

Processo Nº: 5452232-14.2024.8.09.0051

1. Dados Processo

Juízo.....: Goiânia - 5ª UPJ Varas Cíveis: 12ª, 20ª, 21ª, 22ª, 23ª e 25ª

Prioridade.....: Pedido de Tutela Provisória

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.....: 05/06/2024 00:00:00

Valor da Causa.....: R\$ 100.000,00

2. Partes Processos:

Polo Ativo

RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA LTDA

RODTIGUES DA CUNHA CONST E INCORP SPE BUENO T- 55 LTDA

RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA SPE VACA BRAVA
LTDA

ED2R ADMINISTRACAO E PARTICIPACAO LTDA



AO JUÍZO DA 22ª VARA CÍVEL DA COMARCA DE GOIÂNIA/GO

Processo n.º 5452232-14.2024.8.09.0051



RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA LTDA., RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA SPE BUENO T 55 LTDA., RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA SPE VACA BRAVA LTDA., e ED2R - ADMINISTRAÇÃO E PARTICIPAÇÃO LTDA., doravante denominadas coletivamente como o **“GRUPO RODRIGUES DA CUNHA”** ou as **“RECUPERANDAS”**, todas devidamente qualificadas, por meio de seus procuradores infra-assinados, dirigem-se com o devido respeito à presença de Vossa Excelência para requerer a **inclusão de seu Plano de Recuperação Judicial, bem como do Laudo de Avaliação de Ativos.**

Termos em que pedem deferimento.

Goiânia/GO, data da assinatura eletrônica.

ALUIZIO GERALDO C. RAMOS
OAB/GO 17.874

NAYARA DA CUNHA RAMOS
OAB/GO 62.250

1

Al. Ricardo Paranhos, 799, Quadra 243A, Lotes 01/04, Prospère Office Harmony, Sala 522
Setor Marista, Goiânia/GO, CEP 74175-020
62 3214.1100 | www.aluizioramos.com.br

Valor: R\$ 100.000,00
PROCESSO CIVEL E DO TRABALHO -> Processo de Conhecimento -> Procedimento de Conhecimento -> Procedimentos Especiais -> Procedimentos Regidos por Outros Códigos, Leis Esparças e Regimento
GOIÂNIA - 5ª UPJ VARAS CÍVEIS: 12ª, 20ª, 21ª, 22ª, 23ª E 25ª
Usuário: IZADORA VITOR DIAS DE REZENDE - Data: 18/08/2024 21:41:23



PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

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

“GRUPO RC”

PROCESSO N° 5452232-14
22ª VARA CÍVEL DE GOIÂNIA (GO)
16 de agosto de 2024.

Valor: R\$ 100.000,00
PROCESSO CIVEL E DO TRABALHO -> Processo de Conhecimento -> Procedimento de Conhecimento -> Procedimentos Especiais -> Procedimentos Regidos por Outros Códigos, Leis Esparças e Regimentos
GOIÂNIA - 5ª UPJ VARAS CÍVEIS: 12ª, 20ª, 21ª, 22ª, 23ª E 25ª
Usuário: IZADORA VITOR DIAS DE REZENDE - Data: 18/08/2024 21:41:24

SUMÁRIO

1. Nota de abertura.....	4
1.1 Da tempestividade.....	4
2. Aspectos Organizacionais das RECUPERANDAS.....	5
2.1. Definição da atividade empresarial.....	5
2.1.1 – Código e descrição da atividade econômica principal e secundários	5
2.2. Dados Constitutivos	6
2.3. Modelo de Gestão do Negócio.....	8
2.3.3 - Estrutura Organizacional do Grupo RC – Nível Diretoria	11
2.3.4. Time Line	12
2.3.4.1 Currículo de Obras.....	13
2.3.5. Missão	14
2.3.6. Visão	14
2.3.7. Valores.....	14
2.3.8. Controles Gerenciais	14
2.3.9. Compliance.....	14
2.3.10. Certificações	14
2.4. Mercado	15
2.4.1. Principais produtos e serviços.....	15
2.4.2. Principais Clientes	20
2.4.3. Principais Fornecedores	21
2.4.4. Principais Concorrentes	22
2.4.5. Parâmetros de Comercialização.....	23
2.5. Descrição do fluxo operacional Grupo RC.....	24
2.5.1 - Prospecção de Terrenos para Incorporação Imobiliária	24
2.5.2 - Fluxo Detalhado para Lançamento de um Empreendimento Residencial.....	25
2.5.3 - Obras de um Prédio Residencial: Do Planejamento à Entrega Final.....	27
2.6. Breve análise econômica do setor da construção civil e intempéries	28
3. O PLANO de recuperação judicial	35
3.1. Motivos da crise	35
3.2. Primeira relação de credores	37
3.3. PLANO de reestruturação operacional	38
3.4. PLANO de reestruturação financeira	38
3.4.1 Proposta de pagamento aos credores sujeitos à recuperação judicial e aderentes..	39

3.4.1.1. Concessão de prazos e condições especiais de pagamento das obrigações vencidas e vincendas.....	39
3.4.1.2. Equalização de encargos financeiros	42
3.4.1.3. Alteração do controle societário.....	43
3.4.1.4. Criação e venda de UPI – Unidade Produtiva Isolada	43
3.4.1.5. Novação de dívidas	44
4. Demonstração da viabilidade econômica (art. 53, II e III, LRF)	45
4.1 Premissas.....	45
5. Considerações finais.....	50
6. Conclusão	51

Valor: R\$ 100.000,00
PROCESSO CIVEL E DO TRABALHO -> Processo de Conhecimento -> Procedimento de Conhecimento -> Procedimentos Especiais -> Procedimentos Regidos por Outros Códigos, Leis Esparças e Regimentos
GOIÂNIA - 5ª UPJ VARAS CIVEIS: 12ª, 20ª, 21ª, 22ª, 23ª E 25ª
Usuário: IZADORA VITOR DIAS DE REZENDE - Data: 18/08/2024 21:41:24

1. Nota de abertura

O “Grupo RC” composto pelas empresas 1) RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA LTDA., pessoa jurídica de direito privado, devidamente inscrita no CNPJ/MF sob o n.º 6.229.859/0001-53; 2) RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA SPE BUENO T 55 LTDA., pessoa jurídica de direito privado, registrada no CNPJ/MF sob o n.º 29.081.761/0001- 05; 3) RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA SPE VACA BRAVA LTDA., pessoa jurídica de direito privado, com inscrição no CNPJ sob o n.º 33.773.470/0001- 47; e, 4) ED2R - ADMINISTRAÇÃO E PARTICIPAÇÃO LTDA., pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob o n.º 09.263.177/0001-55; todas com domicílio na Rua 1.112, n.º 394, 6º andar, Sala 601, Edifício Lydia Feres, Setor Pedro Ludovico, Goiânia, Goiás, CEP 74830-370, integrantes do grupo econômico de fato, denominada doravante RECUPERANDAS, pelos motivos apresentados neste PLANO de Recuperação Judicial, que passa a ser ora designado como “PLANO”, requereram a proteção legal da Recuperação Judicial em 05/06/2024, teve seu processamento deferido pela Exma. Juíza de Direito da 22ª Vara Cível de Goiânia - GO, Dra. Lília Maria de Souza, processo nº 5452232-14, publicada no dia 15 de junho de 2024.

Nos termos do artigo 53 da Lei 11.101/2005 – Lei de Recuperação de Empresas e Falências, doravante denominada “LRF”, as RECUPERANDAS apresentam 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: 15/06/2024

Prazo 60 dias corridos: 16/08/2024

2. Aspectos Organizacionais das RECUPERANDAS

2.1. Definição da atividade empresarial

2.1.1 – Código e descrição da atividade econômica principal e secundários

RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA LTDA.

- 41.10-7-00 – Incorporação de empreendimentos imobiliários.
- 41.20-4-00 - Construção de edifícios.
- 42.11-1-01 - Construção de rodovias e ferrovias.
- 42.12-0-00 - Construção de obras de arte especiais.
- 42.22-7-01 - Construção de redes de abastecimento de água, coleta de esgoto e construções correlatas, exceto obras de irrigação.
- 43.12-6-00 - Perfurações e sondagens.
- 43.13-4-00 - Obras de terraplenagem.
- 43.21-5-00 - Instalação e manutenção elétrica.
- 43.91-6-00 - Obras de fundações.
- 43.99-1-01 - Administração de obras.
- 68.10-2-01 - Compra e venda de imóveis próprios.
- 68.10-2-02 - Aluguel de imóveis próprios.
- 68.21-8-01 - Corretagem na compra e venda e avaliação de imóveis.
- 68.22-6-00 - Gestão e administração da propriedade imobiliária.
- 71.11-1-00 - Serviços de arquitetura.
- 71.12-0-00 - Serviços de engenharia.
- 74.90-1-99 - Outras atividades profissionais, científicas e técnicas não especificadas anteriormente.
- 77.19-5-99 - Locação de outros meios de transporte não especificados anteriormente, sem condutor.
- 77.32-2-01 - Aluguel de máquinas e equipamentos para construção sem operador, exceto andaimes.
- 81.30-3-00 - Atividades paisagísticas.

RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA SPE BUENO T 55 LTDA.

- 41.10-7-00 – Incorporação de empreendimentos imobiliários.
- 41.20-4-00 – Construção de edifícios.
- 68.10-2-01 – Compra e venda de imóveis próprios.
- 68.10-2-02 – Aluguel de imóveis próprios.

RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA SPE VACA BRAVA LTDA.

- 41.10-7-00 – Incorporação de empreendimentos imobiliários.
- 41.20-4-00 – Construção de edifícios.

68.10-2-01 – Compra e venda de imóveis próprios.

68.10-2-02 – Aluguel de imóveis próprios.

ED2R - ADMINISTRAÇÃO E PARTICIPAÇÃO LTDA.10.94-5-00 – Fabricação de massas alimentícias.

64.62-0-00 – Holdings de instituições não – financeiras.

01.13-0-00 - Cultivo de cana-de-açúcar.

01.51-2-01 - Criação de bovinos para corte.

01.51-2-02 - Criação de bovinos para leite

43.99-1-01 - Administração de obras68.10-2-01 - Compra e venda de imóveis próprios (Dispensada *).

68.10-2-02 - Aluguel de imóveis próprios (Dispensada *).

70.20-4-00 - Atividades de consultoria em gestão empresarial, exceto consultoria técnica específica (Dispensada *).

71.11-1-00 - Serviços de arquitetura (Dispensada *).

71.12-0-00 - Serviços de engenharia (Dispensada *).

82.11-3-00 - Serviços combinados de escritório e apoio administrativo (Dispensada *).

82.99-7-99 - Outras atividades de serviços prestados principalmente às empresas não especificadas anteriormente.

2.2. Dados Constitutivos

Os quadros societários das RECUPERANDAS apresentam as seguintes composições, conforme QSA:

- RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA LTDA.

CNPJ:	06.229.859/0001-53
NOME EMPRESARIAL:	RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA LTDA EM RECUPERACAO JUDICIAL
CAPITAL SOCIAL:	R\$6.696.363,00 (Seis milhões, seiscentos e noventa e seis mil e trezentos e sessenta e tres reais)

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:	RENATO RODRIGUES DA CUNHA NETO
Qualificação:	49-Sócio-Administrador

Nome/Nome Empresarial:	DANIELA BERQUO RODRIGUES DA CUNHA
Qualificação:	49-Sócio-Administrador

Nome/Nome Empresarial:	ERICA BERQUO RODRIGUES DA CUNHA JABUR
Qualificação:	49-Sócio-Administrador

Nome/Nome Empresarial:	RENATO RODRIGUES DA CUNHA FILHO
Qualificação:	49-Sócio-Administrador

- RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA SPE BUENO T 55 LTDA.

CNPJ:	29.081.761/0001-05
NOME EMPRESARIAL:	RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA SPE BUENO T 55 LTDA EM RECUPERACAO JUDICIAL
CAPITAL SOCIAL:	R\$6.685.000,00 (Seis milhões, seiscentos e oitenta e cinco mil reais)

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:	RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA LTDA EM RECUPERACAO JUDICIAL		
Qualificação:	22-Sócio		
Nome do Repres. Legal:	DANIELA BERQUO RODRIGUES DA CUNHA	Qualif. Rep. Legal:	05-Administrador

Nome/Nome Empresarial:	DANIELA BERQUO RODRIGUES DA CUNHA		
Qualificação:	49-Sócio-Administrador		

Nome/Nome Empresarial:	RENATO RODRIGUES DA CUNHA NETO		
Qualificação:	49-Sócio-Administrador		

Nome/Nome Empresarial:	ERICA BERQUO RODRIGUES DA CUNHA JABUR		
Qualificação:	49-Sócio-Administrador		

- RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA SPE VACA BRAVA LTDA.

CNPJ:	33.773.470/0001-47
NOME EMPRESARIAL:	RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA SPE VACA BRAVA LTDA EM RECUPERACAO JUDICIAL
CAPITAL SOCIAL:	R\$4.879.300,00 (Quatro milhões, oitocentos e setenta e nove mil e trezentos reais)

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:	DANIELA BERQUO RODRIGUES DA CUNHA		
Qualificação:	49-Sócio-Administrador		

Nome/Nome Empresarial:	RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA LTDA EM RECUPERACAO JUDICIAL		
Qualificação:	22-Sócio		
Nome do Repres. Legal:	DANIELA BERQUO RODRIGUES DA CUNHA	Qualif. Rep. Legal:	05-Administrador

Nome/Nome Empresarial:	RENATO RODRIGUES DA CUNHA NETO		
Qualificação:	49-Sócio-Administrador		

Nome/Nome Empresarial:	ERICA BERQUO RODRIGUES DA CUNHA JABUR		
Qualificação:	49-Sócio-Administrador		

- ED2R - ADMINISTRAÇÃO E PARTICIPAÇÃO LTDA.

CNPJ:	09.263.177/0001-55
NOME EMPRESARIAL:	ED2R - ADMINISTRACAO E PARTICIPACAO LTDA EM RECUPERACAO JUDICIAL
CAPITAL SOCIAL:	R\$13.475.000,00 (Treze milhões, quatrocentos e setenta e cinco mil reais)

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:	RENATO RODRIGUES DA CUNHA NETO
Qualificação:	49-Sócio-Administrador

Nome/Nome Empresarial:	RENATO RODRIGUES DA CUNHA FILHO
Qualificação:	49-Sócio-Administrador

Nome/Nome Empresarial:	ERICA BERQUO RODRIGUES DA CUNHA JABUR
Qualificação:	49-Sócio-Administrador

Nome/Nome Empresarial:	DANIELA BERQUO RODRIGUES DA CUNHA
Qualificação:	49-Sócio-Administrador

2.3. Modelo de Gestão do Negócio

2.3.1 – Estrutura do Grupo

O Grupo RC exerce atualmente atividades empresariais e agropecuárias, e seguem o conceito de “Grupo Econômico”. O conceito de Grupo Econômico está associado ao conjunto de esforços para maximizar o lucro e a produtividade, diminuir os custos e, assim, garantir posição competitiva no mercado – é uma tendência dentro do cenário econômico brasileiro e mundial. Elas estão ligadas por laços familiares e com evidente interligação quanto a gestão. O Grupo possui uma estrutura de gestão eficiente, descentralizada, enxuta e voltada a resultados.

As RECUPERANDAS atuam em conjunto nas atividades econômicas que desenvolvem, possuem os mesmos sócios, credores em comum, a mesma contabilidade, o mesmo setor financeiro e se utilizam da mesma estrutura de gestão, o que justifica a união dos requerentes no polo ativo do processo de recuperação.

Os sócios participam ativamente da gestão dos negócios, tendo assim um conselho diretivo informal para tomada de decisões em conjunto em relação as demandas de alçadas maiores ou estratégicas, bem como possuem responsabilidades individuais no dia a dia das operações.

No que tange as atividades empresariais, o Sr. Renato Rodrigues da Cunha Filho se dedica a Presidência / Direção geral do grupo em questão; o Sr. Renato Rodrigues da Cunha Neto se dedica a Diretoria de Novos Negócios; a Sra. Daniela Berquó Rodrigues da Cunha se dedica a Diretoria Jurídica e a Sra. Érica Berquó Rodrigues da Cunha Jabur se dedica a Diretoria Comercial e Marketing. Os sócios contam ainda com outros 02 (dois) diretores / gestores, dedicados a Diretoria Administrativa e Financeira (Sra. Mairla Gomes) e Diretoria Técnica (Sr. André Damaceno) – os quais são devidamente qualificados para as funções.

A seguir, um breve currículo dos Diretores do Grupo RC:

- Renato Rodrigues da Cunha Filho

- Atuação profissional:
 - Diretor Presidente / fundador do Grupo RC;
 - Já atuou anteriormente como sócio dirigentes de outras sociedades empresariais;
- Escolaridade:
 - Graduação em Farmácia / Bio Química;

- Renato Rodrigues da Cunha Neto

- Atuação profissional:
 - Diretor de Novos Negócios do Grupo RC;
 - Já atuou anteriormente em outras diretorias do Grupo RC, bem como prestou serviços de engenharia em projetos diversos;
- Escolaridade:
 - Graduação em Engenharia Civil;
 - MBA em Administração de Empresas
 - PDA – Parceria para o desenvolvimento do Acionista e da Família Empresária

- Daniela Berquó Rodrigues da Cunha

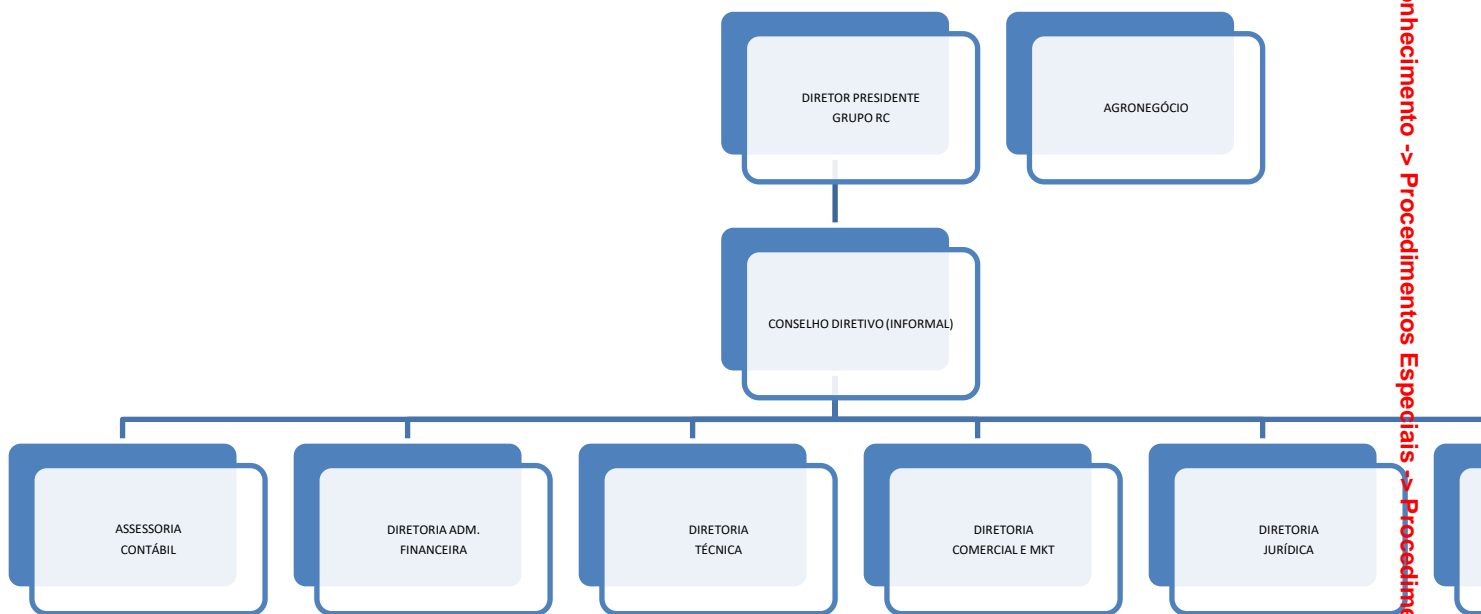
- Atuação profissional:
 - Diretora jurídica do Grupo RC;
 - Já atuou anteriormente como sócia de escritório de advocacia;

- Escolaridade:
 - Graduação em Direito;
 - Pós-graduação em Direito Internacional Privado
 - MBA em Direito Empresarial
 - PDA – Parceria para o desenvolvimento do Acionista e da Família Empresária

- Érica Berquó Rodrigues da Cunha Jabur

- Atuação profissional:
 - Diretora Comercial e Marketing do Grupo RC;
 - Já atuou anteriormente como diretora de agência de publicidade e assessora de marketing em diversos projetos;
- Escolaridade:
 - Graduação em Relações Internacionais;
 - MBA em Comunicação e Marketing;
 - PDA – Parceria para o desenvolvimento do Acionista e da Família Empresária

2.3.3 - Estrutura Organizacional do Grupo RC – Nível Diretoria

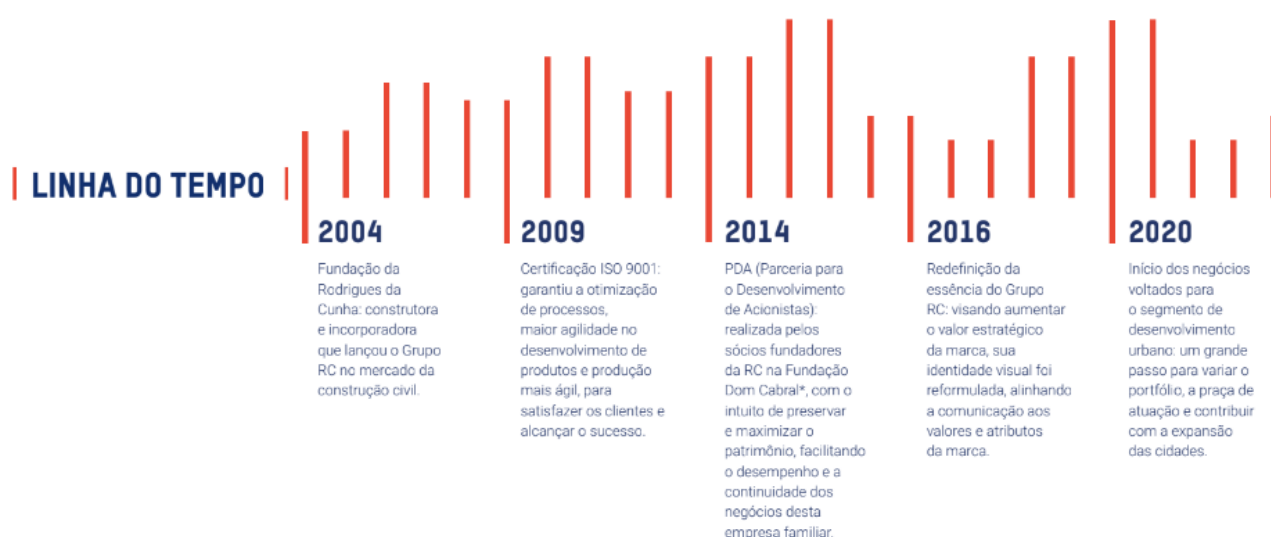


2.3.4. Time Line

Família, valores, pessoas e a realização de um grande sonho: sob esses pilares, em 2004, nasceu o Grupo RC. Seus sócios, ligados pelo empreendedorismo e pelos laços familiares, abraçaram a construção civil e, como consequência, os sonhos de milhares de goianos. Seguindo as bases sólidas e a credibilidade da empresa, os empreendimentos lançados se tornaram parte da história de inúmeras famílias, e essa é a maior conquista do grupo.

Uma conquista que só foi possível por meio do compromisso com os clientes, da entrega sempre no prazo, da responsabilidade social com os colaboradores e do cuidado com o meio ambiente.

Tudo isso porque o Grupo RC não quer só construir. E seus empreendimentos são muito mais que prédios de alto padrão e arquitetura moderna. São lares para viver e não só morar. Para garantir segurança, tranquilidade e realizar os sonhos do jeito único que cada cliente precisa.



2.3.4.1 Currículo de Obras

CURRÍCULO DE OBRA GRUPO RC					
Incorporadora	Nome Empreendimento	Localização		Participação	Entrega
		Bairro	Cidade/UF		
Rodrigues da Cunha Construtora e Incorporadora Ltda	UNIQUE	Jardim Goiás	Goiânia / GO	100,00%	2009
Rodrigues da Cunha Construtora e Incorporadora West,22 Ltda	WEST,22	Setor Oeste	Goiânia / GO	100,00%	2014
Rodrigues da Cunha Construtora e Incorporadora SPE Marista R 135 Ltda	MAXXI 135	Setor Marista	Goiânia / GO	100,00%	2017
Rodrigues da Cunha Construtora e Ramo Participações	FOLLOW BUENO	Setor Bueno	Goiânia / GO	50,00%	2020
Rodrigues da Cunha Construtora e Incorporadora Ltda	ÍCONE	Jardim Goiás	Goiânia / GO	100,00%	2010
Rodrigues da Cunha Contrutora e Incorporadora SPE Bueno T55 Ltda	ALIVE BUENO	Setor Bueno	Goiânia / GO	100,00%	2024
Rodrigues da Cunha Construtora e Incorporadora SPE Vaca Brava Ltda	RARO VACA BRAVA	Setor Bueno	Goiânia / GO	100,00%	2024

Valor: R\$ 100.000,00
PROCESSO CIVEL E DO TRABALHO -> Processo de Conhecimento -> Procedimento de Conhecimento -> Procedimentos Especiais -> Procedimentos Regidos por Outros Códigos, Leis Esparças e Regimento
GOIÂNIA - 5ª UPJ VARAS CÍVEIS: 12ª, 20ª, 21ª, 22ª, 23ª E 25ª
Usuário: IZADORA VITOR DIAS DE REZENDE - Data: 18/08/2024 21:41:24

2.3.5. Missão

Oferecer moradias e espaços comerciais que garantam conforto, qualidade, satisfação, segurança e tranquilidade no dia a dia e no investimento.

2.3.6. Visão

Ser referência estadual no segmento imobiliário por meio de construções, incorporações e loteamentos, que superem as expectativas dos clientes, através de produtos com inovação, qualidade, sustentabilidade, respeitando sempre os requisitos legais aplicáveis.

2.3.7. Valores

As pessoas no centro de tudo;
Transparência nas relações;
Inovação e Qualidade em todas as ações.

2.3.8. Controles Gerenciais

O Grupo utiliza como ferramenta de controle e gestão os seguintes sistemas:

1. Sistema UAU, aplicado as operações do setor da construção civil. Trata-se um sistema de gestão modular e integrado, atendendo as demandas de gestão e obras.
2. Outros softwares complementares e planilhas em Excel para controles diversos.
3. Na atividade rural, utiliza-se planilhas do Excel.

2.3.9. Compliance

O Grupo RC prevê a implantação de um Sistema de *Compliance* nesta fase de soerguimento, a partir da estruturação de um Manual de Integridade e Ética, a fim de possibilitar melhores diretrizes operacionais.

2.3.10. Certificações

RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA LTDA: PBQP-H e ISO 9001

SPE BUENO T 55 LTDA: GBC Brasil

SPE VACA BRAVA LTDA: GBC Brasil e Fitwel

2.4. Mercado

2.4.1. Principais produtos e serviços

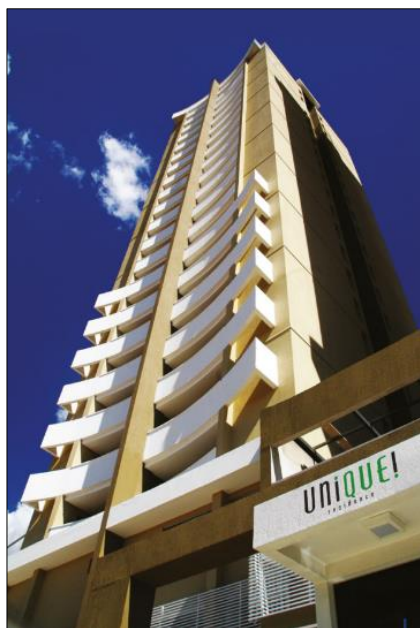
2.4.4.1 – Atividade empresarial

O Grupo RC opera com destaque no segmento da construção civil, atuando principalmente no desenvolvimento de empreendimentos de médio e alto padrão, na região nobre de Goiânia (GO).

Ao longo de suas atividades, os seus principais empreendimentos desenvolvidos e executados, foram:

Nome Empreendimento	Localização		Participação	Entrega
	Bairro	Cidade/UF		
UNIQUE	Jardim Goiás	Goiânia / GO	100,00%	2009
WEST,22	Setor Oeste	Goiânia / GO	100,00%	2014
MAXXI 135	Setor Marista	Goiânia / GO	100,00%	2017
FOLLOW BUENO	Setor Bueno	Goiânia / GO	50,00%	2020
ÍCONE	Jardim Goiás	Goiânia / GO	100,00%	2010
ALIVE BUENO	Setor Bueno	Goiânia / GO	100,00%	2024
RARO VACA BRAVA	Setor Bueno	Goiânia / GO	100,00%	2024

UNIQUE



ÍCONE



WESTE,22



MAXXI 135



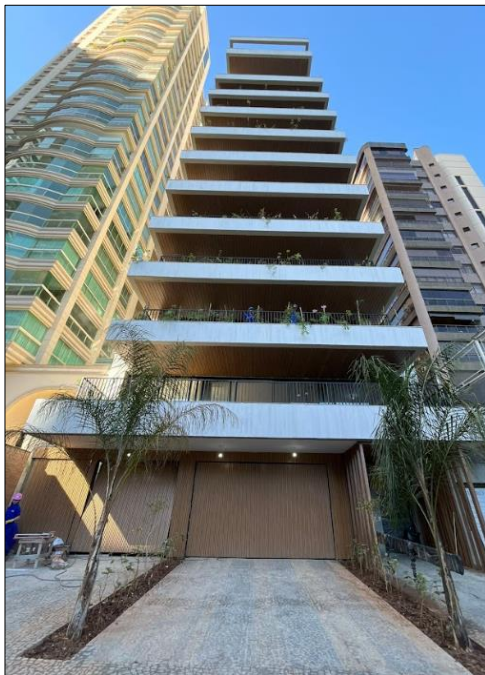
FOLLOW BUENO



ALIVE BUENO



RARO VACA BRAVA



Valor: R\$ 100.000,00
PROCESSO CIVEL E DO TRABALHO -> Processo de Conhecimento -> Procedimento de Conhecimento -> Procedimentos Especiais -> Procedimentos Regidos por Outros Códigos, Leis Esparças e Regimento
GOIÂNIA - 5ª UPJ VARAS CIVEIS: 12ª, 20ª, 21ª, 22ª, 23ª E 25ª
Usuário: IZADORA VITOR DIAS DE REZENDE - Data: 18/08/2024 21:41:24

A partir da aprovação deste PLANO as RECUPERANDAS planejam construir e comercializar os empreendimentos apresentados a seguir, que já possuem terreno e estudo de viabilidade. Há projeção de um terceiro empreendimento, situado na Avenida Ricardo Paranhos, quadra 245, lts. 24 e 25, no Setor Marista em Goiânia, com contrato de permuta assinado com o proprietário do terreno, Sr. Arédio Rezende de Souza.

Os resultados financeiros destes empreendimentos viabilizarão este PLANO:

Empreendimento Residencial – Vertical – Setor Marista – Rua 144

QUADRO DE VIABILIDADE IMOBILIÁRIA - ESTUDO MODELO							
Tipo do projeto: Torre de Habitação Coletiva		R. 144, QD 62 - Lts. 28-29 - St. Marista - Goiânia - GO		Área Terreno (m²): 930,00		Apr. Básico Não Oneroso: 6,00	
Endereço: R. 144, QD 62 - Lts. 28-29 - St. Marista - Goiânia - GO		Empreendimento Residencial.		Outorga Onerosa: 1,50		Índice Total: 7,50	
Resumo do Empreendimento:		27 pavimentos, sendo:		Máximo computável (m²): 6.975,00			
01 Subsolo com Acessos e estacionamento		Térreo com Acessos, Lobby e estacionamento					
Garagem 1 e Garagem 2 com Estacionamento		Pvto. Lazer					
11 Pavimentos Tipo. Com 7 aptos sendo: 77 Unidades		01 Apartamento Studio de 35,50m² (11 unidades) - 0,5 vaga / unidade - Total= 5,5 vagas					
04 Apartamentos 2Q de 52,35m² (44 unidades) - 0,66 vaga / unidade - Total= 29,04 vagas		02 Apartamentos 3Q de 71,00m² (22 unidades) - 1,0 vaga / unidade - Total= 22 vagas					
11 Pavimentos Tipo. Com 5 aptos sendo: 55 Unidades		02 Apartamento Studio de 35,50m² (22 unidades) - 0,5 vaga / unidade - Total= 11 vagas					
02 Apartamentos 2Q de 52,35m² (22 unidades) - 0,66 vaga / unidade - Total= 14,52 vagas		01 Apartamentos 3Q de 71,00m² (11 unidades) - 1,0 vaga / unidade - Total= 11 vagas					
Total 132 Unidades		total= 93 vagas					
Resumo das Áreas							
Pavimento	Descrição	Áreas Permeáveis	Vagas	Área Comum (m²)	Área Computável (m²)	Área Privativa (m²)	Área Total Prefeitura (m²)
SUBSOLO 01	Área Técnica	-	-	30,00	-	-	-
	Área Estacionamento	-	25	756,22	-	-	835,77
	Acesso Elevadores/Escada	-	-	49,55	-	-	-
	Áreas Permeáveis	-	-	-	-	-	-
Térreo	Área Técnica	-	-	51,50	-	-	-
	Estacionamento	-	21	627,09	-	-	780,48
	Área descoberta	-	-	135,00	-	-	-
	Acesso Elevadores/Escada	-	-	101,89	-	-	-
	Áreas Permeáveis	-	-	-	-	-	-
Garagem 1	Área Técnica	-	-	25,00	-	-	-
	Estacionamento	-	23	685,93	-	-	760,48
	Acesso Elevadores/Escada	-	-	49,55	-	-	-
Garagem 2	Estacionamento coberto	-	24	556,93	-	-	760,48
	Estacionamento descoberto	-	-	154,00	-	-	-
	Acesso Elevadores/Escada	-	-	49,55	-	-	-
Lazer	Lazer coberto	-	-	386,93	-	-	-
	Lazer descoberto	-	-	170,00	-	-	606,48
	Acesso Elevadores/Escada	-	-	49,55	-	-	-
1º ao 11º Pavto Tipo (325M² A. PRIVATIVA P/ PVTO.)	APTO STUDIO (35,50m²) Studio - 35,50m² (x 01unid x 11pvts)	-	-	-	390,50	390,50	-
	APTO 1Q (52,35m²) 1Q. - 52,35m² (x 04unid x 11pvts)	-	-	-	2.303,40	2.303,40	-
	APTO 2Q (71,00m²) 2Q. - 71,00m² (x 02unid x 11pvts)	-	-	-	1.562,00	1.562,00	-
	Acesso Elevadores/Escada média (49,55m² x 11 pvts)+(45,89m² x 11 pvts)	-	-	-	1.049,84	-	-
12º ao 22º Pavto Tipo (290M² A. PRIVATIVA P/ PVTO.)	APTO STUDIO (35,50m²) Studio - 35,50m² (x 02unid x 11pvts)	-	-	-	781,00	781,00	8.019,44
	APTO 1Q (52,35m²) 1Q. - 52,35m² (x 02unid x 11pvts)	-	-	-	1.151,70	1.151,70	-
	APTO 2Q (71,00m²) 2Q. - 71,00m² (x 01unid x 11pvts)	-	-	-	781,00	781,00	-
	Circulação Vertical	-	-	-	45,89	-	-
Casa de máquinas, Barrilete, Reservat. superior	Área Técnica	-	-	52,73	-	-	98,62
		-	-	-	-	-	-
Total das Áreas							
Índice Aprov.	Coef. Aproveitam. (m²)	Total Permeável	Total Vagas	Total Comuns (m²)	Total Computável (m²)	Total Privativo (m²)	Total Construído (m²)
7,49	0,59 <small>(Total Privativo / A. Total Constr.)</small>	-	93	5.027,15	6.969,60	6.969,60	11.861,75

O empreendimento já possui estudo de viabilidade e está sendo desenvolvido de acordo com as métricas indicadas. A seguir, algumas considerações relevantes:

- Goiânia apresenta, entre os anos de 2010 e 2022, uma taxa média de crescimento populacional anual de 0,8%. Essa taxa está abaixo do crescimento estadual (1,4%), mas

- superior à taxa nacional (0,5%).
- Até 2028, estima-se um crescimento populacional anual de, em média, 12.133 habitantes. Assim, a população em 2028 pode ser estimada em 1.510.035 habitantes.
 - A taxa de crescimento do número de domicílios é de, em média, 2,2% ao ano, também inferior à média estadual (36,4), mas pouco superior à nacional (26,4%).
 - Espera-se um crescimento anual médio anual de 12.778 domicílios para Goiânia, totalizando 625.682 domicílios em 2028.
 - Observa-se que 37,5% da população está em fase de maturidade financeira (25 a 49% anos). Esse percentual é de 31,1% na Z.I. primária, 35,1% na secundária e 35,2 na Z.I. total.
 - Destaca-se também que a população acima de 60 anos representa 29,7% na Z.I. Primária, 25% na Z.I. secundária e 24,9% na Z.I. Total.
 - Na Z.I. Primária, 17,2% da população tem renda entre R\$ 8.058,01 e R\$ 16.094,00 (16,6% e 14,9% na Z.I. primária e secundária, respectivamente).
 - 11,2% da população da Z.I. primária tem renda entre R\$ 4.515,01 e R\$ 8.058,00. Essa proporção é de 12% na Z.I. secundária e 12,5% na Z.I. total.
 - A população com renda acima de R\$ 16.094,00 representa 37,2% da Z.I. primária, 32,8% da Z.I. secundária e 26,6% da Z.I. total.
 - Goiânia apresenta renda média familiar de R\$ R\$ 6.366,09/dom.;
 - Nota-se que as duas primeiras Zonas de Influência do empreendimento apresentam renda média muito acima da encontrada no município. A renda média familiar para os raios estabelecidos no presente estudo são:
 - Z.I. Primária - R\$ 15.729,2/dom;
 - Z.I. Secundária - R\$ 13.905,7/dom; e
 - Z.I. Total – R\$ 11.840/dom.
 - Quanto ao número de polos geradores de fluxo na região, 231 se concentram na Z.I. primária, 667 na Z.I. secundária e 1066 na Z.I. terciária;
 - Destaca-se a concentração de restaurantes e bares (448), Fast-food (80), postos de combustível (93), farmácias (117), escolas privadas (243), agências bancárias (89), hospital (95);
 - O terreno tem vocação para produto residencial vertical de médio a alto padrão;
 - Indica-se unidades de 1 a 3 dormitórios;

Empreendimento Comercial – Setor Central – Rua 44

QUADRO DE VIABILIDADE IMOBILIÁRIA - AV. INDEPENDENCIA C/ R 44 E R67A							
Tipo do projeto:	Comercial sem Uso Definido						
Endereço:	Av. Independência c/ Rua 44 c/R 67A, 3610 - Qd 141 Lts 1-5 - St. Central - Goiânia - GO - MACROZONA CONSTRUÍDA						
Resumo do Empreendimento:	Street Mall contendo: 04 pavimentos, sendo: Subsolo com estacionamento Térreo com lojas e acessos 1º Pavimento mezanino 2º Pavimento com salas comerciais						
				Área Terreno (m²):	2.202,00		
				Ocupação Máx. Subsolo (90%):	1.981,80		
				Ocupação até altura de 7,50m (100%):	2.202,00		
				Índice Paisagístico (25%):	550,50		
				Vagas Exigidas (1vg/90m²):	56		
* Atenção, este estudo é uma análise de viabilidade preliminar, no qual, foi feita sem os documentos oficiais necessários, portanto, não nos responsabilizamos se por ventura houverem impedimentos legais por parte da prefeitura no referido endereço.							
Resumo das Áreas							
Pavimento	Descrição	Cobertura vegetal não permeável	Vagas Oferecidas	Área Comum (m²)	Área Computável p/ vagas	Área Privativa (m²)	Área Total Prefeitura (m²)
Subsolo	Uso Comum (Elev./Escada)		64	45,83	45,83	-	1.963,12
	Estacionamento			1.917,29	-	-	
Térreo	Área Técnica			83,28	-	-	
	Estacionamento			145,56	-	-	
	Uso Comum (Elev./Escada)			163,40	163,40	-	2.068,83
	Lojas			1.676,59	1.676,59	1.676,59	
1º Pavimento	Uso Comum (Elev./Escada)			96,08	96,08	-	1.258,20
	Lojas			1.162,12	1.162,12	1.162,12	
2º Pavimento	Uso Comum (Elev./Escada)			215,44	215,44	-	1.854,09
	Salas comerciais			1.638,65	1.638,65	1.638,65	
	Floreiras / Ind. Paisagístico	214,5		-	-	-	-
Casa de máquinas, Barrilete, Reservat. superior	Elevadores/Escada/Área Técnica	337,37		83,15	-	-	83,15
				-	-	-	
Total das Áreas							
Índice Aprov.	Coef. Aproveitam. (m²)	551,87	Total Vagas	Total Comuns (m²)	Total Computável (m²)	Total Privativo (m²)	Total Construído (m²)
2,27	0,62 (Total Privativo / A. Total Constr.)		64	7.227,39	4.998,11	4.477,36	7.227,39

O empreendimento também já possui estudo de viabilidade e está sendo desenvolvido de acordo com as métricas que os estudos indicaram. A seguir, algumas considerações relevantes:

- Terreno localizado no “coração” da Região da Rua 44, sendo foco de atração e captação de pessoas;
- Terreno com acessos nas principais vias da região;
- Região comum a economia muito movimentada, sendo o 2º maior polo de moda atacadista do Brasil;
- Significativa concentração de pessoas em fase de transição financeira e maturidade financeira.
- Grande concentração de shoppings centers e centros comerciais de moda na região do terreno;
- Elevada oportunidade de faturamento do mercado residual;

- Grande demanda por hospedagem na região;
- Alto índice de locação na região de influência, contribuindo para o sistema moradias “short-stay”.
- Oportunidade de mercado para empreendimentos com imóveis compactos, de investimento.
- Para empreendimento residencial pura, a localização pode não ser favorável em virtude de ter um concentrado fluxo de pessoas e mercadorias, tendo muita poluição sonora e visual;
- Grande quantidade de polos geradores de fluxo próximos, são 134 polos em 1km, mais 307 polos entre 1 e 2km, totalizando 441 polos geradores em toda a Z.I. Destaque para a grande quantidade de restaurantes/bares (49) e para os shopping centers (6) na Z.I., característica de região com alto potencial de consumo.
- Conforme avaliações da localização e do potencial da área, verificamos que o local tem enorme potencial para Shopping / Centro comercial com pequenos espaços de varejo, no mesmo perfil dos já atuantes na região. Isso se justifica pela boa localização, com 3 “frentes” de grande movimento, com bom fluxo de passantes em ambos os lados o que gera um fácil acesso e boa visualização para efeitos promocionais. Sendo que a região já apresenta uma vocação para esse tipo de varejo, inclusive com um shopping recente instalado do outro lado da rua, o Centro Oeste Outlet, que favorece ainda mais a implantação, criando um cluster de compras na região.

2.4.4.1.2 – Estoque

Atualmente o grupo possui 04 (quatro) imóveis (apartamentos) em estoque (ativo circulante), remanescentes dos empreendimentos “Raro Vaca Brava” e “Alive Bueno” - estão disponíveis para venda e previstos no fluxo de caixa projetado deste PLANO. São eles:

IMÓVEL	VALOR DE VENDA
ALIVE BUENO	R\$ 805.920,00
ALIVE BUENO DECORADO	R\$ 1.100.000,00
RARO VACA BRAVA	R\$ 4.520.800,00
RARO VACA BRAVA	R\$ 4.306.700,00

2.4.4.1.3 – Atividade rural

Atualmente é realizado a atividade de arrendamento do imóvel para a plantação de cana de açúcar.

2.4.2. Principais Clientes

Em relação aos principais clientes, o público-alvo pode alternar de acordo com a concepção de cada empreendimento desenvolvido.

Considerando o histórico dos empreendimentos já realizados, os principais clientes eram compostos com os seguintes perfis:

- Perfil socioeconômico: Classe social média e alta renda;
- Necessidade: Moradia ou investimentos;
- Residentes: Goiânia; e
- Faixa etária: 35 a 60 anos.

Para os 02 (dois) empreendimentos a serem desenvolvidos, com viés para pagamento dos credores deste PLANO e reestruturação do grupo, teremos provavelmente as seguintes perspectivas de público alvo:

Empreendimento Residencial – Vertical – Setor Marista – Rua 144

- Perfil socioeconômico: Classe social média e alta renda;
- Necessidade: Moradia ou investimentos;
- Residentes: Goiânia;
- Faixa etária: 35 a 60 anos;

Empreendimento Comercial – Setor Central – Rua 44

- Ocupação: Lojistas e Investidores;
- Necessidade: Empreendedor e investimentos;

2.4.3. Principais Fornecedores

O grupo tem como principais fornecedores empresas especializadas em fornecimento de materiais e serviços diversos para a construção civil.

Em função da natureza deste segmento, há um número bastante expressivo de fornecedores qualificados e especializados disponíveis no mercado, caracterizado inclusive como um setor de alta disponibilidade de fornecimento.

As RECUPERANDAS sempre procuraram manter uma política de compra denominada “fornecedores preferenciais”, ou seja, buscando um relacionamento mais constante e fidelizado com aqueles que conseguem atender as necessidades durante a execução de uma obra. No entanto, estão sempre

atentos a possíveis novas oportunidades no que se refere a relação custo x benefício para cada novo empreendimento a ser lançado.

2.4.4. Principais Concorrentes

A concorrência no setor de incorporação e construções é bastante expressiva na região da “Grande Goiânia”, principal mercado de atuação das RECUPERANDAS. No entanto, a demanda também é bastante potencial e cada vez mais crescente.

A título de ilustração, temos no quadro a seguir as perspectivas populacionais de Goiânia para os próximos anos, o que evidencia a demanda por produtos de moradia para os próximos anos.

PROJEÇÃO DO AUMENTO POPULACIONAL | 2023 A 2028

Localidade	Goiânia	Goiás	Brasil
2023	1.449.122	7.150.749	204.123.226
2024	1.461.104	7.247.563	205.189.480
2025	1.473.186	7.345.688	206.261.304
2026	1.485.368	7.445.141	207.338.726
2027	1.497.651	7.545.941	208.421.777
2028	1.510.035	7.648.106	209.510.485

DOMICÍLIOS: 2000 A 2022						
LOCALIDADE	Domicílios Ocupados			Variação		Variação 2010 a 2022
	2000	2010	2022	2000-2010*	2010-2022*	Total
Goiânia	314.850	422.710	549.014	3,0%	2,2%	29,9%
Goiás	1.409.085	1.886.264	2.572.464	3,0%	2,6%	36,4%
Brasil	45.021.478	57.324.167	72.446.745	2,4%	2,0%	26,4%

Fonte: IBGE - Elaboração: BRAIN
*Variação média anual

CRESCIMENTO ANUAL DE DOMICÍLIOS | 2023 A 2028

Localidade	Goiânia	Goiás	Brasil
2023	12.092	67.380	1.427.372
2024	12.359	69.145	1.455.495
2025	12.631	70.956	1.484.172
2026	12.909	72.814	1.513.413
2027	13.193	74.721	1.543.231
2028	13.484	76.678	1.573.636
Média	12.778	71.949	1.499.553
Total	76.668	431.694	8.997.320

2.4.5. Parâmetros de Comercialização

- 2.4.5.1- Compras:** Considerando a atual situação vivenciada pelas RECUPERANDAS, 100% das compras serão realizadas à vista. Antes do período de crise, a empresa atuava com percentuais de compras de forma quase inversa, ou seja, 90% a prazo, com prazos médios de até 45 dias para fornecedores.
- 2.4.5.2- Vendas:** Devido a particularidade do setor, em média 95% das vendas ocorrem a prazo, sendo parte financiado direto pelas RECUPERANDAS e/ou parte (a partir da evolução das obras superior a 70% ou habite-se), financiado pelo banco.
- 2.4.5.3- NCG:** O NCG é de expressiva relevância para a estruturação e gestão de vendas de um empreendimento, visto que se demanda, desde a concepção do produto até as vendas, cerca de 03 anos de investimentos em infraestrutura e atendimento a questões legais. Muito importante ressaltar que as demandas de financiamento próprio, bem como o custeio da obra, são na maioria das vezes bem mais expressivas que as entradas de pagamentos de parcelas dos imóveis vendidos.
- 2.4.5.4- Estrutura Comercial e Comissões:** Ocorre através da contratação de imobiliárias parceiras, normalmente a um custo de 5,5% sobre o valor de cada venda.
- 2.4.5.5- Diferenciais Competitivos:**
- Dedicação e presença constante no negócio por parte dos sócios, que apresentam expressiva experiência.
 - Mão de obra qualificada. A empresa possui um competente e qualificado quadro de colaboradores, seja em tático e operacional. Apresenta ainda um baixo índice de turnover/rotatividade de empregados.

- c) Marca: Possui uma marca expressivamente bem-posicionada no setor, normalmente associada a preceitos de qualidade.
- d) Qualidade dos produtos entregues reconhecida pelo mercado;
- e) Entre outros.

2.5. Descrição do fluxo operacional Grupo RC

2.5.1 - Prospecção de Terrenos para Incorporação Imobiliária

A prospecção de terrenos é a etapa crucial para o sucesso de uma incorporadora, pois define a viabilidade e o potencial de um projeto imobiliário. As etapas estratégicas são:

1. Definição de Critérios e Público-Alvo:

- **Objetivos do Projeto:** Estabelecemos claramente os objetivos do empreendimento, como tipo de imóvel (residencial, comercial, misto), público-alvo, metragem desejada e localização ideal.
- **Perfil do Terreno:** Definimos os critérios específicos do terreno, como área mínima, topografia, infraestrutura local, zoneamento urbano e viabilidade de construção.
- **Análise de Mercado:** Realizamos pesquisas de mercado para identificar a demanda por imóveis na região e o potencial de valorização do terreno.
- **Público-Alvo:** Definimos o perfil do público-alvo para o empreendimento, considerando renda, estilo de vida e necessidades específicas.

2. Identificação de Oportunidades:

- **Fontes de Informação:** Buscamos terrenos em diversas fontes, como:
 - **Imóveis à venda:** Sites especializados em imóveis, classificados online, imobiliárias e corretores de imóveis.
 - **Parcerias:** Buscamos parcerias com proprietários de terrenos, investidores e fundos de investimento imobiliário.
 - **Networking:** Participamos de eventos da indústria imobiliária e mantemos contato com profissionais da área.
 - **Prospecção Ativa:** Mapeamos áreas com potencial de desenvolvimento imobiliário e realizamos pesquisas junto aos proprietários de terrenos.

3. Análise e Qualificação de Terrenos:

- **Análise Documental:** Verificamos a documentação do terreno, como matrícula atualizada, certidões negativas e licenças necessárias.

- **Vistoria Local:** Realizamos uma vistoria no terreno para avaliar sua situação física, infraestrutura local, topografia e acesso.
- **Análise de Viabilidade:** Avaliamos a viabilidade técnica e legal da construção no terreno, considerando zoneamento, legislação urbanística e infraestrutura disponível.
- **Estudo de Mercado:** Analisamos a demanda por imóveis na região, a concorrência e o potencial de valorização do terreno.
- **Análise Financeira:** Realizamos uma análise financeira detalhada para estimar os custos da obra, o valor de venda dos imóveis e o retorno sobre o investimento.

4. Negociação e Aquisição do Terreno:

- **Apresentação de Proposta:** Apresentamos ao proprietário do terreno uma proposta formal de compra, incluindo valor, forma de pagamento e prazos.
- **Negociação:** Negociamos o preço do terreno, as condições de pagamento e outras cláusulas do contrato de compra e venda.
- **Due Diligence:** Realizamos uma due diligence jurídica e técnica do terreno para verificar se há pendências legais ou problemas estruturais que possam afetar o projeto.
- **Formalização da Compra:** Formalizamos a compra do terreno através de um contrato de compra e venda definitivo, registrado em cartório.

5. Monitoramento e Atualização:

- **Monitorar o Mercado:** Monitoramos continuamente as tendências do mercado imobiliário, os preços dos terrenos e a demanda por imóveis na região.
- **Atualizar Critérios:** Atualizamos os critérios de prospecção de acordo com as mudanças do mercado e as necessidades da empresa.
- **Aprimorar o Fluxo:** Analisamos periodicamente o fluxo de prospecção e identificar oportunidades de melhoria para otimizar o processo.

2.5.2 - Fluxo Detalhado para Lançamento de um Empreendimento Residencial

O lançamento de um empreendimento residencial é um processo estratégico e complexo que exige planejamento meticuloso, execução impecável e comunicação eficaz para alcançar o sucesso e conquistar os clientes ideais. As etapas essenciais são:

1. Pré-Lançamento: Definindo as Bases do Sucesso

- **Pesquisa de Mercado:** Mergulhamos nas tendências do mercado imobiliário, na demanda local por imóveis residenciais e nos perfis dos clientes potenciais.
 - **Análise Competitiva:** Analisamos os principais concorrentes, seus diferenciais e estratégias de lançamento para se destacar no mercado.

- **Definição do Público-Alvo:** Compreendemos as necessidades, desejos e características do seu público-alvo para direcionar o projeto e a comunicação de forma assertiva.
- **Tendências do Mercado:** Identificamos as tendências do mercado imobiliário, como foco em sustentabilidade, áreas verdes, lazer e segurança.
- **Desenvolvimento do Produto:** Criamos um projeto residencial que atenda às expectativas do público-alvo e se diferencie da concorrência.
 - **Projeto Arquitetônico:** Elaboramos um projeto arquitetônico funcional, moderno e esteticamente agradável, com foco na qualidade de vida dos moradores.
 - **Mix de Unidades:** Definimos o mix ideal de unidades habitacionais, considerando metragens, layouts e número de quartos para atender às diversas necessidades do público-alvo.
 - **Áreas Comuns:** Projetamos áreas comuns completas e atrativas, como piscina, academia, playground, salão de festas e espaços verdes, valorizando o lazer e a convivência dos moradores.
 - **Sustentabilidade:** Implementamos práticas sustentáveis no projeto, como uso eficiente de energia e água, materiais ecológicos e coleta seletiva de lixo.
- **Definição da Estratégia de Marketing e Vendas:** Criamos uma estratégia de marketing e vendas robusta para atrair e converter leads em clientes.
 - **Branding e Identidade Visual:** Desenvolvemos uma marca forte e memorável para o empreendimento, com identidade visual atraente e consistente em todos os materiais de comunicação.
 - **Marketing Digital:** Utilizamos ferramentas digitais como website, mídias sociais, e-mail marketing e anúncios online para alcançar o público-alvo de forma segmentada.
 - **Material de Vendas:** Criamos materiais de vendas informativos e persuasivos, como folhetos, brochures, vídeos e apresentações, destacando os diferenciais do empreendimento.
 - **Equipe de Vendas Treinada:** Treinamos equipe de vendas para apresentar o projeto com entusiasmo, conhecimento e capacidade de atender às necessidades dos clientes.
- **Definição do Preço e PLANO de Vendas:** Estabelecemos um preço competitivo e atrativo, considerando os custos do projeto, o perfil do público-alvo e a concorrência.
 - **Análise de Custo:** Realizamos uma análise detalhada dos custos do projeto, incluindo materiais, mão de obra, despesas administrativas e custos de marketing e vendas.
 - **Análise da Concorrência:** Comparamos os preços dos principais concorrentes e seus diferenciais para definir um preço competitivo e atrativo.
 - **PLANO de Vendas Flexível:** Criamos um PLANO de vendas flexível, com diferentes opções de pagamento, prazos e condições para atender às necessidades dos clientes.
- **Estabelecimento da Estrutura Legal:** Regularizamos a situação jurídica do empreendimento e preparamos a documentação necessária para o lançamento.
 - **Registro da Incorporação:** Registramos a incorporação do empreendimento em cartório, garantindo a segurança jurídica para os compradores.

- **Obtenção de Licenças:** Obtemos todas as licenças e alvarás necessários junto aos órgãos competentes para iniciar a construção e a venda das unidades.
- **Contrato de Compra e Venda:** Elaboramos um contrato de compra e venda claro, objetivo e seguro, que proteja os interesses de ambas as partes.

2. Lançamento: Apresentando o Empreendimento

- **Evento de Lançamento:** Organizamos um evento de lançamento memorável para apresentar o empreendimento ao público-alvo.
 - **Localização Estratégica:** Escolhemos um local estratégico e elegante para o evento, que transmita a imagem desejada do empreendimento.
 - **Decoração e Ambientação:** Criamos uma decoração e ambientação que reflitam o estilo do empreendimento e proporcionem uma experiência agradável aos convidados.
 - **Apresentação do Projeto:** Apresentamos o projeto de forma clara, concisa e entusiasmada, destacando os diferenciais e benefícios para os moradores.
 - ****Equipe de Vendas Preparada**

2.5.3 - Obras de um Prédio Residencial: Do Planejamento à Entrega Final

1. Planejamento e Pré-Obra:

- **Elaboração do Projeto Executivo:** Desenvolvemos um projeto executivo detalhado, incluindo plantas baixas, cortes, elevações, especificações técnicas e orçamento detalhado, com a participação de uma equipe multidisciplinar qualificada, composta por arquitetos, engenheiros e outros profissionais especializados.
- **Licenciamento e Permissões:** Obtemos todas as licenças e permissões necessárias junto aos órgãos competentes, como alvará de construção, licenças ambientais e auto de vistoria do Corpo de Bombeiros, para garantir a regularidade da obra e a segurança dos trabalhadores e moradores.
- **Contratação de Mão de Obra e Fornecedores:** Selecionamos e contratamos mão de obra qualificada e experiente, com foco em segurança e qualidade, para cada etapa da obra. Busque fornecedores confiáveis e com histórico positivo de entregas dentro do prazo e com materiais de alta qualidade.
- **Elaboração do PLANO de Gerenciamento de Riscos:** Identificamos, avaliamos e mitigamos os riscos potenciais que podem afetar a obra, como atrasos na entrega de materiais, intempéries, problemas com mão de obra e oscilações no preço dos materiais.
- **Definição do Cronograma Físico-Financeiro:** Elaboramos um cronograma físico-financeiro detalhado, com prazos específicos para cada etapa da obra, custos associados a cada etapa e fluxo de caixa do projeto, garantindo a organização e o controle do orçamento.

- **Elaboração do Memorial Descritivo da Obra:** Elaboramos o Memorial Descritivo da Obra, documentando todos os materiais utilizados, serviços realizados e características técnicas do prédio, para garantir a transparência e a qualidade da obra

2. Execução da Obra:

- **Mobilização no Local:** Mobilizamos equipamentos, ferramentas e materiais para o canteiro de obras, garantindo a segurança e a organização do local.
- **Gerenciamento da Obra:** Implementamos um sistema de gestão de obras eficiente para acompanhar o andamento da obra em tempo real, identificamos desvios em relação ao cronograma e orçamento, tomar decisões estratégicas e garantir a qualidade do projeto.
- **Controle de Qualidade Rigoroso:** Realizamos um controle de qualidade rigoroso em todas as etapas da obra, desde a recepção de materiais até a entrega final, para garantir a qualidade dos serviços e a durabilidade do prédio.
- **Segurança no Trabalho:** Implementamos medidas de segurança rigorosas no canteiro de obras para garantir a segurança dos trabalhadores, prevenindo acidentes e doenças ocupacionais.
- **Comunicação Eficaz:** Mantemos uma comunicação eficaz com todos os envolvidos na obra, incluindo clientes, equipe técnica, fornecedores e órgãos públicos, para garantir o alinhamento das expectativas e resolver problemas de forma proativa.

3. Inspeção Final e Entrega:

- **Inspeção Final Detalhada:** Realizamos uma inspeção final detalhada da obra para verificar se tudo está de acordo com o projeto executivo, normas técnicas e legislação vigente.
- **Correção de Falhas:** Corrigimos todas as falhas identificadas na inspeção final antes da entrega do prédio aos clientes.
- **Entrega do Prédio aos Clientes:** Realizamos a entrega do prédio aos clientes de forma organizada, fornecendo todas as informações necessárias sobre o funcionamento das instalações, manual de uso e garantia da obra.
- **Atendimento ao Cliente:** Oferecemos um atendimento ao cliente para atender às solicitações dos moradores, solucionar problemas e garantir a satisfação com o empreendimento.

4. Pós-Obra:

- **Monitoramento da Obra:** Monitoramos o desempenho da obra durante o período de garantia para identificarmos e corrigirmos eventuais problemas que possam surgir.
- **Atendimento à Garantia:** Atendemos às solicitações de reparo dentro do período de garantia, demonstrando compromisso com a qualidade da obra e a satisfação dos clientes.

2.6. Breve análise econômica do setor da construção civil e intempéries

2.6.1 - Dados do Setor de Construção Civil em 2023

- O setor de construção civil no Brasil em 2023 apresentou desempenho positivo, com crescimento de 4,5% no primeiro semestre do ano, acima do crescimento do PIB do país de 2,8%.
- Este foi o terceiro ano consecutivo de crescimento do setor, que já havia crescido 10% em 2021 e 6,9% em 2022.
- A estabilidade dos preços dos materiais de construção, a melhoria econômica, a confiança dos consumidores e o aumento da procura por imóveis e financiamento impulsionaram este crescimento.
- Inovação e sustentabilidade também se consolidaram como tendências no setor de construção civil no Brasil em 2023.
- O setor civil da construção civil no Brasil é um pilar essencial para a geração de empregos formais, contribuindo com 14,23% do total de novos empregos formais gerados nos primeiros dez meses de 2023.

Fonte: [Sienge](#) ; [CBIC](#)

2.6.1.1 - Tamanho do mercado de construção no Brasil



Espera-se que o mercado de construção do Brasil registre um CAGR de aproximadamente 8% durante o período de previsão. O mercado é impulsionado pelas taxas de juros e pelos programas habitacionais do governo, como o Casa Verde e Amarela. Apesar do elevado déficit orçamental do Brasil e das fracas condições económicas devido à crise política econômica no país, as autoridades lançaram um programa de desenvolvimento de infraestruturas. O ambiente de taxas de juro baixas

incentivará os compradores a regressarem ao mercado e os construtores a assumirem novos projetos.

A pandemia COVID-19 interrompeu o crescimento do mercado. Embora a atividade de construção tenha continuado na maioria dos estados, o aumento da incerteza levou os construtores a adiarem o lançamento de novos projetos, enquanto os compradores adiaram as suas decisões de compra. Espera-se que os setores Residencial e Comercial acelerem a indústria da construção durante o período previsto. A indústria deverá testemunhar um crescimento estável durante o período previsto devido à recuperação do mercado de trabalho, ao crescimento do crédito e à agenda favorável do governo com o seu amplo apoio à privatização, que impulsionará as empresas estatais e os grandes intervenientes internacionais que investem e alocam os fundos para infraestruturas, desenvolvimento de estradas, portos e aeroportos.

2.6.1.2 - Goiás é o 6º estado que mais gera empregos na construção

Somente no segundo bimestre de 2024, a construção civil criou 81,7 mil novos postos de trabalho no Brasil. Um número 32,8% maior que no mesmo período de 2023. Do início da pandemia até o primeiro bimestre de 2024, o setor gerou cerca de 712 mil novos postos.

E Goiás tem sido destaque. Nos primeiros dois meses deste ano, o setor criou 4,7 mil novas vagas no estado, ocupando a 6ª posição no ranking nacional. Os primeiros colocados são São Paulo (30,2 mil vagas), Minas Gerais (9,3 mil), Rio de Janeiro (6,6 mil), Santa Catarina e Paraná (6 mil, cada).

Já Goiânia se destaca como a terceira cidade no Brasil que mais gera empregos na construção, com mais de 2 mil novas vagas somente nos dois primeiros meses deste ano. Perde apenas para as capitais São Paulo (11,8 mil) e Rio de Janeiro (5,3 mil). Os dados são da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) e pelo Serviço Social da Indústria (SESI). O avanço do número de trabalhadores com carteira assinada na construção civil evidencia o ritmo de atividades das empresas do setor. Até fevereiro de 2024, o setor possuía, em todo o País, 2,829 milhões de trabalhadores.

2.6.1.3 – Projeção de população e domicílios

POPULAÇÃO

POPULAÇÃO: 2000 A 2022						
LOCALIDADE	População 2000 a 2022			Variação		Variação 2010 a 2022
	2000	2010	2022	2000-2010*	2010-2022*	Total
Goiania	1.090.737	1.302.001	1.437.237	1,8%	0,8%	10,4%
Goiás	4.996.439	6.003.788	7.055.228	1,9%	1,4%	17,5%
Brasil	169.590.693	190.755.794	203.062.512	1,2%	0,5%	6,5%

Fonte: IBGE - Elaboração: BRAIN
*Variação média anual

CRESCIMENTO ANUAL DA POPULAÇÃO | 2023 A 2028

Localidade	Goiania	Goiás	Brasil
2023	11.885	95.521	1.060.714
2024	11.983	96.814	1.066.254
2025	12.082	98.125	1.071.824
2026	12.182	99.453	1.077.423
2027	12.283	100.800	1.083.051
2028	12.384	102.165	1.088.708
Média	12.133	98.813	1.074.662
Total	72.798	592.878	6.447.973

PROJEÇÃO DO AUMENTO POPULACIONAL | 2023 A 2028

Localidade	Goiania	Goiás	Brasil
2023	1.449.122	7.150.749	204.123.226
2024	1.461.104	7.247.563	205.189.480
2025	1.473.186	7.345.688	206.261.304
2026	1.485.368	7.445.141	207.338.726
2027	1.497.651	7.545.941	208.421.777
2028	1.510.035	7.648.106	209.510.485



DOMICÍLIOS

DOMICÍLIOS: 2000 A 2022						
LOCALIDADE	Domicílios Ocupados			Variação		Variação 2010 a 2022
	2000	2010	2022	2000-2010*	2010-2022*	Total
Goiânia	314.850	422.710	549.014	3,0%	2,2%	29,9%
Goiás	1.409.085	1.886.264	2.572.464	3,0%	2,6%	36,4%
Brasil	45.021.478	57.324.167	72.446.745	2,4%	2,0%	26,4%

Fonte: IBGE - Elaboração: BRAIN
*Variação média anual

CRESCIMENTO ANUAL DE DOMICÍLIOS | 2023 A 2028

Localidade	Goiânia	Goiás	Brasil
2023	12.092	67.380	1.427.372
2024	12.359	69.145	1.455.495
2025	12.631	70.956	1.484.172
2026	12.909	72.814	1.513.413
2027	13.193	74.721	1.543.231
2028	13.484	76.678	1.573.636
Média	12.778	71.949	1.499.553
Total	76.668	431.694	8.997.320

PROJEÇÃO DO AUMENTO DOMICILIAR | 2023 A 2028

Localidade	Goiânia	Goiás	Brasil
2023	561.106	2.639.844	73.874.117
2024	573.465	2.708.988	75.329.612
2025	586.096	2.779.944	76.813.784
2026	599.005	2.852.758	78.327.197
2027	612.198	2.927.479	79.870.428
2028	625.682	3.004.158	81.444.065

Fonte: Consultoria BRAIN – Inteligência e Estratégia

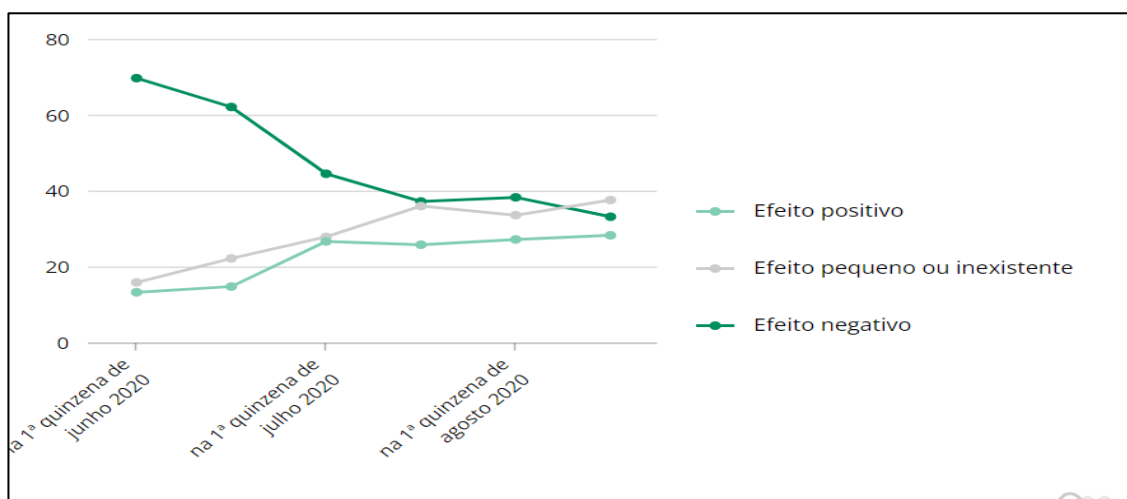
2.6.2 – Impactos da Pandemia de Covid-19 sobre as empresas.

Com as empresas obrigadas a parar suas atividades econômicas, funcionando apenas os setores econômicos necessários, o mundo dos negócios começou a sentir diretamente o impacto da situação, como por exemplo, a baixa nas receitas e a permanência das despesas nas empresas.

Estes efeitos econômicos causados terão efeitos duradouros, perdurando por vários anos até que venha atingir um estado de estabilidade. No caso específico da construção civil, a pandemia foi responsável pela elevação do custo das obras a ponto de transformar um empreendimento de sucesso de vendas, como é o caso das RECUPERANDAS, em um problema financeiro.

Para medir os efeitos negativos e positivos da pandemia sobre as empresas, o IBGE realizou uma pesquisa no período crítico da Pandemia de Covid-19 em 2020. A pesquisa denominada Pulso Empresa – Impacto da Covid-19, realizada entre os dias 01 de junho a 31 de agosto de 2020, separadas em amostras quinzenais, mostra a realidade/gravidade vivida pelas empresas à época. Segue alguns dos extratos dessa pesquisa.

40% das empresas da construção civil em funcionamento no Brasil reportaram, que a pandemia teve um efeito negativo sobre a empresa na 2ª Quinzena de Agosto de 2020.



Fonte: IBGE (2024).

Tamanho impacto no mercado nacional implicou em perda expressiva de estoque de capital. Estima-se, de maneira conservadora, que, até junho de 2020, foram perdidos entre R\$ 9,1 bilhões e R\$ 24,1 bilhões (em R\$ de dez/2020) em estoque de capital, com os setores de comércio e serviços tendo sido os mais afetados.

2.6.3 – Elevadas Taxas de Juros em 2023

O setor sofreu ainda com as elevadas taxas de juros, capitaneadas pela taxa básica de juros no Brasil, que tem sua trajetória de elevação, entre 2020 até 2022, marcada pela crise da Covid-19 e pela guerra decorrente da invasão da Ucrânia pela Rússia. Economicamente, a crise e seu gerenciamento implicaram redução e transtornos do lado da oferta, além de quedas de renda e da demanda, com extremos custos sociais. Os governos reagiram aumentando seus gastos com grau variável de presteza vindo em socorro da população, especialmente as faixas mais carentes. A demanda se recupera à frente da oferta.

O cenário mais favorável da inflação corrente e das expectativas de inflação para 2024 e 2025 permitiu que fosse iniciado, em agosto de 2023, o processo de cortes na taxa básica de juros, Selic, que encerrou 2023 em 11,75% a.a., ainda elevada para qualquer empresa financiar sua operação.

Importante destacar que, mesmo com os cortes na taxa Selic, que hoje está em 10,5% a.a., a política monetária encontra-se em campo contracionista. A taxa de juros real está acima da taxa neutra de juros da economia (aquela que não estimula nem desestimula a atividade econômica), estimada em 4,5% a.a., pelo BCB.

2.6.4 – Baixa Disponibilidade de Crédito

Segundo o Relatório de Estabilidade Financeira, o crédito bancário às pessoas físicas permaneceu desacelerado em 2023, principalmente em consequência da taxa de juros elevada.

O crédito apresentou retração, apesar do início do processo de redução, as concessões totais de crédito (às empresas e aos consumidores) se retraíram 1,0% entre janeiro e outubro de 2023, em termos reais (isto é, descontados os efeitos da inflação), na comparação com o mesmo período de 2022, quando houve crescimento expressivo das concessões totais de crédito.

No caso das pessoas jurídicas, a retração nas concessões totais foi puxada pelo crédito às empresas, que se retraíram 5,6% entre janeiro e outubro de 2023, em termos reais, em relação ao mesmo período de 2022. Entre os motivos estão: as taxas de juros em patamar elevado (por conta da Selic ainda alta), encarecendo o custo dos empréstimos e financiamentos; o aumento da inadimplência, que cresceu 0,9 p.p. entre outubro de 2022 e outubro de 2023; a elevação da percepção do risco por parte das instituições financeiras, em razão dos eventos adversos envolvendo grandes varejistas, o que tornou mais rigoroso o acesso ao crédito.

Nesse cenário, as concessões de crédito às empresas encerraram 2023 com retração de 5,5%, em termos reais. Por outro lado, em relação ao crédito aos consumidores, houve crescimento real de 2,9% nas concessões entre janeiro e outubro de 2023, em relação ao mesmo período de 2022.

3. O PLANO de recuperação judicial

3.1. Motivos da crise

Com foco direcionado ao desenvolvimento de empreendimentos residenciais de médio e alto padrão em regiões nobres da capital goiana, a Rodrigues da Cunha conduziu suas atividades ao longo de quase duas décadas com uma abordagem financeira de baixo índice de alavancagem, concentrando-se em um único empreendimento por vez.

Ocorre que, nos últimos anos, os sócios perceberam que a estratégia inicial da RC, aparentemente cautelosa, representava, na verdade, um risco considerável à empresa, devido à concentração de investimentos em uma única unidade de negócio de longo ciclo - figurativamente falando, “colocando todos os ovos em uma única cesta”.

Diante desse cenário, optou-se por buscar parcerias com fundos e incorporadoras, visando à participação societária nos novos empreendimentos.

Contrariando as expectativas, o desfecho da primeira parceria revelou-se desastroso. Houve significativo desgaste na relação e a disputa acabou por desembocar no âmbito judicial, resultando em considerável atraso e redução significativa no retorno do investimento no empreendimento da época, o Follow Bueno. Apesar das circunstâncias adversas, a qualidade e a grandiosidade característicos da RC foram mantidos.

Diante do referido contratempo, os sócios decidiram adotar uma abordagem mais criteriosa na avaliação e seleção de potenciais parceiros antes de estabelecerem novas sociedades.

Assim sendo, o próximo empreendimento foi concebido e entregue exclusivamente pela Rodrigues da Cunha. Infelizmente, o Alive Bueno foi impactado pela tempestade vivenciada ao longo de 2020-2021.

Lançado em 2019, imediatamente antes da pandemia, a SPE Bueno T-55 enfrentou diversos problemas decorrentes da crise que assolou o Brasil e o mundo:

- a) Paralisações: Durante os anos de 2020 e 2021, ocorreram múltiplas interrupções mandatórias em diversas atividades comerciais e industriais, inclusive na construção civil. O período de suspensão do trabalho totalizou quase dois meses, impactando tanto o cronograma quanto o orçamento da obra, que necessitou manter em dia os pagamentos dos colaboradores até a retomada das atividades.
- b) Escassez de insumos: As paralisações, por conseguinte, forçaram numerosas empresas fabricantes de insumos da construção civil, como as grandes cimenteiras e metalúrgicas, a

reduzirem sua produção. Esta redução na produção culminou na escassez de insumos no mercado e em consequentes atrasos frequentes na entrega destes, situação que teve um impacto significativo no atraso da conclusão da obra e no estouro do orçamento devido à rápida elevação dos preços.

- c) Explosão de preços: A súbita escassez de insumos não apenas resultou em significativa falta de produtos na indústria da construção civil, mas também provocou a mais acentuada explosão de preços das últimas décadas no setor. É necessário ressaltar aqui como esse cenário impactou o empreendimento Alive de maneira extremamente desfavorável. Uma considerável parcela das vendas dos apartamentos ocorreu antes dos aumentos nos preços, contudo, a obra foi afetada por todos os aumentos subsequentes durante os anos de pandemia. Consequentemente, o aumento na receita proveniente das vendas das unidades foram substancialmente inferior ao aumento dos custos da incorporação, reduzindo drasticamente a margem de lucro do empreendimento.
- d) Financiamento: A escalada dos custos da obra ocasionou um aumento significativo nos desembolsos e na exposição de caixa da Rodrigues da Cunha, levando-a a buscar junto ao Banco Bradesco, responsável pelo financiamento empresarial do projeto, uma ampliação no montante do financiamento. Ocorre que, para a desventura da RC, a referida instituição financeira aprovou um aditivo de valor muito inferior ao solicitado, apesar da apresentação de documentos, relatórios e artigos jornalísticos que evidenciavam que o aumento de custos era substancialmente maior. Ao final, o adicional proporcionou apenas um alívio temporário no caixa, durante alguns meses, mas não foi suficiente para solucionar a escassez financeira.
- e) Taxas de juros elevadas: Sem alternativa viável, a Rodrigues da Cunha se viu compelida a recorrer a empréstimos para fazer frente aos custos da obra e às despesas do escritório central. Neste período, o mercado financeiro adotava critérios mais rigorosos e as taxas de juros atingiam o seu ápice dos últimos anos. Não obstante, consciente de seu compromisso e responsabilidade para com seus clientes, a empresa optou por contrair empréstimos sucessivos para viabilizar a conclusão da obra. Contudo, com taxas de juros que alcançaram 1,69% ao mês, os encargos financeiros mensais se mostraram excessivos e reduziram ainda mais o resultado do empreendimento.
- f) Atraso na conclusão das obras: O atraso na conclusão da obra, decorrente das paralisações, escassez de insumos e dificuldades financeiras enfrentadas pela Rodrigues da Cunha, tornou-se um fator agravante significativo. Este problema não apenas envolve os custos indiretos, fixos e administrativos elevados associados à obra, mas também está relacionado ao atraso na liquidação dos financiamentos bancários (PLANO empresarial). A quitação dos financiamentos depende da transferência dos recursos provenientes dos clientes, o que não

ocorre enquanto a obra não é concluída. Como resultado, os juros mensais sobre o saldo devedor acumulado continuam sendo cobrados, tornando ainda mais complexa a situação financeira da empresa.

Na sequência a Rodrigues da Cunha idealizou o empreendimento Raro Vaca Brava como um verdadeiro cartão de visitas, uma peça emblemática destinada a consolidar a imagem institucional da empresa diante de potenciais clientes e stakeholders do mercado.

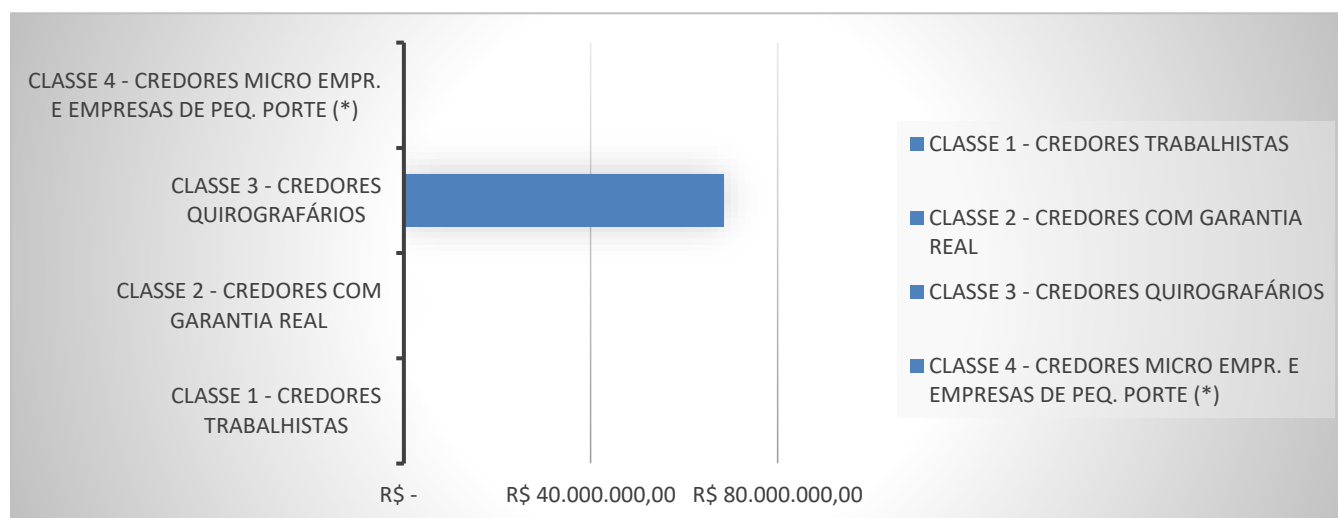
Entretanto, apesar dos esforços dedicados, a RC foi surpreendida mais uma vez pelos custos elevados da obra, decorrentes não apenas dos impactos da pandemia, mas também das especificidades inerentes a um projeto tão singular e compacto. Assim, mesmo diante da modesta representatividade econômica do Raro Vaca Brava, o prejuízo nominal previsto agravou ainda mais a situação financeira da Rodrigues da Cunha.

A conjuntura vivenciada pela RC, moldada pela intersecção de diversos fatores, incluindo vendas em períodos de desvalorização, paralisações das atividades, escassez e atraso na entrega de insumos, aumento repentino de preços, taxas de juros elevadas, dificuldades na obtenção de financiamento, empréstimos dispendiosos e atrasos nas obras, desencadeou uma tempestade da qual o Grupo não conseguiu escapar, nem antecipar suas consequências, resultando no pedido de recuperação judicial.

3.2. Primeira relação de credores

A relação de credores encontra-se assim dividida:

Classe I – Credores Trabalhistas	Total de R\$	R\$	94.043,66
Classe II – Credores com Garantia Real	Total de R\$	R\$	0,00
Classe III – Credores Quirografários	Total de R\$	R\$	68.367.915,45
Classe IV – Credores ME e EPP	Total de R\$	R\$	68.629,30
TOTAL GERAL		R\$	68.530.588,41



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.

Sobrevindo qualquer novo credor sujeito aos efeitos da Recuperação Judicial ou mesmo ocorrendo acréscimos aos valores ora listados por decisão judicial ou na hipótese de credores aderentes, todos serão acomodados no fluxo de caixa projetado, mantidas as condições de pagamento estabelecidas, aprovadas pelos credores e homologadas pelo juízo do processo.

Em especial a classe II, onde não foram identificados credores no momento do protocolo do pedido recuperacional, sobrevivendo qualquer um a esta classe, estará sujeito as condições gerais de pagamento previstas para a classe III.

3.3. PLANO de reestruturação operacional

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

- a) Passam por minuciosa revisão em seus processos buscando redução de custos fixos e variáveis, em possíveis margens existentes, em especial nos centros de custos com comercial e produção (obras), despesas administrativas tais como telefone, material de escritório e limpeza; mão de obra, manutenções, operações financeiras, insumos, entre outros. Esta ação também visa contribuir com a margem do negócio a fim de permitir melhor viabilidade das operações;
- b) Ampliação dos preceitos de controladoria e governança corporativa, gerenciando e buscando novos modelos que possam atender expectativas e segurança das informações para as devidas tomadas de decisões de forma assertiva;
- c) Implantação futura de um sistema de *Compliance*, a partir da estruturação de um Manual de Integridade e Ética;
- d) Realização (desenvolvimento, execução e venda) de novos empreendimentos, sendo um residencial vertical e outro comercial, direcionado os resultados financeiros para honrar com os credores recuperacionais; e
- e) Implantação de outras modalidades de prestação de serviços em obras após o término da construção dos dois empreendimentos, que serão dedicados ao pagamento dos credores, com finalidade de menor exposição de riscos e capital, com viés de manutenção das operações da empresa.

3.4. PLANO de reestruturação financeira

3.4.1 Proposta de pagamento aos credores sujeitos à recuperação judicial e aderentes

O PLANO tem como escopo:

- a) Preservar as RECUPERANDAS como unidade econômica geradora de empregos, tributos e riqueza, assegurando assim o exercício de sua função social;
- 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:

1. Concessão de prazos e condições especiais de pagamento das obrigações vencidas e vincendas;
2. Equalização de encargos financeiros;
3. Alteração do controle societário;
4. Criação e venda de UPI; e
5. Novação de dívidas.

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

A. CLASSE I

Condições gerais de pagamento: aos credores inscritos na Classe I o pagamento dos valores atualizados, nos termos do item 3.4.1.2, ocorrerá em até 12 (doze) meses, contados a partir da data de homologação do PLANO, após aplicação de deságio de 60% (sessenta por cento).

B. 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 108 (cento e oito) parcelas mensais, vencendo-

se a primeira no 13º (décimo terceiro) mês posterior a data de publicação da decisão de homologação do PLANO.

a) Ocorrendo o pagamento da parcela na respectiva data de vencimento as RECUPERANDAS farão jus, a título de bônus de adimplência, de desconto de 78% (setenta e oito por cento) sobre o total da parcela.

b) Eventual inadimplência em um determinado mês, observado o disposto no item 3.4.1.2.a, acarreta a incidência de encargos de inadimplência previstos no item mencionado.

c) A todos os credores desta classe fica facultado o recebimento de sua dívida por até R\$ 1.000,00 (mil reais), limitado ao montante de seu crédito relacionado neste processo recuperacional, em até 90 (noventa) dias úteis contados da data de publicação da homologação do plano, sem reajuste.

i. Os credores aderentes a esta forma de recebimento devem reconhecer o montante pelo qual votam como líquido e certo, desistindo de eventual ação de impugnação de crédito ou habilitação ainda pendente de julgamento;

ii. Devem aderir a esta modalidade até a data da aprovação do plano, seja ocorrida em Assembleia Geral de Credores ou por decisão do juiz que reconhecer aprovação por adesão nos termos do art. 56-A, da Lei 11.101/2005. Instalada Assembleia Geral de Credores a adesão a esta modalidade poderá ocorrer durante o evento através de registro em ata; e

iii. Renunciam ao montante que por sorte venha a sobejar do valor de seu crédito inscrito no Quadro Geral de Credores, de forma irrevogável.

Subclasse credores parceiros (§único art.67 LRF): considerando a) que o ciclo operacional das RECUPERANDAS exige, para manutenção das condições comerciais, crédito e prazo, dentre outras condições de mercado; e b) que a interrupção no fornecimento de bens, serviços ou crédito pode representar a convolação em falência por inviabilidade operacional, criamos esta subclasse observando a similitude entre os credores e seus créditos.

Todos os credores da classe III poderão aderir a esta subclasse desde que continuem a prover a Recuperanda ao longo do período de cumprimento do PLANO, nos termos do quadro “Condições da Parceria”, alínea “c” abaixo.

Aos credores aderentes a esta subclasse é disponibilizado a seguinte forma de pagamento:

a) O valor devido após aplicação de deságio de 50% (cinquenta por cento) será atualizado nos termos da cláusula 3.4.1.2 e pagos em 84 (oitenta e quatro) parcelas mensais, vencendo-se a primeira no décimo terceiro mês subsequente a data de publicação da decisão de homologação do Plano, seguindo o cronograma da tabela abaixo:

PARCELAS	% DO PRINCIPAL A SER PAGO MENSALMENTE	% PAGO PERÍODO
1ª a 48ª	0,25%	12%
48ª	25%	25%
49ª a 83ª	1,0%	34%
84ª	29%	29%

- b) A adesão a subclasse deverá ocorrer até a data da aprovação do plano, seja ocorrida em Assembleia Geral de Credores ou por decisão do juiz que reconhecer aprovação por adesão nos termos do art. 56-A, da Lei 11.101/2005. Instalada Assembleia Geral de Credores a adesão a esta modalidade poderá ocorrer durante o evento através de registro em ata.
- c) Condições da Parceria:

SEGMENTO DO CREDOR	CONDIÇÕES ENQUAD. PARCERIA
Fornecedor de serviços em geral e mercadorias	Abertura de limite de crédito em favor das RECUPERANDAS, no valor mínimo do crédito sujeito a RJ, com prazo de pagamento de 45 (quarenta e cinco) dias contados da emissão da nota fiscal.
Instituições financeiras, fundos de investimento, securitizadoras, factorings, investidores pessoas físicas ou jurídicas (mútuos)	Abertura de limite de crédito em favor das RECUPERANDAS, no valor mínimo do crédito sujeito a RJ, com taxas competitivas de mercado e mantido o perfil de garantias das operações anteriores, inclusive “clean” se for o caso. Cada utilização dos recursos disponibilizados será regulada por um contrato específico, firmado entre as partes.

C. CLASSE IV

Condições gerais de pagamento: aos credores inscritos na Classe IV o pagamento dos valores ocorrerá em até 180 (cento e oitenta) dias úteis, contados da data de publicação da decisão de homologação do PLANO, após aplicação de deságio de 50% (cinquenta por cento) e sem reajuste.

D. PARA TODAS AS CLASSES DE CREDITORES:

- a) Os credores deverão informar no processo a conta corrente para depósito e indicar o respectivo evento a Rodrigues da Cunha, através dos e-mails mairla@rodriguesdacunha.com.br e renato@rodriguesdacunha.com.br, com cópia ao Administrador Judicial através do e-mail assessoriacincos@stenius.com.br, 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).

- b) Ocorrendo fato financeiro relevante que possibilite as RECUPERANDAS antecipar pagamentos, fará jus a desconto de 15% (quinze por cento) sobre a parcela vincenda antecipada em até 12 (doze) meses, 25% (vinte e cinco por cento) para antecipação de parcelas entre 13 (treze) e 18 (dezoito) meses e 35% (trinta e cinco por cento) para antecipação de parcelas vincendas acima de 18 (dezoito) meses, devendo sempre iniciar a antecipação pelas últimas parcelas.

3.4.1.2. Equalização de encargos financeiros

Em face da necessidade de equalização dos encargos financeiros, 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 III:**

- I. Juros: Os valores sofrerão reajuste a partir da data da publicação da homologação do PLANO pela aplicação de 50% da taxa Selic divulgada pelo Banco Central do Brasil ou 5,0% (cinco por cento) ao ano, o que for menor.
- II. Inadimplemento: Os credores concordam, com fundamento nos princípios da razoabilidade e proporcionalidade, que até 30 (trinta) dias de atraso serão suportados, incidindo para tanto, multa diária de 0,020% (vinte 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 a convocação de nova Assembleia Geral de Credores para análise de possível convocação em falência ou apresentação de novo PLANO, observado os termos da LRF e em consonância com jurisprudência no STJ quanto a esta possibilidade.¹

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 das RECUPERANDAS e é cláusula econômica desde PLANO, compondo as condições de pagamento estabelecidas. Referido zelo se justifica para que, no caso de um mero atraso, que pode ser causado por equívoco ou intempérie, 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

¹ “3. No âmbito do processo de recuperação, é soberana a deliberação da Assembleia Geral de Credores relativa ao conteúdo do Plano de Recuperação Judicial. Ao magistrado compete exclusivamente a avaliação da conformidade legal do ato jurídico, fundamentado no interesse público refletido no Princípio da Preservação da Empresa e na consequente manutenção dos empregos e das fontes de produção.3.1. **Nesse contexto, deve ser considerada válida cláusula que possibilita nova convocação da Assembleia Geral de Credores em caso de descumprimento do Plano de Recuperação Judicial, em vez da imediata conversão em falência.**” (REsp n. 1.830.550/SP, relator Ministro Antonio Carlos Ferreira, Quarta Turma, julgado em 23/4/2024, DJe de 30/4/2024.) Grifo nosso.

proporcionalidade, o modelo trazido nas referidas disposições do PLANO, 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. Alteração do controle societário

A aprovação deste PLANO autoriza as RECUPERANDAS a proceder a alteração de seu controle societário, até a totalidade de suas ações, desde que seja observado:

- a) Realização de avaliação subscrita por empresa ou profissional especializado;
- b) O comprador demonstre formalmente patrimônio compatível com a transação, bem como capacidade técnica para gerir a operação;
- c) A proposta não envolva redução de direitos dos credores, alteração do PLANO aprovado e homologado judicialmente (se já ocorrido) e o valor oferecido não seja inferior a avaliação prevista na alínea “a”; e
- d) Ocorrendo alteração do controle societário ainda no período de supervisão judicial, deverá o fato ser comunicado ao juízo do processo, com juntada dos documentos probatórios que atestem o atendimento do disposto neste item. Ocorrendo após o levantamento da RJ tais documentos deverão ser mantidos em arquivo para consulta e verificação dos credores interessados.

3.4.1.4. Criação e venda de UPI – Unidade Produtiva Isolada

Considerando o impacto positivo da redução do custo de carregamento das dívidas concursais, através de possível antecipação de pagamento, observado o disposto nos arts. 60 e 142 da LRF, a aprovação do presente Plano autoriza a criação de unidades produtivas isoladas (UPIs) para venda, revertendo no mínimo um terço do valor arrecadado para amortização de dívidas da subclasse “credores parceiros” da classe III e o restante para composição do capital de giro.

O montante direcionado aos credores parceiros amortizará a dívida proporcionalmente ao saldo individual de cada credor em aberto. Se já liquidada a subclasse de credores parceiros, por qualquer meio, o valor será direcionado para composição do capital de giro das RECUPERANDAS.

Nos termos da lei a UPI poderá abranger bens, direitos ou ativos de qualquer natureza, tangíveis ou intangíveis, isolados ou em conjunto, incluídas participações dos sócios.

3.4.1.5. Novação de dívidas

- 1) Este PLANO, consoante a Lei 11.101/2005, implica em novação objetiva e real dos créditos concursais, obrigando as RECUPERANDAS e todos os Credores a ele sujeitos, bem como os seus respectivos cessionários e sucessores a qualquer título.
- 2) Todos os credores concursais ou aderentes, por sua vez, com a novação ficam desde já obrigados, sob pena de responderem civilmente por prejuízos as RECUPERANDAS, 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 das RECUPERANDAS.
- 3) Na ausência de providências dos credores nos 60 (sessenta) dias subsequentes à homologação do PLANO, os credores reconhecem que uma vez aprovado e 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 as RECUPERANDAS proceder à baixa dos protestos e compensar os custos a isso inerentes com créditos que tenham em face dos respectivos credores.
- 4) Os pagamentos efetuados nas formas previstas no presente PLANO implicam em quitação plena, irrevogável e irretratável de todos os créditos nele contemplados, aí se incluindo não só o valor principal, mas juros, correção monetária, penalidades, indenizações, abatimentos e descontos obtidos.
 - a. 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 estes credores, por consequência, não poderão prosseguir com ações ou execuções judiciais contra as RECUPERANDAS 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.
 - b. Efetivada a quitação do PLANO, esses credores não mais poderão reclamá-los contra as RECUPERANDAS e seus 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.

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

O estudo técnico foi elaborado por profissionais qualificados para esta assessoria (Hugo Braga CRA/GO 6-00575, Leandro Reis Bernardes CRA/GO 4329/RD e equipe CORECON 152/D PJ e CRA 01450/PJ), onde demonstra a perspectiva de viabilidade econômica e financeira das RECUPERANDAS, promovendo a preservação de sua função social e o estímulo à atividade econômica.

4.1 Premissas

As premissas assumidas na elaboração deste PLANO, foram fundamentadas nos balanços, documentos e informações fornecidos pelas RECUPERANDAS, em especial pelo senhor Renato Rodrigues da Cunha Neto, sócio e Diretor de Novos Negócios do Grupo e, pela senhora Mairla Gomes Vieira Sutton, Diretora Administrativa / Financeira. **As mesmas são apresentadas como fatos certos, seguros e reais devidamente fundamentados no dia a dia operacional da empresa e na legislação pertinente.**

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 existentes, concursais ou não.

Foi considerado a captação de investidor para implantação dos novos empreendimentos imobiliários, porém registramos que a assessoria jurídica das RECUPERANDAS defende a liberação dos recebíveis no processo recuperacional. Prosperando essa tese não seria mais necessária a figura do investidor, reduzindo o desembolso com juros, o que possibilita a revisão das condições de pagamento aos credores.

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

I. **Faturamento:** Foi considerado para as projeções de faturamento do Grupo RC, o desenvolvimento dos dois novos empreendimentos, o saldo de estoque, as locações e ainda novos serviços a serem implementados – todos em cronogramas estratégicos e possíveis.

Desempenho dos 3 últimos anos:

ED2R ADM. E PART. LTDA	RECEITA LIQUIDA	TOTAL DO ATIVO	ATIVO CIRCULANTE	ATIVO NÃO CIRCULANTE	PASSIVO CIRCULANTE	PASSIVO NÃO CIRCULANTE	PATRIMONIO LÍQUIDO	RESULTADO EXERC. DRE
2021	1.944.701,15	21.435.787,07	1.185.527,52	20.250.239,55	1.532.456,49	5.557.519,59	14.345.790,99	-18.608,46
2022	2.109.188,00	22.898.450,00	1.180.609,00	21.717.841,00	1.592.116,00	5.555.255,00	15.751.078,00	1.328.486,00
2023	2.201.243,00	21.697.643,00	1.490.327,00	20.207.316,00	67.618,00	4.277.762,00	17.352.264,00	1.599.946,00
2024 JAN A MAR	557.208,00	22.171.104,00	1.506.320,00	20.664.784,00	167.784,00	4.267.762,00	17.735.558,00	391.351,00

RODRIGUES DA CUNHA CONST. E INC.	RECEITA LIQUIDA	TOTAL DO ATIVO	ATIVO CIRCULANTE	ATIVO NÃO CIRCULANTE	PASSIVO CIRCULANTE	PASSIVO NÃO CIRCULANTE	PATRIMONIO LÍQUIDO	RESULTADO EXERC. DRE
2021	201.371,50	20.993.905,53	3.209.755,27	17.784.150,26	1.134.630,22	7.699.572,63	12.159.702,68	2.427.595,86
2022	0,00	31.100.512,33	3.320.897,61	27.779.614,72	3.608.677,49	12.625.483,46	14.866.351,38	1.172.482,85
2023	0,00	27.264.083,00	2.576.061,00	24.688.021,00	3.679.750,00	17.019.871,00	6.564.461,00	-8.651.134,00
2024 JAN A MAR	0,00	23.039.473,00	2.484.902,00	20.554.571,00	3.357.376,00	19.232.144,00	449.953,00	-5.971.884,00

SPE VACA BRAVA	RECEITA LIQUIDA	TOTAL DO ATIVO	ATIVO CIRCULANTE	ATIVO NÃO CIRCULANTE	PASSIVO CIRCULANTE	PASSIVO NÃO CIRCULANTE	PATRIMONIO LÍQUIDO	RESULTADO EXERC. DRE
2021	5.977.433,65	9.055.452,45	4.047.415,67	5.008.036,78	193.409,79	5.168.236,07	3.693.806,59	1.564.682,69
2022	2.599.589,23	10.817.321,67	8.840.974,67	1.976.347,00	1.933.619,17	4.987.068,35	3.896.634,15	-1.920.885,33
2023	9.279.259,00	18.669.333,00	15.683.237,00	2.986.096,00	2.565.554,00	13.969.679,00	2.134.099,00	-1.756.320,00
2024 JAN A MAR	2.836.845,00	20.789.654,00	17.105.787,00	3.683.867,00	1.958.411,00	16.651.976,00	2.179.267,00	45.168,00

SPE BUENO T 55	RECEITA LIQUIDA	TOTAL DO ATIVO	ATIVO CIRCULANTE	ATIVO NÃO CIRCULANTE	PASSIVO CIRCULANTE	PASSIVO NÃO CIRCULANTE	PATRIMONIO LÍQUIDO	RESULTADO EXERC. DRE
2021	14.790.418,77	31.390.192,19	12.392.748,77	18.997.443,42	6.605.110,51	13.324.717,10	11.460.364,58	2.516.828,55
2022	45.221.230,00	70.890.396,00	68.586.929,00	2.303.467,00	8.568.017,00	45.542.967,00	16.779.411,00	6.043.293,00
2023	30.881.912,00	63.410.190,00	60.593.104,00	2.817.086,00	5.248.291,00	42.869.934,00	15.291.965,00	-1.371.521,00
2024 JAN A MAR	3.779.505,00	52.869.955,00	47.307.476,00	5.562.480,00	5.008.435,00	39.201.658,00	8.659.862,00	-6.632.103,00

Projeções de Receitas:

DISCRIMINAÇÃO	Preços médios	Unidade de medida	Ano 0-1		Ano 1-2		Ano 2-3		Ano 3-4		Ano 4-5	
			Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor
Empreendimento 01 - Residencial Vertical - Setor Marista		apartamento		1.079.337,60		4.402.270,00		4.865.125,36		6.690.228,43		50.421.638,62
				1.079.337,60		4.402.270,00		4.865.125,36		6.690.228,43		50.421.638,62
Empreendimento 02 - Comercial - St. Central		salas e lojas		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
				0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Venda de estoque atual				5.112.620,00		5.620.800,00		0,00		0,00		0,00
Alive Bueno		apartamento	1,00	805.920,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Alive Bueno Decorado		apartamento	0,00	0,00	1,00	1.100.000,00		0,00		0,00		0,00
Raro Vacca Brava		apartamento	1,00	0,00	1,00	4.520.800,00		0,00		0,00		0,00
Raro Vacca Brava		apartamento		4.306.700,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Locações				2.367.242,88		2.367.242,88		2.367.242,88		2.367.242,88		2.367.242,88
Imóvel Rural		fazenda		695.970,36		695.970,36		695.970,36		695.970,36		695.970,36
Imóvel Centro - Lojas de 01 a 10		salas comerciais		1.671.272,52		1.671.272,52		1.671.272,52		1.671.272,52		1.671.272,52
Serviços de Empreitas em obras diversas				0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Contratos de construção / ampliação	10.000.000,00	obras diversas		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Contratos de reformas / reparos / manutenções	1.500.000,00	obras diversas		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
TOTAL GERAL			0	8.559.200,48		12.390.312,88		7.232.368,24		9.057.471,31		52.788.881,50

DISCRIMINAÇÃO	Ano 5-6		Ano 6-7		Ano 7-8		Ano 8-9		Ano 9-10		Ano 10-11	
	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor	Quant.	Valor
Empreendimento 01 - Residencial Vertical - Setor Marista		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Empreendimento 02 - Comercial - St. Central		949.663,20		7.000.879,09		49.990.783,70		0,00		0,00		0,00
		949.663,20		7.000.879,09		49.990.783,70		0,00		0,00		0,00
Venda de estoque atual		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Alive Bueno		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Alive Bueno Decorado		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Raro Vacca Brava		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Raro Vacca Brava		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Locações		695.970,36		695.970,36		695.970,36		695.970,36		695.970,36		695.970,36
Imóvel Rural		695.970,36		695.970,36		695.970,36		695.970,36		695.970,36		695.970,36
Imóvel Centro - Lojas de 01 a 10		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
Serviços de Empreitas em obras diversas		0,00		0,00		0,00		13.000.000,00		14.500.000,00		16.000.000,00
Contratos de construção / ampliação		0,00		0,00		0,00	1	10.000.000,00	1	10.000.000,00	1	10.000.000,00
Contratos de reformas / reparos / manutenções		0,00		0,00		0,00	2	3.000.000,00	3	4.500.000,00	4	6.000.000,00
TOTAL GERAL		1.645.633,56		7.696.849,45		50.686.754,06		13.695.970,36		15.195.970,36		16.695.970,36

II. Custos: as projeções de custos variáveis e fixos são fundamentadas a partir da **média histórica** dos últimos empreendimentos das RECUPERANDAS, bem como adequando às particularidades atuais de custos e cada padrão de produto idealizado. Considerou também os ajustes operacionais realizados e a realizar em prol da reestruturação financeira necessária, bem como o pagamento de juros ao investidor, com pagamento do principal somente na entrega do empreendimento. Não se prevê aumento gradativo dos custos fixos ao longo dos próximos anos, uma vez que há uma compensação

na trava das receitas para os referidos anos vindouros. Frente ao caráter de publicidade deste PLANO, a composição detalhada dos custos de produção foi sintetizada por se tratar de informação estratégica da empresa, porém toda a memória de cálculo está disponível para apresentação individual aos credores interessados.

Projeção dos custos fixos e variáveis totais:

DISCRIMINAÇÃO	%	Ano 0-1	Ano 1-2	Ano 2-3	Ano 3-4	Ano 4-5
Custos Fixos						
Custas de RJ (Adm. Jud.)		468.000,00	468.000,00	468.000,00	468.000,00	468.000,00
Impostos Parcelados, atrasados, juros e multas		932.897,00				
Impostos sobre desconto de dívidas	34%	1.628.115,63	1.628.115,63	1.628.115,63	1.628.115,63	1.628.115,63
M.O. Fixa / Encargos		1.396.839,60	1.605.639,60	1.663.239,60	1.605.639,60	1.605.639,60
Pro Labore e encargos (sócios)		166.500,00	166.500,00	166.500,00	166.500,00	166.500,00
Despesas Administrativas		86.931,88	86.931,88	86.931,88	86.931,88	86.931,88
CUSTOS FIXOS MONETÁRIOS		4.679.284,11	3.955.187,11	4.012.787,11	3.955.187,11	3.955.187,11
Depreciação / Exaustão		16.611,50	16.611,50	16.611,50	16.611,50	16.611,50
Amortização de Gastos Diferidos		-	-	-	-	-
CUSTOS FIXOS NÃO MONETÁRIOS		16.611,50	16.611,50	16.611,50	16.611,50	16.611,50
CUSTOS FIXOS TOTAIS		4.695.895,61	3.971.798,61	4.029.398,61	3.971.798,61	3.971.798,61
Custos Variáveis:						
Insumos, impostos e outros custos variáveis		6.026.303,36	6.397.356,20	14.997.051,12	19.203.949,06	9.154.272,04
Despesas tributárias		-	-	-	-	-
Despesas financeiras	0,5%	42.796,00	61.951,56	36.161,84	45.287,36	263.944,41
Diversos Custos Variáveis (3% sobre total das receitas)	3,0%	256.776,01	371.709,39	216.971,05	271.724,14	1.583.666,44
CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS		6.069.099,36	6.459.307,77	15.033.212,96	19.249.236,42	9.418.216,45
CUSTOS MONETÁRIOS TOTAIS		10.748.383,47	10.414.494,88	19.046.000,07	23.204.423,53	13.373.403,56
CUSTOS TOTAIS		10.764.994,97	10.431.106,38	19.062.611,57	23.221.035,03	13.390.015,06

Observações:

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

DISCRIMINAÇÃO	Ano 5-6	Ano 6-7	Ano 7-8	Ano 8-9	Ano 9-10	Ano 10-11
Custos Fixos						
Custas de RJ (Adm. Jud.)						
Impostos Parcelados, atrasados, juros e multas						
Impostos sobre desconto de dívidas	1.628.115,63	1.628.115,63	1.628.115,63	1.628.115,63	1.628.115,63	
M.O. Fixa / Encargos	1.605.639,60	1.605.639,60	1.605.639,60	1.605.639,60	1.605.639,60	1.605.639,60
Pro Labore e encargos (sócios)	166.500,00	166.500,00	166.500,00	166.500,00	166.500,00	166.500,00
Despesas Administrativas	86.931,88	86.931,88	86.931,88	86.931,88	86.931,88	86.931,88
CUSTOS FIXOS MONETÁRIOS	3.487.187,11	3.487.187,11	3.487.187,11	3.487.187,11	3.487.187,11	1.859.071,48
Depreciação / Exaustão	16.611,50	16.611,50	16.611,50	16.611,50	16.611,50	16.611,50
Amortização de Gastos Diferidos	-	-	-	-	-	-
CUSTOS FIXOS NÃO MONETÁRIOS	16.611,50	16.611,50	16.611,50	16.611,50	16.611,50	16.611,50
CUSTOS FIXOS TOTAIS	3.503.798,61	3.503.798,61	3.503.798,61	3.503.798,61	3.503.798,61	1.875.682,98
Custos Variáveis:						
Insumos, impostos e outros custos variáveis	3.027.176,11	21.646.045,15	13.916.283,33	9.856.692,26	10.981.692,26	12.106.692,26
Despesas tributárias	-	-	-	-	-	-
Despesas financeiras	8.228,17	38.484,25	253.433,77	68.479,85	75.979,85	83.479,85
Diversos Custos Variáveis (3% sobre total das receitas)	49.369,01	230.905,48	1.520.602,62	410.879,11	455.879,11	500.879,11
CUSTOS VARIÁVEIS TOTAIS	3.035.404,28	21.684.529,40	14.169.717,10	9.925.172,11	11.057.672,11	12.190.172,11
CUSTOS MONETÁRIOS TOTAIS	6.522.591,39	25.171.716,51	17.656.904,21	13.412.359,22	14.544.859,22	14.049.243,59
CUSTOS TOTAIS	6.539.202,89	25.188.328,01	17.673.515,71	13.428.970,72	14.561.470,72	14.065.855,09

Projeção dos Principais Custos e Despesas Administrativas:

CUSTOS FIXOS	PROJEÇÃO ANUAL ANO I
Energia	1.415,00
Associações de Classe / Sindicatos / Mensalidades / Anuidades / Taxas	1.550,00
Comunicações (Telefone e Internet)	3.802,00
Material de escritório, alimentação, expediente	3.000,00
Manutenção e conservação escritório	1.240,00
Serviços Terceirizados (software, consultoria, T.I, Contabilidade,	40.000,00
Serviço de limpeza	3.486,00
Aluguéis	4.543,88
Manutenção Informática	3.500,00
Software	9.395,00
Diversos	15.000,00
Total -->	86.931,88

Projeção dos custos com Mão de Obra administrativa:

DISCRIMINAÇÃO	Regime	Salário médio mensal (R\$)	Atual		Ano 0-1		Ano 1-2		Ano 2-3 e demais	
			Quant.	Custo Anual	Quant.	Custo Anual	Quant.	Custo Anual	Quant.	Custo Anual
MÃO-DE-OBRA FIXA										
COORDENADOR DE SUPRIMENTOS	CLT	R\$ 4.272,00	1	51.264,00	1	51.264,00	1	51.264,00	1	51.264,00
ANALISTA FINANCEIRA	PJ	R\$ 4.319,20	1	51.830,40	1	51.830,40	1	51.830,40	1	51.830,40
ANALISTA DE ATENDIMENTO AO CLIENTE	PJ	R\$ 2.986,10	1	35.833,20	1	35.833,20	1	35.833,20	1	35.833,20
DIRETORA ADM / FINANCEIRA	PJ	R\$ 25.000,00	1	300.000,00	1	300.000,00	1	300.000,00	1	300.000,00
ASSISTENTE TÉCNICO DE ENGENHARIA	PJ	R\$ 3.500,00	1	42.000,00	1	42.000,00	1	42.000,00	1	42.000,00
ENGENHEIRO I	PJ	R\$ 8.000,00	1	96.000,00	1	96.000,00	1	96.000,00	1	96.000,00
ASSISTENTE TÉCNICO DE ENGENHARIA	PJ	R\$ 3.500,00	1	42.000,00	1	42.000,00	1	42.000,00	1	42.000,00
ENGENHEIRO II	PJ	R\$ 10.000,00	1	120.000,00	1	120.000,00	1	120.000,00	1	120.000,00
DIRETOR TÉCNICO	PJ	R\$ 25.000,00	1	300.000,00	1	300.000,00	1	300.000,00	1	300.000,00
SECRETÁRIA	CLT	R\$ 1.800,00	0	0,00	1	21.600,00	1	21.600,00	1	21.600,00
ASSISTENTE ADMINISTRATIVO / FINANCEIRO	CLT	R\$ 2.400,00	0	0,00	2	57.600,00	4	115.200,00	4	115.200,00
OUTROS	CLT	R\$ 2.400,00	0	0,00	1	28.800,00	2	57.600,00	2	57.600,00
TOTAL M. O. FIXA			9	1.038.927,60	13	1.118.127,60	16	1.175.727,60	16	1.233.327,60
ENCARGOS SOCIAIS		Incidência		Custo Anual		Custo Anual		Custo Anual		Custo Anual
S/Honorários										
S/M.O. Fixa CLT		1,75		89.712,00		278.712,00		429.912,00		429.912,00
S/M.O. Variável										
TOTAL DOS ENCARGOS				89.712,00		278.712,00		429.912,00		429.912,00
TOTAL GERAL			9	1.128.639,60	13	1.396.839,60	16	1.605.639,60	16	1.663.239,60

Projeção dos Custos dos Empreendimentos:

DISCRIMINAÇÃO	% sobre a receita
Empreendimento 01 - Residencial Vertical - Setor Marista	
Despesas legais	2,15%
Obra	51,63%
Publicidade	2,00%
Stand	2,00%
Comissão	5,50%
Impostos sobre receita	2,00%
Impostos sobre lucro	2,00%
Taxa administração	3,10%
Manutenção	1,29%
Empreendimento 02 - Comercial - St. Central	
Despesas legais	1,54%
Obra	47,27%
Publicidade	2,56%
Stand	1,02%
Comissão	5,63%
Impostos sobre receita	2,00%
Impostos sobre lucro	2,00%
Taxa administração	2,84%
Manutenção	1,18%

IV. Fluxo de Caixa com cronograma de pagamento previsto no item 3.4.1: no fluxo de caixa 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. Como não consiste diretamente em saída de caixa da empresa, retornamos o valor 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.

Os deságios, índice de correção monetária e taxa de juros foram estruturados por classe de credores e 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.

O ano I corresponde aos doze primeiros meses posteriores a aprovação do PLANO.

Projeção do Quadro de Fluxo de Caixa:

	0	Ano I	%	Ano II	%	Ano III	%	Ano IV	%	Ano V	%
Receitas Operacionais		8.559.200,48	100,00%	12.390.312,88	100,00%	7.232.368,24	100,00%	9.057.471,31	100,00%	52.788.881,50	100,00%
(-) Custos e Despesas desembolsáveis		9.350.187,00	109,24%	10.600.455,61	85,55%	19.231.960,80	265,92%	23.447.984,26	258,88%	13.616.964,29	25,80%
(=) EBITDA		(790.986,52)	-9,24%	1.789.857,27	14,45%	(11.999.592,56)	-165,92%	(14.390.512,95)	-158,88%	39.171.917,20	74,20%
(-) Depreciações / Amortizações		16.611,50	0,19%	16.611,50	0,13%	16.611,50	0,23%	16.611,50	0,18%	16.611,50	0,03%
(=) Lucro Operacional		(807.598,02)	-9,44%	1.773.245,77	14,31%	(12.016.204,06)	-166,14%	(14.407.124,45)	-159,06%	39.155.305,70	74,17%
(-) Juros RJ		2.590.789,80	30,27%	2.597.212,42	20,96%	2.480.851,50	34,30%	2.360.442,47	26,06%	2.236.747,63	4,24%
(=) Lucro tributável		(3.398.387,82)	-39,70%	(823.966,65)	-6,65%	(14.497.055,56)	-200,45%	(16.767.566,92)	-185,12%	36.918.558,08	69,94%
(=) Lucro Líquido		(3.398.387,82)	-39,70%	(823.966,65)	-6,65%	(14.497.055,56)	-200,45%	(16.767.566,92)	-185,12%	36.918.558,08	69,94%
AJUSTES SOBRE O LUCRO											
Estorno depreciação		16.611,50	0,19%	16.611,50	0,13%	16.611,50	0,23%	16.611,50	0,18%	16.611,50	0,03%
CAPEX		0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Aporte de Investidor/LIBERAÇÃO RECEBÍVEIS		0,00		3.000.000,00		15.000.000,00		18.000.000,00		0,00	
FLUXO DE CAIXA LIVRE		(3.381.776,32)		2.192.644,85		519.555,94		1.249.044,58		36.935.169,58	
Operações não sujeitas a RJ											
1 - TRABALHISTA - CLASSE 1		65.830,56									
2 - INVESTIDOR										36.000.000,00	
3 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3		-		1.364.064,18		1.432.267,39		1.503.880,76		1.579.074,79	
3.2 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3 CREDORES PARCEIROS		-									
4 - CREDORES MICRO E PEQUENAS EMPRESAS		-		6.224,00		6.535,20		6.861,96		7.205,05	
TOTAL DAS AMORTIZAÇÕES		-	0,00%	1.370.288,18	16,01%	1.438.802,58	16,81%	1.510.742,71	17,65%	37.586.279,85	439,13%
FLUXO DE CAIXA LIVRE APÓS AMORTIZAÇÕES		(3.381.776,32)	-39,51%	822.356,68	6,64%	(919.246,65)	-12,71%	(261.698,13)	-2,89%	(651.110,27)	-1,23%
SALDO DE CAIXA	4.739.054,60	1.357.278,28		2.179.634,95		1.260.388,31		998.690,17		347.579,90	
DESEMBOLSO COM DÍVIDAS RJ		2.590.789,80		3.967.500,59		3.919.654,08		3.871.185,18		39.823.027,47	

	Ano VI	%	Ano VII	%	Ano VIII	%	Ano IX	%	Ano X	%
Receitas Operacionais	1.645.633,56	100,00%	7.696.849,45	100,00%	50.686.754,06	100,00%	16.695.970,36	100,00%	16.695.970,36	100,00%
(-) Custos e Despesas desembolsáveis	5.723.627,25	347,81%	25.415.277,24	330,20%	17.900.464,94	35,32%	15.920.919,95	95,36%	15.920.919,95	95,36%
(=) EBITDA	(4.077.993,69)	-247,81%	(17.718.427,79)	-230,20%	32.786.289,12	64,68%	775.050,41	4,64%	775.050,41	4,64%
(-) Depreciações / Amortizações	16.611,50	1,01%	16.611,50	0,22%	16.611,50	0,03%	16.611,50	0,10%	16.611,50	0,10%
(=) Lucro Operacional	(4.094.605,19)	-248,82%	(17.735.039,29)	-230,42%	32.769.677,62	64,65%	758.438,91	4,54%	758.438,91	4,54%
(-) Juros RJ	2.034.650,59	123,64%	1.740.394,29	22,61%	1.441.974,00	2,84%	1.139.181,52	6,82%	831.798,25	4,98%
(=) Lucro tributável	(6.129.255,78)	-372,46%	(19.475.433,57)	-253,03%	31.327.703,62	61,81%	(380.742,61)	-2,28%	(73.359,34)	-0,44%
(=) Lucro Líquido	(6.129.255,78)	-372,46%	(19.475.433,57)	-253,03%	31.327.703,62	61,81%	(380.742,61)	-2,28%	(73.359,34)	-0,44%
AJUSTES SOBRE O LUCRO										
Estorno depreciação	16.611,50		16.611,50		16.611,50		16.611,50		16.611,50	
CAPEX	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Aporte de Investidor/LIBERAÇÃO RECEBÍVEIS	9.000.000,00		21.000.000,00		0,00		4.000.000,00		0,00	
FLUXO DE CAIXA LIVRE	2.887.355,72		1.541.177,93		31.344.315,12		3.635.868,89		(56.747,84)	
Operações não sujeitas a RJ										
1 - TRABALHISTA - CLASSE 1										
2 - INVESTIDOR										
3 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3										
3.2 - QUIROGRAFÁRIOS - CLASSE 3 CREDITORES PARCEIROS										
4 - CREDITORES MICRO E PEQUENAS EMPRESAS										
TOTAL DAS AMORTIZAÇÕES	1.665.593,84	19,46%	1.748.873,53	20,43%	31.836.317,21	371,95%	1.928.133,07	22,53%	2.024.539,72	23,65%
FLUXO DE CAIXA LIVRE APÓS AMORTIZAÇÕES	1.221.761,88	74,24%	(207.695,61)	-2,70%	(492.002,09)	-0,97%	1.707.735,82	10,23%	(2.081.287,57)	-12,47%
SALDO DE CAIXA	1.569.341,78		1.361.646,18		869.644,09		2.577.379,91		496.092,34	
DESEMBOLSO COM DÍVIDAS RJ	3.700.244,43		3.489.267,82		33.278.291,21		3.067.314,59		2.856.337,98	

5. Considerações finais

- 1) 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.
- 2) 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.
- 3) Os respectivos pagamentos serão realizados diretamente a cada credor, através de depósito bancário, ficando sob a responsabilidade de cada credor em informar previamente os dados bancários para depósito.
- 4) O PLANO poderá ser alterado a qualquer tempo após sua homologação judicial e antes de seu integral cumprimento, por iniciativa das RECUPERANDAS, através de convocação de Assembleia Geral de Credores. Tais alterações dependerão da aprovação das RECUPERANDAS 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.

- 5) 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.
- 6) 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, informações e premissas fornecidas pelas RECUPERANDAS e recebidas como verdadeiras, mantidas as projeções econômicas e financeiras, certifica que a aprovação deste 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 (GO), 16 de agosto de 2024.

“GRUPO RC”

RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA LTDA.

RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA SPE BUENO T 55 LTDA.

RODRIGUES DA CUNHA CONSTRUTORA E INCORPORADORA SPE VACA BRAVA LTDA.

ED2R - ADMINISTRAÇÃO E PARTICIPAÇÃO LTDA.

Argumento Assessoria e Projetos Ltda.





Construções, Vendas e Administração

Rua 106 Nº 53 - Setor Sul - CEP 74.080-220 - PABX: (62) 3215-6565 - Goiânia - GO

AVALIAÇÃO DE IMÓVEL

Solicitado por:
ED2R Administração e Participação Ltda.

1. METODOLOGIA

O método adotado é o **MÉTODO COMPARATIVO DE DADOS DE MERCADO**, ou seja, o valor corrente, valor transacionável no qual são estudados a demanda, oferta, preços e comercialização e seus elementos comparativos.

A simples obtenção de medidas de resultados (elementos comparativos), não é em si mesmo avaliação. Os fenômenos concretizados e quantificados quanto no possível são apenas um estágio da avaliação. Contrariamente ao dito popular os fatos raramente falam por si. Eles têm de ser interpretados e sua interpretação é componente que distingue a opinião da simples medida.

2. CARACTERIZAÇÃO DOS OBJETOS

De acordo com os elementos fornecidos pelo solicitante, apresentamos as seguintes características dos imóveis, objeto da presente opinião.

2.1-IMÓVEIS:

1 - Obras/Edificações Jd. Milão
Lt.10, Qd.18 – Jd. Milão - Goiânia Goiás.
Valor R\$ 3.200.000,00(três milhões e duzentos mil Reais).

2 - Obras/Edificações Jardins Munique
Lt.12, Qd.06 R. das Plumas – Jd. Munique - Goiânia Goiás.
Valor R\$ 2.700.000,00(dois milhões e setecentos mil Reais).

3 - Obras/Edificações Alphaville

Lt.14, R. Araguaia Alphaville Flamboyant - Goiânia Goiás.

Valor R\$ 2.500.000,00(dois milhões e quinhentos mil Reais).

4 - Obras/Edificações Alphaville RRCF

Lt.02, Qd.H2 R. Guaraita R. Araguaia – Alphaville - Goiânia Goiás.

Valor R\$ 2.300.000,00(dois milhões e trezentos mil Reais).

5 - Fazenda Rio dos Bois

Valor R\$ 11.760.000,00 (Onze milhões, setecentos e sessenta mil Reais).

6 - Centro Comercial LTS. 01 a 05 – S. Hippie Indep.

Obras/Edificações S. Hippie Indep.

Loja 01;

Loja 02;

Loja 03;

Loja 04 e 05

Loja 06;

Loja 07 e 08;

Loja 09 e 10

Valor R\$ 18.000.000,00(Dezoito milhões de Reais).

7 - Sala NR 02-C CML EVIDENCE – B. A. Glória – Goiânia – GO

Valor R\$ 450.000,00(Quatrocentos e cinquenta mil Reais).

8 - SALAS DF

SALA 1.108 - Brasília DF – R\$ 300.000,00

SALA 1.107 - Brasília DF – R\$ 250.000,00

SALA 1.106 - Brasília DF – R\$ 250.000,00

Valor R\$ 800.000,00(oitocentos mil Reais).

9 - SALAS -GOIÂNIA GO

Sala 401 c/ BOX Rua 1112 – Goiânia Go. R\$150.000,00

Sala 402 c/ BOX Rua 1112 – Goiânia Go. R\$150.000,00

Sala 403 c/ BOX Rua 1112 – Goiânia Go. R\$150.000,00

Sala 404 c/ BOX Rua 1112 – Goiânia Go. R\$150.000,00

Valor R\$ 600.000,00(seiscentos mil Reais).

10 - Casa R.144, Qd.62, Lts.28/29 – S.P. Ludovico – Goiânia Go.

Valor R\$ 2.700.000,00(Dois milhões e setecentos mil Reais).

11 - Lote Marupiara/Aruana/Go (1/16 avos do total do imóvel)

Valor R\$ 500.000,00(quinhetos mil Reais).

3. OPINIÃO SOBRE VALOR DE MERCADO:

A base adotada para determinação do valor, foi o VALOR DE MERCADO, tendo analisado os imóveis sob aspectos de: localização, área, dados dos imóveis, especificações e infraestrutura. Opinamos as unidades do presente em **R\$ 45.510.000,00(Quarenta e cinco milhões, quinhentos e dez mil Reais).**

4. CONCLUSÃO

Cumpre-nos salientar que a Visão Imóveis Ltda, conta com uma equipe de profissionais liberais autônomos, que através dos tempos amejalhou grandes conhecimentos no mercado imobiliário, especialmente no Estado de Goiás.

*Esta opinião sobre o valor de mercado, poderá sofrer variação de 5% no seu valor, para maior ou menor, devido às circunstâncias momentâneas do mercado.

*Este documento tem validade por 180 dias.

Goiânia, 17 de Julho de 2024.

Ricardo Campos Machado.
Creci/Go 15.605