial Recanto dos Ipês
- Residencial Las Vegas
- Condomínio Vereda dos Buritis
- Residencial Armando Antônio III

2.4.5. Parâmetros de comercialização atual

2.4.5.1. Políticas de compras

Considerando a atual situação vivenciada pela RECUPERANDA, 95% das compras estão sendo realizadas à vista, sistemática que deve ocorrer até a homologação do PLANO. Com sua aprovação, projeta-se a manutenção da predominância deste referido percentual de compras à vista, com prazos médios de pagamentos de até 21 dias. Isto se dará em razão de se obter melhores condições negociais e por questões pertinentes a concessão de crédito durante e pós recuperação judicial. Antes do período de crise, a empresa atuava com uma política de compras com concentração a prazo, chegando a 70% nesta modalidade, com prazos médios de até 30 dias.

2.4.5.2. Políticas de vendas



Não há mais lotes para comercialização. Aplica-se IGPM anual como fator de correção monetária sobre o saldo das vendas parceladas.

2.4.5.3. NCG – Necessidade de Capital de Giro

O NCG é de expressiva relevância para a estruturação e gestão de vendas de um loteamento, visto que se demanda, desde a concepção do produto até as vendas, cerca de 01 a 02 anos de investimento em infraestrutura e atendimento a questões legais. Considerando o atual cenário econômico do país e a situação financeira da RECUPERANDA, a opção de lançamento de novos loteamentos está praticamente descartada pela incapacidade de valores para investimentos e manutenções necessárias nestes dois segmentos. Estima-se a prestação de serviços de gestão de vendas e carteira de loteamentos de terceiros para continuidade do negócio.

2.6. Análise econômica do setor

2.6.1. Panorama

Setor Imobiliário no Brasil:

- O mercado imobiliário é um dos maiores motores da economia brasileira;
- Representa algo em torno de 8% a 10% do PIB nacional;
- Em 2019, o setor imobiliário foi responsável pela geração de 10% dos novos postos de trabalho com carteira assinada do País, gerando 948 mil empregos com carteira assinada naquele ano;
- A oferta de imóveis no segundo semestre de 2019, de acordo com a CBIC, é composta, em sua maioria, por empreendimentos de 2 dormitórios, representando 48,4% do total na região Centro-Oeste e 67,8% na região Sudeste;
- Segundo estudo da Fundação João Pinheiro, de Minas Gerais, produzido com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) 2015, o Brasil possui um déficit absoluto de 6.356.000 habitações.

Efeitos da Crise no Setor Imobiliário entre 2014 e 2018:

- Após passar por um período de forte valorização, de 2008 a 2014, o setor registrou uma fase de desvalorização, que durou até 2018. Mas desde 2019 vinha se recuperando e, para o ano de 2020, se previa uma alta de 3%. No entanto, a pandemia reverteu radicalmente este movimento de recuperação, e o mercado imobiliário, do mesmo modo como todos os outros setores, sofreu paralisações e retrações em níveis e graus diferentes, que ainda não foram totalmente percebidos e avaliados;
- A situação econômica do país se deteriorou com rapidez a partir de 2014. Além do desemprego, inflação alta, juros elevados, e a consequente perda de poder aquisitivo contribuíram para a paralisação do mercado imobiliário;
- De dezembro de 2014 a setembro de 2018, o valor dos imóveis caiu 18%. A perda observada foi real, ou seja, já descontando a inflação;

- d) Entre 2014 e 2018, o número de ocupados no setor, entre formais e informais, encolheu 14,4%, maior retração entre os segmentos que compõem a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad) contínua, do IBGE. Ao diminuir de 7,8 milhões para 6,7 milhões, os empregos na construção passaram a responder por 7,3% da mão de obra no país, ante 8,5% há quatro anos;
- e) No segmento de incorporadoras o número de postos de trabalho foi reduzido de 2,5 milhões de trabalhadores, em 2014, para 1,3 milhão em 2018;
- f) As incorporadoras estiveram entre as maiores prejudicadas pela crise, já que ocorreu um aumento de 60% nas ações de distrato. Ou seja, a devolução de imóveis comprados na planta disparou em 2017, em relação ao ano anterior;
- g) Em 2016, a crise no mercado imobiliário puxou a queda de arrecadação em 4 das principais capitais brasileiras até fevereiro. O tributo municipal mais afetado foi o Imposto sobre Transmissão de Bens e Imóveis, o chamado ITBI;
- h) A crise enfrentada pelo Brasil afetou brutalmente o desenvolvimento econômico no setor, os preços dos imóveis em Goiânia e Região Metropolitana ficaram cerca de 04 (quatro) anos estagnados e em meados de 2019 a mudança começou a surgir com o aumento de variação do Índice Geral de Preços Imobiliários – Comercial (IGMI-R) em 1,14 % (um virgula quatorze por cento) estando a frente de muitas capitais brasileiras como por exemplo, Belo Horizonte, que apresentou uma variação em 0,27 % (zero virgula vinte e sete por cento), em algumas regiões a variação neste período foram negativas com no Rio de Janeiro, com - 1,49% (menos um virgula quarenta e nove por cento) e em Recife cerca de -,22% (menos zero virgula vinte e dois por cento).

Recuperação

- a) De acordo com o IBGE, após 5 anos de quedas acentuadas entre 2014 e 2018, o PIB da Construção Civil apresentou um aumento de 0,3% em 2019. Ainda que o número represente um crescimento tímido, demonstra que o setor imobiliário e da construção está terminando um ciclo ruim;
- b) Os Indicadores Imobiliários Nacionais do segundo semestre de 2019 mostram que os lançamentos de imóveis apresentaram um aumento de 11,8% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Em contrapartida, um aumento de 15,4% em comparação com o trimestre anterior;
- c) As vendas também apresentaram um aumento de 16% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior e um aumento 12,1% na comparação com 2019/1;
- d) Entre janeiro e maio de 2020, 127,55 mil unidades foram financiadas, entre aquisições e construções, o que significa um crescimento de 19,3% em relação ao mesmo período do ano passado;
- e) De acordo com dados da RAIN Inteligência Corporativa, em parceria com CBIC, das pessoas que pensavam adquirir um imóvel, 22% efetivaram a compra no mês de junho, seis pontos percentuais a mais que março e três superiores a abril, com destaque para as regiões Sul e **Centro-Oeste**, que obtiveram um **crescimento acima de 20%** cada. A região Sudeste se manteve estável: de 26% em março para 25% em junho;
- f) De acordo com a Caixa Econômica Federal (CEF), líder na concessão de financiamento para casa própria com quase 70% do crédito imobiliário do país, só no primeiro semestre de 2020, as contratações alcançaram a marca de R\$ 48,2 bilhões, que representa um crescimento de 21,73% em relação ao mesmo período do ano passado. No mês de junho, a CEF atingiu o volume de R\$ 11,1 bilhões em financiamentos habitacionais, mantendo a liderança no mercado imobiliário;

- g) Por conta da crise provocada pelo coronavírus, o Banco Central baixou consideravelmente a taxa básica de juros nos últimos meses, deixando a Selic no menor patamar da história, atualmente em 2,25%. Com a Selic baixa e, conseqüentemente, reduções nas taxas de juros de financiamento imobiliário nos bancos, o momento tornou-se extremamente favorável para quem tem renda estável e capacidade de pagamento;
- h) A Fundação Getúlio Vargas (FGV) sugere que a demanda habitacional no Brasil é de 14 milhões de moradias até 2025. Com a recuperação econômica ainda em estágio de retomada, os preços permaneceram convidativos;
- i) O isolamento social e a tendência crescente do trabalho em home office impostos pela pandemia da Covid-19 estão provocando grandes transformações no mercado imobiliário. Em busca de melhor qualidade de vida e para fugir das grandes aglomerações urbanas e evitar contatos, as famílias passaram a buscar novos modelos de moradia, privilegiando espaços verdes, amplos e arejados. Com isso, os loteamentos e condomínios estão ditando a tendência no mercado brasileiro;
- j) De acordo com estimativas das entidades e empresas do setor, no período da pandemia (início de março até o mês de agosto), houve um crescimento de até 200% nas vendas de lotes no país na comparação com o mesmo período do ano passado.

2.6.2. Mercado Imobiliário

O mercado imobiliário, o qual pertence ao setor da construção civil, é muito peculiar quando comparado aos demais setores da economia. A imobilidade espacial dos seus produtos faz com que a oferta se restrinja as condições locais de produção.

Outra peculiaridade do ramo imobiliário é relativa à sua dinâmica de mercado, tendo em vista que a determinação dos preços deste setor varia de acordo com a oferta e a demanda de imóveis, além de ser influenciado pela legislação e pelos investimentos públicos e privados.

O mercado imobiliário brasileiro vivenciou durante sua história até o período atual, fases marcadas e influenciadas por diversos fatores, como o político, industrial, social e econômico, conforme demonstrado a seguir.

2.6.2.1. Evolução do Mercado Imobiliário no Brasil

1964 a 1977 — Milagre Econômico

Em 1964, foram instituídas as bases legais e financeiras de crédito, o que proporcionou ao país um crescimento sem precedentes com a criação do Banco Nacional da Habitação (BNH) e o sistema de crédito do Sistema Financeiro de Habitação (SFH) lastreado pela poupança e FGTS, garantia hipotecária, juros relativamente baixos para a época, tabela *Price* e amortização em até 15 anos. Com isso, o mercado imobiliário passou por um crescimento bem acentuado. Este período de 13 anos ficou conhecido como o período do milagre econômico.

Página 12 de 31

1978 a 1993 — Década Perdida

O ano de 1978 marcou o início de um período de declínio, prejudicando os negócios imobiliários em toda a década de 80. Com os diversos planos econômicos fracassados, crise, inflação nas alturas e sem alternativa de crédito, em 1986 foi decretada a falência do SFH como sistema de crédito. Por tudo isso, esse período foi chamado de Década Perdida.

1994 a 2012 — Crescimento Econômico

Em 2008, a crise imobiliária dos Estados Unidos refletiu de forma negativa em todo o mundo. Foi justamente neste pós-crise que a economia brasileira começou a dar sinais de prosperidade e o mercado imobiliário seguiu a mesma tendência. Uma vez que, com uma economia fortalecida e estável, há uma melhora na empregabilidade, na renda e na confiança do consumidor com o futuro, características que garantem condições propícias para o investimento em um imóvel.

De acordo com levantamento global feito em 54 países pelo Banco de Compensações Internacionais (BID, na sigla em inglês), instituição que funciona como o banco central dos bancos centrais, a valorização imobiliária no Brasil foi de 121% nos cinco anos seguintes ao período pós-crise de 2008. Entre 2008 e 2011, a valorização anual ficou acima dos 20%.

Acompanhando a valorização imobiliária também houve a expansão significativa no crédito para aquisição de imóveis. E a alta demanda pressionou também a valorização dos preços dos imóveis.

Com a economia forte e estável, apesar da crise externa de 2008, foi possível que empresas se capitalizassem com recursos do Mercado de Capitais (IPO). A alienação fiduciária e as fortes garantias de empréstimo abriram um leque de ofertas para todas as faixas de renda, principalmente a baixa renda, incentivado pelo Plano de Aceleração do Crescimento (PAC) / Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV).

Mudanças regulatórias tornaram mais seguro para os bancos emprestarem, com juros menores, prazos mais longos (até 35 anos), permitindo um comprometimento de renda de até 30% com amortização pelo SAC (parcelas decrescentes). Nesse período, com facilidade de acesso ao crédito, a demanda por imóveis novos aumentou.

Segundo dados da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip), houve um incremento de 42% no volume de financiamentos para construção e compra de imóveis em 2011 comparado com 2010, somando R\$ 79,9 bilhões. Foram financiadas 493 mil unidades, 17% a mais que o ano anterior. Já o valor dos imóveis subiu 26%, de acordo com o Índice FipeZap.

Como a economia se manteve em uma crescente, com baixo desemprego, crescimento da renda e baixa inadimplência, a liberação do crédito imobiliário continuou em expansão nos anos seguintes.

Em 2012, a economia brasileira se manteve em uma crescente, com pouco desemprego, crescimento de renda e pouca inadimplência. Neste mesmo ano houve mais acréscimo nos financiamentos, tendo o total de R\$ 82,8 bilhões, uma alta significativa de 3,6% sobre 2011.

Em 2013, os números bateram recorde, atingindo R\$ 109,2 bilhões, 32% a mais do que no ano anterior. Foram financiados 529,8 mil imóveis, alta de 17% ante os 453,2 mil de 2012.

O crédito abundante gerou aumento de demanda, o que ocasionou aumento nos preços e uma supervalorização das unidades. Investidores e especuladores começaram a ver no mercado imobiliário a oportunidade de ganhar com a valorização. As construtoras, com dinheiro em caixa, começaram a adquirir terrenos e a abrir novas praças — o crescimento estava descontrolado e insustentável.

2013- 2016 — Declínio do setor

Em 2013, os problemas macroeconômicos começaram a surgir e a minar o poder de compra do consumidor, o que só fez aumentar os distratos, gerando estoques e derrubando o valor das ações das grandes empresas do setor.

Em 2014, ano da Copa do Mundo no Brasil, foram realizadas muitas obras de infraestrutura nas cidades-sede e houve valorização de bairros mais próximos de onde essas melhorias foram feitas. Porém, já se ouvia falar em supervalorização dos preços dos imóveis e na construção se desacelerando para se adequar à demanda.

Neste ano, já não foi registrada tanta alta nos financiamentos, segundo a Abecip. Foram financiadas 538,3 mil unidades, encerrando o ano em estabilidade, com aumento de 1,6% em relação a 2013. Porém, somando todo o período o número representa um crescimento de quase 800% em nove anos até 2014. Em relação aos números, os financiamentos somaram R\$ 113 bilhões e o incremento de 5,3% sobre o ano anterior se deu graças ao aumento dos preços.

Ainda em 2014, acentuou-se o número de rescisões de contratos comprados na planta. Dentre as 14 empresas listadas na Bolsa de Valores, algumas registraram até 60% de distrato.

Em 2015, no entanto, houve um agravamento na situação do mercado imobiliário brasileiro, puxado pelo enfraquecimento na economia nacional, além das incertezas políticas. Se no primeiro momento, em um ciclo econômico crescente havia crédito imobiliário mais barato e uma demanda em alta, agora houve uma inversão desses fatores, já que os juros estão altos e o crédito mais escasso.

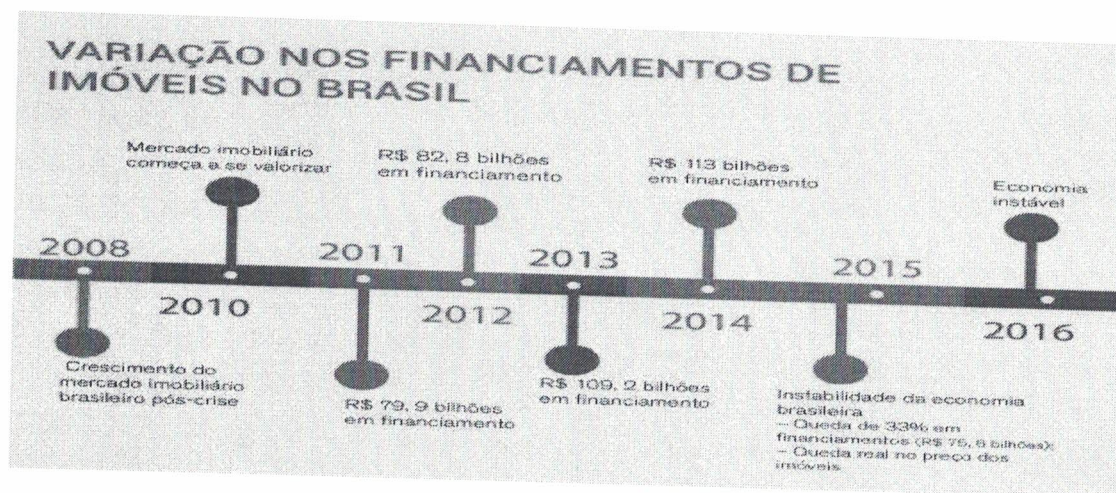
Ainda em 2015, as taxas de juros para financiamento de imóveis tiveram um aumento por conta da grande retirada da caderneta de poupança e os depósitos mais limitados nesta que é a maior fonte de financiamento imobiliário do país. Soma-se a isso a instabilidade da economia brasileira e do cenário

político. O desemprego e a inflação estavam em alta e é preciso lembrar que o crédito imobiliário é de longo prazo e, com qualquer instabilidade, as pessoas tendem a adiar o projeto da casa própria.

Além disso, foram implementadas mudanças nas regras de financiamentos e para os imóveis usados. O limite de financiamento passou de 80% para 50%, obrigando o consumidor a dar uma entrada maior. Segundo dados da Abecip, os financiamentos alcançaram R\$ 75,6 bilhões naquele ano, uma queda de 33%. Foram financiadas 342 mil unidades, devido à baixa nas vendas e nos lançamentos.

O ano de 2015 foi o ano dos estoques. A baixa confiança do consumidor e incerteza em relação ao futuro econômico derrubaram as vendas. Isso forçou as construtoras a revisarem seus preços e, para reduzirem seus estoques, começaram a se proliferar pelo país os chamados feirões de imóveis. Os lançamentos passaram a ser muito mais pontuais e assertivos.

O resultado é que, em 2015, o preço dos imóveis no Brasil teve queda real, já que teve valorização de 1,32%, aumento que ficou abaixo da inflação registrada no ano. As incorporadoras realizaram promoções, ofereceram descontos e tiveram menos lançamentos, já que o mercado estava relativamente parado.



2017- 2021 — Radiografia do setor

No ano de 2017, a economia brasileira começa a se organizar, junto também com a situação política, as tendências do mercado imobiliário começaram a apresentar leve melhora, trazendo no embalo da economia, confiança no futuro e a liberação de crédito disponível. Enquanto no mercado imobiliário brasileiro o volume de aquisição e construção no mercado cresceu R\$ 4,01 bilhões, um crescimento de 36% referente ao mês de março, (mas 9,2% abaixo em relação ao mesmo mês do ano de 2016), o financiamento imobiliário somou R\$ 10,06 bilhões, tendo uma queda de 7,8% no mesmo período do ano anterior.

Uma notícia divulgada do Banco Central, revelou que a concessão de financiamento imobiliário direcionada para recursos jurídicos (empresas) caiu 51%, para R\$1,058 bilhões em março do ano de 2017, em comparação aos R\$ 2,157 bilhões em março de 2016. Este resultado foi da taxa de inadimplentes das pessoas jurídicas que aumentou 1,4 % em um ano.

Em 2018, o mercado imobiliário apresentou um novo cenário econômico, com as altas taxas de juros e baixa oferta de crédito de novos investimentos. Após o segundo semestre, começam a aparecer sinais de recuperação, ainda que singela. Um exemplo foi o programa do Governo Federal, Minha Casa e Minha Vida, onde o consumidor pode adquirir o seu imóvel pelo programa que passou de R\$ 6,5 mil para R\$ 9 mil. Mesmo com a recuperação lenta do mercado, algumas construtoras, incorporadoras e urbanizadoras conseguiram manter seus lançamentos em dia.

A alta nos preços dos materiais de construção e o desabastecimento no primeiro semestre de 2021 continuam gerando incertezas para os empresários e ameaçando o mercado imobiliário. O setor encerrou 2020 com uma queda de 17,8% no número de lançamentos de imóveis, na comparação com 2019. Os números fazem parte de um balanço que a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) divulga agora.

A entidade prevê redução de lançamento em 2021, mesmo com demanda favorável e tendência de crescimento nas vendas. O número de imóveis vendidos em 2020 foi 9,8% maior que em 2019. Já a oferta final no 4º trimestre de 2020, na comparação com o mesmo período de 2019, apresentou uma queda de 12,3%.

O impacto da alta nos preços de materiais já foi sentido em números do programa Casa Verde e Amarela, segmento mais afetado pelos aumentos em função de suas margens, que são menores. A representatividade do programa sobre o total de lançamentos de imóveis no Brasil caiu de 54,7%, no 3º trimestre de 2020, para 47,1%, no 4º trimestre de 2020.

Projeções realizadas pela CBIC apontam que a construção deverá incrementar 4% em seu PIB em 2021, o que seria o maior crescimento do setor desde 2013, quando cresceu 4,5%. A crise provocada pelo aumento dos insumos, no entanto, segue provocando baixas nos lançamentos e se revelando o principal risco para esse desempenho.

2.6.3. Impactos da Pandemia no Setor de Loteamentos

Diante de um cenário de isolamento social e crise econômica que se arrasta por meses, o setor imobiliário experimenta impactos distintos em seus mais variados ramos de atuação. Um deles, o segmento de loteamentos, mesmo sofrendo um impacto inicial, parece vislumbrar um horizonte mais positivo por conta de dois aspectos: a tendência de êxodo urbano e a Selic ainda baixa.

Em virtude da necessidade de distanciamento para evitar a disseminação do novo coronavírus, a adoção de home office foi uma medida tomada por grande parte das empresas durante a pandemia. Esse modelo de trabalho, contudo, vem ganhando força e deve se tornar cada vez mais comum no Brasil.

O panorama já causa o aumento na busca por imóveis maiores, que proporcionam maior conforto para pessoas que estão passando boa parte do seu dia dentro de casa. Conseqüentemente, o home office também gera um fluxo migratório para o interior, uma vez que pessoas não precisam residir na mesma cidade em que trabalham. O movimento é conhecido como êxodo urbano.

A cultura do home office está crescendo e as pessoas têm procurado por casas maiores. Estamos convivendo com uma maior procura por lotes, tanto econômicos quanto de médio e alto padrão. Como, dificilmente há ofertas de casas com preços razoáveis dentro das capitais, há de se deslocar para os entornos ou para o interior, com destaque para o fato de Bela Vista de Goiás, de acordo com a Lei Complementar Estadual 139/2018, integra a região da chamada grande Goiânia.

Com os cortes na taxa básica de juros, investimentos em renda fixa se tornaram menos rentáveis e muitos investidores têm optado por ativos de renda variável. Para os mais conservadores, portanto, a aquisição de lotes aparece como uma boa alternativa de investimento, já que oferece maior segurança dentre os ativos de renda variável. Essa movimentação também vem sendo notada pelos loteadores.

Por conta das quedas da Selic, muitos investidores saíram da poupança e apostaram em um novo mercado, visando ganho futuro com a compra de um lote. Eles estão em busca de maior rentabilidade.

Mesmo com perspectivas otimistas, os executivos não escondem que a crise econômica geral e o isolamento social abalam o mercado de loteamentos. Mesmo com aumento na procura por lotes, as vendas caíram 20% em relação ao período anterior à pandemia, em virtude da insegurança econômica vivida.

Com apenas 5% de renegociações e pouquíssimos distratos, o problema maior foi quanto à inadimplência das carteiras, que causou uma queda superior a 20% na receita da empresa entre abril e maio. Existe impontualidade, mas não distrato. Alguns clientes foram afetados pelo cenário e não puderam pagar.

De acordo com estimativas das entidades e empresas do setor, no período da pandemia (início de março até o mês de agosto), houve um crescimento de até 200% nas vendas de lotes no país na comparação com o mesmo período do ano passado.

2.6.4. Bela Vista de Goiás



Página 17 de 31

Bela Vista De Goiás é um município do Centro-Oeste brasileiro e fica no estado de Goiás (GO). Está localizado na mesorregião Centro Goiano e na microrregião Goiânia, faz parte da Região Metropolitana de Goiânia, distando a 45 quilômetros da cidade desta.

A área total do município de Bela Vista De Goiás em 2010 era de 1255.419. Sua densidade demográfica era de 19.56 habitantes/km².

De acordo com o censo realizado no ano de 2010 pelo IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, o município de Bela Vista De Goiás tinha 24.554 habitantes. Em 2015 o total de habitantes foi de 26.642 e em 2016 a estimativa foi de 28.077 habitantes, em 2017, a população estimada foi de 28.514 habitantes. Já em 2020 a estimativa é de 30.492 habitantes.

LOCALIZAÇÃO DO LOTEAMENTO ARMANDO ANTÔNIO II EM BELA VISTA DE GOIÁS



3. Plano de Recuperação Judicial

3.1. Os Motivos da Crise (apresentados na petição inicial)

Em 2014, os empreendedores iniciaram o desenvolvimento e lançamento do Residencial Armando Antônio II, com uma estrutura de 420 lotes.

Em maio de 2015, foi editado pela Prefeitura Municipal de Bela Vista de Goiás o decreto de aprovação do loteamento Armando Antônio II, ficando estabelecido o prazo de 03 (três) anos para a entrega definitiva da infraestrutura e tendo como contrapartida social a construção de um escola com 4 salas de aula, conforme TAC – Termo de Ajustamento de Conduta, firmado com a Prefeitura de Bela Vista.

Com o TAC em mãos, os empreendedores passaram aos procedimentos de registro do loteamento e para tanto era exigido, dentre vários documentos, a juntada de atestado de salubridade, emitido pela Vigilância Sanitária. Tal atestado, para ser expedido, dependia de prévia aprovação do projeto de saneamento junto a SANEAGO. Apenas o processo envolvendo o atestado de salubridade consumiu 7 (sete) dos 36 (trinta e seis) meses estabelecidos para a implantação do loteamento.

Em razão da necessidade de acelerar as obras de infraestrutura, os empreendedores resolveram buscar um parceiro investidor, a LCO Empreendimentos SPE LTDA, que entrou no contrato social em dezembro de 2015, ficando responsável pela execução das obras de infraestrutura, estratégia que visava potencializar o ritmo de investimentos do referido empreendimento.

O Residencial Armando Antonio II foi lançado em janeiro de 2016, iniciando as vendas ao longo daquele ano. Ocorre que a nova sócia, alegando inviabilidade do empreendimento, saiu da sociedade naquele ano e no acerto, considerando o que havia executado de obras até então, recebeu R\$1.000.000,00 (um milhão de reais) e mais 14 lotes.

Com pouco mais de 01 (um) ano para entrega da infraestrutura e contrapartida, os empreendedores, afora o desembolso inesperado de caixa, viram-se sem o parceiro responsável pelas obras, tendo que assumir as mesmas, naquele ponto, orçadas em aproximadamente R\$ 7.000.000,00 (sete milhões de reais).

Compromissados com os clientes que já haviam adquirido lotes no empreendimento e com a municipalidade, aceleraram as obras, com consequente elevação do endividamento oneroso junto a particulares e uma instituição financeira.

Quando ficou claro que o empreendimento não seria entregue no prazo, a despeito dos esforços e recursos empenhados, buscaram, junto à Prefeitura, aditar o TAC e dilatar o prazo de execução das obras por mais 01 (um) ano. O aditivo saiu, porém à custa de construir mais duas salas de aula na escola, salas para administração e uma praça pública. O custo do empreendimento foi, assim, elevado, na reta final, exigindo mais caixa e consequentemente, mais captação de recursos.

90% (noventa por cento) da infraestrutura do empreendimento foi entregue no prazo, assim como a praça e a escola foram finalizadas. Para tanto as dívidas chegaram em patamar insustentável, importando no pagamento mensal de mais de R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), a título de juros junto aos credores particulares, tendo ainda seus recebíveis retidos para amortização de operação financeira junto ao SICCOB (parcela média próxima a R\$ 100.000,00/mês).

Para compor o cenário de estresse financeiro, a pandemia de Covid-19 (Sars-CoV-2) produziu e vem provocando graves reflexos econômicos, elevando principalmente o percentual de inadimplência e a viabilidade da operação.

Todos estes fatores, somados, foram superiores a capacidade dos empreendedores em regularizar o fluxo de caixa, não restando alternativa senão o socorro legal oferecido pela recuperação judicial.

3.2. Primeira relação de credores

A relação de credores encontra-se assim dividida:



Página 19 de 31

Classe I – Credores Trabalhistas	sem credores nesta classe
Classe II – Credores com Garantia Real	sem credores nesta classe
Classe III – Credores Quirografários	Total de R\$ 7.104.990,65
Classe IV – Credores ME e EPP	sem credores nesta classe

TOTAL GERAL R\$ 7.104.990,65

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

Ocorrendo em qualquer momento a criação de classe de credores não prevista neste plano, através de decisão judicial, o credor desta nova classe, estará sujeito:

- Sendo credor classe I (credores derivados da legislação do trabalho ou decorrentes de acidentes de trabalho) o pagamento ocorrerá em até um ano contado da notificação/intimação da RECUPERANDA quanto ao direito incontestado do novo credor. Será observado ainda o disposto no §1º do art. 54 da Lei 11.101/2005; e
- Sendo credor classe II (credores com garantia real) ou IV (credores quirografários classificados como micro ou pequenas empresas) as condições gerais de pagamento previstas para os credores da classe III (credores quirografários).

3.3. Plano de Reestruturação Operacional

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

- Desenvolvimento de plano de contingência para futuras situações de redução da margem bruta.
- A empresa está passando por minuciosa revisão em seus processos buscando redução de custos fixos e variáveis, em possíveis margens existentes, em especial nos centros de custos energia, manutenções, material de escritório e limpeza, operações financeiras, sistema de trabalho em home office, entre outros. Esta ação também visa contribuir com a margem do negócio a fim de permitir melhor viabilidade das operações;
- Serão empreendidos os melhores esforços para em até 3 anos implantar o serviço de administração de carteira de loteamento de terceiros, destinado a comercialização de unidades e gestão de recebíveis. Esta nova unidade de negócios não requer investimentos e

utiliza expertise já existente, proporcionando nova fonte de receita a fim de contribuir com o soerguimento do negócio.

3.4. Plano de Reestruturação Financeira

3.4.1 Proposta de Pagamento aos Credores Sujeitos a Recuperação Judicial

O PLANO tem como escopo:

- a) Preservar a RECUPERANDA como unidade econômica geradora de empregos, tributos e riqueza, assegurando assim o exercício de sua função social e sustentável;
- b) Superar sua atual situação econômica e financeira, recuperando-se com isso o valor da empresa e de seus ativos; e
- c) Atender aos interesses de seus credores indicando as fontes dos recursos e o cronograma de pagamento.

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

- Concessão de prazos e condições especiais de pagamento das obrigações vencidas e vincendas;
- Equalização de encargos financeiros; e
- Novação de dívidas.

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

CLASSE III

Condições gerais de pagamento: aos credores inscritos na Classe III, o pagamento dos valores atualizados, nos termos do item 3.4.1.2, ocorrerá em 144 (cento e quarenta e quatro) parcelas mensais, observado o cronograma de pagamento apresentado no quadro abaixo, vencendo-se a primeira no 19º (décimo nono) mês posterior a data de publicação da decisão de homologação do PLANO, doravante denominada DATA BASE.

- a) Ocorrendo o pagamento da parcela na respectiva data de vencimento a RECUPERANDA fará jus, a título de bônus de adimplência, de desconto de 40% (quarenta por cento) sobre o total da parcela.
- b) Eventual inadimplência em um determinado mês acarreta a incidência de encargos de inadimplência previstos no item 3.4.1.2.
- c) Cumpridas as 143 (cento e quarenta e três) parcelas, a título de bônus de adimplência, a RECUPERANDA fará jus a desconto de 33% (trinta e três por cento) sobre a última parcela.
- d) Os credores deverão informar no processo judicial e ao administrador judicial a conta corrente em instituição financeira para depósito, vedada a indicação em fintech, sob pena de não ser efetuado o pagamento e não caracterizar o descumprimento do PLANO, considerando que o direito brasileiro adota a regra do pagamento quesível (art. 327 CC). Ocorrendo o pedido de levantamento da recuperação judicial sem o informe da respectiva conta corrente para depósito, a RECUPERANDA efetuará, para cumprimento das obrigações assumidas neste PLANO, depósito judicial individualizado dos valores devidos até a data do levantamento.
- e) Eventuais credores posteriormente habilitados nesta classe estarão sujeitos às condições de pagamento aqui estabelecidas. Nesta hipótese o pagamento se iniciará em até 30 (trinta) dias úteis contados da notificação/intimação da RECUPERANDA quanto ao direito incontestado do novo credor.

PARCELAS	% DO PRINCIPAL A SER PAGO MENSALMENTE	% PAGO NO PERÍODO
1ª a 24ª	0,20 (zero vírgula vinte por cento)	4,80
25ª a 143ª	0,72 (zero vírgula setenta e dois por cento)	85,68
144ª	9,52 (nove vírgula cinquenta e dois)	9,52

3.4.1.2. Equalização de encargos financeiros

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

- a) **Credores Classe III – condições gerais de pagamento:**
- I. Juros: Os valores sofrerão reajuste pré-fixado, a partir da DATA BASE, de 3% (três por cento) ao ano e serão devidos mensalmente também a partir da DATA BASE, evitando a capitalização da dívida.
- II. Inadimplemento: Até 30 (trinta) dias de atraso incidirá multa diária de 0,015% (quinze milésimos por cento) sobre o valor não pago, além dos encargos previstos no item I. Acima deste prazo a não liquidação da obrigação caracterizará o não cumprimento do presente PLANO, ensejando todas as consequências previstas na LRF.

O prazo de 30 (trinta) dias estabelecido acima visa evitar que eventual atraso no pagamento de uma parcela se constitua em motivo draconiano para decretação de falência da RECUPERANDA. Referido zelo se justifica para que, no caso de um mero atraso, que pode ser causado por equívoco ou esquecimento, possa ser sanado, sem maiores consequências, permitindo a manutenção da sociedade empresária, na forma do art. 47 da LRF. Em face da necessidade de busca de razoabilidade e de proporcionalidade, o modelo trazido nas referidas disposições do PLANO, que prevê inclusive a perda de parte do bônus de adimplência na parcela atrasada, permite que seja sanada eventual situação, com solução que permita, ao mesmo tempo, a sobrevivência da empresa, a satisfação do crédito sujeito ao processo recuperacional, assim como a manutenção da fonte geradora de renda, empregos e tributos.

3.4.1.3. Novação de dívidas

- a) Este PLANO, consoante a Lei 11.101/2005, implica em novação objetiva e real dos créditos concursais, obrigando a RECUPERANDA e todos os Credores a ele sujeitos, bem como os seus respectivos cessionários e sucessores a qualquer título.
- b) A aprovação e homologação do PLANO, na forma da lei, implica que os credores, por consequência, não poderão ajuizar ou prosseguir com ações ou execuções judiciais contra a RECUPERANDA e/ou seus coobrigados e/ou garantidores em geral, tais como, mas não se limitando a, avalistas e fiadores, relativas a créditos sujeitos ao presente processo de recuperação judicial ou aderentes, enquanto o PLANO estiver sendo cumprido. Todas as ações e execuções judiciais em curso contra a RECUPERANDA e seus garantidores, relativas aos créditos sujeitos ao presente processo de recuperação judicial ou aderentes, serão extintas com o pleno cumprimento deste PLANO, implicando ainda na automática, irretroatável e irrevogável liberação e desoneração de todas as garantias, coobrigados, garantidores solidários e subsidiários, por qualquer responsabilidade derivada de garantia fidejussória de qualquer espécie, inclusive, mas não somente, por força de aval e fiança.
- c) Todos os credores concursais ou aderentes, por sua vez, com a novação ficam desde já obrigados, sob pena de responderem civilmente por prejuízos a RECUPERANDA, a cancelarem os protestos porventura efetuados pelo fato de não mais existir dívida mercantil ou de serviços não pagos, enquanto o PLANO estiver sendo cumprido. A manutenção dos protestos, além de colidir com a novação decorrente da aprovação do PLANO, causa indevida restrição ao crédito da RECUPERANDA.
- d) Na ausência de providências dos credores, nos 60 (sessenta) dias subsequentes à homologação do PLANO de recuperação judicial, os credores reconhecem que o PLANO aprovado, acompanhado da decisão concessiva da recuperação judicial, será instrumento hábil para providenciar a baixa de todos os títulos de crédito e documentos de dívida, cujos fatos geradores



sejam anteriores ao ajuizamento do pedido de recuperação judicial, podendo a RECUPERANDA procederem à baixa dos protestos e compensar os custos a isso inerentes com créditos que tenham em face dos credores respectivos.

e) Os pagamentos efetuados na forma prevista no presente PLANO implicam em quitação plena, irrevogável e irretroatável de todos os créditos nele contemplados, aí se incluindo não só o valor principal, mas juros, correção monetária, penalidades, indenizações, abatimentos e descontos obtidos com aprovação deste PLANO. Efetivada a quitação, esses credores não mais poderão reclamá-los contra a RECUPERANDA e seus coobrigados.

4. Demonstração da viabilidade econômica (art. 53, II e III, LRF)

O estudo técnico elaborado por profissional habilitado desta assessoria (Leandro Reis Bernardes – CRA 4329/RD e equipe CORECON 152/D PJ), com base em relatórios gerenciais e informações obtidas em entrevistas com o sócio Sr. Jaime e sua colaboradora Antônia, demonstra a viabilidade econômica e financeira da RECUPERANDA, promovendo a preservação de sua função social e o estímulo à atividade econômica.

4.1 Premissas

As premissas assumidas na elaboração deste PLANO, em especial aquelas fundamentadas nos relatórios gerenciais e informações adicionais obtidas, uma vez que foram validadas pelos sócios, que assinam este PLANO, são apresentadas como fatos certos, seguros e reais.

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

O racional da projeção econômica e financeira segue a seguinte ordem de apresentação - situação existente, projeções de receitas, projeções de custos e consolidação do Fluxo de Caixa:

I. Cenário financeiro atual: a primeira questão que buscamos responder, até mesmo antes do pedido de recuperação judicial, quando possível, é se o processo recuperacional é o remédio adequado. Apresentamos abaixo fluxo de caixa projetado alongando as dívidas de curto prazo existentes em um cenário positivo de negociação administrativa (prazo de 48 meses e taxa de 1,5% am), aplicamos as medidas de ajuste operacional e gestão com efeito caixa, e trabalhamos com as projeções de faturamento consideradas para a modelagem do PLANO: a RECUPERANDA não

apresenta capacidade de pagamento. Se lançadas as dívidas na forma originalmente contratadas o fluxo apresenta números ainda piores.

FLUXO DE CAIXA SEM RECUPERAÇÃO JUDICIAL								
	Ano I	%	Ano II	%	Ano III	%	Ano IV	%
Receitas Operacionais	888.977,62	100,00%	859.148,55	100,00%	1.097.660,07	100,00%	1.174.767,98	100,00%
{-} Custos e Despesas desembolsáveis	634.117,68	71,33%	631.854,18	73,54%	744.812,35	67,85%	752.630,09	64,07%
{=} EBITDA	254.859,94	28,67%	227.294,37	26,46%	352.847,72	32,15%	422.137,88	35,93%
{-} Depreciações / Amortizações	43.060,00	4,84%	43.060,00	5,01%	43.060,00	3,92%	43.060,00	3,67%
{=} Lucro Operacional	211.799,94	23,83%	184.234,37	21,44%	309.787,72	28,22%	379.077,88	32,27%
{-} Juros	1.172.554,98	131,90%	912.000,54	105,15%	600.476,91	54,71%	228.013,60	19,41%
{=} Lucro tributável	(960.755,05)	-108,07%	(727.766,16)	-84,71%	(290.689,20)	-26,48%	151.064,28	12,86%
{-} Contribuição Social (9%)	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
{-} Imposto de Renda (15%)	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
{=} Lucro Líquido	(960.755,05)	-108,07%	(727.766,16)	-84,71%	(290.689,20)	-26,48%	151.064,28	12,86%
AJUSTES SOBRE O LUCRO								
Estorno depreciação	43.060,00	4,84%	43.060,00	5,01%	43.060,00	3,92%	43.060,00	3,67%
Varição Capital de Giro	-112.825,70	0,00%	3.072,73	0,00%	-18.702,26	0,00%	-6.396,61	0,00%
CAPEX	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Aporte de investidor	0,00							
FLUXO DE CAIXA LIVRE	(1.030.520,75)		(681.633,44)		(266.331,46)		187.727,67	
Operações não sujeitas a RJ	-		-		-		-	
1 - TRABALHISTA - CLASSE 1	-		-		-		-	
2 - GARANTIA REAL - CLASSE 2	-		-		-		-	
3 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3	1.331.954,19		1.592.508,63		1.904.032,26		2.276.495,57	
4 - CREDORES MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	-		-		-		-	
TOTAL DAS AMORTIZAÇÕES	1.331.954,19	149,83%	1.592.508,63	179,14%	1.904.032,26	214,18%	2.276.495,57	256,08%
FLUXO DE CAIXA LIVRE APÓS AMORTIZAÇÕES	(2.362.474,94)	-265,75%	(2.274.142,07)	-264,70%	(2.170.363,72)	-197,73%	(2.088.767,90)	-177,80%
SALDO DE CAIXA	(2.360.421,32)		(4.634.563,39)		(6.804.927,10)		(8.893.695,00)	
NECESSIDADE DE CAPTAÇÃO DE FINANCIAMENTO	2.360.421,32		4.634.563,39		6.804.927,10		8.893.695,00	

II. Faturamento: iniciando a construção técnica da demonstração do fluxo de caixa projetado, partimos da projeção de faturamento da empresa com adequação do ano I ao atual cenário de faturamento, através da previsão da carteira de recebimentos das vendas realizadas, considerando as diversas variáveis que assolam o mercado imobiliário, em especial a atual crise econômica provocada pela COVID. Desta forma, considerou-se os recebimentos anuais de 12 parcelas a cada ano dos recebíveis de vendas de lotes já realizados em anos anteriores, até o pagamento da última parcela devida pelo mutuário.

Por fim, foi previsto a partir do ano III uma nova modalidade de serviços da empresa, que consiste na administração da carteira de loteamento de terceiros, destinado a comercialização e gestão de recebíveis - crédito, cobrança e repasse - de loteamento de terceiros. Foram considerados 5% para receita de comissões e 12% para administração de carteira sobre um VGV médio estimado de R\$ 4.081.536,00 ou, cerca de 48 lotes para cada ano.

Valor: R\$ 7.245.350,06 | Classificador:
 PROCESSO CIVEL E DO TRABALHO -> Processo de Conhecimento -> Procedimento de Conhecimento -> Procedimentos Especiais -> Procedimentos Regidos por Outros Códigos, Leis Esparças e Regimentos
 BELA VISTA DE GOIÁS - 1ª VARA CIVEL
 Usuário: VICTOR NEIVA FOGIA VINHAL - Data: 27/01/2022 09:46:04



Valor: R\$ 7.245.350,06 | Classificador:
 PROCESSO CIVEL E DO TRABALHO -> Processo de Conhecimento -> Procedimento de Conhecimento -> Procedimentos Especiais -> Procedimentos Regidos por Outros Códigos, Leis Esparças e Regimentos
 BELA VISTA DE GOIÁS - 1ª VARA CIVEL
 Usuário: VICTOR NEIVA FOGIA VINHAL - Data: 27/01/2022 09:46:04

ESTIMATIVA DE RECEITAS GLOBAIS

DISCRIMINAÇÃO	Unidade de medida	Ano 0-1		Ano 1-2		Ano 2-3		Ano 3-4		Ano 4-5		Ano 5-6		Ano 6-7		Ano 7-8		Ano 8-9		Ano 9-10		Ano 10-11		Ano 11-12		
		Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	Valor	
Arrendo Arrendo II Empreendimentos Imobiliários SPE Ltda	Parcelas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
VENDAS A REALIZAR PASSIVAS PARA VENDA																										
Arrendo Arrendo II Empreendimentos Imobiliários SPE Ltda	Parcelas	888.977,82	859.148,55	866.857,76	817.250,15	855.807,82	1.019.311,54	1.078.869,48	1.144.122,69	1.328.593,90	1.210.992,36	1.098.710,26	1.098.710,26	1.098.710,26	1.098.710,26	1.098.710,26	1.098.710,26	1.098.710,26	1.098.710,26	1.098.710,26	1.098.710,26	1.098.710,26	1.098.710,26	1.098.710,26	1.098.710,26	1.098.710,26
VENDAS REALIZADAS - CARTERA DE RECEBÍVEIS																										
Arrendo Arrendo II Empreendimentos Imobiliários SPE Ltda	Honorários	0,00	0,00	230.792,31	257.507,82	284.213,95	310.928,83	365.503,38	395.558,39	397.764,24	424.879,74	451.195,25	451.195,25	451.195,25	451.195,25	451.195,25	451.195,25	451.195,25	451.195,25	451.195,25	451.195,25	451.195,25	451.195,25	451.195,25	451.195,25	451.195,25
SERVIÇOS VERDADE E ADMINISTRAÇÃO DE CARTERA LOTEAMENTO DE TERCEIROS																										
TOTAL GERAL		888.977,82	859.148,55	1.097.660,07	1.114.767,98	1.299.881,15	1.326.250,34	1.445.372,86	1.540.681,02	1.726.138,14	1.635.472,10	1.548.905,51	1.548.905,51	1.548.905,51	1.548.905,51	1.548.905,51	1.548.905,51	1.548.905,51	1.548.905,51	1.548.905,51	1.548.905,51	1.548.905,51	1.548.905,51	1.548.905,51	1.548.905,51	1.548.905,51

III. Custos: seguindo com nossas projeções, abrimos os custos variáveis e fixos, que são fundamentados a partir da média histórica das vendas do loteamento, identificados e analisados a



partir dos controles gerencias, já considerando os ajustes operacionais realizados e aqueles já aprovados pela Diretoria em prol da reestruturação financeira necessária. Não se prevê aumento gradativo dos custos fixos ao longo dos próximos anos, uma vez que há uma compensação na trava das receitas (preço de venda) para os referidos anos. Frente ao caráter de publicidade deste PLANO, a composição detalhada dos insumos foi ocultada por se tratar de informação estratégica da empresa, porém toda a memória de cálculo está disponível para apresentação aos credores interessados.

PROJEÇÃO DE CUSTOS FIXOS E VARIÁVEIS	ANO 2021	ANO 2022	ANO 2023	ANO 2024	ANO 2025	ANO 2026	ANO 2027	ANO 2028	ANO 2029	ANO 2030	ANO 2031	ANO 2032
Custos Fixos												
Custos de R/ (Adm. Ind.)	177.688,33	177.688,33	177.258,19	177.258,19	177.258,19	177.258,19	177.258,19	177.258,19	177.258,19	177.258,19	177.258,19	177.258,19
Impostos Parcelados	72.258,19	72.258,19	72.258,19	72.258,19	72.258,19	72.258,19	72.258,19	72.258,19	72.258,19	72.258,19	72.258,19	72.258,19
Impostos sobre lucro de atividades	72.258,19	72.258,19	72.258,19	72.258,19	72.258,19	72.258,19	72.258,19	72.258,19	72.258,19	72.258,19	72.258,19	72.258,19
M.O. Pneu / Estrangos	88.114,11	88.114,11	88.114,11	88.114,11	88.114,11	88.114,11	88.114,11	88.114,11	88.114,11	88.114,11	88.114,11	88.114,11
Outros	59.940,00	59.940,00	59.940,00	59.940,00	59.940,00	59.940,00	59.940,00	59.940,00	59.940,00	59.940,00	59.940,00	59.940,00
Despesas Administrativas	104.013,00	104.013,00	104.013,00	104.013,00	104.013,00	104.013,00	104.013,00	104.013,00	104.013,00	104.013,00	104.013,00	104.013,00
Despesas de Manutenção	534.849,00	534.849,00	534.849,00	534.849,00	534.849,00	534.849,00	534.849,00	534.849,00	534.849,00	534.849,00	534.849,00	534.849,00
Despesas de Energia	43.060,00	43.060,00	43.060,00	43.060,00	43.060,00	43.060,00	43.060,00	43.060,00	43.060,00	43.060,00	43.060,00	43.060,00
Despesas de Custos, Dívidas	43.060,00	43.060,00	43.060,00	43.060,00	43.060,00	43.060,00	43.060,00	43.060,00	43.060,00	43.060,00	43.060,00	43.060,00
CUSTOS FIXOS NÃO MONETÁRIOS												
Insumos (CMV / CSP)	16.031,60	16.031,60	16.031,60	16.031,60	16.031,60	16.031,60	16.031,60	16.031,60	16.031,60	16.031,60	16.031,60	16.031,60
Despesas / Dívidas	59.828,19	59.828,19	59.828,19	59.828,19	59.828,19	59.828,19	59.828,19	59.828,19	59.828,19	59.828,19	59.828,19	59.828,19
Despesas Tributárias	4.444,89	4.444,89	4.444,89	4.444,89	4.444,89	4.444,89	4.444,89	4.444,89	4.444,89	4.444,89	4.444,89	4.444,89
Despesas Financeiras	13.334,66	13.334,66	13.334,66	13.334,66	13.334,66	13.334,66	13.334,66	13.334,66	13.334,66	13.334,66	13.334,66	13.334,66
CUSTOS MONETÁRIOS												
Despesas de Custos, Dívidas	604.137,68	604.137,68	604.137,68	604.137,68	604.137,68	604.137,68	604.137,68	604.137,68	604.137,68	604.137,68	604.137,68	604.137,68
CUSTOS MONETÁRIOS TOTAIS												
CUSTOS TOTAIS												

Outros dados:
 - Custos monetários: referem-se a efetivos depósitos.
 - Custos não monetários: não há saída efetiva de caixa.

IV. Fluxo de Caixa com cronograma de pagamento previsto no item 3.4.1: projetadas as receitas e os custos, inclusive com o cálculo e incidência dos impostos devidos, alcançamos o fluxo de caixa

Valor: R\$ 7.245.350,06 | Classificador:
 PROCESSO CIVEL E DO TRABALHO -> Processo de Conhecimento -> Procedimento de Conhecimento -> Procedimentos Especiais -> Procedimentos Regidos por Outros Códigos, Leis Esparças e Regimento
 BELA VISTA DE GOIÁS - 1ª VARA CIVEL
 Usuário: VICTOR NEIVA FOGIA VINHAL - Data: 27/01/2022 09:46:04



projetado, ao qual é acrescentada a soma individual da conta “depreciação” após a apuração do resultado, receitas e custos. Este procedimento é necessário, uma vez que já está inserido no custo total da operação e não consiste diretamente em saída de caixa da empresa, sendo fundamental seu retorno para análise de desempenho efetivo de caixa.

Ao longo de todo o período projetado foi condição “sine qua non” que os saldos acumulados finais de caixa fossem positivos, confirmando a capacidade de recuperação da empresa e pagamento de suas obrigações dentro das hipóteses apresentadas no PLANO de forma líquida e certa.

O período de carência, possibilita, de forma segura, sustentar a operação comercial para os anos subsequentes através de uma política de aquisição de insumos e comercialização adequada para o negócio coerente com as condições atuais de mercado.

Os deságios, índice de correção monetária e taxa de juros foram definidos considerando as necessidades mínimas de sobras financeiras em cada exercício para que a empresa retome a viabilidade do negócio ao longo dos próximos anos.

Uma vez que não há como prever a exata data de realização da Assembleia Geral de Credores, o ano I corresponde aos doze primeiros meses posteriores a aprovação do PLANO.

FLUXO DE CAIXA EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL												
	Ano I	%	Ano II	%	Ano III	%	Ano IV	%	Ano V	%	Ano VI	%
Receitas Operacionais												
(-) Custos e Despesas desembolsáveis	688.977,62	100,00%	859.148,55	100,00%	1.097.680,07	100,00%	1.174.767,98	100,00%	1.239.831,15	100,00%	1.326.250,34	100,00%
(=) EBITDA	634.117,68	71,33%	588.794,17	68,53%	701.752,35	63,38%	709.570,09	60,40%	639.042,00	51,54%	647.700,55	48,84%
(-) Depreciações / Amortizações	43.060,00	4,84%	43.060,00	5,01%	43.060,00	3,92%	43.060,00	3,67%	43.060,00	3,47%	43.060,00	3,25%
(=) Lucro Operacional	211.799,94	23,83%	227.294,37	26,46%	352.847,72	32,15%	422.137,88	35,93%	557.729,14	44,33%	635.489,79	47,92%
(-) Juros RJ	126.164,33	14,19%	124.776,52	14,52%	121.748,58	11,09%	115.112,34	9,80%	104.211,74	8,41%	93.311,14	7,04%
(=) Lucro tributável	85.635,60	9,63%	102.517,85	11,93%	231.099,14	21,05%	307.025,55	26,13%	453.517,41	36,53%	542.178,65	40,68%
(=) Lucro Líquido	65.635,60	7,59%	102.517,85	11,93%	231.099,14	21,05%	307.025,55	26,13%	453.517,41	36,53%	542.178,65	40,68%
AJUSTES SOBRE O LUCRO												
Estorno depreciação	43.060,00	4,84%	43.060,00	5,01%	43.060,00	3,92%	43.060,00	3,67%	43.060,00	3,47%	43.060,00	3,25%
Varição Capital de Giro	-112.825,70	-12,61%	3.072,73	0,35%	-18.702,26	-1,71%	-6.396,61	-0,53%	-4.321,92	-0,35%	-4.321,92	-0,33%
CAPEX	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Aporte de Investidor	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
FLUXO DE CAIXA LIVRE	15.869,90	1,81%	148.650,58	17,24%	255.456,08	23,20%	343.680,94	29,47%	492.255,49	39,60%	589.916,73	44,54%
Operações não sujeitas a RJ												
1 - TRABALHISTA - CLASSE 1												
2 - GARANTIA REAL - CLASSE 2												
3 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3			102.311,87	11,51%	102.311,87	11,51%	368.322,72	31,43%	368.322,72	29,43%	368.322,72	27,74%
3.2 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3 CREDITORES PROV. CONTRATOS												
4 - CREDITORES MICRO E PEQUENAS EMPRESAS												
TOTAL DAS AMORTIZAÇÕES	0,00%	0,00%	102.311,87	11,51%	102.311,87	11,51%	368.322,72	31,43%	368.322,72	29,43%	368.322,72	27,74%
FLUXO DE CAIXA LIVRE APÓS AMORTIZAÇÕES	15.869,90	1,79%	46.338,71	5,39%	153.145,01	13,95%	(24.633,78)	-2,10%	123.932,77	9,69%	212.594,02	15,97%
SALDO DE CAIXA	17.929,52	2,05%	64.262,24	7,43%	217.407,25	19,82%	192.773,47	16,74%	316.706,24	25,14%	529.900,26	39,94%
NEC. DE CAPTAÇÃO DE FINANCIAMENTO												
DESEMBOLSOS COM DIVÍDUOS	126.164,33	14,19%	227.294,37	26,46%	234.900,00	21,40%	402.435,05	34,26%	572.504,45	45,82%	681.020,00	51,35%

Valor: R\$ 7.245.350,06 | Classificador: PROCESSO CIVEL E DO TRABALHO -> Processo de Conhecimento -> Procedimento de Conhecimento -> Procedimentos Especiais -> Procedimentos Regidos por Outros Códigos, Leis Esparças e Regimentos
 BELA VISTA DE GOIÁS - 1ª VARA CIVEL
 Usuário: VICTOR NEIVA FOGIA VINHAL - Data: 27/01/2022 09:46:04

FLUXO DE CAIXA EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL												
	Ano VII	%	Ano VIII	%	Ano IX	%	Ano X	%	Ano XI	%	Ano XII	%
Receitas Operacionais	1.445.372,86	100,00%	1.540.681,02	100,00%	1.726.158,14	100,00%	1.635.472,10	100,00%	1.549.905,51	100,00%	1.672.742,44	100,00%
(-) Custos e Despesas desembolsáveis	660.949,65	45,75%	670.517,73	43,52%	685.590,64	39,78%	679.256,59	41,53%	583.313,53	37,64%	587.704,02	35,13%
(=) EBITDA	784.423,21	54,25%	870.163,28	56,48%	1.039.567,50	60,22%	956.215,52	58,47%	966.591,98	62,36%	1.085.038,42	64,87%
(-) Depreciações / Amortizações	43.060,00	2,98%	43.060,00	2,79%	43.060,00	2,49%	43.060,00	2,63%	43.060,00	2,78%	43.060,00	2,57%
(-) Juros RJ	791.363,21	54,28%	827.103,28	53,69%	996.507,50	57,73%	913.155,52	55,83%	923.531,98	59,59%	1.041.978,42	62,28%
(=) Lucro Operacional	82.410,54	5,70%	71.509,94	4,64%	60.609,34	3,51%	49.708,75	3,04%	38.808,15	2,50%	27.907,55	1,67%
(=) Lucro tributável	658.952,67	45,59%	755.593,34	49,04%	935.896,15	54,22%	863.446,77	52,79%	884.723,83	57,08%	1.014.070,87	60,62%
(=) Lucro Líquido	658.952,67	45,59%	755.593,34	49,04%	935.896,15	54,22%	863.446,77	52,79%	884.723,83	57,08%	1.014.070,87	60,62%
AJUSTES SOBRE O LUCRO												
Estorno depreciação	43.060,00		43.060,00		43.060,00		43.060,00		43.060,00		43.060,00	
Variação Capital de Giro	-4.321,92		-4.321,92		-4.321,92		-4.321,92		-4.321,92		-4.321,92	
CAPEX	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Aporte de Investidor	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00	
FLUXO DE CAIXA LIVRE	697.690,75		794.331,42		874.636,23		902.184,85		923.461,91		1.052.808,95	
Operações não sujeitas a RJ												
1- TRABALHISTA - CLASSE 1												
2- GARANTIA REAL - CLASSE 2												
3- QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3												
368.322,72		368.322,72		368.322,72		368.322,72		368.322,72		368.322,72		368.322,72
3.2 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3 CREDORES PROV. CONTRATOS												
4 - CREDORES MICRO E PEQUENAS EMPRESAS												
TOTAL DAS AMORTIZAÇÕES												
368.322,72	41,43%	368.322,72	41,43%	368.322,72	41,43%	368.322,72	41,43%	368.322,72	41,43%	368.322,72	41,43%	368.322,72
FLUXO DE CAIXA LIVRE APÓS AMORTIZAÇÕES												
329.368,03	22,79%	426.008,70	27,65%	606.313,52	35,13%	533.862,14	32,64%	555.139,20	35,82%	684.486,24	40,92%	
SALDO DE CAIXA												
856.666,29		1.284.677,00		1.890.990,51		2.424.852,65		2.979.991,65		3.664.876,08		
NEC. DE CAPTAÇÃO DE FINANCIAMENTO												
DESEMBOLSO COM DIVIDENDOS												
450.233,26		419.032,60		428.992,06		428.051,46		460.190,46		390.230,27		

5. Considerações finais

- Para todos os efeitos legais, considera-se como data da homologação judicial do presente PLANO a correspondente à publicação no diário oficial da decisão judicial proferida, pelo juízo da recuperação, que conceder a recuperação judicial.
- Caso qualquer pagamento ou ato estiver programado, de acordo com o PLANO, para ser efetivado ou realizado em dia não útil, tais como sábados, domingos, feriados ou datas em que não haja expediente bancário na Comarca onde tramitam os autos da recuperação judicial, fica automaticamente prorrogado para o próximo dia útil o prazo para o pagamento ou prática do ato respectivo.
- O PLANO poderá ser alterado a qualquer tempo após sua homologação judicial e antes de seu integral cumprimento, por iniciativa da RECUPERANDA, mediante a convocação de Assembleia Geral de Credores ou mecanismo legal equivalente. Tais alterações dependerão da aprovação da RECUPERANDA e da maioria dos créditos presentes na Assembleia Geral de Credores, mediante a obtenção do quórum segundo art. 45 c/c o art.58, *caput* e § 1º, da Lei 11.101/2005, admitindo-se, ainda, a utilização dos mecanismos previstos no §4º, do artigo 39 do mesmo diploma legal.

- d) Os credores poderão ceder seus créditos a outros credores ou a terceiros, à expressa aceitação pelos cessionários de que o crédito cedido está sujeito às condições do presente PLANO.
- e) A aprovação desde PLANO autoriza a venda dos bens relacionados no laudo de avaliação de ativos juntado também nesta data, quando a razão for a necessária troca deles em face de sua obsolescência tecnológica, operacional ou funcional.
- f) Este PLANO será considerado como descumprido na hipótese de o atraso no pagamento de quaisquer parcelas previstas não ser sanado no prazo de 30 (trinta) dias a contar da notificação da RECUPERANDA pelo respectivo credor.
- g) Decorridos dois anos da homologação judicial de presente PLANO sem que haja o descumprimento de quaisquer disposições vencidas até então ou, antecipadamente, desde que a RECUPERANDA antecipe os compromissos previstos para este período, ocorrendo cenário econômico mais otimista do que o projetado, poderá ocorrer o requerimento ao juízo para o encerramento do processo de recuperação judicial, se prazo inferior não for determinado na decisão de concessão da recuperação judicial.
- h) O juízo da Recuperação judicial será o foro competente para dirimir toda e qualquer controvérsia ou disputa oriunda deste PLANO, até o encerramento do processo de Recuperação Judicial. Posteriormente será, para dirimir toda e qualquer controvérsia ou disputa oriunda deste PLANO, o da Comarca de Bela Vista de Goiás (GO).



6. Conclusão

A Argumento Assessoria e Projetos Ltda., inscrita no CNPJ/MF sob o nº 11.347.265/0001-87 e CRA/GO 01450-PJ, contratada para elaboração do presente PLANO de Recuperação Judicial, alicerçada na análise setorial realizada, nos documentos gerenciais e informações fornecidas pela RECUPERANDA, mantidas as projeções econômicas e financeiras, certifica que a aprovação do PLANO representa a continuidade corporativa da RECUPERANDA através da superação da crise financeira, retomada da rentabilidade e equalização de seu fluxo de caixa, garantindo ainda a manutenção dos empregos e o pagamento dos credores sem riscos adicionais às relações originalmente estabelecidas antes do pedido de recuperação judicial. O valor da empresa em funcionamento, assim, não só é superior ao que seria obtido em caso de liquidação, como apenas sua continuidade atende aos múltiplos interesses envolvidos.

Goiânia, 17 de setembro de 2021.


Armando Antônio II Empreendimentos Imobiliários SPE Ltda
Jaime Antônio Pereira Júnior


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