

DOC. 5

JFE 32 EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA. — Em Recuperação Judicial, inscrita no CNPJ sob o nº 13.016.891/0001-16, com sede nesta cidade, na Av. das Américas, nº 3443, Bloco 3, Loja 108 (parte), Barra da Tijuca, CEP 22.631-003 (“Recuperanda” ou “JFE 32”),

Apresenta, nos autos do processo de recuperação judicial autuado sob o nº 0085645-87.2020.8.19.0001, em curso perante a 4ª Vara Empresarial da Comarca da Capital, Estado do Rio de Janeiro, o seguinte plano de recuperação judicial (“Plano”), em cumprimento ao disposto no artigo 53 da Lei nº 11.101 de 2005 (“Lei de Falências”).

1. Definições e Regras de Interpretação

1.1. Definições. Os termos e expressões utilizados em letras maiúsculas, sempre que mencionados no Plano, terão os significados que lhes são atribuídos nesta **Cláusula 1ª**. Tais termos definidos serão utilizados, conforme apropriado, na sua forma singular ou plural, no gênero masculino ou feminino, sem que, com isso, percam o significado que lhes é atribuído.

1.1.1. “Ações”: São as ações ordinárias de emissão da JOÃO FORTES ENGENHARIA S.A. — EM RECUPERAÇÃO JUDICIAL, livres e desembaraçadas de quaisquer ônus, inclusive aquelas emitidas em cumprimento a este Plano.

1.1.2. “Administrador Judicial”: É a sociedade PRESERVA-AÇÃO ADMINISTRAÇÃO JUDICIAL LTDA., inscrita no CNPJ sob o nº 33.866.330/0001-13, representada pelo Dr. Bruno Galvão Souza Pinto de Rezende, advogado inscrito na OAB/RJ sob o nº 124.405, conforme nomeação pelo Juízo da Recuperação, nos termos do Capítulo II, Seção III, da Lei de Falências, ou quem venha a substituí-lo.

1.1.3. “Aprovação do Plano”: É a aprovação do Plano na Assembleia de Credores. Para os efeitos deste Plano, considera-se que a Aprovação do Plano ocorre na data da Assembleia de Credores que votar e aprovar o Plano, ainda que o Plano não seja aprovado por todas as classes de Credores, nos termos do artigo 58, § 1º da Lei de Falências.

1.1.4. “Assembleia de Credores”: É qualquer Assembleia Geral de Credores, realizada nos termos do Capítulo II, Seção IV, da Lei de Falências.

1.1.5. “Aumento de Capital”: Tem o significado atribuído na Cláusula 6 deste Plano.

1.1.6. “Capitalização de Créditos”: É o procedimento, em relação a cada Credor Subscritor do Grupo João Fortes, por meio do qual parte ou a totalidade do seu crédito concursal será convertida no âmbito do Aumento de Capital da João Fortes Engenharia.

1.1.7. “Carta de Permissão de Baixa de Hipoteca”: É o nome dado para documentação enviada pelos bancos, detentores de dívidas de financiamento à produção, para retirada do gravame de hipoteca nas matrículas das unidades imobiliárias.

1.1.8. “Comissário”: É um terceiro que venha a ser oportunamente indicado pelo Grupo João Fortes que, nos termos dos Artigos 693 e seguintes do Código Civil, deverá atuar em nome próprio, mas em benefício dos Credores que assim optarem, nos termos e condições da Cláusula 6.8.4 e 6.8.5, para fins

exclusivos de implementação das disposições deste Plano.

1.1.9. “Condições Precedentes”: São as condições mínimas precedentes para que seja implementada a operação de Aumento de Capital para Capitalização de Créditos, conforme estabelecidas na Cláusula 6.2 deste Plano.

1.1.10. “Créditos” ou “Créditos Concurais”: São os Créditos, sejam materializados ou contingentes, líquidos ou ilíquidos, existentes na Data do Pedido ou cujo fato gerador seja anterior ou coincidente com a Data do Pedido, que estão sujeitos a este Plano, nos termos da Lei de Falências. Quando utilizado numa cláusula correspondente a uma determinada categoria de Crédito, o termo se referirá àquela categoria específica.

1.1.11. “Créditos Trabalhistas”: São os Créditos Concurais detidos pelos Credores Trabalhistas, nos termos do artigo 41, inciso I, da Lei de Falências.

1.1.12. “Créditos com Garantia Real”: São os Créditos Concurais detidos por Credores com Garantia Real, nos termos do artigo 41, inciso II, da Lei de Falências.

1.1.13. “Créditos Quirografários”: São os Créditos Concurais detidos pelos Credores Quirografários, nos termos do artigo 41, inciso III, da Lei de Falências.

1.1.14. “Créditos Quirografários de Ex-adquirentes”: São os Créditos Quirografários dos Credores que rescindiram contrato de compra de unidades imobiliárias da Recuperanda.

1.1.15. “Créditos Quirografários de Financiamentos Bancários”: São os Créditos Quirografários originados de financiamentos bancários.

1.1.16. “Créditos Quirografários com Partes Relacionadas – não *Intercompany*”: São os Créditos Quirografários detidos por Partes Relacionadas que não integram o Grupo João Fortes.

1.1.17. “Créditos *Intercompany*”: São os Créditos Quirografários detidos por Partes Relacionadas integrantes do Grupo João Fortes.

1.1.18. “Demais Créditos Quirografários”: São os Créditos Quirografários que não se enquadram em nenhuma das subclasses previstas neste Plano.

1.1.19. “Créditos de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte”: São os Créditos Concurais detidos por microempresas ou empresas de pequeno porte, nos termos dos artigos 41, inciso IV e 83, inciso IV, ambos da Lei de Falências

1.1.20. “Credores” ou “Credores Concurais”: São os Credores detentores de Créditos Concurais. Tais Credores são divididos, para os efeitos de votação do Plano ou eleição do Comitê de Credores em Assembleia de Credores, em quatro classes (Credores Trabalhistas, Credores com Garantia Real, Credores Quirografários e Credores ME/EPP). Quando utilizado numa cláusula correspondente a uma determinada categoria de Credores, o termo se referirá àquela categoria específica.

1.1.21. “Credores Trabalhistas”: São os Credores Concurais detentores de créditos derivados da

legislação do trabalho ou decorrentes de acidente de trabalho, nos termos do artigo 41, I, da Lei de Falências.

1.1.22. “Credores Colaboradores”: São os Credores, de qualquer natureza, que mantenham ou realizem Serviços Essenciais e/ou fornecimento de Novos Recursos à Recuperanda, conforme aplicável, nos termos da Cláusula 5.3.

1.1.23. “Credores com Garantia Real”: São os Credores Concursais cujos créditos são assegurados por direitos reais de garantia (tal como um penhor ou uma hipoteca), até o limite do valor do respectivo bem, nos termos do artigo 41, II, da Lei de Falências.

1.1.24. “Credores Quirografários”: São os Credores Concursais detentores de Créditos Quirografários, tal como consta dos artigos 41, inciso III e 83, inciso VI, ambos da Lei de Falências.

1.1.25. “Demais Credores Quirografários”: São os Credores Quirografários que não se enquadram em nenhuma das subclasses anteriores.

1.1.26. “Credores de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte”: São os Credores Concursais que sejam qualificados como microempresas ou empresas de pequeno porte, tal como consta dos artigos 41, inciso IV e 83, inciso IV, ambos da Lei de Falências.

1.1.27. “Credores Subscritores”: São os Credores do Grupo João Fortes cujos Créditos serão integralmente ou parcialmente convertidos no âmbito do Aumento de Capital da João Fortes Engenharia, na forma prevista na Cláusula 6.8 deste Plano.

1.1.28. “Data do Pedido”: 27.04.2020, data em que o pedido de recuperação judicial do Grupo João Fortes foi ajuizado.

1.1.29. “Dia Útil”: Para fins deste Plano, Dia Útil será qualquer dia, que não seja sábado, domingo ou feriado municipal nas cidades de Brasília-DF, São Paulo-SP, Niterói-RJ, Rio de Janeiro-RJ ou Juiz de Fora-MG ou que, por qualquer motivo, não haja expediente bancário nas cidades de Brasília-DF, São Paulo-SP, Niterói-RJ, Rio de Janeiro-RJ ou Juiz de Fora-MG.

1.1.30. “Emissão de Novas Ações da Holding”: É o Aumento de Capital da João Fortes Engenharia integralizado mediante Capitalização de Créditos, na forma do Artigo 171, §2º da Lei das Sociedades por Ações e demais disposições legais aplicáveis.

1.1.31. “Empréstimo DIP”: É o financiamento extraconcursal super-prioritário a ser concedido por investidores e acionistas, o qual terá o tratamento previsto nos Artigos 67, 84 e 149 da Lei de Falências e demais disposições legais aplicáveis, nos termos da Cláusula 3.3 do Plano.

1.1.32. “Grupo João Fortes”: São todas as sociedades Recuperandas, integrantes do polo passivo do processo de recuperação judicial autuado sob o nº 0085645-87.2020.8.19.0001, em curso perante a 4ª Vara Empresarial da Comarca da Capital, Estado do Rio de Janeiro, quando referidas em conjunto.

1.1.33. “Homologação do Plano”: É a decisão judicial proferida pelo Juízo da Recuperação que concede a Recuperação Judicial, nos termos do artigo 58, *caput* e/ou §1º da Lei de Falências. Para os

efeitos deste Plano, considera-se que a Homologação Judicial do Plano ocorre na data da publicação, no Diário de Justiça Eletrônico do Estado do Rio de Janeiro, ou da intimação eletrônica, da decisão concessiva da Recuperação Judicial.

1.1.34. “João Fortes” ou “Holding”: É a João Fortes Engenharia S.A. — Em Recuperação Judicial.

1.1.35. “Juízo da Recuperação”: É o Juízo da 4ª Vara Empresarial da Comarca do Rio de Janeiro, Estado do Rio de Janeiro.

1.1.36. “Laudos”: São os laudos econômico-financeiros que demonstram a viabilidade econômica dos ativos da Recuperanda e a avaliação contábil dos seus bens (**Anexos 1 e 2**).

1.1.37. “Lei de Falências”: Tem o significado atribuído no preâmbulo deste Plano.

1.1.38. “Lei das SA”: É a Lei Federal nº 6.404/76.

1.1.39. “Lista de Credores”: É a lista de credores publicada pelo Administrador Judicial, conforme alterada por decisões supervenientes, liminares ou definitivas, e pedidos de reservas, quanto ao valor, classificação e natureza dos Créditos, proferidas pelo Juízo da Recuperação, até a Aprovação do Plano.

1.1.40. “Maioria Simples dos Créditos”: É o quórum de aprovação que exige número de votos favoráveis maior que a metade do valor dos créditos.

1.1.41. “Notificação de Opção”: É a notificação da opção de recebimento prevista na respectiva cláusula, a ser enviada para as Recuperandas no endereço indicado na cláusula 14.4 com cópia para o Administrador Judicial.

1.1.42. “Novos Recursos”: São os recursos advindos de novos financiamentos concedidos após o ajuizamento da Recuperação Judicial ou a serem concedidos ao Grupo João Fortes, tanto por Credores quanto por terceiros, os quais terão tratamento previstos nos arts. 67, 84 e 149 da Lei nº 11.101/2005 e demais disposições legais aplicáveis, nos termos da Cláusula 7.2 do presente Plano.

1.1.43. “Partes Relacionadas”: São as empresas controladoras, controladas e coligadas da Recuperanda.

1.1.44. “Plano”: Este plano de recuperação judicial, conforme aditado, modificado ou alterado de tempos em tempos.

1.1.45. “Planos de Recuperação Judicial do Grupo João Fortes”: São os planos de todas as recuperandas do Grupo João Fortes, incluindo o plano de recuperação judicial da consolidação substancial (que não contempla projetos com patrimônio de afetação) e os planos de recuperação judicial dos empreendimentos com patrimônio de afetação.

1.1.46. “Recuperação Judicial”: É este processo de recuperação judicial autuado sob nº 0085645-87.2020.8.19.0001, em curso perante o Juízo da Recuperação.

1.1.47. “Recuperanda”: a sociedade indicada no preâmbulo.

1.1.48. “Serviços Essenciais”: São quaisquer atividades, serviços ou operações prestadas ou realizadas por terceiros à Recuperanda, fundamentais para manutenção das suas atividades.

1.1.49. “UPI”: Unidade Produtiva Isolada, constituída por um ou mais bens e direitos da Recuperanda, empregados em determinada atividade produtiva, a qual poderá ser alienada sem que o adquirente suceda a Recuperanda em quaisquer dívidas e obrigações, nos termos do artigo 60 da Lei de Falências.

1.2. **Cláusulas e Anexos.** Exceto se especificado de forma diversa, todas as Cláusulas e Anexos mencionados neste Plano referem-se a Cláusulas e Anexos deste Plano. Referências a cláusulas ou itens deste Plano referem-se também às respectivas subcláusulas e subitens.

1.3. **Títulos.** Os títulos dos Capítulos e das Cláusulas deste Plano foram incluídos exclusivamente para referência e não devem afetar sua interpretação ou o conteúdo de suas previsões.

1.4. **Termos.** Os termos “incluem”, “incluindo” e termos similares devem ser interpretados como se estivessem acompanhados da expressão “mas não se limitando a”.

1.5. **Referências.** As referências a quaisquer documentos ou instrumentos incluem todos os respectivos aditivos, consolidações e complementações, exceto se de outra forma expressamente previsto neste Plano.

1.6. **Disposições Legais.** As referências a disposições legais e leis devem ser interpretadas como referências a essas disposições tais como vigentes nesta data ou em data que seja especificamente determinada pelo contexto.

1.7. **Prazos.** Todos os prazos previstos neste Plano serão contados na forma determinada no artigo 132 do Código Civil, desprezando-se o dia do começo e incluindo-se o dia do vencimento. Quaisquer prazos deste Plano (sejam contados em Dias Úteis ou não) cujo termo final caia em um dia que não seja um Dia Útil, serão automaticamente prorrogados para o Dia Útil imediatamente posterior.

2. Considerações Gerais

2.1. **Histórico.** A história do setor imobiliário carioca e nacional se confunde com a da própria João Fortes, referência no mercado de incorporação e construção imobiliária há quase 70 anos. Ao longo de todo esse tempo, a João Fortes foi responsável pela construção de mais de 500 edificações que representam mais de 10.000.000m² em empreendimentos comerciais, residenciais e *shoppings centers* em todo o Brasil.

A partir do início modesto, na década de 50, com a construção de um pequeno prédio de três pavimentos em Copacabana, a João Fortes cresceu e se desenvolveu de modo expressivo, acompanhando os mais diversos momentos econômicos e políticos do país, até que o seu nome se tornasse referência em incorporação imobiliária e construção no Brasil.

Nos anos 70, a João Fortes teve papel de destaque no mercado imobiliário, participando ativamente da construção dos grupamentos habitacionais. Foi a primeira incorporadora a abrir capital na bolsa de valores, em setembro de 1973. Na década seguinte, com o crescimento acelerado do mercado financeiro, atuou intensamente na construção de edifícios emblemáticos com destaque para os Edifícios Sede do Banco Central em São Paulo e Minas Gerais, e dos Correios no Rio de Janeiro, São Paulo e Distrito Federal, e o Sambódromo, no centro da Cidade do Rio de Janeiro.

Foram muitos os empreendimentos comerciais e residenciais marcantes de sua autoria na cidade do Rio de Janeiro, como o Edifício Argentina, o Barramares e o Alfabarra, uns dos primeiros condomínios da Barra da Tijuca.

A João Fortes teve atuação marcante também no final do século XX, quando da explosão do fenômeno dos *shopping-centers* no Brasil. Foi ela a responsável por projetos de grande importância como, por exemplo, o Fashion Mall, a expansão do Barra Shopping, o Bangu Shopping, o New York City Center e o Shopping Morumbi em São Paulo, dentre outros.

Em 2010, a João Fortes lançou a House Vendas, sua própria imobiliária. Logo em seguida, no início de 2011, adquiriu a Incorporadora Pinheiro Pereira (IPP), de forte tradição na cidade de Niterói.

Por acreditar na sua relevante função social, como fonte geradora de empregos e tributos, a João Fortes sempre atuou como uma incorporadora e construtora completa, participando de todas as etapas da incorporação imobiliária, desde a aquisição do terreno até a venda das unidades, passando pela etapa de licenciamento e construção.

A atividade realizada pela João Fortes envolve intrincada cadeia de empregados, prestadores de serviços, fornecedores, instituições financeiras e clientes. Pela própria natureza da sua atividade, uma incorporadora e construtora do porte da impetrante desempenha papel fundamental não somente na construção de novas habitações, essenciais para o desenvolvimento de qualquer cidade, mas também como indutora da economia nacional.

Após concluir 18 empreendimentos de excelência nos últimos quatro anos, a impetrante pretende concluir e entregar mais seis importantes projetos residenciais: *Quinta Verti*, em Petrópolis – RJ; *Ocean Garden*, em Cabo Frio – RJ; *Palms Recreio*, no Rio de Janeiro – RJ; *Start Collection*, em Niterói – RJ; *Terramarine Icaraí*, em Niterói – RJ; e *Le Quartier Boulevard*, em Taguatinga – DF, este último aguardando apenas o “habite-se”.

Os inúmeros prêmios recebidos pela João Fortes ao longo dos últimos anos (foram 25 prêmios do meio especializado, com destaque para o *Prêmio Vitae Rio - Construção Segura, Empresa Viva*, em 2015, e o *Prêmio Master Imobiliário*, em 2013) confirmam a excelência do trabalho desenvolvido pela empresa.

2.2. Razões da Crise. Conforme amplamente exposto no processo de Recuperação Judicial, o Grupo João Fortes enfrenta as consequências de uma série de fatores adversos que culminaram numa crise de liquidez sem precedentes. Tantas foram as recuperações judiciais impetradas nos últimos anos no Rio de Janeiro e em São Paulo, especialmente de empresas do setor imobiliário, que não será exagero afirmar que a crise desse setor constitui fato notório.

Ainda antes do golpe desferido pela pandemia da COVID-19, o setor imobiliário já havia sido fortemente atingido pela crise econômica, que tinha por características a disparada dos custos de financiamentos tomados pelas construtoras e a gigantesca inadimplência dos promitentes compradores dos imóveis, motivada, em grande medida, pela queda dos preços dos imóveis e pelas elevadas taxas de desemprego.

A Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias indicou que, entre julho de 2013 e outubro de 2016 — portanto, antes da nova e ainda mais grave crise agora enfrentada em razão da pandemia — a confiança no mercado havia desabado por conta da escassez de crédito imobiliário, da drástica redução na demanda por imóveis e da consequente redução de preços.

A partir de 2017, verificou-se uma ligeira melhora da situação macroeconômica e a redução da taxa de juros. No entanto, a reduzida demanda por imóveis, causada na ocasião principalmente pelos baixos indicadores de empregabilidade e de massa salarial, aliados à fraca evolução de preços dos imóveis, ainda eram desafios para a retomada do nível de confiança a patamares mais elevados.

Além disso, verificou-se uma queda generalizada do preço dos imóveis — inclusive daqueles ainda em construção. Os preços nas cidades de Brasília e do Rio de Janeiro, principais áreas de atuação da João Fortes, sofreram expressiva queda real (abatendo-se a inflação) nos últimos cinco anos.

Infelizmente, o custo da construção civil não acompanhou a redução do preço dos imóveis naquele mesmo período e a incorporadora seguiu obrigada a finalizar as obras e honrar os financiamentos tomados junto aos bancos para fazer frente à obrigação de entregar as unidades prontas e acabadas.

Não se pode deixar de mencionar o desastroso efeito, para as empresas do setor, dos “distratos” a pedido dos compradores, muitas vezes imotivados, obrigando as companhias incorporadoras a restituir quase tudo — ou até valor superior — do que havia sido pago pelo consumidor.

Como se sabe, a jurisprudência nacional adotou a tese de que o consumidor tem o direito de distratar o compromisso de compra e venda de imóvel celebrado com a incorporadora, ainda que imotivadamente, fazendo jus à devolução de parte muito relevante daquilo que foi pago. Os percentuais variam conforme a evolução jurisprudencial, mas o fato é que as empresas que contavam com o recebimento daquelas vendas no seu fluxo de caixa passaram a ser devedoras de expressivas quantias.

Com isso, muitas vezes, passou a não ser um negócio atrativo honrar o preço contratado com a incorporadora, ainda que com perda de parte dos valores já pagos. Em muitos casos, em razão da queda do valor de mercado do imóvel, o consumidor passou a optar pela rescisão do contrato para recomprar outro imóvel, às vezes no mesmo empreendimento, por um preço menor, recebendo de volta a maior parte do que havia investido.

Os distratos atingiram níveis altíssimos, prejudicando a saúde financeira de todo o setor. Nos anos de 2015 e 2016, alcançaram os maiores patamares históricos, com aproximadamente 4 distratos a cada 10 vendas. A partir de 2017, os distratos começaram a reduzir gradualmente, mas ainda apresentavam valores expressivos.

Registre-se que, como demonstrado no processo de Recuperação Judicial, a João Fortes teve que devolver a seus clientes o equivalente a R\$ 550 Milhões, nos últimos 10 anos, a título de distratos de instrumentos de promessa de compra e venda de imóveis. Aliás, parte relevante dos credores da João Fortes, que somam mais de R\$ 140 Milhões em créditos, corresponde a clientes que optaram por rescindir os compromissos de compra e venda celebrados com a companhia.

O setor também enfrentou cenário de escassez de crédito. Nos últimos 4 anos, a captação para construção imobiliária reduziu-se em 88% no Estado do Rio de Janeiro e no Distrito Federal, criando maior dificuldade para que a João Fortes concluísse obras em andamento.

Os consumidores também sofreram com drástica diminuição do crédito imobiliário. Nos Estados de atuação da companhia, houve queda de 53% no volume de financiamento para a aquisição imobiliária entre 2014 e 2018, o que gerava o afastamento de potenciais clientes que, muitas vezes, não conseguiam financiamento.

Veja-se que, durante este período, em setembro de 2016, o Grupo VIVER impetrou recuperação judicial para reestruturar um passivo de mais de R\$ 1 Bilhão. Poucos meses depois, a PDG REALTY seguiu o mesmo caminho, com dívidas que somavam R\$ 6 Bilhões.

Apesar do histórico de crise do setor imobiliário entre os anos de 2014 e 2018, o ano de 2019 chegou a apontar sinais de recuperação com a retomada de vendas, aumento da confiança de consumidores e investidores, com alguns lançamentos de empreendimentos imobiliários e captações no mercado de capitais. A expectativa de retomada econômica no curto prazo aumentava entre investidores e empreendedores. Mas, antes que a economia pudesse se recuperar da retração ocorrida nos últimos anos, como sinalizava o ano de 2019, a pandemia da COVID-19 levou o caos à vasta maioria dos países, com impacto em todas as áreas, em especial na saúde e na economia.

No setor imobiliário, já abalado pela crise dos últimos anos, são previstos os seguintes efeitos: (a) paralisação ou atraso de obras, devido à ordem de isolamento de pessoas; (b) redução de novos lançamentos frente à expectativa de retração da demanda por novos imóveis; (c) aumento da inadimplência pelos clientes, por conta da diminuição de sua renda e do desemprego; (d) fechamento dos stands, dificultando novas vendas; (e) queda no valor das unidades imobiliárias, decorrente da retração da demanda; (f) dificuldades nos registros e escriturações, em razão da restrição de atendimento nos cartórios; (g) retração e encarecimento do crédito disponível para o financiamento à aquisição e à construção de imóveis; e (h) novo crescimento do número de distratos e ações judiciais, principalmente em contratos relacionados a obras ainda em execução.

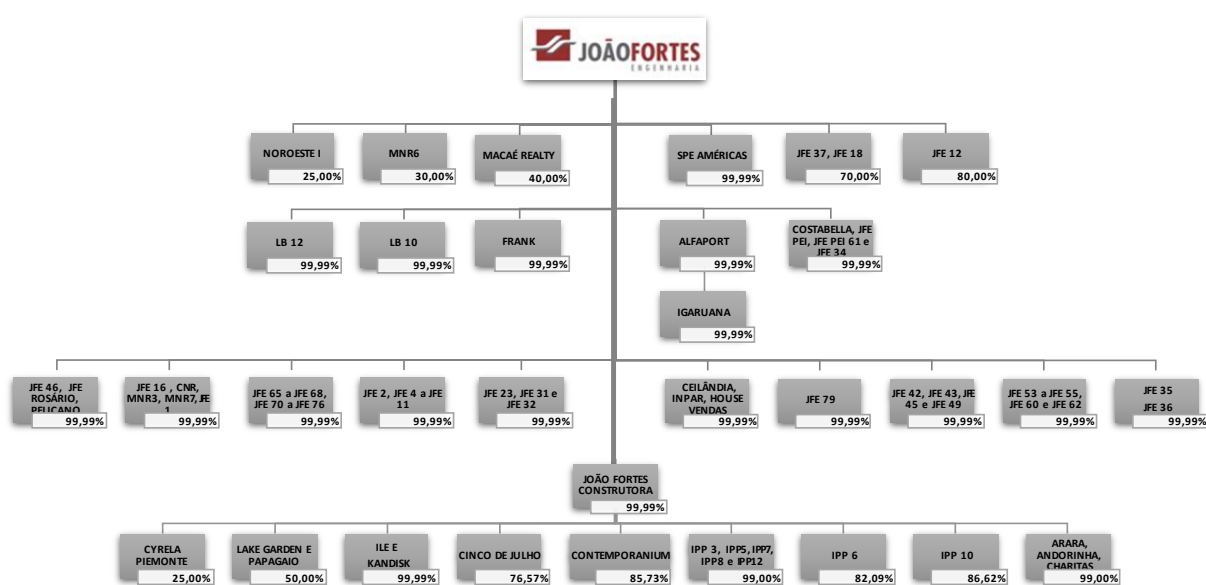
Este quadro, somado à grave crise que já vinha enfrentando, não deixou alternativas ao Grupo João Fortes senão formular o pedido de Recuperação Judicial, como medida para a manutenção de sua atividade econômica, a proteção de seus ativos e de recuperação de seu combalido caixa.

2.3. Histórico da JFE 32. Constituída no ano de 2010, a JFE 32 tem o propósito específico de promover a incorporação, planejamento e desenvolvimento de empreendimento imobiliário, mais especificamente do Fórum Taquara, localizado no bairro de Jacarepaguá, na cidade do Rio de Janeiro (RJ), composto por 247 salas comerciais de 23m² a 69m², 10 lojas e 18 sobrelojas.

O empreendimento foi lançado em outubro/2011 e, nos seis meses subsequentes, aproximadamente 47% das unidades foram vendidas. A sua entrega ocorreu em julho/2015, após alguns meses de atraso em relação à data inicialmente proposta.

Em razão da crise imobiliária que acometeu o Rio de Janeiro, a demanda, em especial por imóveis comerciais, diminuiu significativamente ao longo dos últimos anos, o que importou na redução do valor das unidades e na constância de vendas. Atualmente, passados cinco anos da entrega, o empreendimento ainda conta com 58 unidades em estoque. Essa questão prejudicou a capacidade de pagamento dos passivos atuais do empreendimento, além de gerar um descasamento entre os ativos disponíveis e as dívidas da SPE.

2.4. Estrutura Societária do Grupo João Fortes. O Grupo João Fortes tem a seguinte estrutura societária:



2.5. Objetivo e Considerações sobre o Plano. O objetivo do Plano é permitir que o Grupo João Fortes supere sua crise econômico-financeira, implemente as medidas cabíveis para sua reorganização operacional, atenda aos interesses dos Credores e demais interessados.

3. Visão Geral sobre as Medidas de Recuperação Para superar a sua momentânea crise econômico-financeira, a Recuperanda estruturou medidas de recuperação voltadas aos seus melhores interesses e dos credores. Essas medidas visam o equilíbrio entre os passivos, reestruturando sua dívida e reduzindo alavancagem financeira, e os ativos, ao buscar meios que permitam geração de recursos com a alienação de unidades imobiliárias.

3.1. Reestruturação de Dívidas. É indispensável a reestruturação das dívidas contraídas perante seus Credores, por meio da concessão de prazos, conversão de dívida em ações, redução de valores e condições especiais de pagamento para suas obrigações vencidas e vincendas, nos termos das **Cláusulas 4, 5 e 6** abaixo.

3.2. Emissão de Novas Ações da Holding. Como forma de liquidar parte do passivo da

Recuperanda, alinhar os interesses entre credores e os sócios na recuperação econômica e retomada do crescimento do Grupo João Fortes, a João Fortes promoverá a Emissão de Novas Ações da Holding a serem entregues aos Credores Subscritores do Grupo João Fortes como forma de pagamento dos seus créditos.

3.3. Captação de Recursos. Para que o Grupo João Fortes possa recompor o capital de giro necessário para a continuidade de suas atividades, bem como para financiar seu modelo de negócio baseado em obras de incorporação imobiliária, é de suma importância que seja possível prospectar Novos Recursos junto a potenciais investidores e financiadores nos termos do Empréstimo DIP, com a proteção dos Artigos 67, 84 e 149 da Lei de Falências e demais disposições legais aplicáveis.

O Grupo João Fortes conseguiu parte dos recursos necessários para seu capital de giro em caráter de urgência, a partir da necessidade gerada pelos graves impactos causados pelo COVID-19. Diante da necessidade de recursos adicionais para a melhor implementação deste Plano, com a aprovação pela Assembleia Geral de Credores e a sua respectiva Homologação Judicial fica autorizada pelos Credores a concessão de mútuos pós-concursais, com base nos artigos 67 e 84, V, da Lei de Falências e, sendo certo que as obrigações a eles correspondentes terão natureza extraconcursal para fins do disposto na Lei de Falências.

3.4. Alienação de Bens. Com a intenção de angariar recursos para garantir que os credores tenham seus direitos satisfeitos perante as condições dispostas neste plano, o Grupo João Fortes poderá promover a alienação de bens e direitos que integram seu ativo circulante ou não circulante. Tais bens poderão ser organizados em UPIs e serão alienados na forma do artigo 60, parágrafo único, da Lei de Falências, de forma que o adquirente estará livre qualquer ônus e sucessão nas obrigações dos devedores de qualquer natureza da Recuperanda.

3.5. Reestruturação Societária. Da mesma forma e também com vistas a permitir a alienação de ativos que suporta a proposta de pagamentos prevista neste Plano, o Grupo João Fortes poderá promover a reestruturação societária que for necessária e/ou conveniente, de forma a obter a estrutura societária mais adequada para o cumprimento deste Plano e o desenvolvimento de suas atividades, sempre no melhor interesse da Recuperanda e seus Credores, visando ao sucesso da Recuperação Judicial.

3.6. Demais Meios de Recuperação. Sem prejuízo das medidas elencadas acima, a Recuperanda poderá, ainda, utilizar todos os demais meios de recuperação previstos no art. 50 da Lei de Falências.

4. Liquidação dos Créditos

4.1. Classe I - Credores Trabalhistas. Os Créditos de natureza estritamente salarial, vencidos nos 6 (seis) meses anteriores à Data do Pedido, no valor correspondente a até 5 (cinco) salários mínimos, serão pagos no prazo de 30 (trinta) dias da Homologação do Plano.

4.1.1. A parcela dos Créditos salariais vencidos em prazo superior a 6 (seis) meses da Data do Pedido e os de outra natureza que não salarial, até o valor de R\$ 10.000,00 (dez mil reais), serão pagos em parcela única no prazo de 12 (doze) meses da Homologação do Plano.

4.1.2. Todo o saldo remanescente, calculado na data da Homologação do Plano, será integralmente pago mediante a entrega de ações da João Fortes, que serão emitidas pela companhia por meio de Aumento de Capital e subscritas pelo saldo dos Créditos Trabalhistas que não for pago na forma das cláusulas 4.1 e 4.1.1, no prazo de 12 (doze) meses da Homologação do Plano.

4.2. Classe II - Credores com Garantia Real. Os Créditos serão pagos da seguinte forma:

- a) até atingir o valor limite de R\$ 1.190.398,00 (um milhão, cento e noventa mil e trezentos e noventa e oito reais) pagos na classe, cada Credor receberá proporcionalmente o seu Crédito em 24 (vinte e quatro) parcelas de igual valor, com vencimentos trimestrais, vencendo-se a primeira parcela no 27º (vigésimo sétimo) mês após a Homologação do Plano. No período compreendido entre a Homologação do Plano e o dia de vencimento de cada parcela, o crédito será corrigido monetariamente de acordo com a variação da Taxa Referencial - TR; e
- b) o saldo remanescente de cada Credor será integralmente pago mediante a entrega de ações da João Fortes, que serão emitidas pela companhia por meio de aumento do seu capital social e subscritas pelo saldo dos Credores com Garantia Real que não for pago na forma das cláusulas 4.2, "a", no prazo de 12 (doze) meses da Homologação do Plano.

4.2.1. Sem prejuízo da liberação das unidades já quitadas pelos promitentes compradores, os Credores, como forma de viabilizar a implementação deste Plano, se comprometem a assinar Carta de Permissão de Baixa de Hipoteca/Penhor, permitindo que o Grupo João Fortes retire o gravame de hipoteca ou penhor que recaia sobre as unidades em estoque ou sobre o crédito originado de suas vendas.

4.3. Classe III - Credores Quirografários.

4.3.1. Os Créditos Quirografários de Financiamentos Bancários serão pagos da seguinte forma:

- a) 15% (quinze por cento) serão pagos em 24 (vinte e quatro) parcelas de igual valor, com vencimentos trimestrais, vencendo-se a primeira parcela no 27º (vigésimo sétimo) mês após a Homologação do Plano. No período compreendido entre a Homologação do Plano e o dia de vencimento de cada parcela, o crédito será corrigido monetariamente de acordo com a variação da Taxa Referencial - TR; e
- b) 85% (oitenta e cinco por cento) serão integralmente pagos, pelo valor constante da Lista de Credores, mediante a entrega de ações da João Fortes, que serão emitidas pela companhia por meio de Aumento de Capital e subscritas pelo saldo dos Créditos Quirografários de Financiamentos Bancários que não for pago na forma da Cláusula 4.3.1, "a", no prazo de 12 (doze) meses da Homologação do Plano;

4.3.2. Os Créditos Quirografários de Ex-adquirentes poderão ser pagos por meio de uma das formas descritas a seguir:

- OPÇÃO A:

- 20% (vinte por cento), limitado ao valor de R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais) por Credor, serão pagos em 24 (vinte e quatro) parcelas de igual valor, com vencimentos trimestrais, vencendo-se a primeira parcela no 27º (vigésimo sétimo) mês após a Homologação do Plano. No período compreendido entre a Homologação do Plano e o dia de vencimento de cada parcela, o crédito será corrigido monetariamente pela Taxa Referencial - TR.
- O saldo remanescente será integralmente pago, mediante a entrega de ações da João Fortes, que serão emitidas pela companhia por meio de Aumento de Capital e subscritas na companhia, no prazo de 12 (doze) meses da Homologação do Plano;
- OPÇÃO B:
 - 100% (cem por cento) serão integralmente pagos mediante a entrega de ações da João Fortes, que serão emitidas pela companhia por meio de Aumento de Capital e subscritas pelo valor dos Créditos Quirografários de Ex-adquirentes constante da Lista de Credores, no prazo de 12 (doze) meses da Homologação do Plano.

4.3.3. Os Credores terão 60 (sessenta) dias da Homologação do Plano para, mediante o envio de Notificação de Opção, escolher entre uma das opções indicadas nas Cláusulas 4.3.2. Caso não exerçam a opção no prazo previsto, os Créditos Quirografários de Ex-adquirentes serão automaticamente incluídos na forma de pagamento da Opção B.

4.3.4. Os Créditos Quirografários com Partes Relacionadas – não *Intercompany* serão pagos, integralmente, mediante a entrega de ações da João Fortes, que serão emitidas pela companhia por meio de Aumento de Capital e subscritas pelo valor dos Créditos Quirografários com Partes Relacionadas – não *Intercompany*, constante da Lista de Credores, no prazo de 12 (doze) meses da Homologação do Plano.

4.3.5. Os Créditos *Intercompany* serão pagos conforme as condições de pagamento dos Créditos com Partes Relacionadas após a quitação dos demais Credores da mesma Classe. Alternativamente, o pagamento dos Créditos *Intercompany* poderá ser realizado por meio de conversão em capital ou redução de capital, ou ainda através de encontro de contas de mútuos *intercompany*.

4.3.6. Os Demais Credores Quirografários receberão o seu Crédito até o limite de R\$ 1.000,00 (mil reais), em parcela única no 12º (décimo segundo) mês a contar da Homologação do Plano.

4.3.7. Os Demais Credores Quirografários poderão receber o saldo remanescente do que exceder o pagamento de R\$ 1.000,00 (mil reais), atualizado de acordo com a variação da Taxa Referencial – TR no período compreendido entre a data da Homologação do Plano e a data do efetivo pagamento, em uma entre as seguintes opções:

- OPÇÃO C:
 - Até o limite de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais), serão pagos em 8 (oito) parcelas trimestrais de igual valor vencendo-se a primeira parcela no 15º (décimo quinto) mês após a Homologação do Plano. No período compreendido entre a Homologação do Plano e o dia de vencimento de parcela, o crédito será corrigido monetariamente de acordo com a variação da Taxa Referencial - TR.

- O saldo remanescente do Crédito do crédito será integralmente pago mediante a entrega de ações da João Fortes, que serão emitidas pela companhia por meio de Aumento de Capital e subscritas pelo saldo dos Demais Credores Quirografários constante da Lista de Credores, no prazo de 12 (doze) meses da Homologação do Plano
- **OPÇÃO D:**
 - 100% (cem por cento) do crédito serão integralmente pagos mediante a entrega de ações da João Fortes, que serão emitidas pela companhia por meio de Aumento de Capital e subscritas pelo valor dos crédito dos Demais Credores Quirografários constante da Lista de Credores, no prazo de 12 (doze) meses da Homologação do Plano.

4.3.8. Os Demais Credores Quirografários terão 90 (noventa) dias da Homologação do Plano para, mediante o envio de Notificação de Opção, escolher entre uma das opções indicadas na Cláusula 4.3.7. Caso não exerçam a opção no prazo previsto, os Demais Credores Quirografários serão automaticamente incluídos na forma de pagamento da Opção D.

4.4. Classe IV - Créditos de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. Na presente data, não há créditos de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. Na hipótese de serem reconhecidos esses créditos, por decisão judicial, arbitral ou acordo entre as partes, os Credores titulares de Créditos de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte serão pagos na forma prevista para o pagamento dos Demais Credores Quirografários.

5. Outras Considerações de reestruturação de dívida.

5.1. Créditos em diferentes listas de credores. Caso determinado Crédito esteja listado em mais de uma Lista de Credores, o seu pagamento será feito apenas uma única vez, sendo que a cada parcela paga o valor correspondente será abatido de todas as Listas de Credores em que o Crédito figurar. O Credor só poderá exercer uma única opção, de modo a impedir o exercício de opções incompatíveis em relação ao mesmo Crédito. Caso haja o exercício de opções incompatíveis, a escolha será desconsiderada, prevalecendo a inclusão do Credor na respectiva opção indicada no Plano para as hipóteses de não exercício ou perda do prazo de escolha.

5.2. Programa de Credores Colaboradores. De maneira a permitir que os atuais detentores de Créditos Concursais permaneçam prestando Serviços Essenciais para a Recuperanda, estabelece-se a opção de reestruturação de dívida através do programa de Credor Colaborador. O Credor Colaborador deverá ter relação futura com a Recuperanda na realização de uma ou mais das seguintes atividades:

- i) Prestar Serviços Essenciais para manutenção da companhia, de maneira recorrente nos 12 (doze) meses subsequentes à Data do Pedido;
- ii) Providenciar financiamento para as operações da companhia – seja de capital de giro ou financiamento à produção;

Para se qualificar ao Programa de Credor Colaborador, o credor deverá enviar uma notificação à Recuperanda indicando o seu interesse de atuar como Credor Colaborador no prazo de 30 (trinta) Dias

Corridos após a data prevista na Cláusula 5.2, “i”. Em até 60 (sessenta) Dias Corridos após o prazo final para qualificação como Credor Colaborador, a Recuperanda fornecerá ao Juízo da Recuperação a Lista de Credores habilitados a figurar como Credor Colaborador.

Credores habilitados como Credores Colaboradores receberão o pagamento de R\$ 1,00 (um real) do seu Crédito listado para cada R\$ 1,00 (um real) de Serviços Essenciais prestados entre o Pedido de Recuperação Judicial e até 12 (doze) meses após a Data da Homologação do Plano, a ser pago no mesmo prazo de pagamento da classe de seu crédito.

5.3. Reajuste monetário. No período compreendido entre a Data do Pedido e a Homologação do Plano, os Créditos não sofrerão reajuste monetário (incidência de correção monetária e juros). No período entre a Homologação do Plano e o efetivo pagamento dos Créditos, o reajuste monetário seguirá a forma estabelecida nas respectivas cláusulas específicas das formas de pagamento.

5.4. Habilitação de Novos Créditos ou Alteração de Créditos. Nas hipóteses de serem reconhecidos novos Créditos Concursais ou serem alterados Créditos Concursais já reconhecidos na Lista de Credores por decisão judicial, arbitral ou acordo entre as partes, tais novos créditos ou o valor alterado de créditos já reconhecidos serão pagos na forma prevista neste Plano, iniciando-se os prazos e forma de pagamento previstos neste Plano a partir do trânsito em julgado da decisão judicial que determinar a inclusão de tais créditos na Lista de Credores. Para fins desta cláusula, o credor deverá notificar o Grupo João Fortes, na forma da Cláusula 14.4, para comunicar o trânsito em julgado da decisão judicial que houver reconhecido seu novo crédito ou a alteração do crédito já reconhecido.

6. Aumento de Capital.

6.1. Premissas Gerais. Como forma de fortalecer sua estrutura de capital e balanço e reestruturar parte expressiva do passivo do Grupo João Fortes, a Holding promoverá uma ou mais operações de Aumento de Capital, nos termos do artigo 170 da Lei das SA, mediante emissão das Novas Ações, mediante Capitalização de Créditos.

Os Créditos Trabalhistas, com Garantia Real, Quirografários e de Microempresa e Empresa de Pequeno Porte da Recuperanda serão integral ou parcialmente capitalizados no âmbito da Emissão de Novas Ações da *Holding*.

Frise-se que a proposta de pagamento da Recuperanda beneficia de forma acentuada os credores em comparação com que se costuma ver em recuperações judiciais. Isto porque, as Novas Ações da *Holding* são valores mobiliários cotados em bolsa de valores e, portanto, podem ser convertidas em dinheiro sujeitando-se à (i) liquidez para eventual transação de acordo com a oferta e demanda correntes e (ii) flutuações positivas ou negativas do preço da ação, próprias do mercado acionário. Os credores que desejarem poderão mantê-las, submetendo-se também às condições de liquidez e preço mencionados acima. Adicionalmente, essa proposta de pagamento também é menos custosa para o credor em decorrência de menores encargos fiscais ou custos de operação associados, se comparado a outros sistemas de pagamento de dívida, tais como cotas de fundos mobiliários ou dação em pagamento de ativos imobiliários.

6.2. Condições Precedentes. Todas as condições abaixo especificadas deverão ser cumulativamente

verificadas e/ou dispensadas pela Maioria Simples dos Créditos, para realização da subscrição com Capitalização de Créditos pelos Credores Subscritores do Grupo João Fortes:

- i) Homologação do Plano;
- ii) Inexistência de recurso interposto contra a Homologação do Plano para o qual tenha sido atribuído efeito suspensivo e/ou de qualquer decisão administrativa, judicial ou arbitral que impeça o cumprimento das disposições contidas neste Plano, incluindo decisões que retirem eficácia de atos societários, cessões ou renúncia de direitos da Recuperanda; e
- iii) Obtenção das aprovações societárias, legais e regulatórias pertinentes ao Aumento de Capital.

A Recuperanda informará nos autos, no prazo de até 20 (vinte) Dias Úteis, quando forem verificadas e/ou dispensadas pela Maioria Simples dos Créditos as Condições Precedentes, momento em que se iniciará o prazo para realização da subscrição com Capitalização de Créditos.

Na hipótese das Condições Precedentes não serem verificadas ou dispensadas pela Maioria Simples dos Créditos, a Recuperanda deverá requerer, no prazo de 45 (quarenta e cinco) Dias Corridos, a convocação de nova Assembleia de Credores, a fim de que um aditivo a este Plano ou um novo Plano seja apresentado pela Recuperanda para deliberação pelos Credores. Nesse caso, os Créditos retornarão à sua condição original e os credores votarão na referida Assembleia de Credores pelo valor de seus respectivos créditos constantes da Lista de Credores, subtraídos apenas os pagamentos porventura realizados.

6.3. Compromisso de realizar o Aumento de Capital. A Recuperanda obriga-se, por este Plano, a iniciar os procedimentos previstos nos atos constitutivos da *Holding* para a realização da Emissão de Novas Ações da *Holding*, tão logo implementadas e/ou dispensadas as Condições Precedentes.

6.4. Opção de exercício do direito de preferência. Será oferecido aos atuais acionistas da *Holding* o direito de preferência para aquisição da Emissão de Novas Ações da *Holding*, na forma da Lei das SA. Caso sejam captados recursos totais ou parciais desta forma, estes deverão ser utilizados a critério do Grupo João Fortes, preferencialmente para conclusão das Obras em Andamento.

6.5. Valor do Aumento de Capital. O valor do Aumento de Capital será igual ao valor da integralidade dos Créditos Capitalizados dos Planos de Recuperação Judicial do Grupo João Fortes.

6.6. Preço de Emissão das Novas Ações. O preço de Emissão das Novas Ações da Holding será de fixado com base na média da cotação de fechamento nos últimos 30 (trinta) dias anteriores à Homologação do Plano em que ações da empresa foram transacionadas no ambiente da B3.

6.7. Mesmos Direitos. As Novas Ações emitidas pela Holding no âmbito do Emissão de Novas Ações da Holding conferirão aos seus titulares os mesmos direitos atribuídos às demais Ações.

6.8. Eleição da Opção de recebimento de Ações. Sem prejuízo da Emissão de Novas Ações da *Holding*, os Credores Subscritores poderão optar por (i) receber Ações, na forma da Opção “A” descrita abaixo; ou (ii) receber os recursos líquidos correspondentes à alienação de tais Ações a que faz jus nos

termos deste Plano, na forma da Opção “B”.

Os Credores Subscritores deverão enviar a Notificação de Opção no prazo de até 10 (dez) Dias Úteis contados da Homologação do Plano, acerca da sua escolha:

- Opção A – Entrega das Ações. Os Credores Subscritores que elegerem a Opção A para pagamento de seus créditos receberão as Ações resultantes da Emissão de Novas Ações da *Holding*, proporcionalmente ao valor do respectivo crédito indicado na Lista de Credores, observando-se todos termos e condições previstos no Plano.
- Opção B – Os Credores que não desejarem se tornar acionistas da *Holding*, mediante o recebimento das Ações oriundas do Aumento de Capital mediante Capitalização de Créditos, poderão optar por nomear e outorgar os poderes competentes ao Comissário, o qual receberá as Ações a que tais Credores teriam direito, realizará a venda de tais Ações e entregará os recursos líquidos provenientes da venda.

6.8.1. Na hipótese de eleição da Opção B, a Notificação de Opção deverá incluir, ainda, os dados da conta bancária na qual deverá ser realizado o oportuno pagamento do produto da alienação das Ações.

6.8.2. As Notificações de Opção recebidas fora do prazo previsto serão desconsideradas para os fins deste Plano e o referido Credor receberá a quantidade de Ações correspondente ao seu Crédito.

6.8.3. A escolha manifestada pelos Credores Subscritores na Notificação de Opção será irrevogável, irretratável e vinculante, não podendo ser alterada ao longo dos prazos de pagamento estabelecidos neste Plano.

6.8.4. Os Credores Subscritores que desejarem receber o produto líquido da alienação das Ações em pagamento pela Opção B, por força deste Plano, nomearão como Comissário a empresa que será indicada pelo Grupo João Fortes, de forma irrevogável e irretratável, para fins e efeitos do Artigo 693 do Código Civil, outorgando-lhe mandato e todos os poderes necessários para (i) subscrever as Ações em nome próprio, mas para o benefício do Credor; (ii) alienar as Ações, de forma pública ou privada, em qualquer data; e (iii) a exclusivo critério do Comissário, tomar toda e qualquer providência, necessária ou razoável, para Liquidação das Ações e transferência de recursos para o Credor.

6.8.5. O Comissário é isento de toda e qualquer responsabilidade derivada da venda das Ações para fins de implementação deste Plano, conforme instruções do respectivo Credor na Notificação de Opção. Neste sentido, os Credores que optarem pela Opção B renunciarão aos direitos previstos nos Artigos 696, 697 e 698 do Código Civil, já que o Comissário realizará a alienação das Ações tendo como objetivo único entregar valores em pecúnia ao Credor, sem qualquer obrigação de buscar a maximização do preço de venda das Ações, não podendo lhe ser imputado qualquer suposto prejuízo derivado do momento, forma e/ou valores apurados com a alienação das Ações, incluindo prejuízo advindo de eventual insolvência do adquirente das Ações, com o qual não se responsabilizará solidariamente.

6.8.6. O produto da alienação das Ações deverá ser entregue ao respectivo Credor Subscritor, na conta corrente por ele indicada, líquido de todos e quaisquer custos e taxas operacionais e tributos em até 10 (dez) Dias Úteis após a realização da venda das Ações.

6.8.7. A efetiva entrega das novas Ações representa o pagamento dos Créditos Capitalizados, ficando outorgada, de pleno direito, ampla, geral e irrestrita quitação entre a Recuperanda, de um lado, e o respectivo Credor Subscritor do Grupo João Fortes, de outro, quanto a esta fração do Crédito, para todos os fins e efeitos legais.

6.9. Mandato. A Holding e o Comissário, conforme aplicável, ficam desde já mandatadas e autorizadas, em caráter irrevogável e irretratável, por força deste Plano, a representar os Credores Subscritores na assinatura de todos os documentos que sejam necessários para viabilizar a entrega das Ações, incluindo, sem limitação, o boletim de subscrição perante a instituição escrituradora das Ações.

6.10. Momento da Conversão dos Créditos Capitalizados. Os Créditos Capitalizados serão convertidos em Ações no prazo de até 3 (três) meses contados da data de verificação das Condições Precedentes.

Os Créditos Capitalizados que se tornarem líquidos, forem majorados ou incluídos posteriormente à datas acima indicada, serão convertidos semestralmente, pelo preço estipulado na Cláusula 6.6.

6.11. Outros Procedimentos. Os demais prazos e procedimentos relacionados a Emissão de Novas Ações da Holding, além dos já previstos neste Plano, serão oportunamente divulgados na forma da Lei das SA e da Lei de Falências, conforme aplicável e se necessário.

Apenas quantidades inteiras de Ações serão entregues aos Credores e ao Comissário, de forma a totalizar a menor quantidade inteira de Ações que satisfaça completamente o valor convertido do Crédito.

7. Captação de Recursos.

7.1. Destinação dos Novos Recursos. Diante da restrição de caixa e a necessidade de estabilizar seu capital de giro a fim de honrar com compromissos essenciais e permitir a adoção de medidas de reestruturação, o Grupo João Fortes prevê uma captação de Novos Recursos. Tais recursos a serem obtidos serão alocados na manutenção das atividades do Grupo João Fortes.

7.2. Formas de Pagamento dos Novos Recursos. Caso venham a ser obtidos os referidos novos investimentos e financiamentos, as obrigações a eles correspondentes terão natureza extraconcursal para fins do disposto na Lei de Falências. Ademais, os Credores da Recuperanda que vierem a conceder Novos Recursos à João Fortes dentro do prazo estipulado na Cláusula 5.2 se enquadrarão e estarão suscetíveis às condições de pagamento do Programa de Credores Colaboradores.

8. Alienação de Bens.

8.1. Ativo não circulante. A Recuperanda poderá promover a alienação e oneração de bens e/ou direitos que integram seu ativo não circulante, sob os termos do art. 66 da Lei de Falências, a partir de autorização do Juízo da Recuperação, observando-se os limites estabelecidos na Lei de Falências e neste Plano.

8.2. Ativo Circulante. A Recuperanda poderá promover a alienação e oneração de bens e/ou direitos

que integram o seu ativo circulante, incluindo, mas não se limitando a unidades imobiliárias e terrenos sem necessidade de autorização ou notificação ao Juízo da Recuperação.

Por fazer parte do seu estoque, mesmo antes da aprovação do Plano de Recuperação Judicial e independentemente de autorização, a Recuperanda poderá alienar livremente as unidades imobiliárias de seus empreendimentos.

8.3. Condições para Alienações de UPIs. Os detalhamentos das operações de alienações que porventura se fizerem necessários para as Recuperandas serão dispostos em futuro aditamento a este plano. Assim, os termos e condições gerais para as alienações dessas UPIs constarão de edital a ser publicado, contemplando a (i) minuta do contrato de alienação ou condições para alienação, (ii) descrição da forma, do valor e dos bens a serem alienados, (iii) prazo para apresentação de propostas e (iv) critérios para definir proposta vencedora. Caso a proposta de formação e alienação de UPI, com termos e condições detalhados, que venha a ser apresentada nos autos do processo de recuperação, conte com a concordância de credores representativos de mais de 50% (cinquenta por cento) dos créditos listados na respectiva Lista de Credores serão dispensados o aditamento ao plano e a convocação de assembleia de credores para a aprovação da formação e alienação da UPI.

8.4. Depósito em conta vinculada. Os preços de compra pela alienação de quaisquer UPIs, seja à vista ou a prazo, deverão ser sempre e obrigatoriamente depositados pelos adquirentes na Conta Vinculada, de modo a preservar os recursos destinados ao cumprimento deste plano.

8.5. Deduções do Preço de Compra. O preço de compra de cada eventual UPI deverá ser deduzido, previamente ao depósito na Conta Vinculada, dos devidos impostos atrelados à alienação e demais custos e despesas específicas de cada operação. Os valores deduzidos do preço de compra de uma UPI deverão ser transferidos para contas de livre movimentação de titularidade de alguma sociedade do Grupo João Fortes.

8.6. Proteção em conta vinculada. Com a finalidade de proteger todos recursos depositados na Conta Vinculada, o Grupo João Fortes se compromete a adotar todas as medidas necessárias para assegurar o direito dos credores aos recursos disponíveis, inclusive (i) abrir uma conta vinculada atrelada ao cumprimento deste Plano, e (ii) requerer ao Juízo da Recuperação ordem judicial para que tal conta não esteja sujeita a penhoras e outras constrições para satisfação de obrigações supervenientes.

9. Disposições Gerais. O Grupo João Fortes pagará os Créditos na forma deste Plano. As disposições abaixo serão aplicadas a todos os Credores da Recuperanda, independentemente da classe, naquilo que couber.

9.1. Novação. Todos os Créditos Concursais são novados por este Plano e serão pagos na forma por ele estabelecida, na forma do art. 59 da Lei de Falências. Mediante a referida novação, todas as obrigações, *covenants*, índices financeiros, hipóteses de vencimento antecipado, multas, bem como outras obrigações e garantias que sejam incompatíveis com as condições deste Plano deixarão de ser aplicáveis, incluídas as garantias pessoais prestadas por terceiros, tal como previsto pelo art. 49, § 2º da Lei de Falências.

9.2. Créditos Ilíquidos. Todos os Créditos que sejam decorrentes de obrigações oriundas de relações jurídicas firmadas anteriormente à Data do Pedido, que sejam ou não objeto de disputa judicial ou procedimento arbitral em andamento, também são novados por este Plano, estando integralmente sujeitos aos efeitos deste Plano e da Recuperação Judicial, nos termos do artigo 49 da Lei de Falências, de forma que, se aplicável, o saldo credor a ser liquidado estará sujeito aos valores, prazos, termos e condições previstos no Plano.

9.2.1. Na hipótese de serem reconhecidos ou majorados Créditos Trabalhistas, por decisão judicial ou acordo entre as partes, os referidos Créditos Trabalhistas serão pagos, nos termos da Cláusula 4.1 acima, após homologado perante o Juízo da Recuperação, em até 12 (doze) meses contados do recebimento, pelo Grupo João Fortes, de comunicação, nos termos da Cláusula 14.4, enviada pelo Credor Trabalhista detentor do Crédito Trabalhista reconhecido ou majorado, com a documentação necessária para demonstrar o trânsito em julgado da decisão judicial que reconhecer ou majorar o Crédito Trabalhista, sem a incidência de juros.

9.3. Meios de Pagamento. Os pagamentos em dinheiro aos Credores nos termos deste Plano serão feitos por meio da transferência direta de recursos à conta bancária do respectivo Credor, por meio de documento de ordem de crédito (DOC) ou de transferência eletrônica disponível (TED). O comprovante de compensação bancária do valor creditado a cada Credor servirá de prova de quitação do respectivo pagamento. Todas as transferências de valores para fins de pagamento dos Credores serão executadas pelo Administrador Judicial, através de conta sob sua titularidade e fiscalização, nos termos ajustados com a Recuperanda e aprovados pelo Juízo da Recuperação.

9.3.1. Para a realização dos pagamentos em dinheiro previstos neste Plano, os Credores devem informar à Recuperanda suas respectivas contas bancárias para esse fim, mediante comunicação por escrito endereçada ao Grupo João Fortes, nos termos da Cláusula 14.4. Os pagamentos que não forem realizados em razão de os Credores não terem informado suas contas bancárias em até 48 (quarenta e oito) horas da data de pagamento não serão considerados como um evento de descumprimento do Plano. Neste caso, a critério da Recuperanda, os pagamentos devidos aos Credores que não tiverem informado suas contas bancárias poderão ser realizados no Juízo da Recuperação.

9.3.2. Constitui obrigação exclusiva da Recuperanda providenciar as transferências bancárias a todos os credores que tiverem indicado correta e tempestivamente seus dados bancários, independentemente de se tratar de conta bancária nacional ou internacional.

9.3.3. A Recuperanda será exclusivamente responsável pela declaração e pagamento de todos os impostos e/ou taxas aplicáveis no Brasil, assim como pelo pagamento de eventuais taxas bancárias relacionadas e/ou incidentes sobre os pagamentos acima descritos.

9.3.4. A Recuperanda poderá, exclusivamente a seu critério, realizar a compensação entre Créditos Concurtais e outros créditos que detenham contra os respectivos Credores Concurtais até o valor dos referidos créditos, ficando eventual saldo remanescente sujeito às disposições deste Plano. A negativa à realização da compensação não implica a renúncia ou a quitação por parte da Recuperanda de quaisquer Créditos que possam ter face aos Credores Concurtais.

9.3.5. A Recuperanda poderá, exclusivamente a seu critério, realizar transações de Créditos

Intercompany e aportes de capital a qualquer empresa do Grupo João Fortes.

10. Restruturação da Empresa e Prognóstico de Funcionamento. O presente Plano de Recuperação Judicial tem como objetivo último a preservação da atividade desenvolvida pela Recuperanda após a reestruturação aqui proposta. Busca-se, portanto, após a devida reorganização financeira, que a JFE32 possa reafirmar a sua solidez no mercado. Para tanto, faz-se necessário que a Recuperanda retenha determinados bens e ativos essenciais à viabilização de uma estrutura, para o desenvolvimento de sua atividade econômica.

11. Efeitos do Plano

11.1. Vinculação do Plano. As disposições do Plano vinculam a Recuperanda, os Credores e os seus respectivos cessionários e sucessores, a partir da Homologação do Plano.

11.2. Liberação das Garantias. A novação dos créditos decorrente da Homologação do Plano gerará a liberação de todas as garantias, inclusive, dos avais prestados por pessoas jurídicas ou físicas.

11.3. Extinção de Ações. Os Credores não mais poderão, a partir da Homologação do Plano, (i) ajuizar ou prosseguir com toda e qualquer ação judicial ou processo de qualquer tipo relacionado ou não a qualquer Crédito que esteja sujeito ao Plano contra o Grupo João Fortes; (ii) executar qualquer sentença, decisão judicial ou sentença arbitral contra o Grupo João Fortes; (iii) penhorar ou manter penhorado quaisquer bens (incluindo dinheiro) do Grupo João Fortes para satisfazer seus Créditos; (iv) criar, aperfeiçoar ou executar qualquer garantia real sobre bens e direitos do Grupo João Fortes para assegurar o pagamento de seus Créditos; (v) reclamar qualquer direito de compensação contra qualquer crédito devido ao Grupo João Fortes; e (vi) buscar a satisfação de seus Créditos por quaisquer outros meios. Todas as ações e execuções judiciais em curso contra a Recuperanda relativas aos Créditos serão extintas e as penhoras e constrições existentes serão liberadas.

11.4. Quitação. O cumprimento das obrigações assumidas pela Recuperanda neste Plano acarretará, automaticamente e independentemente de qualquer formalidade adicional, a quitação plena, irrevogável e irretratável, de todos os Créditos contra a Recuperanda, inclusive juros, correção monetária, penalidades, multas e indenizações. Com a ocorrência da quitação, os Credores serão considerados como tendo liberado e/ou renunciado todos e quaisquer Créditos, e não mais poderão reclamá-los, contra a Recuperanda, seus diretores, conselheiros, acionistas, minoritários, sócios, agentes, funcionários, representantes, sucessores e cessionários.

11.4.1. Na hipótese de credores receberem pagamentos de outras empresas relacionadas à Recuperanda e/ou suas subsidiárias, o credor obrigatoriamente informará tal recebimento nos autos da Recuperação Judicial.

12. Formalização de Documentos e Outras Providências. O Grupo João Fortes obriga-se, em caráter irrevogável e irretratável, por força deste Plano, a realizar todos os atos e firmar todos os contratos e outros documentos que, na forma e na substância, sejam necessários ou adequados ao cumprimento e implementação deste Plano e obrigações correlatas.

13. Modificação do Plano. Aditamentos, alterações ou modificações ao Plano podem ser

propostas a qualquer tempo após a Homologação do Plano, desde que tais aditamentos, alterações ou modificações sejam submetidas à votação na Assembleia de Credores, sejam aprovadas pela Recuperanda e que seja atingido o quórum requerido pelos artigos 45 e 58, *caput* e 1º, da Lei de Falências.

13.1. Efeito Vinculativo das Modificações do Plano. Os aditamentos, alterações ou modificações ao Plano vincularão a Recuperanda e seus Credores e os Credores dissidentes, e seus respectivos cessionários e sucessores, a partir de sua aprovação pela Assembleia de Credores, na forma dos artigos 45 ou 58 da Lei de Falências.

14. Disposições Finais

14.1. Contratos Existentes e Conflitos. Na hipótese de conflito entre as disposições deste Plano e as obrigações previstas nos contratos celebrados com qualquer Credor anteriormente à Data do Pedido, este Plano prevalecerá.

14.2. Anexos. Todos os Anexos deste Plano são a ele incorporados e constituem parte integrante do Plano. Na hipótese de haver qualquer inconsistência entre este Plano e qualquer Anexo, o Plano prevalecerá.

14.3. Encerramento da Recuperação Judicial. O processo de Recuperação Judicial será encerrado a qualquer tempo após a Homologação do Plano, a requerimento da Recuperanda, desde que (i) esse encerramento seja aprovado pela maioria simples dos Créditos presentes na Assembleia de Credores; ou (ii) todas as obrigações do Plano que vençam em até 2 (dois) anos após a Homologação do Plano sejam cumpridas.

14.4. Comunicações. Todas as notificações, requerimentos, pedidos e outras comunicações ao Grupo João Fortes, requeridas ou permitidas por este Plano, para serem eficazes, devem ser feitas por escrito e serão consideradas realizadas quando enviadas por correspondência registrada, com aviso de recebimento, ou por *courier*, e efetivamente entregues. Todas as comunicações devem ser endereçadas da seguinte forma ou de outra forma que for informada pela Recuperanda, nos autos do processo de recuperação judicial ou diretamente ao Administrador Judicial:

À JFE 32 Empreendimentos Imobiliários Ltda. — Em Recuperação Judicial

Av. das Américas, nº 3443, Bloco 3, Loja 108 (parte), Barra da Tijuca, CEP 22.631-003, Rio de Janeiro – RJ
A/C: Diretor Superintendente
E-mail: recuperacaojudicial@joaofortes.com.br

Ao Administrador Judicial (Preserva-Ação Administração Judicial)

Rua da Ajuda, 35 - 21º andar, Centro, CEP 20040-915, Rio de Janeiro – RJ Telefone: (21) 2242-0447
E-mail: admjudjoaofortes@preserva-acao.com.br

14.5. Data do Pagamento. Na hipótese de qualquer pagamento ou obrigação prevista no Plano estar prevista para ser realizada ou satisfeita em um dia que não seja um Dia Útil, o referido pagamento ou obrigação poderá ser realizado ou satisfeita, conforme o caso, no primeiro Dia Útil seguinte.

14.6. Descumprimento do Plano. Em caso de mora, deverá ser requerida a convocação de uma Assembleia de Credores com a finalidade de deliberar junto aos Credores Concursais sobre a medida mais adequada para sanar o descumprimento do Plano, sendo que tal pedido poderá ser formulado ao Juízo da Recuperação por qualquer parte interessada, na forma da Lei de Falências. Para fins desta Cláusula, haverá mora caso a Recuperanda descumpra alguma disposição deste Plano e não sane tal descumprimento no prazo de até 30 (trinta) dias.

14.7. Divisibilidade das Previsões do Plano. Na hipótese de qualquer termo ou disposição do Plano ser considerada inválida, nula ou ineficaz pelo Juízo da Recuperação, o restante dos termos e disposições do Plano devem permanecer válidos e eficazes.

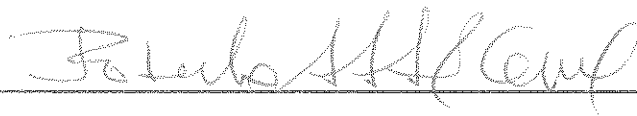
14.8. Lei Aplicável. Os direitos, deveres e obrigações decorrentes deste Plano deverão ser regidos, interpretados e executados de acordo com as leis vigentes na República Federativa do Brasil.

14.9. Eleição de Foro. Todas as controvérsias ou disputas que surgirem ou estiverem relacionadas a este Plano ou aos ativos do Grupo João Fortes serão resolvidas pelo Juízo da Recuperação, até o encerramento do processo de recuperação judicial. Após o encerramento do processo de Recuperação Judicial, as controvérsias ou disputas oriundas deste Plano serão resolvidas perante o foro da Comarca da Capital, Estado do Rio de Janeiro.

O Plano é firmado pelos representantes legais devidamente constituídos da Recuperanda. Os Laudos econômico-financeiro e de avaliação dos bens e ativos (**Anexos 1 e 2**) subscritos por empresas especializadas seguem anexos a este Plano.

Rio de Janeiro, 27 de julho de 2020.

[Página de assinaturas do Plano de Recuperação Judicial da JFE 32]



JFE 32 EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA. — Em Recuperação Judicial

RELAÇÃO DE ANEXOS AO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL DA JFE 32

Anexo 1 Laudo de Análise Econômica e Viabilidade (art. 53, II da Lei de Falências)

Anexo 2 Laudo de Bens e Ativos (art. 53, III da Lei de Falências)

ANEXO I

LAUDO ECONÔMICO-FINANCEIRO

Parecer Técnico sobre o
Plano de Recuperação Judicial
Lei 11.101/05, art. 53, Inciso II

JFE 32 EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA.
("JFE 32")

EMPREENDIMENTO FÓRUM EMPRESARIAL TAQUARA

Rio de Janeiro, 04 de agosto 2020

Sumário

1.	CONTEXTO DO PEDIDO	3
1.1.	Objeto e Objetivo do Trabalho	3
1.2.	Considerações Iniciais	4
1.3.	Equipe de Trabalho.....	5
2.	INTRODUÇÃO.....	6
2.1.	A Apresentação da Companhia	6
2.2.	Análise do Mercado	8
2.2.1.	A Situação Atual	8
2.2.2.	Razões para a Crise.....	14
3.	METODOLOGIA UTILIZADA	17
4.	FONTES DE INFORMAÇÃO	18
5.	PROJEÇÕES ECONÔMICAS DO PLANO.....	19
5.1.	Premissas Operacionais das Projeções Apresentadas	19
6.	PROPOSTA DE REESTRUTURAÇÃO DA DÍVIDA	22
6.1.	Credores Trabalhistas (Classe I)	23
6.2.	Credores com Garantia Real (Classe II).....	23
6.3.	Credores Quirografários (Classe III).....	23
6.4.	Créditos de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Classe IV)	24
7.	ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA DO PLANO DE RECUPERAÇÃO	25
8.	CONCLUSÃO	27
9.	ANEXOS.....	28

1. CONTEXTO DO PEDIDO

Em 27 de abril de 2020, a JOÃO FORTES ENGENHARIA S.A., inscrita no CNPJ sob o nº 33.035.536/0001-00, com sede na cidade do Rio de Janeiro, na Av. Américas, nº 3443, Bloco 03, Loja 108 (parte), Barra da Tijuca, CEP 22.631-003, e suas controladas e coligadas listadas no anexo deste relatório, referidas em conjunto apenas como “João Fortes”, apresentaram pedido de recuperação judicial, com o intuito de adequar sua situação financeira à nova conjuntura da economia do país e permitir sua reorganização, visando a preservação de sua atividade, a manutenção de seus funcionários, bem como a entrega de seus produtos e serviços a seus clientes e potenciais clientes.

Para os empreendimentos desenvolvidos pela João Fortes com patrimônios de afetação constituídos, como é o caso do Empreendimento Fórum Empresarial Taquara, foram elaborados planos de recuperação individualizados para que as obrigações relativas aos seus credores fossem tratadas de forma segregada, respeitando a existência dos patrimônios de afetação.

Para o cumprimento das exigências legais sobre a elaboração de seu Plano de Recuperação, a João Fortes, nomeou a VALORE CONSULTORIA EMPRESARIAL LTDA., doravante denominada Meden Consultoria, com sede à Rua Primeiro de Março, nº 23, 2º andar, Centro, na Cidade e Estado do Rio de Janeiro, inscrita no CNPJ sob o nº 27.936.447/0001-23, para elaborar o estudo de viabilidade econômico-financeira do Plano de Recuperação Judicial (adiante “PRJ” ou “Plano”), com base em informações disponibilizadas pelo grupo e seus assessores jurídicos e financeiros, em conformidade com o Inciso II do art. 53 da Lei nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005 (“Lei de Recuperação de Empresas”).

1.1. Objeto e Objetivo do Trabalho

O presente estudo de avaliação econômico financeira (“Estudo de Viabilidade”) foi elaborado pela Meden Consultoria tendo como objeto o plano de recuperação apresentado pela João Fortes para o Empreendimento Fórum Empresarial Taquara, empreendimento com patrimônio de afetação constituído na empresa JFE 32 Empreendimentos Imobiliários Ltda, elaborado pela Administração do grupo e seus assessores jurídicos e financeiros, em conformidade com o Inciso II do art. 53 da Lei nº 11.101/05 e tem por objetivo elaborar o Estudo Técnico de viabilidade financeira do referido plano de recuperação judicial, com base nas informações disponibilizadas pela João Fortes e seus assessores.

1.2. Considerações Iniciais

O Estudo de Viabilidade é apresentado juntamente com o plano de recuperação judicial João Fortes, conforme legislação vigente.

Tendo em vista que, em alguns empreendimentos desenvolvidos pela João Fortes, foram constituídos patrimônios de afetação ainda não baixados e que, nestes casos, a intangibilidade do patrimônio de afetação deve ser preservada e destinada à satisfação dos direitos do grupo de credores a ele vinculado, optou-se pela realização de Estudos de Viabilidade separados para cada uma destas companhias.

Dessa forma, o presente relatório tem como objetivo a elaboração do estudo de viabilidade econômica do Empreendimento Fórum Empresarial Taquara, com patrimônio de afetação constituído na empresa JFE 32 Empreendimentos Imobiliários Ltda.

O Estudo de Viabilidade é composto por projeções, baseado em estimativas, obtidas junto a terceiros ou em fontes públicas que não foram verificadas de forma independente pela Meden Consultoria não sendo garantia de resultados futuros reais, que podem divergir significativamente para mais ou para menos do que os sugeridos nas projeções aqui indicadas, dado que estão sujeitas a diversos riscos, incertezas e suposições, como por exemplo:

- ✳ Alteração no setor de atuação da João Fortes;
- ✳ Alterações governamentais, como mudanças de tarifas, impostos, tributos dentre outras;
- ✳ Alterações nas condições macroeconômicas, como taxa básica de juros, taxa de inflação, taxa de câmbio, risco país, dentre outras;
- ✳ Atraso ou dificuldades na implementação do Plano de Recuperação; e
- ✳ Alteração nos fatores operacionais da João Fortes.

A Meden Consultoria não será responsável por perdas diretas ou lucros cessantes que sejam decorrentes do uso do Estudo de Viabilidade.

As premissas do modelo de negócios utilizadas no Laudo de Avaliação foram, em grande parte, fornecidas pela administração da João Fortes e seus assessores por meio de documentos ou reuniões presenciais e refletem sua expectativa em relação ao futuro, tendo impacto nos negócios atuais e futuros e, portanto, em suas projeções financeiras. O Laudo de Avaliação não foi verificado sob o ponto de vista legal, fiscal, contábil, tendo sido elaborado apenas sob o aspecto econômico financeiro.

O escopo do Laudo de Avaliação não incluiu a auditoria ou revisão das demonstrações financeiras das Recuperandas ou a verificação da veracidade de todas as informações transmitidas pela

administração da João Fortes e seus assessores. Declaramos não ter conhecimento de qualquer ação da companhia e seus assessores com a intenção de direcionar, limitar ou dificultar nossos trabalhos, inclusive no que tange a prática de atos que possam ter comprometido nosso acesso às informações relevantes para nossa conclusão. Entretanto, não assumimos qualquer responsabilidade ou obrigação relacionada à exatidão, veracidade, integridade ou suficiência de tais informações, as quais são de única e exclusiva responsabilidade da João Fortes.

Este relatório não representa, sob nenhuma hipótese, aconselhamento ou recomendação por parte da Meden Consultoria, sendo a decisão a respeito da utilização das informações aqui contidas de responsabilidade única e exclusiva daquele que o acessar. Dessa forma, tanto a Meden Consultoria, quanto seus sócios e profissionais são isentos de responsabilidade sobre qualquer prejuízo decorrente da efetivação da transação na qual este relatório se insere.

A Meden Consultoria não assume qualquer responsabilidade de atualizar ou revisar o Laudo de Avaliação com base em eventos que ocorram após sua data de emissão e reservamo-nos o direito de revisar os cálculos incluídos neste relatório e de revisar nossa opinião caso tenhamos conhecimento posterior de informações não disponíveis por ocasião da emissão deste relatório.

O Laudo de Avaliação deve ser analisado somente em sua totalidade para fins de avaliação independente, uma vez que qualquer análise baseada em partes isoladas ou segmentos fora do contexto geral é incompleta e pode resultar em um entendimento incompleto e incorreto das conclusões. O Laudo de Avaliação não deve ser utilizado para nenhuma outra finalidade além do encaminhamento ao Juízo da Recuperação Judicial, como parte integrante do Plano de Recuperação, conforme estabelecido na Lei nº 11.101/05, art. 53.

1.3. Equipe de Trabalho

A seguir, apresenta-se o currículo dos principais profissionais envolvidos na elaboração e revisão do Estudo de Viabilidade:

Antonio Luiz Feijó Nicolau – CEO da Meden Consultoria. Advogado, com experiência de mais de 40 anos. Foi durante dez anos auditor externo de Big 4, Diretor de Obrigações Corporativas de Instituição Financeira de grande porte durante dez anos e há 20 anos atua no mercado de consultoria sendo que nos últimos dez anos atuou diretamente na área de consultoria em avaliações em empresa especializada.

Fellipe Franco Rosman – Sócio-Diretor da Meden Consultoria. Economista pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-RIO), com cursos de especialização em matemática na Universidade Federal Fluminense (UFF) e psicologia na Universidade Federal do

Rio de Janeiro (UFRJ), há 10 anos atua no mercado de avaliação de negócios em empresa especializada, tendo vasta experiência em treinamentos técnicos nas áreas de finanças, avaliação de ativos e normas de avaliação.

Maurício Emerick Leal - Sócio-Diretor da Meden Consultoria. Mestre em Administração (FGV-RJ), com cursos na ESADE Business School (Barcelona) e INDEG-ISCTE Executive Education (Lisboa), Economista pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), atua no mercado de avaliação há mais de 10 anos como Gerente Executivo em empresa especializada, líder de equipe nas áreas de Business Valuation, Gestão Imobiliária, Gestão de Ativo Fixo. Kursou o BV 301 - Avaliação de Ativos Intangíveis pelo Institute of International Business Valuers (IIBV), joint venture da ASA com o CICBV (Canadian Institute of Chartered Business Valuers).

Lucas Pasqualini de Lima - Sócio-Diretor da Meden Consultoria. Engenheiro pela Universidade Federal Fluminense (UFF) e pela Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) na Espanha, com Cursos de Extensão em Finanças e Contabilidade pela University of La Vern, nos Estados Unidos e de Pós-graduação em Direito Societário e Mercados de Capitais pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Desde 2013 atua no mercado de avaliações como analista de negócios em transações corporativas como reestruturações societárias, avaliação de empresas, corporate finance, gestão de ativo imobilizado, avaliação imobiliária, entre outros projetos.

2. INTRODUÇÃO

A seguir apresentamos uma visão geral da João Fortes, do Empreendimento Fórum Empresarial Taquara e alguns dos principais motivos que levaram à crise pela qual o grupo passa, motivada, principalmente, pela crise sistêmica vivida, atualmente, no país.

2.1. A Apresentação da Companhia

A João Fortes Engenharia está inserida no mercado de incorporação e construção, possui mais de 65 anos de experiência no setor e mais de 500 edificações realizadas atingindo, aproximadamente, 10 milhões de metros quadrados em construções de empreendimentos comerciais, residenciais e shoppings centers. Sediada no Rio de Janeiro, a companhia tem escritórios em Niterói e Brasília.

Em 2007, a empresa passou por uma reestruturação societária constituindo uma nova diretoria, substituindo o modelo de gestão e reposicionando sua marca. No mesmo ano, a companhia ampliou suas atividades no mercado se associando à Shopinvest, criando uma empresa de participações. Fundada em 1981, a Shopinvest foi criada com o objetivo de desenvolver, planejar e comercializar shopping centers tendo participado do desenvolvimento de 36 shopping centers

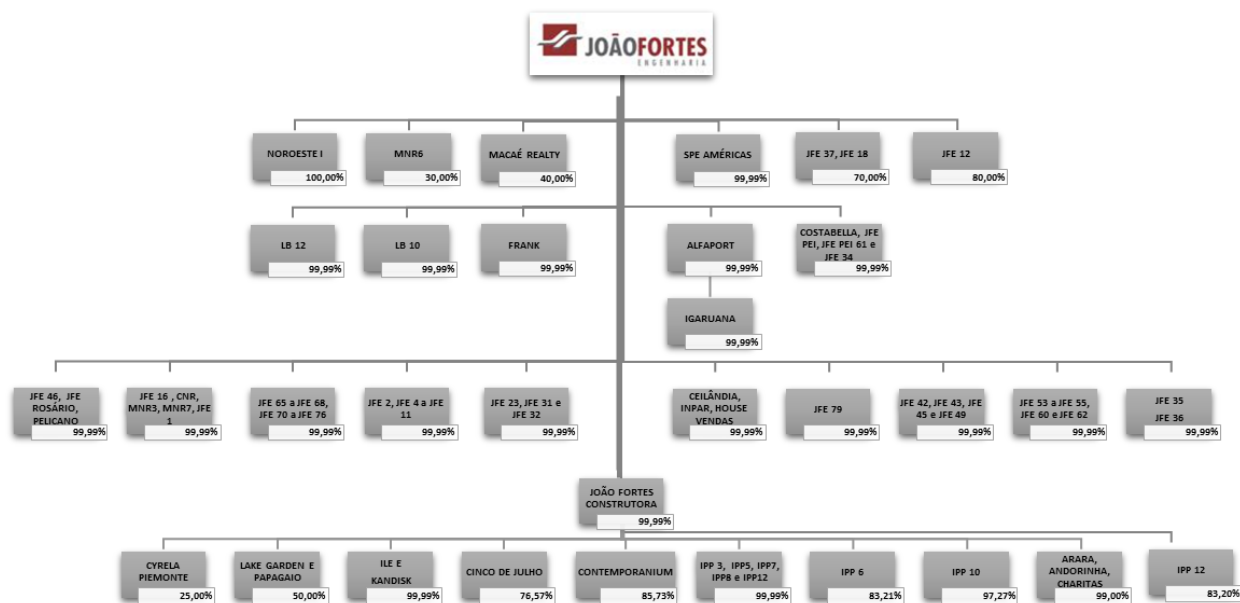
no país, totalizando mais de 1.600.000 m² de ABL, correspondendo a 6.500 lojistas e 480 quiosques.

Ao longo de sua atuação, a Shopinvest consolidou parcerias com grupos empreendedores da indústria e do varejo nacional, em grandes realizações por todo o país, entre eles o Iguatemi Porto Alegre (RS), Moinhos Shopping (RS), Iguatemi Florianópolis (SC), Shopping Del Rey (MG), Norte Shopping (RJ), Shopping Leblon (RJ), Shopping Grande Rio (RJ), Iguatemi São Paulo (SP), Shopping Recife (PE), Conjunto Nacional Brasília (DF) e Shopping Park Europeu (SC).

No setor de Shopping Centers, antes mesmo da associação com a Shopinvest, a João Fortes Engenharia foi responsável por 14 empreendimentos, representando mais de 430 mil m2 de área construída ao longo de sua história. Dentre os projetos realizados, destacam-se: São Conrado Fashion Mall (RJ), Expansão BarraShopping (RJ), Madureira Shopping (RJ), Shopping Iguatemi Rio (RJ), New York City Center (RJ), Bangu Shopping (RJ), Expansão Shopping Morumbi (SP), Shopping Ribeirão (SP), Shopping Park Europeu (SC) e o Shopping Park Lagos, em Cabo Frio.

Atualmente a João Fortes possui 40 empreendimentos com unidades em estoque, estando a grande maioria com as obras concluídas.

Abaixo demonstramos o organograma da companhia:



Empreendimento Fórum Empresarial Taquara:

Localizado na Estrada dos Bandeirantes, 470 – Taquara – Rio de Janeiro/RJ, o Fórum Empresarial da Taquara é um empreendimento comercial localizado em um dos polos comerciais da cidade, cercado por um grande movimento comercial e por uma ampla quantidade de serviços.

Características do Empreendimento

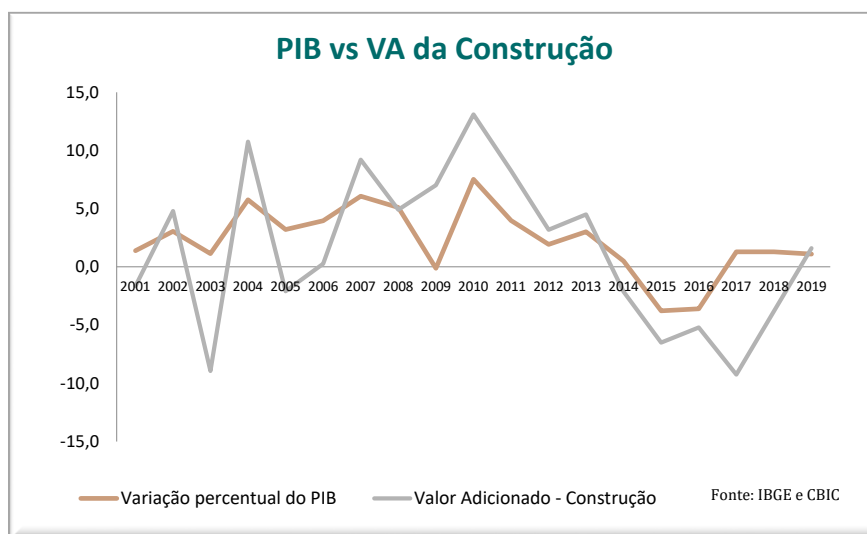
Tipologia:	Salas Comerciais
Metragem:	de 20,83m ² até 69,33m ²
Descrição:	Salas comerciais de 20,83m ² até 69,33m ² Possibilidade de junção de duas ou mais salas Business Center e Terraço de Convivência Direito a uso de 1 vaga por sala Serviços Pay-per-use.
Infraestrutura:	Sistema para controle de acesso aos elevadores através de catracas automatizadas no térreo Sistema para controle de acesso com cadastro de frequentadores em banco de dados através de webcam na recepção
NAS ÁREAS	Business Center com terraço de convivência e internet wireless
COMUNS:	Sistema de ar condicionado do tipo split (Lobby e Business Center) Sistema de segurança perimetral com sensores infravermelhos Sistema de supervisão e automação para controle das instalações Sistema para monitoramento dos acessos principais e áreas vitais do empreendimento (CFTV)
NAS UNIDADES AUTÔNOMAS (salas):	Infraestrutura para cabeamento de internet, TV por assinatura, telefone e interfone Sistema all-connect para recebimento e distribuição de dados, voz e imagem, com previsão para cabeamento, permitindo maior flexibilidade dos pontos de instalação Infraestrutura para instalação de ar condicionado do tipo split

2.2. Análise do Mercado

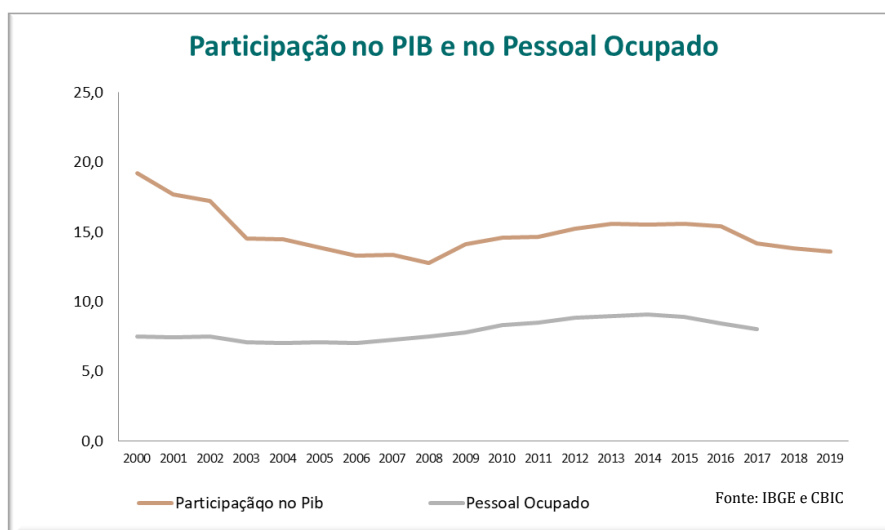
2.2.1. A Situação Atual

A construção civil é uma atividade cíclica e com grande elasticidade em relação ao PIB. Entre os anos de 2007 e 2011, por exemplo, houve uma forte taxa de crescimento no valor adicionado do setor (média de 8,5% ao ano), período no qual o PIB brasileiro cresceu a uma taxa média de 4,5% ao ano.

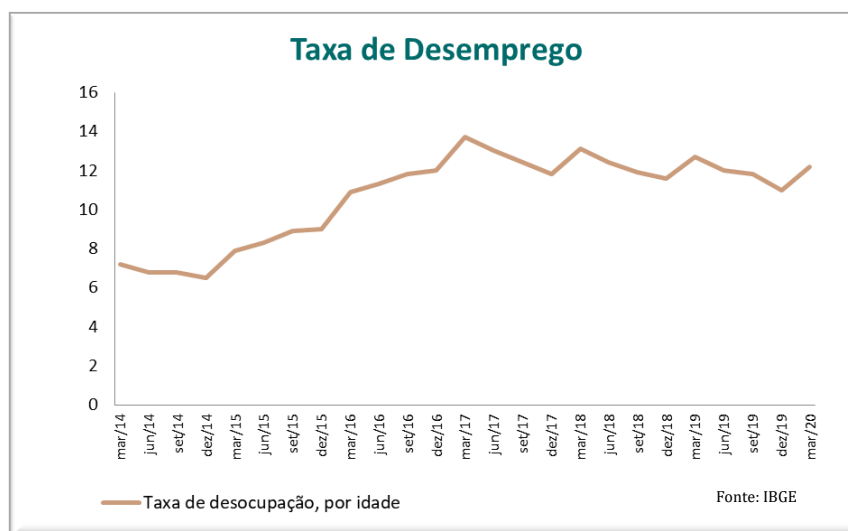
Recentemente, a partir de 2012, a tendência de crescimento se reverteu, acompanhando a piora na economia local. Piora esta que culminou em uma queda acumulada de 7,4% do PIB nacional no biênio 2015-2016 e, por sua vez, em queda total de 11,7% no valor adicionado do setor de construção civil no mesmo período. A construção civil experimentou forte queda entre os anos de 2014 e 2018, mostrando sinais de recomposição em 2019.



A despeito das dificuldades recentes, as indústrias de construção civil e de serviços relacionados às atividades imobiliárias mantiveram participação relevante na economia local e foram responsáveis, segundo dados da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), por 8,0% do pessoal ocupado e por 13,6% do PIB em 2014.



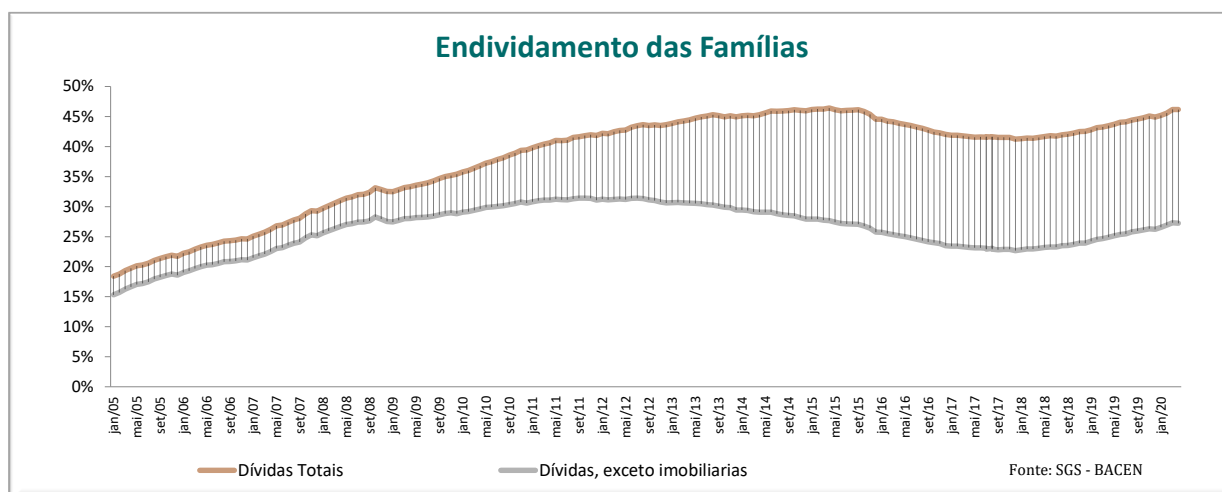
Embora o setor não tenha perdido sua importância com a crise, as mazelas que atingiram a economia brasileira trouxeram efeitos importantes. O nível de desemprego no Brasil cresceu vertiginosamente nos últimos anos, dobrando entre o segundo trimestre de 2014 e o primeiro trimestre de 2020, passando de 6,5% para 12,2% nesse período.



A queda no PIB local por si só traria consequências para a demanda de imóveis. Não obstante, a deterioração observada no mercado de trabalho fez com que outros problemas surgissem. A alta taxa de desemprego pressionou o orçamento das famílias¹, diminuindo a confiança dos consumidores e sua disposição em assumir compromissos de longo prazo (como a aquisição de imóveis), além de impactar a inadimplência e os distratos no setor.

Nos gráficos a seguir será exibida a evolução dessas variáveis. Imediatamente abaixo é possível observar a evolução do endividamento das famílias no Brasil em relação a suas dívidas com o Sistema Financeiro Nacional. Analisando o gráfico é possível notar que o percentual do endividamento referente às dívidas imobiliárias (área hachurada) vem crescendo ao longo dos anos, indicando que o peso do compromisso assumido com a aquisição de imóveis no Brasil vem crescendo.

¹ Pesquisa do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL), indicou que 80% dos brasileiros tiveram de fazer cortes no orçamento ao longo do primeiro semestre de 2017.



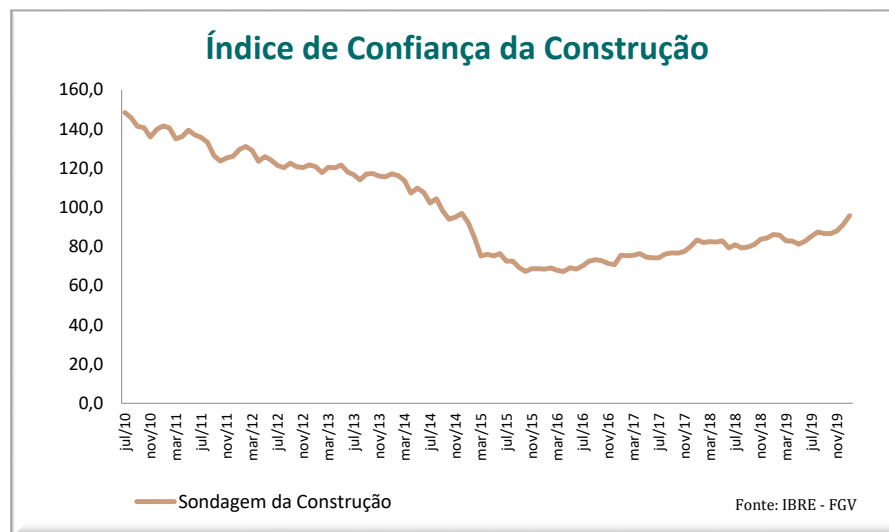
Destacamos duas implicações diretas em relação às vendas do setor nesse ambiente de insegurança em relação à manutenção do emprego, (i) diminuição na disposição dos agentes em assumir um compromisso tão relevante em relação a sua renda, o que pode ser visto na evolução do índice de confiança da construção² e (ii) dificuldades das famílias que já tinham contraído esses financiamentos em honrá-los, evidenciado pelo aumento na inadimplência.



O gráfico a seguir mostra uma verdadeira queda livre nos índices de confiança do empresariado do setor, é possível observar que os níveis de hoje se encontram em cerca de metade do verificado

² Utilizamos aqui a Sondagem da Construção, pesquisa gerada mensalmente desde 2010 pelo Instituto Brasileiro de Economia (IBRE-FGV), com um monitoramento das tendências econômicas do setor. O Índice de Confiança da Construção, indicador-síntese da pesquisa, é composto pelos quesitos: Situação Atual dos Negócios, Carteira de Contratos, Expectativas com relação à evolução do Volume de Demanda nos três meses seguintes e Expectativas em relação à evolução da Situação dos Negócios da Empresa nos seis meses seguintes.

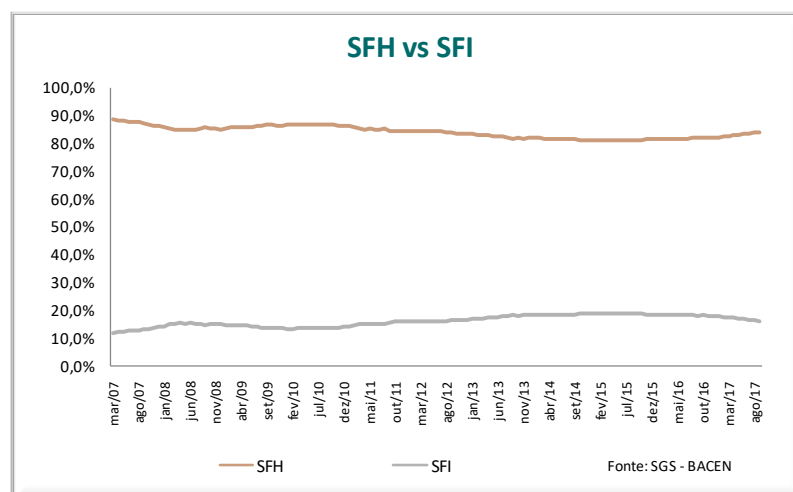
no início da década.



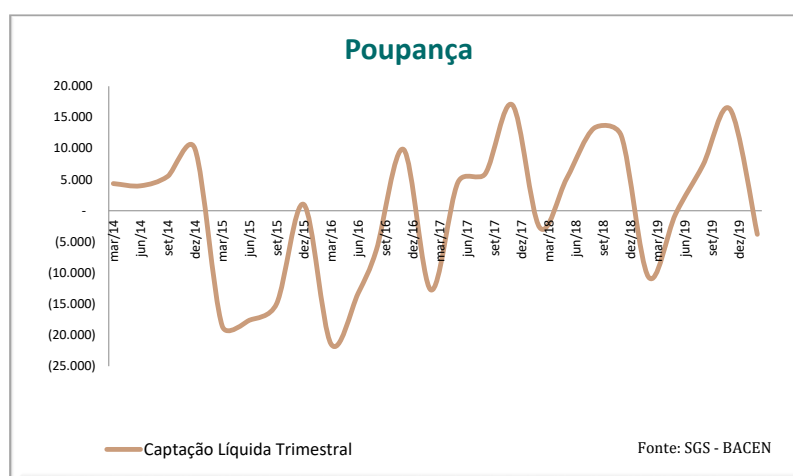
Em relatório de outubro de 2015, Ana Maria Castelo (Coordenadora FGV/IBRE) afirmou que “os sucessivos recordes negativos dos indicadores de confiança do Setor da Construção vêm sofrendo grande contribuição do enfraquecimento do nível de atividade, que se acentuou nos últimos meses. Não por acaso, a falta de demanda vem sendo apontada pelas empresas como o principal limitador à melhoria do ambiente de negócios”.

Outro efeito responsável pela referida queda na demanda que afligiu o setor foi a escassez de *funding*. No Brasil, as fontes de financiamento imobiliário advêm, basicamente, do Sistema Financeiro de Habitação (SFH) e do Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI). Cada um dos sistemas possui especificidades, no SFH, por exemplo, as fontes de recursos são, basicamente, parcela dos fundos aplicados em cadernetas de poupança e no Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) e as taxas de juros praticadas no mesmo são reguladas³, já no SFI o crédito não é direcionado e a negociação dessas taxas aplicadas é livre entre as partes.

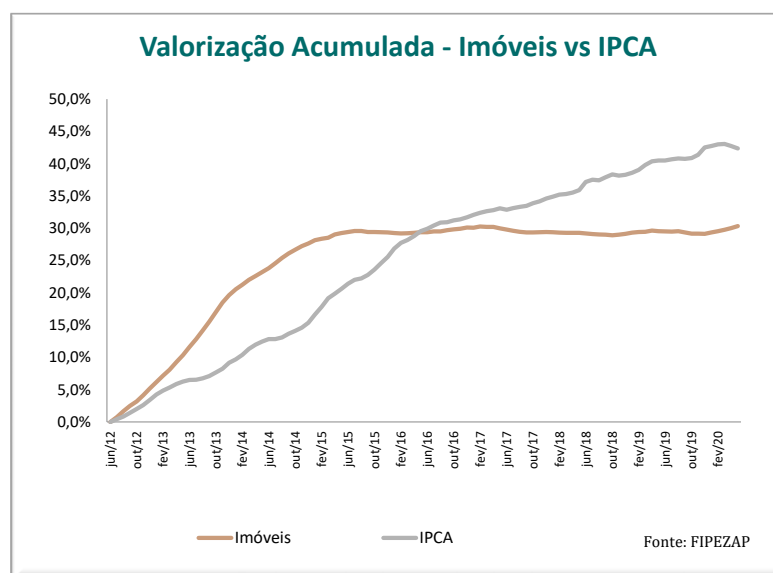
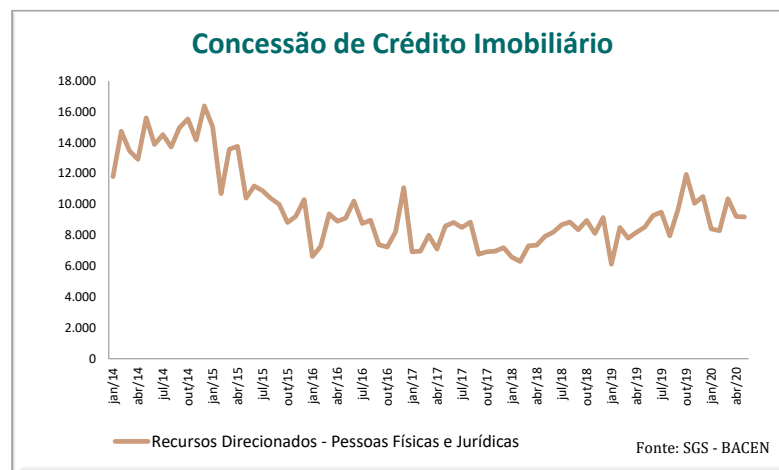
³ Como exemplo, as concessões de financiamentos no âmbito do programa Minha Casa, Minha Vida são realizadas nesse sistema (SFH).



Pela natureza direcionada do SFH, a maior parte das operações de financiamento no Brasil é feita nesse sistema, conforme pode ser visto no gráfico acima. Com isso, a redução de recursos no SFH, notadamente pelos saques líquidos dos recursos da caderneta de poupança⁴ ao longo dos anos de 2015-2016, afetou significativamente a disponibilidade de financiamento para o setor, fazendo com que as condições de compra de imóveis se tornassem mais restritivas para nesse segmento e com que houvesse uma redução na demanda e, conseqüentemente, nos preços.



⁴ É de se esperar que em uma economia enfrentando uma recessão e alta taxa de desemprego, que os agentes recorram ao saque de seus recursos aplicados para quitação de dívidas e gastos de forma geral.



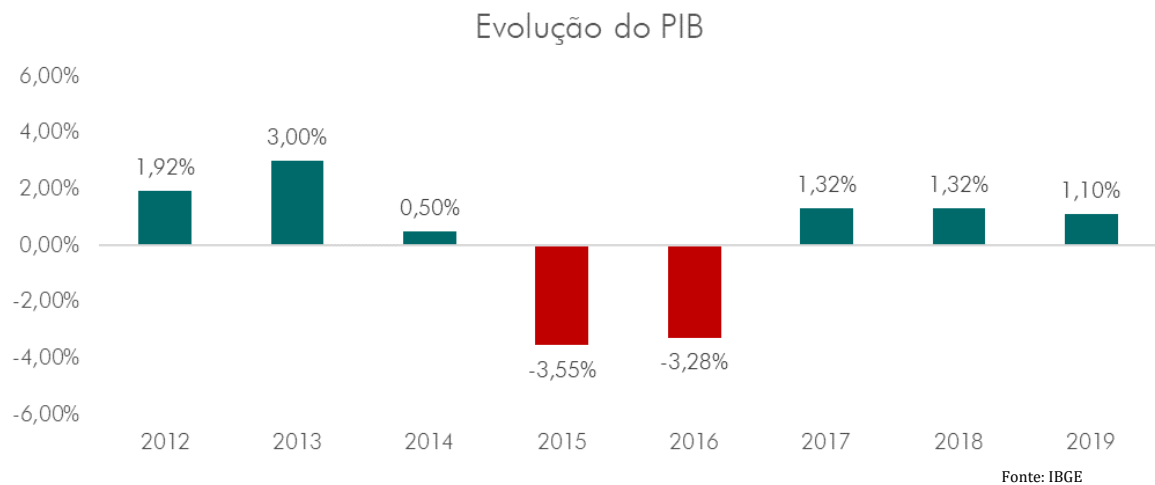
Por todo exposto acima, empresas do setor imobiliário tem convivido com dificuldades financeiras. Em setembro de 2016 o Grupo VIVER impetrou com recuperação judicial para reestruturar um passivo de mais de R\$ 1 Bilhão, enquanto poucos meses depois a PDG REALTY impetrou com recuperação judicial com dívidas que somavam aproximadamente R\$ 6 bilhões.

2.2.2. Razões para a Crise

Conforme exposto nos parágrafos anteriores, o Brasil já atravessava, desde 2014, uma profunda crise econômica, antes mesmo da Pandemia de Covid-19.

Nos anos de 2015 e 2016, houve retração de 3,5% e 3,3% no Produto Interno Bruto (PIB), respectivamente, no que foi considerada por muitos, até então, a pior recessão da história do Brasil. Em 2017, a retomada do crescimento indicou o fim da recessão técnica. No entanto, a recuperação que se seguiu foi tímida, apenas se aproximando do patamar em que a economia

se encontrava ao final de 2013, quando do começo da crise.



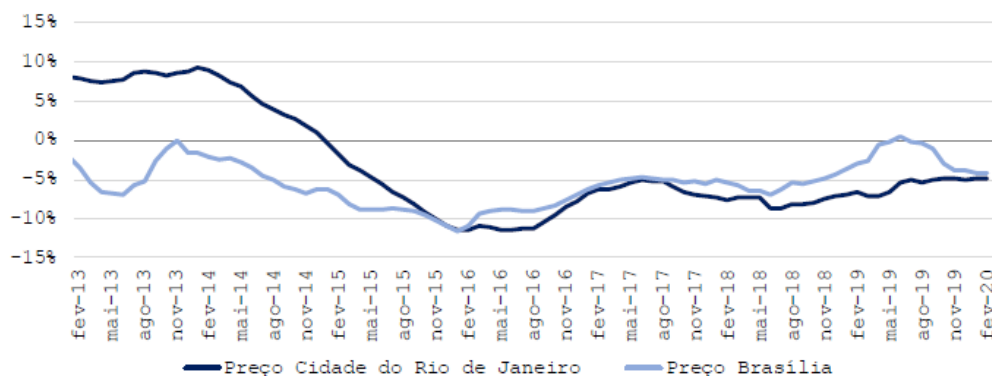
A taxa de desemprego disparou neste período, atingindo a marca de 13,7% da população. Este fato gerou impacto direto no setor imobiliário, uma vez que a demanda por imóveis depende diretamente do poder de compra e empregabilidade da população.

A Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias indicou que, entre julho de 2013 e outubro de 2016 – portanto, antes da nova e ainda mais grave crise agora enfrentada em razão da pandemia – a confiança no mercado havia desabado por conta da escassez de crédito imobiliário, da drástica redução na demanda por imóveis e da consequente redução de preços.

A partir de 2017, verificou-se uma ligeira melhora da situação macroeconômica e a redução da taxa de juros. No entanto, a reduzida demanda por imóveis, causada na ocasião principalmente pelos baixos indicadores de empregabilidade e de massa salarial, aliados à fraca evolução de preços dos imóveis, ainda eram desafios para a retomada do nível de confiança a patamares mais elevados.

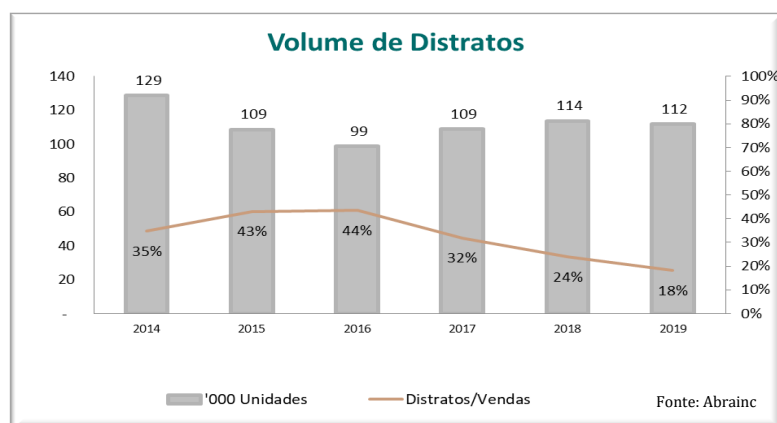
Além dos fatores acima demonstrados, verificou-se uma queda generalizada do preço dos imóveis – inclusive daqueles ainda em construção. Os preços nas cidades de Brasília e do Rio de Janeiro, principais áreas de atuação da João Fortes, sofreram expressiva queda real (abatendo-se a inflação) nos últimos cinco anos, conforme gráfico abaixo:

Evolução dos preços de imóveis residenciais em termos reais em 12 meses (%)⁸



Ademais, há de se destacar o impacto dos distratos sobre a saúde financeira da João Fortes: É notório que a jurisprudência nacional permitiu que o comprador solicite o distrato do compromisso de compra e venda do imóvel até o momento da entrega das chaves, fazendo jus da devolução de parte relevante ou até integral daquilo que foi pago. Uma vez que o setor das incorporadoras depende altamente da alavancagem de capital para a construção e finalização dos imóveis, a alta dos distratos acarreta uma das principais fontes de estresse financeiro para a companhia.

Após o início da jurisprudência, o percentual de distratos observados no mercado atingiu seu pico em 2015 e 2016, quando 4 de cada 10 contratos eram distratados. Até 2019, antes da pandemia de Covid-19, esse percentual reduziu para 18%, mas ainda não se pode mensurar os impactos da nova crise para este setor.



Por fim, ainda paira sobre todos os setores do mercado a incerteza acerca da Pandemia de Covid-19, de modo que não há previsão de data nem de velocidade para a retomada da economia. Segundo expectativa do Banco Central (BC) ao final de junho de 2020, a expectativa é de uma retração de 6,4% no PIB brasileiro.

Conforme demonstrado anteriormente, a construção civil tem seu crescimento fortemente atrelado

ao PIB, de modo que o impacto da pandemia deve ser ainda mais relevante nesse setor.

Dessa forma, tem-se que os principais motivadores que assolaram o setor da João Fortes e a própria Companhia são:

- ✱ Retração do PIB;
- ✱ Aumento da taxa de desemprego;
- ✱ Redução dos preços dos imóveis no RJ e DF;
- ✱ Aumento da inadimplência;
- ✱ Alta relação Distrato/Vendas; e
- ✱ Impacto e incerteza referente a COVID-19.

Com isso a Companhia protocolou seu pedido de Recuperação Judicial na Comarca da Capital do Rio de Janeiro, fundamentado na Lei nº 11.101/2005. O pedido de recuperação judicial teve seu processamento deferido pelo juiz de direito da 4ª Vara Empresarial da Comarca da Capital do Rio de Janeiro, de acordo com os autos do processo nº 0085645-87.2020.8.19.0001.

3. METODOLOGIA UTILIZADA

O Estudo de Viabilidade do Plano foi conduzido através da projeção do fluxo de caixa da companhia, baseado nas premissas de desempenho esperadas para a companhia, as medidas e condições integrantes no Plano de Recuperação Judicial e as premissas operacionais, mercadológicas e financeiras definidas pela João Fortes e seus assessores.

A utilização desta metodologia teve a finalidade de projetar o fluxo de caixa ao longo dos anos, contemplando os desembolsos para pagamento dos passivos de acordo com a proposta apresentada aos credores no Plano de Recuperação Judicial.

Assim, o presente Estudo de Viabilidade tem como objetivo mensurar a viabilidade de cumprimento das condições propostas pela João Fortes.

Os principais passos realizados para entendimento e aplicação correta da metodologia são:

- ✱ Leitura e análise do Plano de Recuperação;
- ✱ Análise pormenorizada das documentações apresentadas pela João Fortes e seus assessores;
- ✱ Análise do setor em que se encontra a João Fortes;
- ✱ Validação da modelagem apresentada pela João Fortes e seus assessores;
- ✱ Análise da proposta de reestruturação da dívida; e
- ✱ Análise de viabilidade do fluxo de caixa projeto vs. proposta de reestruturação da dívida.

4. FONTES DE INFORMAÇÃO

No presente relatório, além das entrevistas verbais realizadas com a administração da João Fortes e com seus assessores financeiros e jurídicos, foram utilizados os seguintes documentos e informações divulgados publicamente e fornecidos pelo cliente:

- ✱ Pedido de Recuperação Judicial da João Fortes;
- ✱ Plano de Recuperação Judicial da João Fortes protocolado em 27 de julho de 2020;
- ✱ Plano de Recuperação Judicial Ajustado da João Fortes;
- ✱ Demonstrações Financeiras auditadas da João Fortes em 31 de dezembro de 2018;
- ✱ Demonstrações financeiras históricas da João Fortes;
- ✱ Modelo da Recuperação Judicial, contemplando o fluxo de caixa elaborado para dar suporte à proposta, elaborado pela administração da empresa e seus assessores financeiros;
- ✱ Fluxos de Caixa esperados por projeto; e
- ✱ Dentre outros.

Além disso, foram utilizadas diversas informações macroeconômicas, índices financeiros e outras informações divulgadas publicamente para o mercado, dentre elas:

- ✱ Estimativas divulgadas pelo IBGE;
- ✱ Estimativas divulgadas pelo Banco Central;
- ✱ Relatórios do setor de construção;
- ✱ Relatórios do Zap-Imóveis;
- ✱ Estimativas divulgadas pela FGV; e
- ✱ Outras informações públicas necessárias.

5. PROJEÇÕES ECONÔMICAS DO PLANO

Nos capítulos que seguem, serão apresentados os detalhes e premissas utilizadas nas projeções apresentadas pela João Fortes e seus assessores e validadas no presente relatório.

5.1. Premissas Operacionais das Projeções Apresentadas

No modelo de fluxo de caixa projetado da João Fortes, as projeções foram realizadas pelo método direto e pelo regime de caixa, em que os montantes das contas são reconhecidos no momento efetivo das entradas e desembolsos de caixa, não havendo necessidade de mensurar necessidade de capital de giro. O modelo é projetado em termos nominais, o seja, considera efeitos inflacionários.

Além disso, o fluxo elaborado pela companhia e seus assessores não considera a entrada de novos empreendimentos. De acordo com as projeções elaboradas, o fluxo de caixa esperado dos atuais empreendimentos, da carteira de recebíveis e da venda de alguns terrenos é suficiente para garantir o cumprimento da proposta apresentada aos credores em seu plano de recuperação. Com essa suficiência, a ideia é que novos lançamentos permitam uma retomada da companhia com entrada de novos investimentos.

O fluxo de caixa elaborado se inicia no mês de junho de 2020 e as principais premissas atreladas à projeção são:

Recebimentos

- ✳ O valor de venda foi calculado com base nas expectativas da administração da companhia, corroboradas com o histórico de transações do grupo; e
- ✳ O pagamento das unidades prontas é realizado em 5 meses, em 5 parcelas iguais.

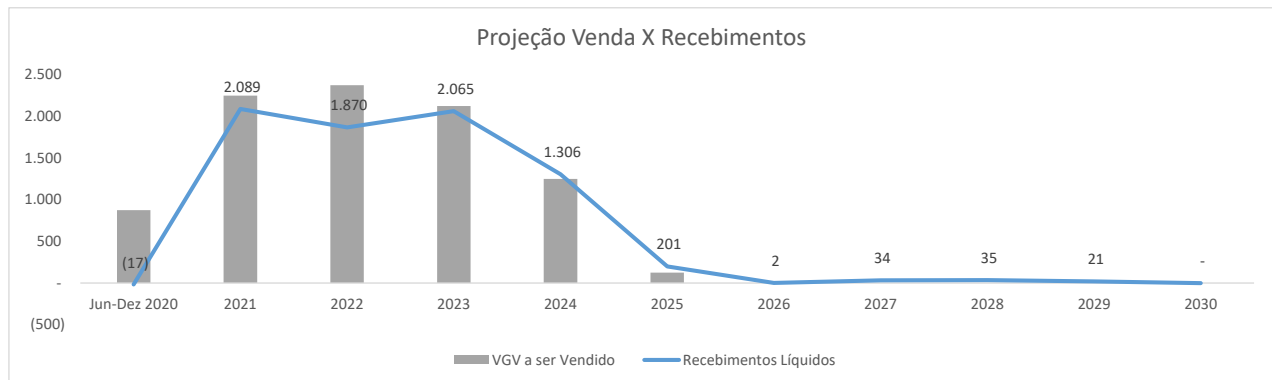
Distratos

- ✳ A expectativa de unidades a distratar foi elaborada pela companhia e assessores financeiros. Para as unidades a distratar não sujeitas a recuperação judicial foi considerado o recebimento de 80% do valor a ser distratado em 24 parcelas a partir da data estimada do distrato.

Impostos sobre a Venda

- ✳ Segue o regime de tributação da empresa. Por simplificação, SPEs com lucro real são enquadradas como lucro presumido;
- ✳ Não há reaproveitamento de créditos tributários correntes ou passados; e
- ✳ Incidência de tributos é líquida do pagamento de distratos futuros.

O gráfico abaixo apresenta um resumo dos resultados projetados para o Empreendimento Fórum Empresarial Taquara.



Custo da Obra

- ✳ Unidades prontas: Custos remanescentes de empreendimentos prontos estão de acordo com o cronograma de realização de ajustes de obra.

Despesas

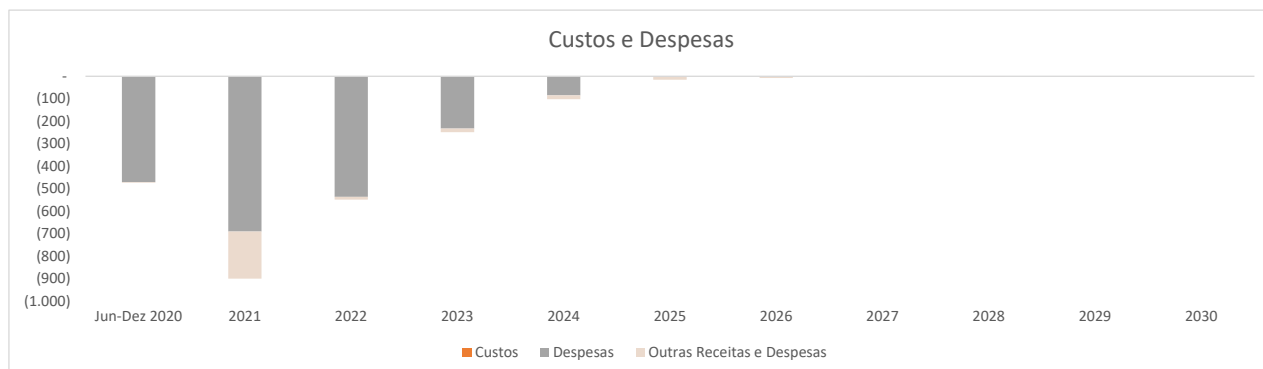
- ✳ Salários e benefícios: Redução de gastos semestral com base na proporção ativo/G&A;
- ✳ Despesa de unidades concluídas (IPTU e condomínio) segundo curva de vendas;
- ✳ Taxa de corretagem considerada de 6,5%;
- ✳ Custo de Marketing: 1,5% das novas vendas; e
- ✳ Custo de incorporação e despesas: Custos remanescentes de empreendimentos prontos estão de acordo com o cronograma de realização de ajustes de obra.

Parcelamentos de Impostos

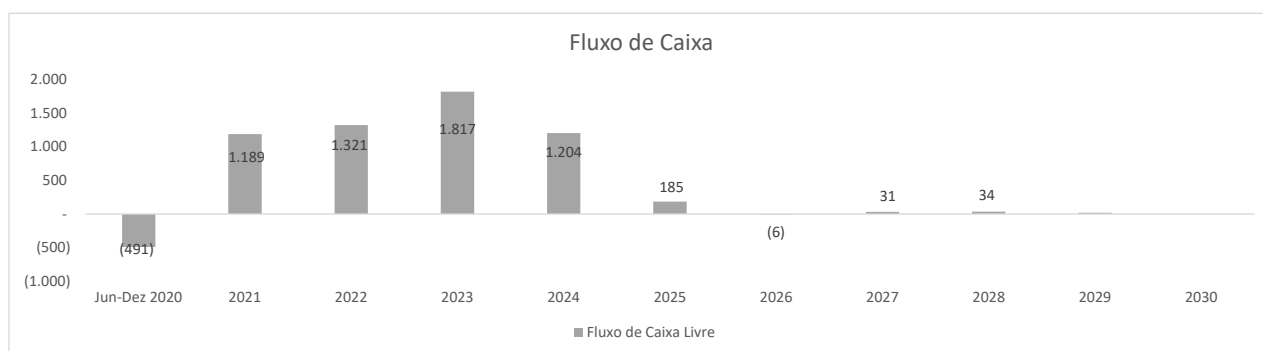
- ✳ IPTU: Pago de acordo com a venda de ativos;
- ✳ RET: Pagamento bullet na data de previsão de homologação do plano;
- ✳ ISS, ICMS e Outros impostos: Parcelamento mensal a partir da previsão de homologação do plano, com pagamento em 60 meses (parcelamento padrão);
- ✳ IR e CSLL (Lucro presumido), Encargos Sociais, PIS e COFINS: Parcelamento mensal a partir da previsão de homologação do plano, com pagamento segundo parcelamento da RJ;
- ✳ Impostos retidos: Pagamento condicionado a disponibilidade de caixa; e
- ✳ Contingência tributária: Amortização mensal a partir da previsão de homologação do plano, com prazo de 12 meses.

O gráfico a seguir demonstra as saídas de caixa projetadas para o Empreendimento Fórum

Empresarial Taquara:



Considerando as premissas de entradas e saídas esperadas pela companhia e seus assessores financeiros, o fluxo de caixa esperado a ser gerado pelo Empreendimento Fórum Empresarial Taquara, pode ser observado no gráfico a seguir:

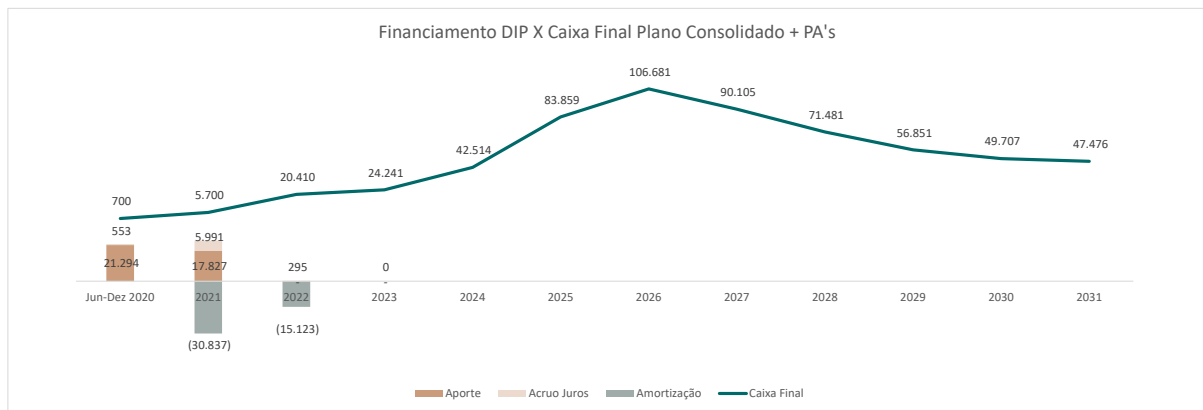


Novas Dívidas

Para compensar o fluxo de caixa negativo dos primeiros meses projetados, a companhia prevê a captação de novas dívidas através do modelo de financiamento DIP (debtor-in-possession), comum em recuperações judiciais.

A estratégia traçada pela companhia e seus assessores foi a de captar as novas dívidas através da holding João Fortes que distribuiria os recursos entre os empreendimentos com necessidade de caixa. Dessa forma, o fluxo projetado para as novas captações foi construído a partir do fluxo de caixa consolidado do grupo, incluindo os empreendimentos com patrimônios de afetação ativos.

O gráfico a seguir apresenta o fluxo esperado das novas captações do grupo como um todo.



DIP Finance: Total de, aproximadamente, R\$ 40 milhões em aportes em modelo de conta garantida. Pagamento ocorre mantendo caixa mínimo razoável para garantir o cumprimento do fluxo de caixa projetado.

6. PROPOSTA DE REESTRUTURAÇÃO DA DÍVIDA

O Plano de Recuperação Judicial apresentado pela João Fortes e assessores explicita o detalhamento de sua proposta de reestruturação dos créditos concursais.

Foram elaboradas propostas segregadas para os empreendimentos com patrimônio de afetação ativos para os quais foram elaborados estudos de viabilidade individualizados. O presente estudo apresenta a viabilidade da proposta apresentada para os credores vinculados ao Empreendimento Fórum Empresarial Taquara, empreendimento com patrimônio de afetação constituído na empresa JFE 32 Empreendimentos Imobiliários Ltda

A exposição que se segue apresenta um resumo da proposta e os tópicos considerados na elaboração do fluxo de pagamentos da dívida utilizado no modelo apresentado pela João Fortes e seus assessores e analisado no presente relatório.

Das disposições gerais apresentadas no Plano de Recuperação Judicial, vale ressaltar que:

- ✂ O Plano confere a determinados Credores Concurais o direito de escolher, dentre um determinado número de opções oferecidas, a alternativa de recebimento de seus Créditos Concurais. A atribuição da possibilidade de escolher entre as várias opções de recebimento dos Créditos Concurais é uma medida que está em conformidade com a isonomia de tratamento entre os Credores Concurais, pois permite a cada Credor Concural eleger a opção que melhor atenda a seus interesses;
- ✂ Como forma de liquidar parte do passivo da João Fortes Engenharia S.A. e alinhar os interesses entre credores e os sócios na recuperação e retomada do Grupo João Fortes, a Emissão de Novas Ações da Holding a serem obrigatoriamente subscritas pelos

Credores Subscritores do Grupo João Fortes;

- ✂ Prospecção de novos recursos junto à potenciais investidores e financiadores nos termos do Empréstimo DIP, com a proteção dos Artigos 67, 84 e 149 da Lei de Falências e demais disposições legais aplicáveis;
- ✂ Pagamento de parte da dívida extraconcursal não paga até dez/2026 através de emissão de ações da Holding;

Apresentamos, a seguir, o detalhamento da proposta por tipo de credor:

6.1. Credores Trabalhistas (Classe I)

Os Créditos Trabalhistas serão pagos da seguinte forma:

- (i) Pagamento integral de créditos limitados à R\$ 10.000,00 dez mil reais, a serem pagos em parcela única, após 12 (doze) meses contados da Homologação Judicial do Plano, corrigidos pela TR; e
- (ii) O Saldo Remanescente do crédito será calculado na Data da Homologação Judicial do Plano e capitalizado através de Emissão de Novas Ações da Holding e não sofrerá reajuste monetário (incidência de correção monetária e juros).

6.2. Credores com Garantia Real (Classe II)

Os Créditos de Credores da Classe II serão pagos da seguinte forma:

- (i) Até atingir o valor limite de R\$ 1.190.398,00 (Um milhão, cento e noventa mil, trezentos e noventa e oito reais) pagos na classe, proporcionalmente para cada credor, será pago em 24 (vinte e quatro) parcelas trimestrais a partir do 27º mês após homologação do plano de RJ. Estas parcelas sofrerão correção monetária da Taxa TR no período compreendido entre a Data da Homologação do Plano e o dia do pagamento; e
- (ii) O saldo remanescente do crédito será capitalizado através de emissão de ações do processo de aumento de Capital da João Fortes, e não sofrerá reajuste monetário (incidência de correção monetária e juros).

6.3. Credores Quirografários (Classe III)

Na estrutura da proposta apresentada no Plano de Recuperação Judicial para o pagamento dos Credores Quirografários, a João Fortes, em conjunto com seus assessores, segregou os credores quirografários de acordo com a natureza de seus créditos, da seguinte maneira:

- (i) Os créditos quirografários de Financiamento Bancário serão satisfeitos da seguinte

forma:

- a. 15% do crédito será pago em 24 (vinte e quatro) parcelas trimestrais a partir do 27º mês após homologação do plano de RJ. Estas parcelas sofrerão correção monetária da Taxa TR no período compreendido entre a Data da Homologação do Plano e o dia do pagamento; e
 - b. 85% do crédito será capitalizado através de emissão de ações do processo de aumento de Capital da João Fortes, e não sofrerá reajuste monetário (incidência de correção monetária e juros).
- (i) Os credores detentores de Créditos de Ex-adquirentes deverão optar entre:
- a. Receber 20% do crédito, limitado ao valor de R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais) por Credor, em 24 (vinte e quatro) parcelas trimestrais a partir do 27º mês após a Data da Homologação do Plano, corrigidas pela TR sendo o saldo residual convertido em ações da holding; ou
 - b. Ter 100% do seu crédito capitalizado em ações da holding, sem incidência de juros e correção monetária.
- (ii) Para outros credores quirografários, a companhia realizará o pagamento integral de créditos limitados à R\$ 1.000,00 (Hum mil reais), a serem pagos em parcela única, após 12 (doze) meses contados da Homologação Judicial do Plano, corrigidos pela TR. Os demais créditos poderão optar dentre as seguintes opções:
- a. Pagamento até o limite de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais), corrigidos pela TR, em 8 (oito) parcelas trimestrais a partir do 15º mês após Data da Homologação do Plano. O Saldo Remanescente do crédito será calculado na Data da Homologação Judicial do Plano e será capitalizado através do processo de Emissão de Novas Ações da Holding e não sofrerá reajuste monetário; e
 - b. 100% do crédito será capitalizado através do processo de Emissão de Novas Ações da Holding e não sofrerá reajuste monetário (incidência de correção monetária e juros).

6.4. Créditos de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Classe IV)

Não há créditos de Microempresas ou Empresas de Pequeno Porte sujeitos à Recuperação Judicial. Na hipótese de serem reconhecidos créditos de Microempresas ou Empresas de Pequeno Porte, por decisão judicial, arbitral ou acordo entre as partes, os referidos credores serão pagos nos mesmos termos ora previstos para pagamento dos

créditos quirografários.

7. ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA DO PLANO DE RECUPERAÇÃO

O capítulo que segue visa demonstrar as projeções de pagamento dos credores concursais listados na Lista de Credores, tendo em vista as premissas descritas nos capítulos anteriores deste relatório e os mecanismos elaborados e descritos no Plano de Recuperação Judicial apresentado pela João Fortes e seus assessores.

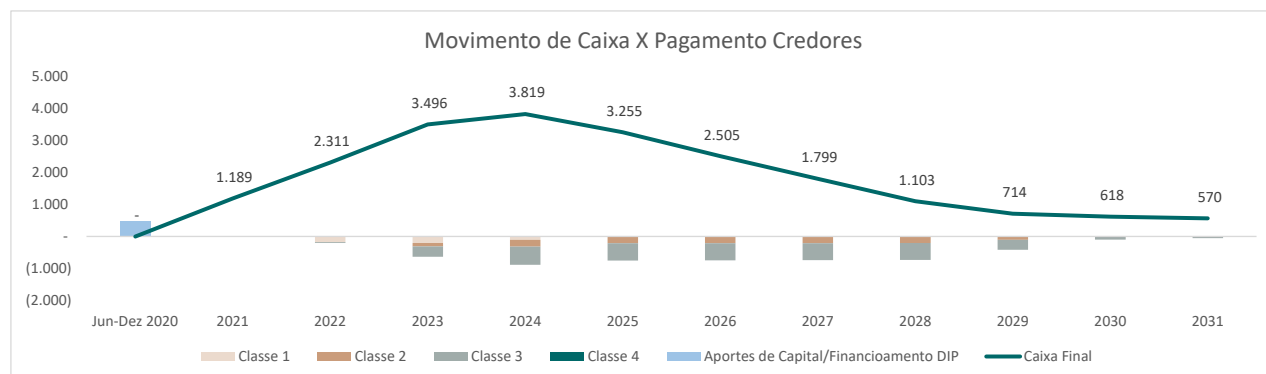
A partir das premissas descritas neste relatório e das análises realizadas pela Meden Consultoria a respeito das projeções apresentadas pela João Fortes e seus assessores foram calculadas as perspectivas de pagamento da dívida do grupo, levando em consideração todas as notas apresentadas durante este trabalho e as regras previstas no Plano de Recuperação apresentado.

Os gráficos e tabelas que seguem apresentam a dinâmica projetada do fluxo de caixa e pagamento dos credores, assim como o nível de caixa do Grupo e o endividamento da companhia durante todo o período projetivo, sendo ambos pautados na estrutura operacional esperada.

<i>Fluxo Fórum Empresarial Taquara (Parquinho)</i>	<i>Jun-Dez 2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>	<i>2024</i>	<i>2025</i>
<i>Fluxo de Caixa Livre</i>	<i>(491)</i>	<i>1.189</i>	<i>1.321</i>	<i>1.817</i>	<i>1.204</i>	<i>185</i>
<i>Aportes de Capital/Financiamento DIP</i>	<i>491</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Caixa Pré Pagamento</i>	<i>-</i>	<i>1.189</i>	<i>2.509</i>	<i>4.128</i>	<i>4.700</i>	<i>4.004</i>
<i>Emissão de Ações</i>	<i>-</i>	<i>27.652</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Pagamento com Ações</i>	<i>-</i>	<i>(27.652)</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Classe 1</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>(174)</i>	<i>(203)</i>	<i>(100)</i>	<i>-</i>
<i>Classe 2</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>(106)</i>	<i>(210)</i>	<i>(209)</i>
<i>Classe 3</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>(25)</i>	<i>(324)</i>	<i>(570)</i>	<i>(541)</i>
<i>Classe 4</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Caixa Final</i>	<i>-</i>	<i>1.189</i>	<i>2.311</i>	<i>3.496</i>	<i>3.819</i>	<i>3.255</i>

<i>Fluxo Fórum Empresarial Taquara (Parquinho)</i>	<i>2026</i>	<i>2027</i>	<i>2028</i>	<i>2029</i>	<i>2030</i>	<i>2031</i>
<i>Fluxo de Caixa Livre</i>	<i>(6)</i>	<i>31</i>	<i>34</i>	<i>21</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Aportes de Capital/Financiamento DIP</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Caixa Pré Pagamento</i>	<i>3.249</i>	<i>2.536</i>	<i>1.834</i>	<i>1.124</i>	<i>714</i>	<i>618</i>
<i>Emissão de Ações</i>	<i>1.507</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Pagamento com Ações</i>	<i>(1.507)</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Classe 1</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Classe 2</i>	<i>(207)</i>	<i>(205)</i>	<i>(203)</i>	<i>(100)</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Classe 3</i>	<i>(536)</i>	<i>(532)</i>	<i>(527)</i>	<i>(310)</i>	<i>(96)</i>	<i>(48)</i>
<i>Classe 4</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Caixa Final</i>	<i>2.505</i>	<i>1.799</i>	<i>1.103</i>	<i>714</i>	<i>618</i>	<i>570</i>

A seguir apresentamos um resumo do movimento de caixa esperado pela companhia e o pagamento dos créditos concursais. As projeções preveem aporte de capital pela holding para cobrir possíveis situações de necessidade de caixa e as sobras de caixa são compartilhadas pelo grupo.



Conforme é possível verificar, de acordo com as expectativas de geração de caixa futura apresentadas pela João Fortes, a companhia passa a ter capacidade para pagamento de suas dívidas frente aos seus credores.

8. CONCLUSÃO

Com base nas análises realizadas pela Meden, e considerando todo o exposto no presente relatório, as projeções dos demonstrativos financeiros apresentadas no Plano de Recuperação Judicial apresentam capacidade de geração de caixa suficientes para a cobertura do programa de pagamento aos credores e continuidade operacional, suportando a viabilidade econômico-financeira da João Fortes, garantindo, assim, a preservação da empresa como geradora de riqueza, tributos, renda e emprego.

Desta forma, dentro das ressalvas previamente indicadas, o Plano de Recuperação Judicial proposto atende aos princípios da Lei de Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência do Empresário e da Sociedade Empresária (Lei nº. 11.101, de 9 de fevereiro de 2005 - “Lei de Recuperação de Empresas”), no que tange ao aspecto da viabilidade econômico financeira, garantindo os meios necessários para a continuidade e a recuperação econômica e financeira da João Fortes.

O presente estudo técnico de Recuperação Judicial se pautou no plano de negócios elaborado pela João Fortes e seus assessores, além de premissas de mercado, situação macroeconômica e renegociação da dívida da João Fortes incluída na Recuperação Judicial. Desta forma, o não atingimento de qualquer uma das premissas aqui adotadas, como, ilustrativamente, alteração na situação macroeconômica, desempenho operacional da João Fortes e alteração nos moldes de pagamento da dívida tornarão a análise sujeitas a revisão e, conseqüentemente, sujeito a alteração quanto a viabilidade do Plano de Recuperação.

Atenciosamente,

**ANTONIO
LUIZ FEIJÓ
NICOLAU**

Assinado de forma
digital por
ANTONIO LUIZ
FEIJÓ NICOLAU
Dados: 2020.08.04
14:39:08 -03'00'

Antonio Luiz Feijó Nicolau
Sócio Diretor

**FELLIPE
FRANCO
ROSMAN:11
141150700**

Assinado de forma
digital por FELLIPE
FRANCO
ROSMAN:111411507
00
Dados: 2020.08.04
14:40:27 -03'00'

Fellipe Franco Rosman
Sócio Diretor

9. ANEXOS

1. Fluxo de Caixa Projetado
2. Glossário

ANEXO I



Fluxo Fórum Empresarial Taquara (Parquinho)	Jun-Dez 2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
VGV a ser Vendido	875	2.251	2.376	2.126	1.251	125	-	-
Recebimentos	13	4.149	3.253	2.603	1.526	412	35	36
Extraconcursal (Bancos)	(8)	(1.916)	(1.235)	(397)	(140)	(195)	(32)	-
Distratos	-	-	(19)	(38)	(20)	-	-	-
Imposto sobre venda	(23)	(144)	(129)	(103)	(60)	(16)	(1)	(1)
Recebimentos Líquidos	(17)	2.089	1.870	2.065	1.306	201	2	34
Custos	-	-	-	-	-	-	-	-
Custo de Construção - Obra	-	-	-	-	-	-	-	-
SFH	-	-	-	-	-	-	-	-
Despesas	(471)	(690)	(536)	(232)	(85)	(2)	-	-
Custo de Construção - Prontos	-	-	-	-	-	-	-	-
Multa por atraso de obra	-	-	-	-	-	-	-	-
Salários e Benefícios	-	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Unid. Concluídas	(454)	(654)	(461)	(190)	(64)	-	-	-
Despesas RJ	-	-	-	-	-	-	-	-
Despesas gerais	-	-	-	-	-	-	-	-
Incorporação	(3)	(2)	(5)	(7)	-	-	-	-
Marketing	(13)	(35)	(38)	(35)	(21)	(2)	-	-
Assistência Técnica	-	-	(32)	-	-	-	-	-
Contingência	-	-	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas e Despesas	(3)	(210)	(13)	(16)	(17)	(13)	(8)	(3)
Terrenos	-	-	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas e Despesas	2	6	7	4	-	-	-	-
Mútuo	-	-	-	-	-	-	-	-
DIP Finance	-	-	-	-	-	-	-	-
Outras receitas e despesas financeiras	(5)	(217)	(20)	(20)	(17)	(13)	(8)	(3)
Fluxo de Caixa Livre	(491)	1.189	1.321	1.817	1.204	185	(6)	31
Aportes de Capital/Financioamento DIP	491	-	-	-	-	-	-	-
Caixa Pré Pagamento	-	1.189	2.509	4.128	4.700	4.004	3.249	2.536
Emissão de Ações	-	27.652	-	-	-	-	1.507	-
Pagamento com Ações	-	(27.652)	-	-	-	-	(1.507)	-
Classe 1	-	-	(174)	(203)	(100)	-	-	-
Classe 2	-	-	-	(106)	(210)	(209)	(207)	(205)
Classe 3	-	-	(25)	(324)	(570)	(541)	(536)	(532)
Classe 4	-	-	-	-	-	-	-	-
Caixa Final	-	1.189	2.311	3.496	3.819	3.255	2.505	1.799

Fluxo Fórum Empresarial Taquara (Parquinho)	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
VGv a ser Vendido	-	-	-	-	-	-	-	-
Recebimentos	36	21	-	-	-	-	-	-
Extraconcursal (Bancos)	-	-	-	-	-	-	-	-
Distratos	-	-	-	-	-	-	-	-
Imposto sobre venda	(1)	(1)	-	-	-	-	-	-
Recebimentos Líquidos	35	21	-	-	-	-	-	-
Custos	-	-	-	-	-	-	-	-
Custo de Construção - Obra	-	-	-	-	-	-	-	-
SFH	-	-	-	-	-	-	-	-
Despesas	-	-	-	-	-	-	-	-
Custo de Construção - Prontos	-	-	-	-	-	-	-	-
Multa por atraso de obra	-	-	-	-	-	-	-	-
Salários e Benefícios	-	-	-	-	-	-	-	-
Despesas Unid. Concluídas	-	-	-	-	-	-	-	-
Despesas RJ	-	-	-	-	-	-	-	-
Despesas gerais	-	-	-	-	-	-	-	-
Incorporação	-	-	-	-	-	-	-	-
Marketing	-	-	-	-	-	-	-	-
Assistência Técnica	-	-	-	-	-	-	-	-
Contingência	-	-	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas e Despesas	(0)	(0)	-	-	-	-	-	-
Terrenos	-	-	-	-	-	-	-	-
Outras Receitas e Despesas	-	-	-	-	-	-	-	-
Mútuo	-	-	-	-	-	-	-	-
DIP Finance	-	-	-	-	-	-	-	-
Outras receitas e despesas financeiras	(0)	(0)	-	-	-	-	-	-
Fluxo de Caixa Livre	34	21	-	-	-	-	-	-
Aportes de Capital/Financioamento DIP	-	-	-	-	-	-	-	-
Caixa Pré Pagamento	1.834	1.124	714	618	570	570	570	570
Emissão de Ações	-	-	-	-	-	-	-	-
Pagamento com Ações	-	-	-	-	-	-	-	-
Classe 1	-	-	-	-	-	-	-	-
Classe 2	(203)	(100)	-	-	-	-	-	-
Classe 3	(527)	(310)	(96)	(48)	-	-	-	-
Classe 4	-	-	-	-	-	-	-	-
Caixa Final	1.103	714	618	570	570	570	570	570

ANEXO II

Glossário

Apresentamos, em ordem alfabética, os termos técnicos, expressões em língua estrangeira, além de siglas e indicadores em geral que possam ter sido utilizados neste trabalho:

Termo	Descrição
ANEEL	Agência Nacional de Energia Elétrica
BACEN	Banco Central do Brasil
Benchmark	Padrão de excelência do mercado
Beta	Coeficiente que quantifica o risco não diversificável a qual um ativo está sujeito, é um indicador de correlação entre o setor analisado e o mercado como um todo.
Bloomberg	Serviço especializado de informações financeiras
BM&FBOVESPA	Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros
BNDES	Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social
Book Value	Valor Contábil de uma Ação
CAGR	Taxa Composta de Crescimento Anual (<i>Compound Annual Growth Rate</i>)
CAPEX	Termo em inglês para gastos com aquisição de bens de capital (<i>Capital Expenditure</i>)
CAPM	Sigla em inglês para modelo de precificação de ativos financeiros
CDI	Taxa média praticada pelas instituições financeiras nas operações com Certificados de Depósitos Interfinanceiros
CNPJ	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
COFINS	Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
<i>Cross-selling</i>	Venda Cruzada
CSLL	Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
DRE	Demonstração do Resultado do Exercício
<i>Due dilligence</i>	Termo em inglês que designa um procedimento de análise através do qual um comprador procura se certificar da veracidade e segurança das informações obtidas durante a fase de negociação
<i>Earn outs</i>	Forma de pagamento baseado em performance
EBITDA	Sigla em inglês para lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização (<i>Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, Depreciation and Amortization</i>)
EMBI+	Índice utilizado como medida de risco país (<i>Emerging Markets Bond Index</i>)
EV	Sigla em inglês para Valor da Empresa (<i>Enterprise Value</i>)
FCD	Fluxo de Caixa Descontado
<i>Funding</i>	Termo usado para a captação de recursos por instituições financeiras
GAAP	Princípios Contábeis Geralmente Aceitos (<i>Generally Accepted Accounting Principles</i>)
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
IGP-M	Índice Geral de Preços do Mercado
IPCA	Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo
IPI	Imposto sobre Produto Industrializados
IPO	Sigla em inglês para Oferta Pública Inicial de Ações (<i>Initial Public Offering</i>)
IPTU	Imposto Predial e Territorial Urbano
IRPJ	Imposto de Renda Pessoa Jurídica
ISS	Imposto sobre Serviços

Termo	Descrição
ITR	Informações Trimestrais
<i>Joint Venture</i>	Expressão em inglês para união de sociedades com o objetivo de realizar uma atividade econômica comum
Kd	Custo da Dívida
Ke	Custo do Capital Próprio
LALUR	Livro de Apuração do Lucro Real
<i>Leasing</i>	Arrendamento Mercantil
<i>Market Cap</i>	Valor total das ações/quotas da empresa
<i>Market Premium</i>	Prêmio de risco de mercado, representa o quanto o mercado paga além do retorno obtido em títulos livre de risco
<i>Market Share</i>	Participação de Mercado
NA	Não aplicável
ON	Ação Ordinária
OPA	Oferta Pública de Aquisição de Ações
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
PDD	Provisão para Devedores Duvidosos
Perpetuidade	Valor presente dos fluxos de caixa gerados após o último ano de projeção
PF	Pessoa Física
PIB	Produto Interno Bruto
PIS	Programa de Integração Social
PJ	Pessoa Jurídica
PL	Patrimônio Líquido
<i>Player</i>	Participante de mercado
PME	Pequenas e Médias Empresas
PN	Ação Preferencial
Risco País	Risco de um país não honrar sua dívida soberana
<i>Risk Free Rate</i>	Taxa livre de risco
ROE	Retorno sobre o Patrimônio Líquido (<i>Return on Equity</i>)
Securitização	Transformação de Direitos Creditórios ou Recebíveis em Títulos Negociáveis
SELIC	Taxa de juros fixada pelo Comitê de Política Monetária (COPOM) do BACEN
<i>Size premium</i>	Prêmio por tamanho, representa o quanto historicamente as companhias com menor valor de mercado tem rendido acima do previsto pelo modelo CAPM
<i>Spread Bancário</i>	Diferença entre taxa de juros de aplicação e de captação de recursos
<i>Stand-alone (valor)</i>	Valor calculado com base nas projeções sem sinergias decorrentes da transação analisada
Crescimento na Perpetuidade ("g")	Taxa a qual se espera que os fluxos de caixa cresçam no período da perpetuidade
T-Bond	Títulos emitidos pelo governo norte-americano (<i>Treasury Bonds</i>)
<i>Ticker</i>	Código de Negociação de um Ativo na Bolsa de Valores
USD	Dólares americanos
WACC	Sigla em inglês para Custo Médio Ponderado de Capital (<i>Weighted Average Cost Of Capital</i>)

ANEXO II

LAUDO DOS BENS E ATIVOS

Parecer Técnico sobre o
Plano de Recuperação Judicial
Lei 11.101/05, art. 53, Inciso III

JFE 32 EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA.

("JFE 32")

EMPREENDIMENTO FÓRUM EMPRESARIAL TAQUARA

Rio de Janeiro, 26 de julho 2020

Sumário

1. CONTEXTO DO PEDIDO	3
1.1. Objeto e Objetivo do Trabalho	3
1.2. Considerações Iniciais	4
1.3. Equipe de Trabalho	5
2. INTRODUÇÃO	6
2.1. Apresentação da Companhia	6
3. FONTES DE INFORMAÇÃO	7
4. METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO	8
5. RELAÇÃO DOS BENS E ATIVOS DO GRUPO	9
5.1. Avaliação do Estoque	10
5.2. Avaliação dos Recebíveis	11
5.2.1. Recebíveis Projetados	12
5.2.1. Recebíveis Não Projetados	12
5.3. Avaliação dos Demais Bens e Ativos	13
6. CONCLUSÃO	14
7. ANEXOS	15

1. CONTEXTO DO PEDIDO

Em 27 de abril de 2020, a JOÃO FORTES ENGENHARIA S.A., inscrita no CNPJ sob o nº 33.035.536/0001-00, com sede na cidade do Rio de Janeiro, na Av. Américas, nº 3443, Bloco 03, Loja 108 (parte), Barra da Tijuca, CEP 22.631-003, e suas controladas e coligadas, apresentaram pedido de recuperação judicial, com o intuito de adequar sua situação financeira à nova conjuntura da economia do país e permitir sua reorganização, visando a preservação de sua atividade, a manutenção de seus funcionários, bem como a entrega de seus produtos e serviços a seus clientes e potenciais clientes.

Para os empreendimentos desenvolvidos pela João Fortes com patrimônios de afetação constituídos, como é o caso do Empreendimento Fórum Empresarial Taquara, foram elaborados planos de recuperação individualizados para que as obrigações relativas aos seus credores fossem tratadas de forma segregada, respeitando a existência dos patrimônios de afetação.

Para o cumprimento das exigências legais sobre a elaboração de seu Plano de Recuperação, a João Fortes, nomeou a VALORE CONSULTORIA EMPRESARIAL LTDA., doravante denominada Meden Consultoria, com sede à Rua Primeiro de Março, nº 23, 2º andar, Centro, na Cidade e Estado do Rio de Janeiro, inscrita no CNPJ sob o nº 27.936.447/0001-23, para elaborar o Laudo de avaliação dos bens e ativos do Plano de Recuperação Judicial (adiante “PRJ” ou “Plano”), com base em informações disponibilizadas pelo grupo e seus assessores jurídicos e financeiros, em conformidade com o Incisos III do art. 53 da Lei nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005 (“Lei de Recuperação de Empresas”).

1.1. Objeto e Objetivo do Trabalho

O presente laudo (“Laudo de Avaliação”) foi elaborado pela Meden Consultoria tendo como objeto o plano de recuperação da João Fortes, elaborado pela Administração do grupo e seus assessores jurídicos e financeiros, em conformidade com o Inciso III do art. 53 da Lei nº 11.101/05 e tem por objetivo elaborar a avaliação dos bens e ativos das Recuperandas, com base nas informações disponibilizadas pela companhia e seus assessores, tendo como objetivo a avaliação dos bens e ativos do Empreendimento Fórum Empresarial Taquara, com patrimônio de afetação constituído na empresa JFE 32 Empreendimentos Imobiliários Ltda.

Tendo em vista que a JFE 32 possui apenas este empreendimento, o presente relatório teve como objeto os bens e ativos desta companhia.

1.2. Considerações Iniciais

O Laudo de Avaliação é apresentado juntamente com o plano de recuperação judicial da João Fortes, conforme legislação vigente.

Tendo em vista que, em alguns empreendimentos desenvolvidos pela João Fortes, foram constituídos patrimônios de afetação ainda não baixados e que, nestes casos, a intangibilidade do patrimônio de afetação deve ser preservada e destinada à satisfação dos direitos do grupo de credores a ele vinculado, optou-se pela realização de Laudos de Avaliação separados para cada uma destas companhias.

O presente relatório tem como objetivo a avaliação dos bens e ativos do Empreendimento Fórum Empresarial Taquara, com patrimônio de afetação constituído na empresa JFE 32 Empreendimentos Imobiliários Ltda.

O Laudo de Avaliação é composto por projeções, baseadas em estimativas, obtidas junto a terceiros ou em fontes públicas não sendo garantia de resultados futuros reais, que podem divergir significativamente para mais ou para menos do que os sugeridos nas projeções aqui indicadas, dado que estão sujeitas a diversos riscos, incertezas e suposições, como por exemplo:

- ✖ Alteração no setor de atuação da João Fortes;
- ✖ Alterações governamentais, como mudanças de tarifas, impostos, tributos dentre outras;
- ✖ Alterações nas condições macroeconômicas, como taxa básica de juros, taxa de inflação, taxa de câmbio, risco país, dentre outras;
- ✖ Atraso ou dificuldades na implementação do Plano de Recuperação; e
- ✖ Alteração nos fatores operacionais da João Fortes.

A Meden Consultoria não será responsável por perdas diretas ou lucros cessantes que sejam decorrentes do uso do Laudo de Avaliação.

As premissas do modelo de negócios utilizadas no Laudo de Avaliação foram, em grande parte, fornecidas pela administração da João Fortes e seus assessores por meio de documentos ou reuniões presenciais e refletem sua expectativa em relação ao futuro, tendo impacto nos negócios atuais e futuros e, portanto, em suas projeções financeiras. O Laudo de Avaliação não foi verificado sob o ponto de vista legal, fiscal, contábil, tendo sido elaborado apenas sob o aspecto econômico financeiro.

O escopo do Laudo de Avaliação não incluiu a auditoria ou revisão das demonstrações financeiras das Recuperandas ou a verificação da veracidade de todas as informações transmitidas pela administração da João Fortes e seus assessores.

O escopo do Laudo de Avaliação também não incluiu a comprovação da posse dos estoques avaliados ou circularização dos recebíveis totais avaliados. Ainda, dado a defasagem dos balanços patrimoniais publicados, uma vez que não foram publicadas as demonstrações contábeis de 2019 e 2020, não foi realizada nenhuma conciliação entre os saldos contábeis e os saldos dos relatórios gerenciais apresentados pela administração da companhia e seus assessores financeiros.

Declaramos não ter conhecimento de qualquer ação da companhia e seus assessores com a intenção de direcionar, limitar ou dificultar nossos trabalhos, inclusive no que tange a prática de atos que possam ter comprometido nosso acesso às informações relevantes para nossa conclusão. Entretanto, não assumimos qualquer responsabilidade ou obrigação relacionada à exatidão, veracidade, integridade ou suficiência de tais informações, as quais são de única e exclusiva responsabilidade da João Fortes.

Este relatório não representa, sob nenhuma hipótese, aconselhamento ou recomendação por parte da Meden Consultoria, sendo a decisão a respeito da utilização das informações aqui contidas de responsabilidade única e exclusiva daquele que o acessar. Dessa forma, tanto a Meden Consultoria, quanto seus sócios e profissionais são isentos de responsabilidade sobre qualquer prejuízo decorrente da efetivação da transação na qual este relatório se insere.

A Meden Consultoria não assume qualquer responsabilidade de atualizar ou revisar o Laudo de Avaliação com base em eventos que ocorram após sua data de emissão e reservamo-nos o direito de revisar os cálculos incluídos neste relatório e de revisar nossa opinião caso tenhamos conhecimento posterior de informações não disponíveis por ocasião da emissão deste relatório.

O Laudo de Avaliação deve ser analisado somente em sua totalidade para fins de avaliação independente, uma vez que qualquer análise baseada em partes isoladas ou segmentos fora do contexto geral é incompleta e pode resultar em um entendimento incompleto e incorreto das conclusões. O Laudo de Avaliação não deve ser utilizado para nenhuma outra finalidade além do encaminhamento ao Juízo da Recuperação Judicial, como parte integrante do Plano de Recuperação, conforme estabelecido na Lei nº 11.101/05, art. 53.

1.3. Equipe de Trabalho

A seguir, apresenta-se o currículo dos principais profissionais envolvidos na elaboração e revisão do laudo de avaliação:

Antonio Luiz Feijó Nicolau – CEO da Meden Consultoria. Advogado, com experiência de mais de 40 anos. Foi durante 10 anos auditor externo de Big 4, Diretor de Obrigações Corporativas de

Instituição Financeira de grande porte durante 10 anos e há 20 anos atua no mercado de consultoria sendo que nos últimos 10 anos diretamente na área de consultoria em avaliações em empresa especializada.

Fellipe Franco Rosman – Sócio-Diretor da Meden Consultoria. Economista pela Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-RIO), Contador pela Universidade Estácio de Sá, com cursos de especialização em matemática na Universidade Federal Fluminense (UFF) e psicologia na Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), há mais de 10 anos atua no mercado de avaliação de negócios em empresa especializada, tendo vasta experiência em treinamentos técnicos nas áreas de finanças, avaliação de ativos e normas de avaliação.

Maurício Emerick Leal - Sócio-Diretor da Meden Consultoria. Mestre em Administração (FGV-RJ), com cursos na ESADE Business School (Barcelona) e INDEG-ISCTE Executive Education (Lisboa), Economista pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), atua no mercado de avaliação há mais de 10 anos como Gerente Executivo em empresa especializada, líder de equipe nas áreas de Business Valuation, Gestão Imobiliária, Gestão de Ativo Fixo. Coursou o BV 301 - Avaliação de Ativos Intangíveis pelo Institute of International Business Valuers (IIBV), joint venture da ASA com o CICBV (Canadian Institute of Chartered Business Valuators).

Lucas Pasqualini de Lima - Sócio-Diretor da Meden Consultoria. Engenheiro pela Universidade Federal Fluminense (UFF) e pela Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) na Espanha, com Cursos de Extensão em Finanças e Contabilidade pela University of La Vern, nos Estados Unidos e de Pós-graduação em Direito Societário e Mercados de Capitais pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Desde 2013 atua no mercado de avaliações como analista de negócios em transações corporativas como reestruturações societárias, avaliação de empresas, corporate finance, gestão de ativo imobilizado, avaliação imobiliária, entre outros projetos.

2. INTRODUÇÃO

A seguir apresentamos uma visão geral da João Fortes e do Empreendimento Fórum Empresarial Taquara.

2.1. Apresentação da Companhia

A João Fortes Engenharia está inserida no mercado de incorporação e construção, possui mais de 65 anos de experiência no setor e mais de 500 edificações realizadas atingindo, aproximadamente, 10 milhões de metros quadrados em construções de empreendimentos comerciais, residenciais e shoppings centers. Sediada no Rio de Janeiro, a companhia tem escritórios em Niterói e Brasília.

Em 2007, a empresa passou por uma reestruturação societária constituindo uma nova diretoria, substituindo do modelo de gestão e reposicionando de sua marca. No mesmo ano, a companhia ampliou suas atividades no mercado se associando à Shopinvest, criando uma empresa de participações. Fundada em 1981, a Shopinvest foi criada com o objetivo de desenvolver, planejar e comercializar shopping centers tendo participado do desenvolvimento de 36 shopping centers no país, totalizando mais de 1.600.000 m² de ABL, correspondendo a 6.500 lojistas e 480 quiosques.

Empreendimento Fórum Empresarial Taquara:

Localizado na Estrada dos Bandeirantes, 470 – Taquara – Rio de Janeiro/RJ, o Fórum Empresarial da Taquara é um empreendimento comercial localizado em um dos polos comerciais da cidade, cercado por um grande movimento comercial e por uma ampla quantidade de serviços.

Características do Empreendimento

Tipologia:	Salas Comerciais
Metragem:	de 20,83m ² até 69,33m ²
Descrição:	Salas comerciais de 20,83m ² até 69,33m ² Possibilidade de junção de duas ou mais salas Business Center e Terraço de Convivência Direito a uso de 1 vaga por sala Serviços Pay-per-use.
Infraestrutura:	Sistema para controle de acesso aos elevadores através de catracas automatizadas no térreo Sistema para controle de acesso com cadastro de frequentadores em banco de dados através de webcam na recepção
NAS ÁREAS	Business Center com terraço de convivência e internet wireless
COMUNS:	Sistema de ar condicionado do tipo split (Lobby e Business Center) Sistema de segurança perimetral com sensores infravermelhos Sistema de supervisão e automação para controle das instalações Sistema para monitoramento dos acessos principais e áreas vitais do empreendimento (CFTV)
NAS UNIDADES AUTÔNOMAS (salas):	Infraestrutura para cabeamento de internet, TV por assinatura, telefone e interfone Sistema all-connect para recebimento e distribuição de dados, voz e imagem, com previsão para cabeamento, permitindo maior flexibilidade dos pontos de instalação Infraestrutura para instalação de ar condicionado do tipo split

3. FONTES DE INFORMAÇÃO

No presente relatório, além das entrevistas verbais realizadas com a administração da João Fortes e com seus assessores financeiros e jurídicos, foram utilizados documentos e informações divulgados publicamente e fornecidos pelo cliente dos quais destacam-se:

- ✱ Pedido de Recuperação Judicial;
- ✱ Plano de Recuperação Judicial;
- ✱ Demonstrações Financeiras de todas as empresas do grupo de dezembro de 2018;
- ✱ Lista do *land bank* e terrenos em construção;

- ✳ Tabelas de preços de venda por unidade para cada empreendimento;
- ✳ Relatório com detalhamento do estoque de unidades imobiliárias;
- ✳ Relatório com detalhamento do contas a receber por companhia;
- ✳ Informações gerenciais de cada projeto contendo percentual de construção, número de unidades totais e disponíveis para venda, custo total e a incorrer por projetado, dentre outras;
- ✳ Fluxos de Caixa esperados por projeto;
- ✳ Modelo da Recuperação Judicial, contemplando o fluxo de caixa elaborado para dar suporte à proposta, elaborado pela administração da empresa e seus assessores financeiros;
- ✳ Dentre outros.

Além disso, foram utilizadas diversas informações macroeconômicas, índices financeiros e outras informações divulgadas publicamente para o mercado, dentre elas:

- ✳ Estimativas divulgadas pelo IBGE;
- ✳ Estimativas divulgadas pelo Banco Central;
- ✳ Relatórios do setor de construção;
- ✳ Relatórios do Zap-Imóveis;
- ✳ Estimativas divulgadas pela FGV;
- ✳ Outras informações públicas necessárias.

4. METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO

Conforme apresentado nos capítulos anteriores, a Joao Fortes possui como principais ativos os empreendimentos imobiliários existentes em sua carteira distribuídos em diversas SPE's.

Para realizar a avaliação destes ativos foi necessário separá-los por estágio de conclusão de obra e situação da SPE em que o empreendimento se encontrava contabilizado de forma a se criar as seguintes classificações:

- ✳ Empreendimentos Concluídos;
- ✳ Empreendimentos em Construção;
- ✳ Land Bank;
- ✳ Empreendimento em SPE's fora da RJ; e
- ✳ Empreendimentos em SPE's com Patrimônio de Afetação (PA)

Três tipos de abordagens podem ser utilizados para a determinação de valor de um ativo, seja ele tangível ou intangível. São elas:

- ✱ Abordagem de Mercado – o valor do ativo é estimado através da comparação com ativos semelhantes ou comparáveis, que tenham sido vendidos ou listados para venda no mercado primário ou secundário. Quando existem dados de mercado disponíveis, a Abordagem de Mercado é a abordagem normalmente utilizada para a avaliação de ativos. No caso dos empreendimentos concluídos esta abordagem foi utilizada através da avaliação das unidades em estoque disponíveis para venda e dos recebíveis atrelados ao empreendimento.
- ✱ Abordagem de Custo – o valor do ativo é mensurado através da análise do investimento necessário para reproduzir um ativo semelhante, que apresente uma capacidade idêntica de geração de benefícios. Esta abordagem parte do princípio da substituição, onde um investidor prudente não pagaria mais por um ativo do que o custo para substituir o mesmo por um substituto pronto/feito comparável. A demonstração do valor de custo através da exposição dos valores contábeis dos ativos de uma entidade está embasada pela abordagem de avaliação denominada Abordagem de Custo.
- Para os ativos com valores menos representativos ou em estágio inicial de obras, optou-se por utilizar as metodologias atreladas à esta abordagem de avaliação.
- ✱ Abordagem da Renda - Nesta abordagem o valor de um ativo é função dos fluxos de caixa que serão gerados por ela e do momento no qual esses estarão disponíveis. O fluxo de caixa projetado é trazido a valor presente por uma taxa que leve em consideração os riscos inerentes ao negócio avaliado e sua estrutura de capital.
- Na avaliação imobiliária, a metodologia mais conhecida que utiliza da Abordagem da Renda denomina-se por Método Involutivo e foi aplicada neste trabalho para avaliar os empreendimentos relevantes ainda em fase de construção.

5. RELAÇÃO DOS BENS E ATIVOS DO GRUPO

Conforme definido pelo Inciso III do art. 53 da Lei nº 11.101/05 uma companhia, ao entrar com o pedido de recuperação judicial, deverá apresentar a avaliação de seus bens e ativos em seu plano de recuperação judicial.

Conforme mencionado anteriormente, os empreendimentos com patrimônio de afetação constituídos foram analisados em relatórios individualizados de forma que o presente relatório trata dos bens e ativos do Empreendimento Fórum Empresarial Taquara constituído na empresa JFE 32.

5.1. Avaliação do Estoque

Em março de 2020, data do relatório gerencial analisado, existiam 59 unidades no estoque da JFE 32 e o empreendimento encontrava-se com obras concluídas.

Empresa	Empreendimentos	RJ	Tipo	Obra	% Part JF	Units	Area Total (m²)
JFE32	Fórum Taquara	SIM	Residencial Alta	Concluído	100%	59	1.986

Para a avaliação destes ativos, foram considerados os valores e curva de venda das unidades líquido das despesas necessárias para a realização das vendas.

As premissas utilizadas encontram-se detalhadas a seguir:

- ✳ Valor de Venda – Para o cálculo do valor de venda foram considerados os valores históricos de venda da própria companhia, os preços divulgados para venda das unidades e pesquisas de mercado realizadas;
- ✳ Custos de Venda – Considerado um percentual sobre o valor de venda de 7% referente aos custos de comissão, stand de vendas, despesas legais e outros custos relacionados à venda do ativo
- ✳ Despesas Tributárias – Considerado um percentual de 5,6% sobre o valor de venda referente aos gastos tributários atrelados à venda.
- ✳ Curva de Vendas – Foi considerada um tempo médio para venda de todas as unidades de 4 anos, com base no histórico de vendas apresentado. O fluxo de vendas foi calculado mensalmente de forma proporcional. Considerou-se um período de carência de 6 meses para o início das vendas;
- ✳ Foi utilizada como taxa de desconto a WACC calculada do setor da companhia de 11,2% a.a.. A taxa foi calculada em termos reais (sem considerar efeitos inflacionários). Os resultados da perda de valor no tempo foram denominados por “Fator de Desconto” sendo para estes casos utilizado um fator de 20%.

Sobre o valor final encontrado aplicou-se o percentual de participação da João Fortes no empreendimento para se chegar ao seu valor de avaliação. A tabela a seguir apresenta o resumo dos resultados obtidos:

Empreendimentos	R\$/m² Utilizado	Valor Venda	Despesas Venda	Impostos	Fator de Desconto	Avaliação	Part. JF	Valor JF
Fórum Taquara	R\$ 4.053	8.048.078	563.365	452.145	1.575.546	5.457.021	100%	5.457.021

5.2. Avaliação dos Recebíveis

A análise da carteira de recebíveis da João Fortes foi realizada com base nos controles gerenciais encaminhados e elaborados pela companhia e seus assessores. Os lançamentos existentes no controle foram separados dentro das seguintes classificações:

- ✱ Recebíveis Projetados – Os lançamentos classificados como “Recebíveis Projetados” representam os recebíveis em que se espera a quitação e o recebimento na data prevista. Para a avaliação destes recebíveis, elaborou-se um fluxo de caixa esperado de recebimentos que foi trazido a valor presente por uma taxa desconto considerada apropriada para esse tipo de ativo;
- ✱ Recebíveis Não Projetados – Foram classificados como “Recebíveis Não Projetados” aqueles lançamentos em que se espera o inadimplemento/distrato da compra. Para esses casos, as unidades foram avaliadas como retornando ao estoque da empresa, sendo avaliados como tal;
- ✱ Recebíveis Desconsiderados – Alguns dos lançamentos existentes foram desconsiderados da análise por alguns motivos como:
 - Lançamentos pendentes de serem baixados da base por realização, venda ou por não existirem;
 - Lançamentos prescritos; ou
 - Recebíveis atrelados aos permutantes.

Ainda, o controle gerencial apresenta os valores das parcelas, o valor corrigido monetariamente e o valor dos juros e multa quando aplicáveis. Para fins do presente estudo, considerando a própria expectativa da companhia e de seus assessores, partiu-se da premissa de que os valores que serão recebidos, para os recebíveis classificados como adimplentes, serão equivalentes ao valor da parcela após a correção monetária tendo em vista a previsão da real possibilidade de negociações para as parcelas de juros e multa. Os juros e multa, dessa forma, foram expurgados da avaliação.

A tabela a seguir apresenta os valores das parcelas, correções, juros e multas separados entre as classificações apresentadas anteriormente para a JFE 32.

Data da Base Analisada		30/04/2020		
Classificação	Valor Corrigido	Juros	Multa	
Recebíveis Projetados	R\$ 2.684.686	R\$ 237	R\$ 3.907	
Recebíveis Não Projetados	R\$ 2.687.347	R\$ 26.586	R\$ 437.635	
Desconsiderar	R\$ 50.000	R\$ -	R\$ 14.167	
	5.422.032,73	26.823,52	455.708,02	

A seguir serão apresentadas as avaliações de cada grupamento do contas a receber.

5.2.1. Recebíveis Projetados

Conforme descrito anteriormente a avaliação dos créditos de recebíveis classificados como projetados foi realizada através da elaboração do fluxo de caixa esperado a ser gerado por esses ativos trazido a valor presente por sua taxa de desconto.

Para o presente trabalho, a taxa de desconto aplicada baseou-se nas taxas de retorno de CRI's ("Certificados de Recebíveis Imobiliários") disponíveis no mercado. A partir das análises realizadas, apurou-se uma taxa de desconto de 5,71% a.a..

A tabela abaixo apresenta um resumo dos resultados obtidos nas análises:

Ano	Valor Corrigido	Fator de Desconto	Valor Presente
2020	1.498.118	3,1%	1.452.190
2021	948.001	8,0%	871.781
2022	31.459	10,8%	28.064
2023	31.459	15,8%	26.504
2024	31.459	20,1%	25.124
2025	31.459	24,3%	23.817
2026	31.459	28,2%	22.577
2027	31.459	32,0%	21.402
2028	31.459	35,6%	20.250
2029	18.351	38,5%	11.293
2.684.686			2.503.001

5.2.1. Recebíveis Não Projetados

Os recebíveis identificados como não projetados foram avaliados considerando o retorno da unidade imobiliária ao estoque da companhia com posterior venda.

A tabela a seguir apresenta a composição dos recebíveis alocados nesta classificação.

Empreendimento	Valor Corrigido	Qtde	M² médio
Fórum Taquara	2.687.347	10	36

As premissas utilizadas para a avaliação do estoque foram as mesmas descritas anteriormente no capítulo referente à avaliação do estoque. Para esses casos, utilizou-se um prazo de carência de 18 meses para o início das vendas. Com essa alteração, o fator de desconto utilizado passou a ser de 26%.

Cabe ressaltar que a avaliação não contempla os possíveis passivos gerados pelos distratos.

A tabela abaixo apresenta um resumo dos resultados obtidos na avaliação dos recebíveis não projetados.

Empreendimento	R\$/m ² Utilizado	Valor Venda	Despesas Venda	Impostos	Fator de Desconto	Avaliação	Part. JF	Valor JF
Fórum Taquara	4.053	1.439.205	100.744	80.855	380.101	877.505	100%	877.505

5.3. Avaliação dos Demais Bens e Ativos

Para a avaliação dos demais bens e ativos da companhia, usualmente utiliza-se, como ponto de partida, as demonstrações financeiras mais recentes publicadas pela companhia.

Entretanto, na data deste relatório, a João Fortes ainda não havia divulgado ao mercado as demonstrações financeiras do ano de 2019 nem as demonstrações trimestrais do ano de 2020.

Segundo a administração da companhia, a análise dos demais bens e ativos através das demonstrações financeiras de 2018 geraria ampla defasagem com a realidade atual da companhia.

Assim, houve uma limitação de escopo para a avaliação dos demais bens e ativos.

Dessa forma, apenas para fins informativos, a tabela abaixo apresenta informação dos demais ativos e passivos, considerados líquidos, informados pela companhia e seus assessores financeiros:

Demais Bens e Ativos	JFE 32
Outros Realizáveis (conta 674 - 10108010005)	108.779,04
Outros Ativos	489.974,28
Total	598.753,32

6. CONCLUSÃO

Com base nas análises realizadas pela Meden, e considerando todo o exposto no presente relatório, apresentamos o resultado do laudo de avaliação dos bens e ativos da JFE 32, para fins de atendimento ao inciso III, do artigo 53 da Lei nº 1.101/2005.

Concluíram os peritos que as metodologias utilizadas são as que mais apropriadamente refletem a melhor estimativa para a avaliação dos ativos cuja conclusão encontra-se demonstrada no quadro a seguir:

<i>Ativos Analisados</i>	<i>Valor de Avaliação</i>
<u>Recebíveis</u>	<u>3.380.505,91</u>
Recebíveis Projetados	2.503.001,38
Recebíveis Não Projetados	877.504,52
<u>Estoque</u>	<u>5.457.021,17</u>
Estoque Empreendimentos Concluídos	5.457.021,17
<u>Ativos Avaliados</u>	<u>8.837.527,07</u>
<u>Demais Ativos*</u>	<u>598.753,32</u>

**Valor apresentado apenas para fins informativos.*

O presente estudo técnico de Recuperação Judicial se pautou nos documentos suporte fornecidos pela João Fortes, no plano de negócios elaborado pela companhia e seus assessores, além de premissas de mercado.

Atenciosamente,

**ANTONIO
LUIZ FEIJO
NICOLAU**

Assinado de forma
digital por ANTONIO
LUIZ FEIJO NICOLAU
Dados: 2020.07.26
17:42:27 -03'00'

Antonio Luiz Feijó Nicolau - Sócio Diretor

**FELLIPE
FRANCO
ROSMAN:111
41150700**

Assinado de forma
digital por FELLIPE
FRANCO
ROSMAN:11141150700
Dados: 2020.07.26
17:41:26 -03'00'

Fellipe Franco Rosman – Sócio Diretor

7. ANEXOS

1. Pesquisas de Mercado – Empreendimentos
2. Glossário

ANEXO I

ITEM	TIPOLOGIA	TIPO	ENDEREÇO	LOCAL QUALITATIVO	BAIRRO/CIDADE	ESTADO CONSERVAÇÃO		PADRAO		ÁREA (m²)	PREÇO VENDA (R\$)	VALOR VENDA (R\$/m²)	DATA	AGENTE DE MERCADO	FONTE
1	Sala/Conjunto comercial	OFERTA	Estrada dos Bandeirantes 470 - Forum Empresarial Taquara	1823,52	Taquara - RJ	NOVO	100	SUPERIOR	90	26,00	R\$ 160.000,00	R\$ 6.153,85	Jun_2020	LUIZ RODRIGUES - 96419-5895	https://www.vivareal.com.br/imovel/sala-comercial-taquara-zona-oeste-rio-de-janeiro-com-garagem-1-quartos-taquara-zona-oeste-rio-de-janeiro-com-garagem-23m2-venda-2466812401/?vt=il-b
2	Sala/Conjunto comercial	OFERTA	Estrada dos Bandeirantes 470 - Forum Empresarial Taquara	1823,52	Taquara - RJ	NOVO	100	SUPERIOR	90	23,00	R\$ 99.000,00	R\$ 4.304,35	Jun_2020	SF IMOVEIS	https://www.vivareal.com.br/imovel/sala-comercial-1-quartos-taquara-zona-oeste-rio-de-janeiro-com-garagem-23m2-venda-2466812401/?vt=il-b
3	Sala/Conjunto comercial	OFERTA	Estrada dos Bandeirantes 470 - Forum Empresarial Taquara	1823,52	Taquara - RJ	NOVO	100	SUPERIOR	90	33,00	R\$ 129.150,00	R\$ 3.913,64	Jun_2020	MEGA LEILÕES	https://www.vivareal.com.br/venda/rj/rio-de-janeiro/zona-oeste/taquara/sala_comer
4	Sala/Conjunto comercial	OFERTA	Avenida Nelson Cardoso 309 - Insight Offices	1823,52	Taquara - RJ	NOVO	100	SUPERIOR	90	18,00	R\$ 89.000,00	R\$ 4.944,44	Jun_2020	MDL RJ	https://www.vivareal.com.br/imoveis-lancamento/insight-offices-2466812401/?vt=il-b
5	Sala/Conjunto comercial	OFERTA	Estrada do Tindiba 1106 - Neo Offices	1823,52	Taquara - RJ	NOVO	100	ALTO	100	20,00	R\$ 85.000,00	R\$ 4.250,00	Jun_2020	MANOEL CORREIA - 99608-2549	https://www.vivareal.com.br/imovel/sala-comercial-1-quartos-taquara-zona-oeste-rio-de-janeiro-com-garagem-2466812401/?vt=il-b
6	Sala/Conjunto comercial	OFERTA	Rua André Rocha 750 - Unique Offices	1823,52	Taquara - RJ	NOVO	100	ALTO	100	21,00	R\$ 80.000,00	R\$ 3.809,52	Jun_2020	SONIA MONTEIRO - 98203-3936	https://www.vivareal.com.br/imovel/sala-comercial-taquara-zona-oeste-rio-de-janeiro-com-garagem-2466812401/?vt=il-b
7	Sala/Conjunto comercial	OFERTA	Rua André Rocha 750 - Unique Offices	1823,52	Taquara - RJ	NOVO	100	ALTO	100	30,00	160.000,00	R\$ 5.333,33	Jun_2020	RENATO NETO - 96473-6961	https://www.vivareal.com.br/imovel/sala-comercial-taquara-zona-oeste-rio-de-janeiro-30m2-venda-2466812401/?vt=il-b
8	Sala/Conjunto comercial	OFERTA	Estrada dos Bandeirantes 470 - Forum Empresarial Taquara	1823,52	Taquara - RJ	NOVO	100	SUPERIOR	90	23,00	137.000,00	R\$ 5.956,52	Jun_2020	MARIA LUCIA 99608-2549	https://www.vivareal.com.br/imovel/sala-comercial-taquara-zona-oeste-rio-de-janeiro-com-garagem-2466812401/?vt=il-b
9	Sala/Conjunto comercial	OFERTA	Estrada dos Bandeirantes 470 - Forum Empresarial Taquara	1823,52	Taquara - RJ	NOVO	100	SUPERIOR	90	23,00	R\$ 138.000,00	R\$ 6.000,00	Jun_2020	UELITON SILVA - 99947-5865	https://www.vivareal.com.br/imovel/sala-comercial-taquara-zona-oeste-rio-de-janeiro-com-garagem-2466812401/?vt=il-b
10	Sala/Conjunto comercial	OFERTA	Estrada do Tindiba 1106 - Neo Offices	1823,52	Taquara - RJ	NOVO	100	ALTO	100	20,00	85.000,00	R\$ 4.250,00	Jun_2020	RJ NEGOCIOS	https://www.vivareal.com.br/imovel/sala-comercial-taquara-zona-oeste-rio-de-janeiro-com-garagem-2466812401/?vt=il-b
11	Sala/Conjunto comercial	OFERTA	Estrada dos Bandeirantes 470 - Forum Empresarial Taquara	1823,52	Taquara - RJ	NOVO	100	SUPERIOR	90	23,00	99.000,00	R\$ 4.304,35	Jun_2020	SF IMOVEIS	https://www.vivareal.com.br/imovel/sala-comercial-1-quartos-taquara-zona-oeste-rio-de-janeiro-com-garagem-2466812401/?vt=il-b
12	Sala/Conjunto comercial	OFERTA	Estrada dos Bandeirantes 470 - Forum Empresarial Taquara	1823,52	Taquara - RJ	NOVO	100	SUPERIOR	90	23,00	138.000,00	R\$ 6.000,00	Jun_2020	F SILVA IMOVEIS	https://www.vivareal.com.br/imovel/sala-comercial-taquara-zona-oeste-rio-de-janeiro-com-garagem-2466812401/?vt=il-b

PARÂMETROS DO IMÓVEL EM ESTUDO

Área	25,00	m²
Estado Conservação	100	pontos
Local	1823,52	pontos
Padrão	90	pontos

QUADRO DE HOMOGENEIZAÇÃO

Nº	Índice	Índice	Índice	Índice	Diferença	Valor	Fator	Fator	Fator	Fator	Fator	Valor
	Área	Estado Conservação	Local	Padrão	Área	Unitário	Estado Conservação	Transposição	Padrão	Área	Oferta	Homog.
1	26,00	100	1.824	90	4,0%	R\$ 6.153,85	1,00	1,00	1,00	1,01	0,90	R\$ 5.593,03
2	23,00	100	1.824	90	8,0%	R\$ 4.304,35	1,00	1,00	1,00	0,98	0,90	R\$ 3.794,00
3	33,00	100	1.824	90	32,0%	R\$ 3.913,64	1,00	1,00	1,00	1,04	0,90	R\$ 3.646,66
4	18,00	100	1.824	90	28,0%	R\$ 4.944,44	1,00	1,00	1,00	0,92	0,90	R\$ 4.099,14
5	20,00	100	1.824	100	20,0%	R\$ 4.250,00	1,00	1,00	0,90	0,95	0,90	R\$ 3.255,72
6	21,00	100	1.824	100	16,0%	R\$ 3.809,52	1,00	1,00	0,90	0,96	0,90	R\$ 2.954,10
7	30,00	100	1.824	100	20,0%	R\$ 5.333,33	1,00	1,00	0,90	1,05	0,90	R\$ 4.521,46
8	23,00	100	1.824	90	8,0%	R\$ 5.956,52	1,00	1,00	1,00	0,98	0,90	R\$ 5.250,28
9	23,00	100	1.824	90	8,0%	R\$ 6.000,00	1,00	1,00	1,00	0,98	0,90	R\$ 5.288,60
10	20,00	100	1.824	100	20,0%	R\$ 4.250,00	1,00	1,00	0,90	0,95	0,90	R\$ 3.255,72
11	23,00	100	1.824	90	8,0%	R\$ 4.304,35	1,00	1,00	1,00	0,98	0,90	R\$ 3.794,00
12	23,00	100	1.824	90	8,0%	R\$ 6.000,00	1,00	1,00	1,00	0,98	0,90	R\$ 5.288,60

CÁLCULOS AVALIATÓRIOS

Número de dados	12
Graus de Liberdade	11
"t" de Student 80% bicaudal	1,363

Valor máximo	R\$ 5.593,03
Valor mínimo	R\$ 2.954,10
Desvio padrão	R\$ 928,78
Erro padrão da amostra	R\$ 280,04
Coefficiente de variação	21,97%

Teste Chauvenet

Valor Crítico para 12 amostras	2,03	RESULTADO
dmax / s	1,47	amostra permanece
dmin / s	1,37	amostra permanece

Intervalo de Confiança:

Limite inferior	R\$ 4.118,26
Média amostral	R\$ 4.228,44
Limite superior	R\$ 4.338,63

Amplitude do intervalo de confiança: 5,21%

Campo de arbítrio:

Limite inferior	R\$ 3.594,18
Média amostral	R\$ 4.228,44
Limite superior	R\$ 4.862,71

ANEXO II

Glossário

Apresentamos, em ordem alfabética, os termos técnicos, expressões em língua estrangeira, além de siglas e indicadores em geral que possam ter sido utilizados neste trabalho:

Termo	Descrição
ANEEL	Agência Nacional de Energia Elétrica
BACEN	Banco Central do Brasil
Benchmark	Padrão de excelência do mercado
Beta	Coeficiente que quantifica o risco não diversificável a qual um ativo está sujeito, é um indicador de correlação entre o setor analisado e o mercado como um todo.
Bloomberg	Serviço especializado de informações financeiras
BM&FBOVESPA	Bolsa de Valores, Mercadorias e Futuros
BNDES	Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social
Book Value	Valor Contábil de uma Ação
CAGR	Taxa Composta de Crescimento Anual (<i>Compound Annual Growth Rate</i>)
CAPEX	Termo em inglês para gastos com aquisição de bens de capital (<i>Capital Expenditure</i>)
CAPM	Sigla em inglês para modelo de precificação de ativos financeiros
CDI	Taxa média praticada pelas instituições financeiras nas operações com Certificados de Depósitos Interfinanceiros
CNPJ	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
COFINS	Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social
<i>Cross-selling</i>	Venda Cruzada
CSLL	Contribuição Social sobre o Lucro Líquido
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
DRE	Demonstração do Resultado do Exercício
<i>Due dilligence</i>	Termo em inglês que designa um procedimento de análise através do qual um comprador procura se certificar da veracidade e segurança das informações obtidas durante a fase de negociação
<i>Earn outs</i>	Forma de pagamento baseado em performance
EBITDA	Sigla em inglês para lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização (<i>Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, Depreciation and Amortization</i>)
EMBI+	Índice utilizado como medida de risco país (<i>Emerging Markets Bond Index</i>)
EV	Sigla em inglês para Valor da Empresa (<i>Enterprise Value</i>)
FCD	Fluxo de Caixa Descontado
<i>Funding</i>	Termo usado para a captação de recursos por instituições financeiras
GAAP	Princípios Contábeis Geralmente Aceitos (<i>Generally Accepted Accounting Principles</i>)
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS	Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços
IGP-M	Índice Geral de Preços do Mercado
IPCA	Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo
IPI	Imposto sobre Produto Industrializados
IPO	Sigla em inglês para Oferta Pública Inicial de Ações (<i>Initial Public Offering</i>)

Termo	Descrição
IPTU	Imposto Predial e Territorial Urbano
IRPJ	Imposto de Renda Pessoa Jurídica
ISS	Imposto sobre Serviços
ITR	Informações Trimestrais
<i>Joint Venture</i>	Expressão em inglês para união de sociedades com o objetivo de realizar uma atividade econômica comum
Kd	Custo da Dívida
Ke	Custo do Capital Próprio
LALUR	Livro de Apuração do Lucro Real
<i>Leasing</i>	Arrendamento Mercantil
<i>Market Cap</i>	Valor total das ações/quotas da empresa
<i>Market Premium</i>	Prêmio de risco de mercado, representa o quanto o mercado paga além do retorno obtido em títulos livre de risco
<i>Market Share</i>	Participação de Mercado
NA	Não aplicável
ON	Ação Ordinária
OPA	Oferta Pública de Aquisição de Ações
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
PDD	Provisão para Devedores Duvidosos
Perpetuidade	Valor presente dos fluxos de caixa gerados após o último ano de projeção
PF	Pessoa Física
PIB	Produto Interno Bruto
PIS	Programa de Integração Social
PJ	Pessoa Jurídica
PL	Patrimônio Líquido
<i>Player</i>	Participante de mercado
PME	Pequenas e Médias Empresas
PN	Ação Preferencial
Risco País	Risco de um país não honrar sua dívida soberana
<i>Risk Free Rate</i>	Taxa livre de risco
ROE	Retorno sobre o Patrimônio Líquido (<i>Return on Equity</i>)
Securitização	Transformação de Direitos Creditórios ou Recebíveis em Títulos Negociáveis
SELIC	Taxa de juros fixada pelo Comitê de Política Monetária (COPOM) do BACEN
<i>Size premium</i>	Prêmio por tamanho, representa o quanto historicamente as companhias com menor valor de mercado tem rendido acima do previsto pelo modelo CAPM
<i>Spread Bancário</i>	Diferença entre taxa de juros de aplicação e de captação de recursos
<i>Stand-alone (valor)</i>	Valor calculado com base nas projeções sem sinergias decorrentes da transação analisada
Crescimento na Perpetuidade ("g")	Taxa a qual se espera que os fluxos de caixa cresçam no período da perpetuidade
T-Bond	Títulos emitidos pelo governo norte-americano (<i>Treasury Bonds</i>)
<i>Ticker</i>	Código de Negociação de um Ativo na Bolsa de Valores
USD	Dólares americanos
WACC	Sigla em inglês para Custo Médio Ponderado de Capital (<i>Weighted Average Cost Of Capital</i>)