

PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

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

SPE ORLA 1 LTDA.

PROCESSO N° 5386841-49
3ª UPJ DAS VARAS CÍVEIS - GOIÂNIA (GO)
01 DE SETEMBRO DE 2023.

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
2.3.5. Organograma	6
2.4. Mercado	6
2.4.1. Principais produtos e serviços	6
2.4.2. Clientes	10
2.4.3. Principais fornecedores	10
2.4.4. Principais Concorrentes.....	10
2.4.5. Parâmetros de comercialização atual	11
2.6. Análise econômica do setor	12
3. Plano de Recuperação Judicial	19
3.1. Os Motivos da Crise (apresentados na petição inicial).....	19
3.2. Primeira relação de credores	22
3.3. Plano de Reestruturação Financeira.....	23
3.3.1 Proposta de Pagamento aos Credores Sujeitos a Recuperação Judicial	23
4. Demonstração da viabilidade econômica (art. 53, II e III, LRF)	26
4.1 Premissas	26
5. Considerações finais	32
6. Conclusão	34

1. Nota de Abertura

A **SPE ORLA 1 Ltda**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ 10.457.563/0001-67, com sede na Rua 9-A, nº 765, Quadra 48-A, Lote 17, Setor Aeroporto, município de Goiânia (GO), CEP 74.075-250, 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 21/06/2023, a qual teve seu processamento deferido pelo Exmo. Juiz de Direito da 3ª UPJ das Varas Cíveis da Comarca de Goiânia, Dr. Danilo Farias Batista Cordeiro, processo nº 5386841-49, no dia 30/06/2023, publicada no dia 04/07/2023.

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 convolação em falência”. (grifo nosso)

Data de publicação da decisão: 04/07/2023

Prazo 60 dias corridos: 04/09/2023 (primeiro dia útil)

2. Aspectos Organizacionais da RECUPERANDA

2.1. Definição da Atividade Empresarial da RECUPERANDA

2.1.1 – Código e descrição das atividades econômicas principal

- SPE ORLA 1 LTDA.

68.10-2-01 – Compra e venda 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: JULIO MAGALHAES DE MELO FILHO
Qualificação: 05-Administrador

Nome/Nome Empresarial: MARCIO AIRES BORBA
Qualificação: 22-Sócio

Nome/Nome Empresarial: BOIZINHO FELIZ AGROPECUARIA E PARTICIPACOES LTDA
Qualificação: 22-Sócio
Nome do Repres. Legal: ORLANDO DE MORAIS FILHO **Qualif. Rep. Legal:** 05-Administrador

Sócio/Cotista	%	Nº de Quotas	Valor Quota (R\$)	Total (R\$)
Boizinho Feliz Agropecuária e Participações Ltda.	98%	323.400	1,00	323.400,00
Márcio Aires Borba	2,0%	6.600	1,00	6.600,00
Total	100	330.000		330.000,00

2.3. Modelo de Gestão do Negócio

A empresa SPE ORLA 1 Ltda é gerida pelo sócio Márcio Aires Borba e ainda por seu administrador Júlio Magalhães de Melo Filho. O Sr. Márcio Aires se dedica a gestão comercial e operacional do negócio, enquanto o Sr. Júlio Magalhães se dedica as atribuições administrativas e financeiras.

A empresa, atualmente, apresenta equipe de colaboradores diretos bastante reduzida, se concentrando basicamente em um administrador e uma auxiliar administrativa, além da supervisão

e direção de seus sócios. As operações comerciais são terceirizadas à empresa Brasil Brokers Tropical Imóveis, a qual é responsável por venda e administração da carteira. Outras operações, tais como contábeis, manutenções e demais, sazonais, também são terceirizadas.

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 investimento seguro, associada a empreendimentos de qualidade, valorização e segurança.

2.3.3. Valores

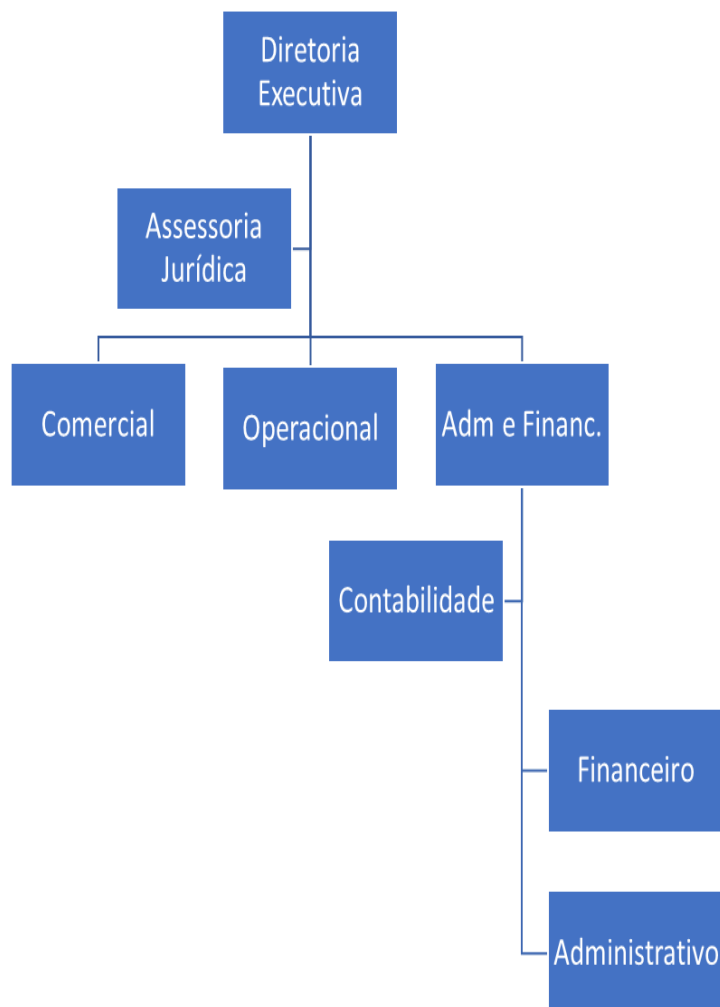
Satisfação de Nossos Clientes, Confiabilidade, Qualidade, Respeito ao Meio Ambiente e Responsabilidade social.

2.3.4. Controles Gerenciais

Devido a simplificação atual dos procedimentos da empresa, bem como determinadas operações que são terceirizadas, a empresa utiliza atualmente como ferramentas de controle interno de dados e informações Planilhas do Excel.

Já as empresas terceirizadas, como por exemplo Brasil Brokers que faz a gestão de carteira e venda dos lotes, bem como o escritório de contabilidade, utilizam softwares especializados, gerando relatórios e informações eficientes que atendem adequadamente as necessidades da Recuperanda.

2.3.5. Organograma



2.4. Mercado

2.4.1. Principais produtos e serviços

A RECUPERANDA atua no segmento de implantação, comercialização e administração de loteamentos próprios, neste caso, denominados “Residencial Olrando de Moraes” e “Residencial Antônio Carlos Pires”, ambos situados em Goiânia (GO).

Dos Empreendimentos

Os Empreendimentos foram idealizados a partir do ano de 2007 e lançados respectivamente nos anos de 2009 e 2010, sendo considerados sucessos de venda. Em 2009, o Residencial Orlando de

Morais” vendeu cerca de 80% de suas unidades disponíveis e o “Residencial Antônio Carlos Pires” vendeu em seu primeiro ano cerca de 60% de suas unidades. Logo nos anos seguintes ambos chegaram a quase totalidade de vendas, restando apenas 14 unidades para vendas.

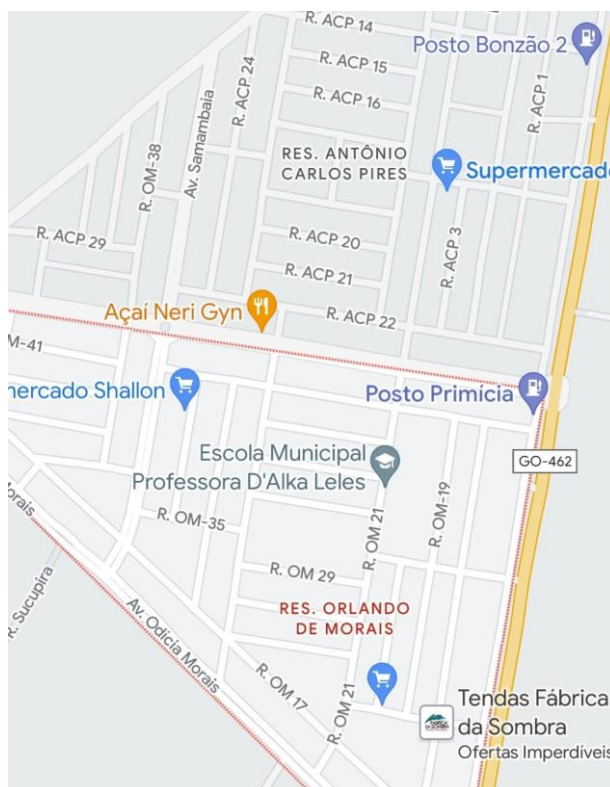
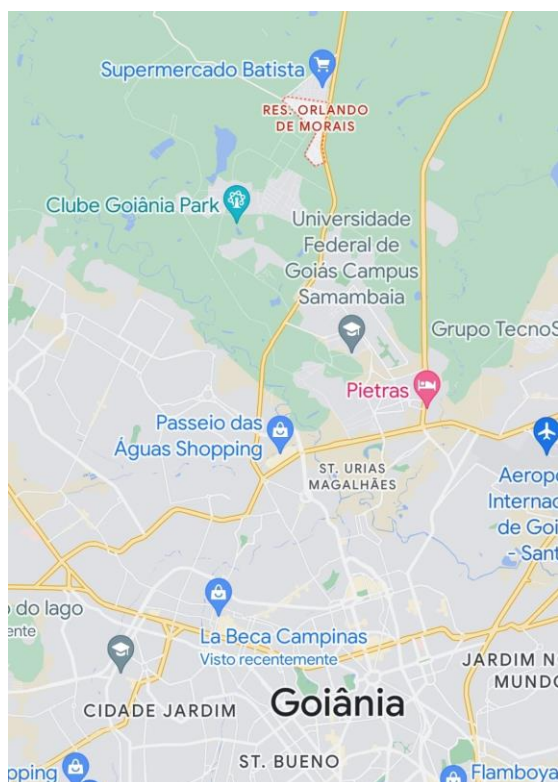
Os residenciais juntos somavam um total de 2.347 lotes. Atualmente 90% dos mesmos já estão com edificações e foram comercializados com áreas média de 200 mt² para a configuração residencial e de 525 mt² na configuração comercial, com valores iniciais (lançamento) de R\$ 40.000,00 e R\$ 90.000,00 – respectivamente. Atualmente um lote residencial está avaliado em torno de R\$ 160.000,00, enquanto que um lote comercial com avaliação em torno de R\$ 270.000,00.

Da Oportunidade

Os empreendimentos surgiram com forte lastro à visão empreendedora de seu seu sócio, aliada a disponibilidade de área com boa localização na capital, além de sua vontade de contribuir com a sociedade através de um produto direcionado às classes sociais de média e baixa renda com excelente expectativa de valorização futura.

Da Localização

Os empreendimentos estão localizados as margens da Rodovia GO 462, na região norte de Goiânia, na saída para cidade de Nova Veneza (GO), onde as pesquisas apontavam grande tendência de expansão urbana. Está próximo dos campus da UFG de Agronomia e Veterinária, EMBRAPA, a 15 minutos do centro de Goiânia e próximo a outros importantes polos de comércio, tais como: Bairro Jardim Balneário Meia Ponte, Setor Urias Magalhães, Shopping Passeio das Águas etc.



Da Infra-estrutura e síntese do Convênio com a Prefeitura de Goiânia

Em sua fase de desenvolvimento, a fim de atender questões legais relacionadas ao parcelamento do solo, ficou estabelecido a obrigação de doar 25% (vinte e cinco por cento) do loteamento para a Prefeitura de Goiânia, ou seja, 876 (oitocentos e setenta e seis) lotes urbanos nos dois residenciais. Pelo referido convênio, a Prefeitura assumiu a responsabilidade de realizar a abertura das ruas, pavimentação asfáltica, instalação de meio-fio, sarjetas e galerias pluviais, além de adotar procedimentos para instalações de rede, distribuição, reservatório de água potável em parte dos loteamentos de propriedade da Recuperanda.

Passados 10 (dez) anos desde a assinatura do convênio, não obstante a doação dos 876 lotes, devidamente escriturados, a Prefeitura não realizou parte do asfalto, meio fio e galeria pluvial, o que trouxe diversos transtornos e frustrações aos proprietários dos imóveis e, conseqüentemente, prejuízos de diversas naturezas a Recuperanda.

Da disponibilidade de lotes para venda

Quanto aos 14 (quatorze) lotes disponíveis para comercialização, 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 atualmente é de R\$ 160.000,00 (há variações de acordo com cada lote), com tamanho predominante de 200 m² (há lotes com metragens diferentes).
2. Lotes denominados “Comerciais”: São aqueles correspondentes aos lotes situados nas avenidas do loteamento. O preço médio é de R\$ 270.000,00 (há variações de acordo com cada lote), com tamanho predominante de 525 m² (há lotes com metragens diferentes).

Condições de pagamento: Parcelamento próprio em até 220 meses (entrada de 6% + 220 parcelas mensais). Correção de IGPM + 2,0% ao ano.

Imagens dos Residenciais – Lançamento



More em uma região bonita e com fácil acesso.

Localizada em uma região privilegiada pela beleza, ótima vizinhança, além de um bom acesso de ônibus e comércio, o Loteamento Orlando Moraes é uma oportunidade incrível que você não pode perder. A 15 minutos do centro de Goiânia, o acesso é feito através de avenidas de fluxo rápido como Goiás Norte, Perimetral, Avenida Nazaré e entre outras.

UFG
UFG Agronomia

“Esse nós recomendamos”

ORLANDO MORAIS

Rodovia GO-040, km. 5, próximo ao Campus II da UFG saída para Nova Venéza

ORLANDO MORAIS

É aqui onde Goiânia vai crescer e se valorizar mais.

ORLANDO MORAIS

Você pode. Você merece!

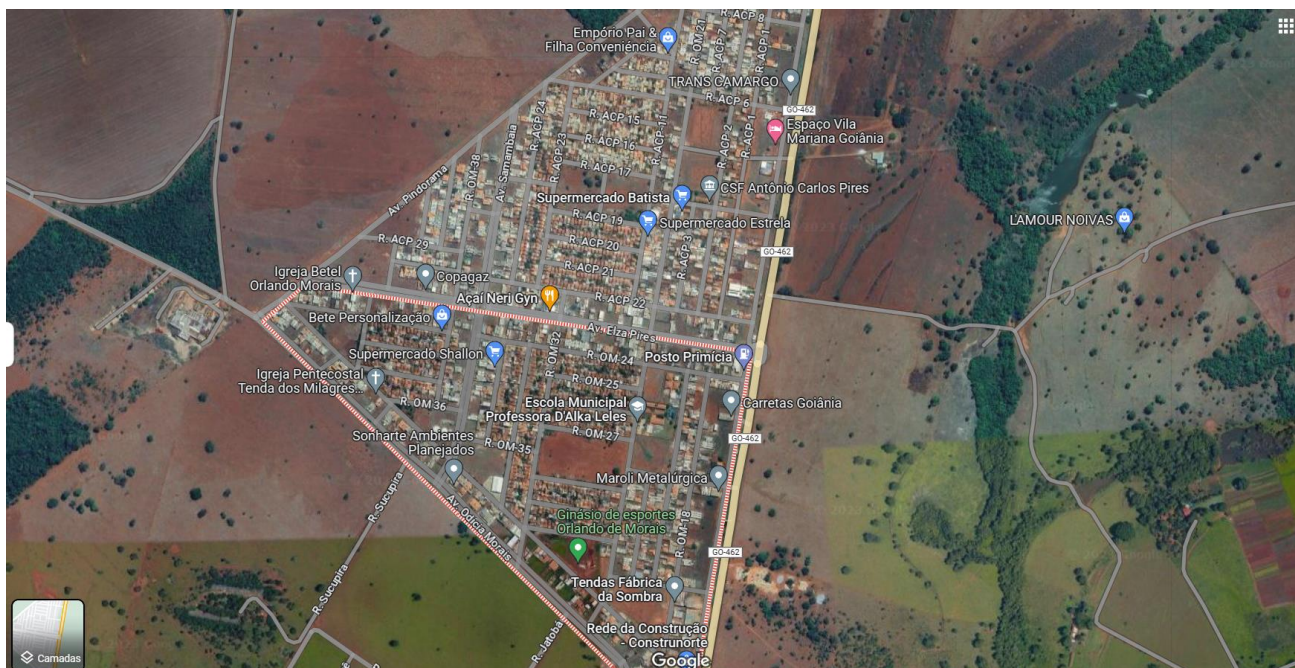
Chegou a reserva especial de lotes comerciais do Loteamento Antônio Carlos Pires. A melhor oportunidade e as melhores condições para você investir em seu próprio negócio.

ORLANDO MORAIS

LOTEAMENTO ANTÔNIO CARLOS PIRES
Reserva Comercial

Imagens dos Residenciais – Atual





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 e baixa. A carteira de clientes é bastante pulverizada, não existindo concentração de clientes. A maioria dos proprietários ou residentes possuem o seguinte perfil profissional: trabalhadores autônomos, pertencentes ao setor da construção civil, comerciantes locais, além dos beneficiários que obtiveram a doação do imóvel por parte da prefeitura.

2.4.3. Principais fornecedores

Atualmente os principais fornecedores correspondem a empresas ofertantes de produtos e serviços destinados as demandas de manutenções ou reparos, além de material de escritório, expediente e limpeza para as demandas do escritório.

2.4.4. Principais Concorrentes

Os principais concorrentes referem-se a empresas que ofertam lotes com padrões similares, na região em questão.

Considerando a expressiva demanda da região, a concorrência não é um fator que influenciou ou influencia na viabilidade da RECUPERANDA, visto que o histórico de ofertas vem sendo absolutamente inferior ao potencial de demanda existente e / ou crescimento da região. Houve, ao longo dos últimos anos, lançamentos de alguns loteamentos nesta região e praticamente todos com expectativa de vendas correspondida ou em fase de conclusão. Os principais são:

- Parque Imperial
- Residencial Antônio Barbosa
- Residencial Alice Barbosa
- Residencial Shangrilá

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

Há apenas 14 (quatorze) lotes disponíveis para comercialização. As vendas ocorrem através da empresa Brasil Brokers Tropical Imóveis. A mesma recebe atualmente a título de remuneração 6% pela realização da venda. A título de complemento de informação, a empresa Brasil Brokers recebe também atualmente 4,5% pela gestão dos recebíveis da carteira dos financiamentos dos lotes de ambos os Residenciais.

A operação comercial ocorre por intermédio de financiamento próprio quando o comprador deseja financiar (maioria dos casos), podendo ser parcelado em até 220 meses. Aplica-se o IGPM + 2,0% anual como fator de correção monetária sobre o saldo das vendas parceladas.

2.6. Análise econômica do setor

2.6.1. Panorama

Setor Imobiliário no Brasil:

- a) O mercado imobiliário é um dos maiores motores da economia brasileira;
- b) Representa algo em torno de 10% do PIB nacional;
- c) O mercado imobiliário ocupa hoje a 4ª posição no ranking de geração de empregos formal no Brasil;
- d) Segundo os dados da Abrainc (associação das incorporadoras), somente nos dez primeiros meses de 2022 (período de janeiro a outubro), o número de novos imóveis comercializados no Brasil aumentou 11,9%, quando comparado com o mesmo período interanual de 2021.
- e) Os imóveis populares, responsáveis por 70,2% das moradias vendidas no Brasil, pelo programa habitacional Casa Verde e Amarela (CVA), que agora em 2023 volta a se chamar Minha Casa Minha Vida, registrou um total de 91.924 moradias comercializadas.
- f) O IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) realizou o censo demográfico em 2022 e divulgou o Índice Nacional da Construção Civil (Sinapi), que fechou o ano com alta de 10,9% — segunda maior taxa desde 2014 (atrás apenas de 2021, quando o percentual foi 18,65%).
- g) Segundo último estudo da Fundação João Pinheiro, de Minas Gerais, produzido com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), o Brasil possui um déficit absoluto de mais de seis milhões de habitações.
- h) O déficit habitacional – pessoas que não possuem casa própria ou as tem em situação de risco – é um grave problema no Brasil. O censo de 2022 apontou um déficit de 25 milhões de unidades.

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.

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.



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.

Em crescimento desde 2019, o mercado imobiliário do país apresentou queda no número de lançamentos e vendas de unidades residenciais em 2022. Os números, da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), mostram a redução de 8,6% nos lançamentos e de 3,2% nas vendas em 2022 em relação ao ano anterior.

O levantamento faz parte do estudo Indicadores Imobiliários Nacionais do 4º trimestre de 2022, realizado pela CBIC e pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai Nacional), em parceria com a Brain Inteligência Estratégica. As informações foram divulgadas durante coletiva de

imprensa nesta segunda-feira (27), com dados coletados em 207 cidades de todas as regiões do país.

O estudo mostra que em 2022, as vendas de unidades residenciais foram desacelerando a cada trimestre. Para José Carlos Martins, a queda é reflexo, principalmente, da redução nos lançamentos e nas vendas do então Casa Verde e Amarela, atual Minha Casa, Minha Vida, devido ao descasamento do custo com a capacidade de compra das famílias.

O presidente da Comissão da Indústria Imobiliária da CBIC, Celso Petrucci, afirmou que, no início de 2021, 56% das unidades lançadas eram referentes ao programa. “O Casa Verde e Amarela/Minha Casa Minha Vida perdeu participação no mercado. Houve queda em torno de um terço dos lançamentos”, afirmou. As mudanças anunciadas no programa em julho e agosto de 2022 contribuíram para o aumento nos lançamentos, permitindo um crescimento de 22,1% no quarto trimestre de 2022 ante ao terceiro trimestre do mesmo ano.

O CEO da Brain Inteligência Estratégica, Fábio Araújo, empresa responsável pela pesquisa, afirmou que mesmo que os lançamentos tenham aumentado no quarto trimestre, houve uma queda forte. “O último trimestre foi melhor, mas foi pior do que qualquer trimestre de 2021 e de 2020. Essa é a faixa que mais precisa e que responde rápido aos ajustes que façam caber no bolso do consumidor”, avaliou.

Martins alerta que, enquanto não houver maiores avanços para fomentar o financiamento via FGTS, o mercado deve se manter estável ou apresentar queda nos financiamentos por meio do fundo. Os saques na caderneta de poupança pela baixa atratividade como investimento, devido a taxa básica de juros na casa dos 13,75%, reduz os recursos de financiamento por esse caminho. “As perdas nos saldos da caderneta de poupança farão com que os bancos sejam mais seletivos e as taxas de juros estão em viés de alta em função do aumento dos custos de captação”, afirmou.

O presidente da CBIC considerou que o crescimento do mercado em 2023 está atrelado à agilidade do governo em fazer ajustes. “Medidas adequadas precisam ser tomadas de imediato, não podem passar de março ou abril”, disse.

Estamos dependendo mais da reação do governo do que a do próprio mercado”, considerou Petrucci. “É preciso colocar o Minha Casa, Minha Vida de volta nos bolsos das pessoas para que 2023 seja um ano próximo de 2022”, completou. “A ausência ou a demora de medidas de ajuste podem levar a uma queda de 10% em 2023”, calculou Araújo.

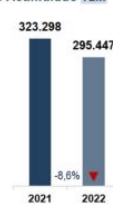
Unidades residenciais lançadas

4º Trimestre | 4T 2022

Comparativo Unidades Lançadas por Trimestre



Comparativo Acumulado 12M



Lançamentos 4T 2022

4T 2022
80.198 unidades
▲ 7,9%
4T 2022 x 3T 2022
▲ 29,9%
4T 2022 x 4T 2021
▼ -23,1%
Acumulado 2021
323.298 unidades
Acumulado 2022
295.447 unidades
2022 x 2021
▼ -8,6%

Região pesquisada	4T 2020	1T 2021	2T 2021	3T 2021	4T 2021	1T 2022	2T 2022	3T 2022	4T 2022	Variação (%) T atual x T anterior	Variação (%) T atual x T ano anterior
Norte	2.553	1.106	2.414	1.568	2.308	1.186	1.986	3.142	2.997	▼ -4,6%	▲ 29,9%
Nordeste	12.874	12.209	13.147	14.208	15.139	12.500	10.727	10.270	13.108	▲ 27,6%	▼ -13,4%
Centro-Oeste	4.965	3.051	5.976	6.447	6.772	5.706	4.995	5.033	5.344	▲ 6,2%	▼ -21,1%
Sudeste	56.956	28.678	42.380	43.879	62.113	32.242	42.039	42.018	44.671	▲ 6,3%	▼ -28,1%
Sul	14.977	14.888	14.939	14.365	17.911	15.252	14.294	13.859	14.078	▲ 1,6%	▼ -21,4%
TOTAL	92.325	59.732	78.856	80.467	104.243	66.886	74.041	74.322	80.198	▲ 7,9%	▼ -23,1%

Indicadores Imobiliários Nacionais 4T 2022

Fonte: CBIC/CII / Elaboração: CBIC / BraIn Inteligência Estratégica

Correlação Associação Nacional de Indústrias de Materiais

Realização

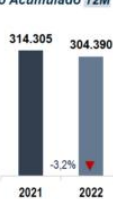
Unidades residenciais vendidas

4º Trimestre | 4T 2022

Comparativo Unidades Vendidas por Trimestre



Comparativo Acumulado 12M



Vendas 4T 2022

4T 2022
74.119 unidades
▼ -0,2%
4T 2022 x 3T 2022
▼ -9,6%
4T 2022 x 4T 2021
▼ -9,6%
Acumulado 2021
314.305 unidades
Acumulado 2022
304.390 unidades
2022 x 2021
▼ -3,2%

Região pesquisada	4T 2020	1T 2021	2T 2021	3T 2021	4T 2021	1T 2022	2T 2022	3T 2022	4T 2022	Variação (%) T atual x T anterior	Variação (%) T atual x T ano anterior
Norte	2.511	1.525	2.175	2.015	1.789	1.713	2.144	2.294	1.568	▼ -31,6%	▼ -12,4%
Nordeste	15.615	14.420	16.767	14.503	15.256	15.398	13.094	14.551	13.322	▼ -8,4%	▼ -12,7%
Centro-Oeste	5.457	4.677	5.369	5.276	5.400	5.662	5.992	4.643	4.627	▼ -0,3%	▼ -14,3%
Sudeste	41.748	36.796	42.748	38.372	44.672	39.011	39.199	38.300	39.902	▲ 4,2%	▼ -10,7%
Sul	15.934	17.900	14.800	14.998	14.846	18.347	15.458	14.466	14.700	▲ 1,6%	▼ -1,0%
TOTAL	81.265	75.319	81.860	75.163	81.963	80.130	75.887	74.254	74.119	▼ -0,2%	▼ -9,6%

Indicadores Imobiliários Nacionais 4T 2022

Fonte: CBIC/CII / Elaboração: CBIC / BraIn Inteligência Estratégica

Correlação Associação Nacional de Indústrias de Materiais

Realização

3. Plano de Recuperação Judicial

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

Os Empreendimentos foram idealizados a partir do ano de 2007 e lançados respectivamente nos anos de 2009 e 2010, sendo considerado sucessos de venda. Em 2009, o Residencial Orlando de Moraes” vendeu cerca de 80% de suas unidades disponíveis e, o “Residencial Antônio Carlos Pires” vendeu em seu primeiro ano cerca de 60% de suas unidades. Logo nos anos seguintes ambos chegaram a quase totalidade de vendas, restando apenas os lotes remanescentes.

Ambos Residenciais juntos, somavam um total de 2.347 lotes. Atualmente 90% dos mesmos já estão estruturados com casas. Os lotes na época foram comercializados com áreas média de 200 mt² para a configuração residencial e de 525 mt² na configuração comercial, com valores iniciais (lançamento) de R\$ 40.000,00 e R\$ 90.000,00 – respectivamente.

Apesar de operar de maneira sólida, registrando crescimento gradual em capacidade produtiva, faturamento, empreendimentos e estrutura operacional e organizacional, a Autora enfrentou diversos contratemplos que afetaram sua estabilidade e prosperidade, resultando em dificuldades econômico-financeiras.

Antes mesmo de ser qualificada como parcelamentos do solo, a SPE Orla demonstrou pleno conhecimento de suas obrigações legais e, em conformidade com essas imposições legais, celebrou um Termo de Compromisso de Ajuste de Conduta junto ao Ministério Público de Goiás.

Nesse termo, a Recuperanda, juntamente com a Companhia de Saneamento do Estado de Goiás (SANEAGO) e a Prefeitura Municipal de Goiânia, por meio de suas Secretarias de Meio Ambiente, Habitação e Planejamento, comprometeu-se a preservar o meio ambiente nas áreas onde estão localizados os empreendimentos Residencial Orlando de Moraes e Residencial Antônio Carlos Pires. Essas áreas abrangem as bacias hidrográficas do Ribeirão João Leite e do Rio Meia Ponte, além de serem áreas próximas a uma zona de preservação ambiental e de abastecimento de água potável para a capital.

Concluída essa primeira etapa, imposta pelo Poder Público, a Recuperanda passou a atender a outras exigências relacionadas ao rigoroso processo de parcelamento do solo. Em todas as etapas, a mesma observou o estabelecido na legislação aplicável ao caso, incluindo a Lei Federal nº 6.766/79 e legislações correlatas.

Ocorre que, depois de cumprir todas as fases e normas de forma diligente e em conformidade, a Recuperanda foi surpreendida por uma nova imposição da Prefeitura de Goiânia, baseada na norma contida na Lei Municipal nº 8.534/2007, *in verbis*:

Art. 8º Fica acrescido ao artigo 4º, da Lei nº 4.526, de 20 de janeiro de 1972, o seguinte inciso e parágrafos:

Art. 4º (...)

I - (...)

(...)

V - Deverão ser destinadas à política municipal de habitação de interesse social áreas contínuas e contíguas entre si, sem qualquer ônus para o Município, que serão de, no mínimo 15% (quinze por cento) e, no máximo, 25% (vinte e cinco por cento) do total dos lotes resultantes do parcelamento, sem prejuízo do que dispõe o inciso I deste artigo. (....)

Art. 9º Fica acrescido ao artigo 3º, da Lei nº 7.222, de 20 de setembro de 1993, o seguinte inciso e parágrafos:

Art. 3º (...)

I - (...)

(...)

III - destinação de áreas à política municipal de habitação de interesse social, que deverão ser contínuas e contíguas entre si, sem qualquer ônus para o Município, que serão de, no mínimo, 15% (quinze por cento) e, no máximo, 25% (vinte e cinco por cento) do total dos lotes resultantes do parcelamento, sem prejuízo de que dispõe o inciso I deste artigo. (...)

A fim de obter o decreto municipal que autoriza o parcelamento urbano, a Requerente foi obrigada a se submeter ao dispositivo legal municipal mencionado. Como resultado, a Prefeitura de Goiânia propôs um Convênio entre as partes, no qual foram estabelecidos prazos para o registro do loteamento em cartório, sob pena de cancelamento do decreto, e posteriormente para a transferência dos lotes para a Municipalidade.

A Prefeitura de Goiânia também assumiu a responsabilidade de realizar a abertura de ruas, pavimentação asfáltica, instalação de meio-fio, sarjetas e galerias pluviais, além de adotar procedimentos para instalações de rede, distribuição e reservatório de água potável em parte dos loteamentos de propriedade da Recuperanda. Além disso, foi acordado entre as partes que a SPE Orla destinaria à Prefeitura 876 lotes residenciais urbanos nos Residenciais Orlando de Moraes e Antônio Carlos Pires.

Após a assinatura do referido Convênio e o registro dos residenciais no Cartório de Registro de Imóveis, permitindo a venda dos lotes, a Requerente disponibilizou cada lote à Prefeitura pelo valor de R\$ 44.000,00 (isso representou um patrimônio total de R\$ 38.544.000,00 em favor do Município).

Embora estarecida, a SPE Orla reconheceu a importância da promoção de políticas habitacionais e nunca se opôs ao Convênio estabelecido pela Prefeitura de Goiânia. Pelo contrário, os detentores das cotas societárias da SPE ORLA 1 ficaram satisfeitos em participar e contribuir para a redução do déficit habitacional na cidade. No entanto, o esforço e a satisfação da Recuperanda em participar da implementação da política habitacional em nossa capital não foram suficientes para obter sucesso em sua iniciativa social junto à Prefeitura. Isso porque, depois de cumprir fielmente os termos e condições estabelecidos no Convênio, a mesma não recebeu a contrapartida total acordada com o Município. Mesmo assumindo um ônus patrimonial considerável devido à disparidade de valores assumidos por ambas as partes, a Recuperanda aguardou ansiosamente a concretização dos referidos residenciais por meio da execução das obras pela Prefeitura de Goiânia. Esta conduta por parte da Prefeitura causou prejuízos de diversas naturezas à SPE Orla 1.

Vale ressaltar que, em 23 de junho de 2009, no Cartório Índio Artiaga, 4º Tabelionato de Notas, a Requerente efetuou a escrituração dos 876 lotes urbanos em favor do Município, não pairando qualquer dúvida quanto à integridade e idoneidade da Recuperanda em relação aos compromissos assumidos, especialmente considerando que esses lotes seriam destinados à população de baixa renda, como parte de uma política social de habitação.

Desde o início da relação entre as partes, o Município não cumpriu as disposições estabelecidas no Convênio, tanto em relação à execução das obras de sua responsabilidade quanto à conservação e destinação dos lotes para uma política habitacional.

Dentre as obras de responsabilidade da prefeitura, destaca-se a não conclusão das obras de asfalto, meio fio e galeria pluvial. O não cumprimento do Convênio afetou negativamente a reputação da Recuperanda durante parte da comercialização dos lotes de sua propriedade. A ausência de pavimentação nas ruas levou muitos potenciais interessados a desistirem do negócio, resultando na desvalorização dos lotes em questão.

Além disso, os cotistas de uma das sócias da Requerente são personalidades públicas de alcance nacional, e a situação de abandono dos lotes nos residenciais é associada às suas imagens, gerando uma percepção distorcida devido à inobservância das obrigações por parte do Município de Goiânia.

Devido a este cenário, adquirentes dos lotes situados no Residencial Orlando de Moraes e Residencial Antônio Carlos Pires, de propriedade da SPE Orla 1, iniciaram ações judiciais com o intuito de obter o cumprimento da obrigação de fazer. Esta ação resultou em 202 processos com o mesmo propósito de exigir o cumprimento da referida construção em detrimento da Recuperanda.

Atualmente existem 243 processos em que a SPE Orla é ré devido ao descumprimento dos termos do contrato de compra e venda. Desses processos, 202 são decorrentes exclusivamente do não cumprimento da obrigação assumida pelo Município de Goiânia, acarretando graves transtornos e prejuízos financeiros à Requerente.

Ao tentar denunciar essa situação, a Autora, que havia firmado o Convênio com a Prefeitura de Goiânia, teve seu pleito negado por todos os magistrados, os quais basearam seus entendimentos no sentido de que a relação de consumo entre os adquirentes e os vendedores, respaldada pelo Código de Defesa do Consumidor, impede que o vendedor, no caso a Requerente, transfira essa obrigação a terceiros, ou seja, à Prefeitura de Goiânia. Diante desse impasse, a única opção que restou à SPE Orla foi cumprir as obrigações impostas por ordem judicial.

Nada obstante, a Prefeitura de Goiânia impediu a Autora de realizar as sobreditas obras, conforme expresso no ofício nº 387/2016 GAB/SEINFRA, assinado pelo Secretário Municipal de Infraestrutura.

Com efeito, a Recuperanda se viu obrigada a arcar com mais de 120 acordos judiciais, totalizando mais de R\$ 4.800.000,00 em indenizações. Além disso, a Autora enfrenta outras 82 condenações com altos valores de danos morais e materiais, resultando em mais de R\$ 7.000.000,00 em compensações, todas relacionadas ao descumprimento da obrigação de fazer devido à falta de execução e implementação das obras de saneamento básico, decorrente da inércia do Município de Goiânia em cumprir o estabelecido no Convênio, o que inviabilizou por completo seu fluxo de caixa,

estando em iminente risco de colapso se for compelida a realizar todas as obras faltantes de responsabilidade da Municipalidade.

Ressalta-se ainda que, conforme orçamento realizado junto a empresas especializadas do setor, estima-se ainda a quantia de R\$ 7.819.321,31 (sete milhões, oitocentos e dezenove mil, trezentos e vinte e um reais e trinta e um centavos) para conclusão destas benfeitorias, necessárias e essenciais aos Residenciais.

Neste viés, restou buscar socorro ao Poder Judiciário através do instituto da recuperação judicial, propiciando ambiente adequado para negociar o reperfilamento de seus compromissos financeiros no curto e médio prazo, evitando-se o colapso da empresa e o prejuízo para centenas de compradores.

3.2. Primeira relação de credores

A relação de credores encontra-se assim dividida:

Classe I – Credores Trabalhistas	Total de R\$ 84.392,51
Classe II – Credores com Garantia Real	sem credores nesta classe
Classe III – Credores Quirografários	Total de R\$ 7.924.713,16
Classe IV – Credores ME e EPP	sem credores nesta classe
TOTAL GERAL R\$ 8.108.863,02	

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:

- a) 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 Financeira

3.3.1 Proposta de Pagamento aos Credores Sujeitos a Recuperação Judicial

O PLANO tem como escopo:

- a) Preservar a RECUPERANDA como unidade econômica geradora de empregos diretos e indiretos, 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.
- d) Atender as imposições legais e decisões judiciais.

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.

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

A. CLASSE I

O pagamento aos credores inscritos na Classe I ocorrerá no último dia útil do 11º (décimo primeiro) mês contado da data de publicação da decisão da homologação do Plano aprovado, após aplicação de deságio de 80% (oitenta por cento).

Em face da capacidade de pagamento aqui apresentada e com fulcro no art. 47 da LRF, a aprovação do presente Plano resulta na não aplicação de eventuais multas trabalhistas impostas pela justiça

especializada, em especial as multas por inadimplemento de acordo trabalhista, a prevista em norma coletiva (CCT ou ACT) e as que aludem os artigos 467 e 477 da CLT.

No que tange aos créditos de natureza estritamente salarial vencidos nos 3 (três) meses anteriores ao pedido de recuperação judicial, esses serão pagos no prazo de 30 (trinta) dias contados da publicação da decisão da homologação do Plano, observando assim plenamente o disposto no art. 54 da Lei 11.101/2005.

Sobrevindo qualquer credor enquadrado como pertencente a esta classe, todos serão acomodados na proposta de pagamento prevista neste item, que atende a prerrogativa estabelecida pelo art. 54 da Lei 11.101/2005, quanto ao prazo de pagamento aos credores classe 1 (prazo não superior a um ano).

B. CLASSE III

Condições gerais de pagamento: aos credores inscritos na Classe III, o pagamento dos valores atualizados, nos termos do item 3.3.1.2, ocorrerá em 102 (cento e duas) parcelas mensais, 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 85% (oitenta e cinco por cento) sobre o total da parcela.
- b) Eventual inadimplência em um determinado mês acarreta a incidência de encargos de inadimplência previstos no item 3.3.1.2.
- c) Os credores deverão informar através do e-mail financeiro.speorla@hotmail.com, com cópia para o e-mail cincos@stenius.com.br, da Administração 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).
- d) 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.

SUB-CLASSE DE CREDORES PARCEIROS

A todos os credores desta classe fica facultado o recebimento de sua dívida com 70% (setenta e cinco por cento) de deságio, em 60 (sessenta) parcelas mensais fixas, vencendo-se a primeira no 13º (décimo terceiro) mês posterior a DATA BASE, desde que reconheçam o montante pelo qual votam como líquido e certo, desistindo de eventual ação de impugnação de crédito ou habilitação ainda pendente de julgamento, bem como outras ações e execuções judiciais em curso contra a RECUPERANDA e seus garantidores. A adesão a esta modalidade de recebimento deve ocorrer até a

data da Assembleia Geral de Credores, formalizada através da juntada de petição neste sentido no processo recuperacional, ou durante o evento da Assembleia, consignando em ata a opção.

3.3.1.2. 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:

a) Credores Classe I:

I. Juros: Os valores sofrerão reajuste pelo IPCA, a partir da DATA BASE e devidos juntamente com a(s) parcela(s).

b) Credores Classe III – condições gerais de pagamento:

I. Juros: Os valores sofrerão reajuste pré-fixado, a partir da DATA BASE, de 6% (seis por cento), aplicados a partir da DATA BASE e devidos juntamente com a primeira parcela.

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.

3.3.1.3. 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) 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.

c) 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.

d) 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 os sócios, contador e administrador, 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 contemplando as demandas de investimentos exigidas judicialmente e pagamento dos credores no prazo original: a RECUPERANDA não apresenta capacidade de pagamento.

FLUXO DE CAIXA SEM RECUPERAÇÃO JUDICIAL

	Ano I	%
Receitas Operacionais	6.052.469,95	100,00%
(-) Custos e Despesas desembolsáveis	2.858.980,69	47,24%
(=) EBITDA	3.193.489,26	52,76%
(-) Depreciações / Amortizações	-	0,00%
(=) Lucro Operacional	3.193.489,26	52,76%
(-) Juros	1.316.288,65	21,75%
(=) Lucro tributável	1.877.200,60	31,02%
(-) Contribuição Social (9%)	-	0,00%
(-) Imposto de Renda (15%)	-	0,00%
(=) Lucro Líquido	1.877.200,60	31,02%
AJUSTES SOBRE O LUCRO		
Estorno depreciação	0,00	0,00%
Varição Capital de Giro	13.314,06	
Obras complementares	6.819.321,31	0,00%
	0,00	
FLUXO DE CAIXA LIVRE	(4.928.806,65)	
1 - TRABALHISTA - CLASSE 1	84.392,51	
2 - GARANTIA REAL - CLASSE 2	-	
3 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3	7.924.713,16	
4 - CREDITORES MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	-	
TOTAL DAS AMORTIZAÇÕES	8.009.105,67	132,33%
FLUXO DE CAIXA LIVRE APÓS AMORTIZAÇÕES	(12.937.912,32)	-213,76%
SALDO DE CAIXA	(12.937.912,32)	

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 e ainda a venda escalonada / prevista do estoque de lotes disponíveis para venda. 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.

Está sendo previsto neste plano a projeção de receitas até o ano XII (meados de 2035). No entanto é importante mencionar que os recebíveis principais da empresa (vendas já realizadas) estão previstos para se encerrar no ano de 2041 (exceto o dos lotes ainda disponíveis para venda).

Histórico faturamento:

MÊS/ANO	TOTAL
jan/21	R\$ 571.567,21
fev/21	R\$ 579.685,39
mar/21	R\$ 602.579,61
abr/21	R\$ 558.202,03
mai/21	R\$ 510.175,63
jun/21	R\$ 530.588,01
jul/21	R\$ 509.152,68
ago/21	R\$ 575.413,25
set/21	R\$ 475.076,89
out/21	R\$ 430.742,12
nov/21	R\$ 431.746,18
dez/21	R\$ 499.106,86
TOTAL	R\$ 6.274.035,86

MÊS/ANO	TOTAL
jan/22	R\$ 464.387,15
fev/22	R\$ 434.072,09
mar/22	R\$ 489.285,28
abr/22	R\$ 446.625,62
mai/22	R\$ 636.475,23
jun/22	R\$ 520.762,97
jul/22	R\$ 505.276,04
ago/22	R\$ 546.011,95
set/22	R\$ 452.034,79
out/22	R\$ 488.729,26
nov/22	R\$ 504.654,14
dez/22	R\$ 462.404,42
TOTAL	R\$ 5.950.718,94

MÊS/ANO	TOTAL
jan/23	R\$ 462.404,42
fev/23	R\$ 510.526,34
mar/23	R\$ 595.703,55
abr/23	R\$ 548.461,76
mai/23	R\$ 428.708,57
jun/23	R\$ 564.881,37
jul/23	
ago/23	
set/23	
out/23	
nov/23	
dez/23	
TOTAL	R\$ 3.110.686,01

Projeções:

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	
		Valor		Valor		Valor		Valor		Valor		Valor	
Residencial Orlando de Moraes													
Carteira de Recebíveis	Parecelas	3.255.975,37		2.790.233,12		2.617.092,40		2.515.937,20		2.463.168,41		2.402.209,37	
Residencial Antônio Carlos Pires													
Carteira de Recebíveis	Parecelas	2.771.632,76		2.556.981,51		2.510.935,60		2.491.187,42		2.482.051,05		2.473.803,82	
Venda de lotes (remanescentes / estoque) (Ambos os Residenciais) (12 estoque)													
Carteira de Recebíveis	Parecelas	24.861,82		96.632,73		144.949,09		211.243,64		277.538,18		277.538,18	
TOTAL GERAL		6.052.469,95		5.443.847,36		5.272.977,09		5.218.368,26		5.222.757,64		5.153.551,37	

Referências: Para o ano 1 está sendo considerado a previsão de recebíveis do ano 2024 e assim consecutivamente para os anos subsequentes. Não está sendo previsto futuras recisões de vendas de lotes, e consequentemente novos lotes remanescentes.

ESTIMATIVA DE RECEITAS GLOBAIS

DISCRIMINAÇÃO	Unidade de medida	Ano 6-7		Ano 7-8		Ano 8-9		Ano 9-10		Ano 10-11		Ano 11-12	
		Valor		Valor		Valor		Valor		Valor		Valor	
Residencial Orlando de Moraes													
Carteira de Recebíveis	Parecelas	2.237.893,70		2.125.292,62		2.054.230,88		1.889.871,26		1.398.626,24		1.062.045,05	
Residencial Antônio Carlos Pires													
Carteira de Recebíveis	Parecelas	2.340.767,00		2.111.865,77		2.084.267,88		2.011.193,74		1.716.167,93		1.520.456,74	
Venda de lotes (remanescentes / estoque) (Ambos os Residenciais) (12 estoque)													
Carteira de Recebíveis	Parecelas	277.538,18		277.538,18		277.538,18		277.538,18		277.538,18		277.538,18	
TOTAL GERAL		4.856.198,88		4.514.696,57		4.416.036,94		4.178.603,18		3.392.332,35		2.860.039,97	

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 (recebíveis) 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

DISCRIMINAÇÃO	%	Ano 0-1	Ano 1-2	Ano 2-3	Ano 3-4
Custos Fixos					
Custas de RJ (Adm. Jud.)		216.000,00	108.114,00	-	-
Impostos Parcelados		187.160,52	187.160,52	187.160,52	187.160,52
Impostos sobre desconto de dívidas	34%	197.235,50	197.235,50	197.235,50	197.235,50
M.O. Fixa / Encargos		499.239,97	499.239,97	499.239,97	499.239,97
Despesas Administrativas		1.275.600,00	1.375.600,00	1.475.600,00	1.575.600,00
CUSTOS FIXOS MONETÁRIOS		2.375.235,98	2.367.349,98	2.359.235,98	2.459.235,98
Depreciação / Exaustão		-	-	-	-
Amortização de Gastos Diferidos		-	-	-	-
CUSTOS FIXOS NÃO MONETÁRIOS		-	-	-	-
CUSTOS FIXOS TOTAIS		2.375.235,98	2.367.349,98	2.359.235,98	2.459.235,98
Custos Variáveis:					
Insumos (CMV / CSP)		322.371,03	292.548,52	284.175,88	291.100,04
Despesas tributárias		407.331,23	366.370,93	354.871,36	351.196,18
Despesas financeiras	0,5%	30.262,35	27.219,24	26.364,89	26.091,84
Diversos Custos Variáveis (1% sobre total das receitas)	1,5%	90.787,05	81.657,71	79.094,66	78.275,52
CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS		759.964,60	686.138,68	665.412,12	668.388,07
CUSTOS MONETÁRIOS TOTAIS		3.135.200,59	3.053.488,67	3.024.648,10	3.127.624,05
CUSTOS TOTAIS		3.135.200,59	3.053.488,67	3.024.648,10	3.127.624,05

Observações:

- Custos monetários: referem-se a efetivos desenhos
- Custos não monetários: não há saída efetiva de caixa.

PROJEÇÃO DE CUSTOS FIXOS E VARIÁVEIS

DISCRIMINAÇÃO	%	Ano 4-5	Ano 5-6	Ano 6-7	Ano 7-8
Custos Fixos					
Custas de RJ (Adm. Jud.)		-	-	-	-
Impostos Parcelados					
Impostos sobre desconto de dívidas	34%	197.235,50	197.235,50	197.235,50	197.235,50
M.O. Fixa / Encargos		499.239,97	499.239,97	499.239,97	499.239,97
Despesas Administrativas		1.675.600,00	1.675.600,00	1.675.600,00	1.675.600,00
CUSTOS FIXOS MONETÁRIOS		2.372.075,47	2.372.075,47	2.372.075,47	2.372.075,47
Depreciação / Exaustão		-	-	-	-
Amortização de Gastos Diferidos		-	-	-	-
CUSTOS FIXOS NÃO MONETÁRIOS		-	-	-	-
CUSTOS FIXOS TOTAIS		2.372.075,47	2.372.075,47	2.372.075,47	2.372.075,47
Custos Variáveis:					
Insumos (CMV / CSP)		291.315,12	252.524,02	237.953,75	221.220,13
Despesas tributárias		351.491,59	346.834,01	326.822,18	303.839,08
Despesas financeiras	0,5%	26.113,79	25.767,76	24.280,99	22.573,48
Diversos Custos Variáveis (1% sobre total das receitas)	1,5%	78.341,36	77.303,27	72.842,98	67.720,45
CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS		668.920,50	625.125,78	589.056,92	547.632,69
CUSTOS MONETÁRIOS TOTAIS		3.040.995,97	2.997.201,25	2.961.132,39	2.919.708,16
CUSTOS TOTAIS		3.040.995,97	2.997.201,25	2.961.132,39	2.919.708,16

PROJEÇÃO DE CUSTOS FIXOS E VARIÁVEIS

DISCRIMINAÇÃO	%	Ano 8-9	Ano 9-10	Ano 10-11	Ano 12
Custos Fixos					
Custas de RJ (Adm. Jud.)		-	-	-	-
Impostos Parcelados					
Impostos sobre desconto de dívidas	34%	197.235,50	197.235,50		
M.O. Fixa / Encargos		499.239,97	499.239,97	499.239,97	499.239,97
Despesas Administrativas		1.675.600,00	1.675.600,00	1.675.600,00	1.675.600,00
CUSTOS FIXOS MONETÁRIOS		2.372.075,47	2.372.075,47	2.174.839,97	2.174.839,97
Depreciação / Exaustão		-	-	-	-
Amortização de Gastos Diferidos		-	-	-	-
CUSTOS FIXOS NÃO MONETÁRIOS		-	-	-	-
CUSTOS FIXOS TOTAIS		2.372.075,47	2.372.075,47	2.174.839,97	2.174.839,97
Custos Variáveis:					
Insumos (CMV / CSP)		216.385,81	204.751,56	166.224,29	140.141,96
Despesas tributárias		297.199,29	281.219,99	248.159,20	192.480,69
Despesas financeiras	0,5%	22.080,18	20.893,02	16.961,66	14.300,20
Diversos Custos Variáveis (1% sobre total das receitas)	1,5%	66.240,55	62.679,05	50.884,99	42.900,60
CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS		535.665,28	506.864,57	431.345,15	346.922,85
CUSTOS MONETÁRIOS TOTAIS		2.907.740,75	2.878.940,03	2.606.185,12	2.521.762,82
CUSTOS TOTAIS		2.907.740,75	2.878.940,03	2.606.185,12	2.521.762,82

IV. Fluxo de Caixa com cronograma de pagamento previsto no item 3.3.1: projetadas as receitas e os custos, inclusive com o cálculo e incidência dos impostos devidos, além dos investimentos necessários, alcançamos o fluxo de caixa projetado.

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 financeira para que os investimentos exigidos por parte da Recuperanda possam ser devidamente realizados.

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 neste plano ao ano de 2024.

FLUXO DE CAIXA EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL

	2.023	Ano I	%	Ano II	%	Ano III	%	Ano IV	%	Ano V	%
Receitas Operacionais		6.052.469,95	100,00%	5.443.847,36	100,00%	5.272.977,09	100,00%	5.218.368,26	100,00%	5.222.757,64	100,00%
(-) Custos e Despesas desembolsáveis		3.135.200,59	51,80%	3.053.488,67	56,09%	3.024.648,10	57,36%	3.127.624,05	59,93%	3.040.995,97	58,23%
(=) EBITDA		2.917.269,36	48,20%	2.390.358,69	43,91%	2.248.328,99	42,64%	2.090.744,20	40,07%	2.181.761,67	41,77%
(-) Depreciações / Amortizações		-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
(=) Lucro Operacional		2.917.269,36	48,20%	2.390.358,69	43,91%	2.248.328,99	42,64%	2.090.744,20	40,07%	2.181.761,67	41,77%
(-) Juros RJ		45.362,96	0,75%	44.863,96	0,82%	43.775,25	0,83%	41.389,16	0,79%	37.469,80	0,72%
(-) Juros (parcelamento realização Investimentos (obras compl.))		1.656.986,76	27,38%	1.499.111,12	27,54%	1.296.518,32	24,59%	1.036.542,53	19,86%	702.930,41	13,46%
(=) Lucro tributável		1.214.919,65	20,07%	846.383,60	15,55%	908.035,41	17,22%	1.012.812,52	19,41%	1.441.361,46	27,60%
(=) Lucro Líquido		1.214.919,65	20,07%	846.383,60	15,55%	908.035,41	17,22%	1.012.812,52	19,41%	1.441.361,46	27,60%
AJUSTES SOBRE O LUCRO											
Estorno depreciação		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Variação Capital de Giro		9.477,67		51.344,81		14.496,96		2.892,21		841,05	
Obras Complementares	7.819.321,31	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	
FLUXO DE CAIXA LIVRE	(7.819.321,31)	1.224.397,32		897.728,42		922.532,37		1.015.704,73		1.442.202,52	
Amortização Captação de Rec. p/ Invest. (obras complementares)	6.819.321,31	557.385,82		715.261,45		917.854,25		1.177.830,05		1.511.442,16	
Aporte de terceiros (Prefeitura)	1.000.000,00										
1 - TRABALHISTA - CLASSE 1											
2 - GARANTIA REAL - CLASSE 2											
3 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3				18.638,93		18.638,93		67.100,13		67.100,13	
3.2 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3 CREDORES PROV. CONTRATOS											
4 - CREDORES MICRO E PEQUENAS EMPRESAS											
TOTAL DAS AMORTIZAÇÕES		557.385,82	9,21%	733.900,37	12,13%	936.493,18	15,47%	1.244.930,18	20,57%	1.578.542,30	26,08%
FLUXO DE CAIXA LIVRE APÓS AMORTIZAÇÕES		667.011,50	11,02%	163.828,04	3,01%	(13.960,81)	-0,26%	(229.225,45)	-4,39%	(136.339,78)	-2,61%
SALDO DE CAIXA		667.011,50		830.839,55		816.878,74		587.653,29		451.313,51	
DESEMBOLSO COM DÍVIDAS RJ		602.748,77		778.764,34		980.268,43		1.286.319,34		1.616.012,10	

FLUXO DE CAIXA EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL

	2.023	Ano VI	%	Ano VII	%	Ano VIII	%	Ano IX	%	Ano X	%
Receitas Operacionais		5.153.551,37	100,00%	4.856.198,88	100,00%	4.514.696,57	100,00%	4.416.036,94	100,00%	4.178.603,18	100,00%
(-) Custos e Despesas desembolsáveis		2.997.201,25	58,16%	2.961.132,39	60,98%	2.919.708,16	64,67%	2.907.740,75	65,85%	2.878.940,03	68,90%
(=) EBITDA		2.156.350,12	41,84%	1.895.066,49	39,02%	1.594.988,41	35,33%	1.508.296,19	34,15%	1.299.663,15	31,10%
(-) Depreciações / Amortizações		-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
(=) Lucro Operacional		2.156.350,12	41,84%	1.895.066,49	39,02%	1.594.988,41	35,33%	1.508.296,19	34,15%	1.299.663,15	31,10%
(-) Juros RJ		33.550,44	0,65%	29.631,08	0,61%	25.711,72	0,57%	21.792,36	0,49%	17.873,00	0,43%
(-) Juros (parcelamento realização investimentos (obras compl.))		274.824,99	5,33%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
(=) Lucro tributável		1.847.974,69	35,86%	1.865.435,41	38,41%	1.569.276,69	34,76%	1.486.503,83	33,66%	1.281.790,14	30,68%
(=) Lucro Líquido		1.847.974,69	35,86%	1.865.435,41	38,41%	1.569.276,69	34,76%	1.486.503,83	33,66%	1.281.790,14	30,68%
AJUSTES SOBRE O LUCRO											
Estorno depreciação		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00	
Variação Capital de Giro		841,05		841,05		841,05		841,05		841,05	
Obras Complementares	7.819.321,31	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	
FLUXO DE CAIXA LIVRE	(7.819.321,31)	1.848.815,75		1.866.276,46		1.570.117,74		1.487.344,88		1.282.631,20	
Amortização Captação de Rec. p/ Invest. (obras complementares)	6.819.321,31	1.939.547,58									
Aporte de terceiros (Prefeitura)	1.000.000,00										
1 - TRABALHISTA - CLASSE 1											
2 - GARANTIA REAL - CLASSE 2											
3 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3		67.100,13		67.100,13		67.100,13		67.100,13		67.100,13	
3.2 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3 CREDORES PROV. CONTRATOS											
4 - CREDORES MICRO E PEQUENAS EMPRESAS											
TOTAL DAS AMORTIZAÇÕES		2.006.647,71	33,15%	67.100,13	1,11%	67.100,13	1,11%	67.100,13	1,11%	67.100,13	1,11%
FLUXO DE CAIXA LIVRE APÓS AMORTIZAÇÕES		(157.831,97)	-3,06%	1.799.176,33	37,05%	1.503.017,61	33,29%	1.420.244,75	32,16%	1.215.531,07	29,09%
SALDO DE CAIXA		293.481,54		2.092.657,87		3.595.675,48		5.015.920,23		6.231.451,30	
DESEMBOLSO COM DÍVIDAS RJ		2.040.198,16		96.731,21		92.811,85		88.892,50		84.973,14	

5. Considerações finais

- a) 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.
- b) 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.
- c) 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) Considerando a soberania da Assembleia Geral de Credores e a anuência tácita dos credores que não se fizeram presentes na Assembleia Geral de Credores e não apresentaram objeções a presente cláusula até sua realização, a aprovação e homologação deste PLANO, na forma da lei, implica que os credores, por consequência, não poderão 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.
- e) Ao final o cumprimento pleno do PLANO implica na automática, irrevogável e irretratável liberação e desoneração de todos os 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.
- f) 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 Goiânia (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, 01 de setembro de 2023.

SPE Orla 1 Ltda.

Argumento Assessoria e Projetos Ltda.

CRA/GO 01450-PJ

