

1º ADITIVO

AO PLANO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL

NORCON

Aditivo ao Plano de Recuperação Judicial (PRJ) apresentado em 15 de fevereiro de 2019 nos autos do processo nº 201811402543 em trâmite na 14ª Vara Cível da Comarca de Aracaju-SE.

Aracaju/SE, 16 de março de 2020.

ÍNDICE

1	- SUMÁRIO EXECUTIVO	3
1.1	- Introdução	3
1.2	- Causas e Propósitos da Recuperação Judicial	4
2	- DESCRIÇÃO DA EMPRESA	10
2.1	- Histórico	10
2.2	- Função Social e Recursos Humanos	13
2.3	- Indicadores	16
2.3.1	- Indicadores de Mercado	16
2.3.2	- Indicadores da NORCON	19
3	- ESTRUTURA DO ENDIVIDAMENTO	25
3.1	- Credores Concursais.....	25
3.1.1	- Classe I – Credores Trabalhistas	25
3.1.2	- Classe II – Credores com Garantia Real.....	25
3.1.3	- Classe III – Credores Quirografários	26
3.1.4	- Classe IV - Credores Microempresa e Empresa de Pequeno Porte	26
4	- MEIOS EMPREGADOS NA RECUPERAÇÃO JUDICIAL.....	27
4.1	- Ações em Andamento.....	27
4.1.1	- Incorporação de Novos Empreendimentos em Parceria com Investidores.....	27
4.1.2	- Reorganização Administrativa e Práticas de Governança.....	28
4.1.3	- Revisão de Contratos e Custos Administrativos e Operacionais.....	28
4.1.4	- Comercialização do Estoque	28
5	- PLANEJAMENTO ECONÔMICO E FINANCEIRO	29
5.1	- Proposta de Pagamento aos Credores	29
5.1.1	- Classe I – Credores Trabalhistas	30
5.1.2	- Classe II - Credores com Garantia Real.....	31
5.1.3	- Classe III - Credores Quirografários	31
5.1.4	- Classe IV – Credores Microempresas e Empresas de Pequeno Porte	32
5.1.5	- Habilitações Posteriores	33
6	- CONSIDERAÇÕES FINAIS	34

1 - SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1 - Introdução

O presente Plano de Recuperação Judicial (PRJ) tem por objetivo apresentar em detalhes os meios de recuperação a serem empregados pela empresa **NORCON SOCIEDADE NORDESTINA DE CONSTRUÇÕES S.A.**, sociedade anônima fechada, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 13.015.151/0001-65, anteriormente sediada à Rua Basílio Rocha, nº 216, Getúlio Vargas, Aracaju/SE, CEP 49.055-110 e com sede atual na Avenida Dr. José Machado de Souza, 220, Sala 613, Condomínio Gentil Barbosa Aracaju/SE, CEP 49.055-110 contendo as premissas desenvolvidas para viabilizar a sua reestruturação econômico-financeira.

O Plano de Recuperação Judicial ora apresentado perante o Juízo da Recuperação atende às disposições legais contidas na Lei 11.101, de 09 de fevereiro de 2005 (Lei de Falência e Recuperação de Empresas - LFR), notadamente em seu art. 53, pois apresenta a descrição detalhada dos meios a serem empregados na recuperação, a demonstração de seus indicadores de desempenho e os laudos de avaliação dos ativos e bens da **NORCON**, subscrito pela empresa *SGL Avaliações, Perícias e Engenharia Ltda.*

Ao longo deste Plano de Recuperação serão apresentadas informações fundamentais da **NORCON**, suas operações, sua estrutura de endividamento e os meios propostos para pagamento aos credores. Assim sendo, apresentamos as ações corretivas planejadas e entendidas como necessárias, com o objetivo de viabilizar, nos termos do art. 47 da Lei 11.101/05, a superação da situação de crise econômico-financeira da **NORCON**, a fim de permitir a manutenção da atividade econômica enquanto fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo a preservação das empresas, sua função social e o estímulo à atividade econômica.

Todavia, destacamos que a responsabilidade pela efetividade das propostas aqui apresentadas não é apenas da **NORCON**, mas de todos os credores sujeitos aos efeitos e devidamente aderentes ao presente Plano de Recuperação Judicial.

1.2 - Causas e Propósitos da Recuperação Judicial

A **NORCON** desenvolveu, ao longo de sua trajetória, um histórico de evidente sucesso empresarial, desfrutando de alto conceito junto aos seus clientes e fornecedores. Buscando manter-se sempre fiel aos seus princípios de ética, profissionalismo e respeito a seus clientes/fornecedores, enfrentou e ultrapassou condições desfavoráveis próprias do mercado e do cenário econômico, graças à competência e zelo no exercício de suas atividades, sempre visando a preservação e crescimento sustentado das mesmas.

O local de fundação da Construtora, o município de Aracaju/SE, se manteve ao longo de sua história como o seu principal mercado. Assim, as suas características e o desenvolvimento local influenciaram diretamente e de forma relevante o desempenho empresarial da **NORCON**. Nesse contexto, pode-se identificar o mercado imobiliário de Aracaju como pequeno, porém constante para o ramo imobiliário, com volume de lançamentos, vendas e entregas bastante positivo.

Historicamente, na segunda metade da década de 2000, o Brasil viveu um “boom” imobiliário, provocado pelo acesso ao crédito em proporção nunca antes havida. Isso possibilitou o acesso de pessoas físicas e de empresas ao financiamento imobiliário, que anteriormente era mais restrito e oneroso. Em consequência, a demanda por imóveis cresceu em todo o Brasil. Em Sergipe não foi diferente. O mercado, que até 2005 absorvia, em média, R\$ 300 milhões em imóveis novos por ano, a partir de 2009 passou a apresentar capacidade de absorção de até R\$ 1,5 bilhão/ano. Para atender esse crescimento, as

incorporadoras locais passaram a desenvolver e ofertar um maior número de empreendimentos, novas empresas surgiram e empresas de outras regiões do País passaram a atuar no mercado local.

Importante esclarecer que a operação imobiliária no Brasil está estruturada com a obtenção, por parte dos incorporadores, de financiamento de agentes financeiros, cuja linha de crédito (prazos e taxas) se adequam às características desse mercado. Por sua vez, os bancos brasileiros operam captando recursos de bancos no exterior (por uma taxa menor) para utilizá-los em suas operações de financiamento, cobrando uma taxa maior, porém adequada ao modelo existente. Ocorre que, no mesmo período em que o mercado imobiliário brasileiro passava pelo “boom” descrito anteriormente, mais precisamente em 2008, ocorreu a crise do “subprime” americano (1), cujo efeito direto sobre a economia mundial foi a escassez de crédito, interrompendo, no Brasil, a captação, por parte dos bancos, dos recursos que seriam destinados ao financiamento imobiliário.

A conjunção da situação de crescimento da demanda por imóveis com a restrição ao financiamento bancário resultou na existência de um número significativo de empreendimentos imobiliários já lançados (com vendas e obras iniciadas) para os quais as incorporadoras deixaram de ter acesso aos recursos que deveriam provir das linhas de financiamento bancárias. As empresas se viram diante de uma situação irremediável, pois tinham obrigações com clientes, custos e despesas a serem pagas e precisavam dos recursos financeiros para ajustar o seu fluxo financeiro.

Na situação em particular da **NORCON**, a empresa encontrava-se em processo de expansão, avançando para outros estados (Pernambuco, Bahia e Alagoas), possuindo, naquele momento, 35 empreendimentos lançados. Do total de empreendimentos, 70% não conseguiram obter financiamento (embora tivessem cartas de crédito previamente aprovadas por diversos bancos de primeira linha).

¹ Crise decorrente da concessão de empréstimos hipotecários de alto risco (*subprime*) por parte de bancos nos Estados Unidos cujos créditos foram mesclados com dívidas de baixo risco e negociados no mercado do mundo inteiro. Com o não pagamento das dívidas, todo o mercado financeiro foi afetado, em particular as instituições bancárias, levando várias delas à insolvência e causando uma escassez de recursos no mercado.

Sem alternativas e diante da urgência da situação, a RECUPERANDA optou por contratar empréstimos, cujas condições comerciais, evidentemente, eram inadequadas ao perfil dos empreendimentos, no esforço de cumprir com suas obrigações perante os seus clientes e evitar o crescimento das despesas e custos, uma vez que, diante do mercado aquecido, os custos de construção apresentavam crescimento constante. A partir desse momento, a **NORCON** viu seu endividamento se elevar, passando a ter dificuldades em manter suas operações em condições adequadas e passou a sofrer problemas de atraso de obras, com conseqüente aumento de custos.

Assim, durante o período compreendido entre 2010 e 2013, o mercado absorveu os lançamentos ocorridos nos anos anteriores, porém as incorporadoras acumularam resultados negativos e viram-se impossibilitadas de realizar novos lançamentos, comercializando as unidades que tinham em estoque e/ou que conseguiam finalizar (com atrasos).

Quando os efeitos da crise de 2008 começavam a ser superados, em 2014, tem início a crise econômica brasileira, com o desaquecimento abrupto e vertiginoso da economia do País, que afetou profundamente a macroeconomia nacional e atingiu todos os setores produtivos, gerando indicadores extremamente negativos, como:

- **Nível de desemprego de 12%;**
- **Queda do PIB (Produto Interno Bruto) de 3,8% em 2015 e de 3,6% em 2016, resultando em uma queda acumulada de 7,2% e configurando a pior recessão desde 1948 (quando a medição começou a ser feita);**
- **Crescimento da faixa da população em extrema pobreza de 8% para 9,2%, em 2015;**
- **Aumento significativo das taxas de juros.**

Dentre os setores afetados, a construção civil foi, seguramente, um dos mais evidenciados nas análises realizadas, sendo, portanto, de amplo conhecimento os impactos sofridos pelo mesmo.

A população brasileira perdeu poder de compra, assim como sua capacidade de acessar o crédito. Ao mesmo tempo, todos os empreendimentos que foram lançados nos anos anteriores (de crescimento do mercado) começaram a ficar prontos e a demandarem dos compradores a quitação dos saldos devedores existentes. No descompasso entre demanda de recursos/crédito para quitação dos imóveis e desemprego/perda de poder aquisitivo/restrrição de crédito, o volume de distratos alcançou patamares nunca antes visto no setor imobiliário.

A conjunção entre o crescimento de distratos e a brutal redução do volume de vendas de imóveis resultou no aumento extremamente significativo dos estoques das unidades imobiliárias. Embora essa situação tenha atingido todo o País, em Sergipe foi agravada pela queda do valor do petróleo e pela crise da Petrobras, uma vez que o estado possui forte dependência dessa atividade, atingindo a arrecadação pública e a dinâmica econômica e financeira do mercado local.

A reação em cadeia levou à interrupção de novos lançamentos imobiliários e à retenção de financiamento de obras civis pelos agentes financeiros, causando um impacto negativo no fluxo de caixa das obras, levando as empresas a retardarem o ritmo das obras em andamento para adequarem-se à realidade do mercado e à sua capacidade financeira.

Ainda uma outra consequência do quadro descrito, o inevitável atraso na conclusão das obras levou ao descumprimento dos prazos com clientes e resultou em ações indenizatórias que agravaram, ainda mais, a situação econômico-financeira das empresas.

Diante do quadro crítico existente com:

- **Mercado em baixa;**
- **Perda de poder de compra;**
- **Restrição ao crédito;**
- **Volume de distratos em alta;**
- **Estoques elevados de unidades;**
- **Alto custo do financiamento imobiliário;**
- **Perda de financiamento bancário para as obras;**

as empresas se viram obrigadas a praticarem descontos nunca vistos no mercado, resultando em margens negativas.

Nessa perspectiva, o ano de 2018 completa o pior quinquênio da história da construção civil do Brasil.

Sem condições de arcarem com os custos e despesas existentes, grande parte das incorporadoras, que já estavam combatidas em razão dos efeitos da crise de crédito de 2008, dentre as quais se inclui a **NORCON**, viram seu endividamento alcançar patamares que as tornaram incapazes de arcarem com seus compromissos imediatos.

Durante o agravamento da crise, a **NORCON** lançou mão de todas as ferramentas disponíveis para buscar o equacionamento do seu desequilíbrio financeiro ocasionado pela crise já descrita. Junto às instituições financeiras credoras buscou refinar a sua dívida com o objetivo de alongar o perfil da mesma e rebaixar as taxas de juros mantidas em patamares incompatíveis com a realidade vivida naquele momento, sem ter obtido as condições pleiteadas.

Internamente promoveu os ajustes possíveis em sua estrutura, readequando o seu organograma e o seu quadro de pessoal à realidade momentânea, promovendo ações de redução de despesas, encerrando ou renegociando contratos de prestação de serviço, estabelecendo novas políticas de compras e aplicando ferramentas eficazes de gestão, com o objetivo de manter a austeridade orçamentária, reduzir qualquer tipo de perda ou desperdício e aumentar a produtividade e a eficiência dos processos. Operacionalmente, foram suspensos investimentos e paralisadas obras.

Também na área fiscal e tributária, a **NORCON** aderiu aos programas de regularização oferecidos pelo Governo, de forma a obter a redução dos encargos e dos juros, em conformidade com as regras estabelecidas pelos programas.

Em seus esforços, a **NORCON** lançou mão, também, de empréstimos tomados junto aos sócios da Empresa, buscando manter a empresa operacional.

As situações anteriormente descritas levaram a **NORCON** à atual situação de crise financeira na qual se encontra nesse momento. Sabe-se, porém, que, na

atualidade, os indicadores macroeconômicos apontam para a retomada do crescimento econômico e, com esse movimento positivo, o segmento da construção civil será, certamente, um dos mais influenciados positivamente, haja vista que o País possui déficit habitacional relevante, além de demandar obras públicas para diversos setores.

Assim, a **NORCON** possui plenas condições de reestruturar-se econômica e financeiramente, utilizando-se de sua reconhecida competência e aplicando o plano de recuperação que será posteriormente detalhado.

2 - DESCRIÇÃO DA EMPRESA

2.1 - Histórico

A **NORCON** iniciou suas atividades em 1958, na cidade de Aracaju, Sergipe, como empresa do ramo de engenharia civil, focando suas atividades iniciais na construção de obras públicas e complexos industriais.

Após o período inicial de suas atividades, marcado pelo crescimento e conquista de reconhecimento pela qualidade de suas obras, sempre atenta ao seu ambiente de atuação e ao seu mercado, a Empresa verificou que a capital sergipana, no início da década de 1970, passava por uma relevante evolução urbana. Ciente de sua capacidade e profissionalismo, a **NORCON** redirecionou as suas atividades, a partir do ano de 1973, para a incorporação imobiliária, passando a atuar na edificação de imóveis residenciais destinados às classes A e B.

Tendo obtido sucesso também nesse novo segmento, a Empresa, em razão de sua alta demanda, da evolução tecnológica dos processos de construção e da busca contínua da qualidade para seus empreendimentos, criou, no ano de 1980, uma unidade fabril própria, cujo objetivo era produzir os blocos de concreto que seriam utilizados em suas construções, garantindo qualidade e continuidade de fornecimento para seus empreendimentos. O rápido êxito dessa iniciativa fez com que a unidade fabril fosse, apenas 2 anos depois do início de suas atividades, ampliada; passando a produzir, também, pré-moldados estruturais.

Ainda no contexto da evolução tecnológica, a **NORCON** passou a incorporar em seus empreendimentos métodos construtivos com utilização de pré-viga e pré-laje, o que lhe possibilitou agregar à qualidade de seus imóveis maior velocidade de produção e menor desperdício de materiais de construção, consolidando o seu conceito de alto padrão de qualidade e pontualidade.

No final da década de 1980 a **NORCON** já se encontrava plenamente consolidada e contribuía efetiva e intensamente para o desenvolvimento do município de Aracaju. Porém, o País passava por mais um momento de crise econômica, que afetava sobremaneira a arrecadação dos municípios e restringia a sua capacidade de investimento. Nesse contexto, verificando que a Prefeitura não possuía os recursos para promover importantes ações de urbanização, que possibilitassem a redução do déficit de moradias adequadas existentes, a Empresa ousou celebrar, de forma pioneira, com o poder municipal, no ano de 1989, uma PPP (Parceria Público Privada) para a incorporação de um novo bairro. Essa ação resultou na transformação de uma área até então inabitada em um novo bairro, o qual se tornou a área de maior densidade de avenidas de Aracaju: o bairro Jardins.

Na esteira da incorporação do bairro Jardins, além de toda a infraestrutura local, que incluiu pavimentação, drenagem, abertura de mais de 10 avenidas, urbanização e a construção de uma adutora responsável pelo fornecimento de água potável para todo o bairro, a **NORCON** construiu as unidades residenciais, atraindo novos e importantes investimentos, dentre os quais se destaca o Shopping Jardins, inaugurado em 1997, que se tornou um vetor de crescimento importante para a região e para o Município, alterando, inclusive, os hábitos dos aracajuanos.

Embora o bairro Jardins seja considerado o projeto mais ousado e marcante da **NORCON**, a Construtora tem sua marca presente de forma consistente em grande parte do município de Aracaju, com destaque para empreendimentos localizados na Praia de 13 de Julho, nas regiões de Atalaia e Aruana, onde marcou o padrão arquitetônico local. Merece igualmente destaque as incorporações da **NORCON** nas regiões da Farolândia, com empreendimentos voltados à população estudantil atraída pela Universidade e do bairro da Jabotiana, onde seus empreendimentos atraíram investimentos em escolas, supermercados e restaurantes, contribuindo efetivamente para o desenvolvimento da região.

Às vésperas de completar meio século de existência e depois de mais de 1 milhão de metros quadrados construídos e incorporados no município de

Aracaju, no ano de 2005, plenamente consolidada em sua área de atuação e reconhecida por sua capacidade e qualidade, a **NORCON** estendeu sua área de atuação para os estados da Bahia, Alagoas e Pernambuco, levando para essas praças o seu alto padrão de construção. A resposta desses mercados foi a mesma da capital sergipana, ou seja, o reconhecimento que levou a Empresa a obter grande sucesso de vendas de seus empreendimentos nesses Estados.

Consolidando os dados de produção da **NORCON**, a Construtora já entregou mais de 20 mil unidades entre imóveis residenciais e comerciais, sempre buscando inovar em nossos projetos, ao conciliar beleza arquitetônica com racionalização na tecnologia construtiva, empreendendo assim, com visão de futuro, garantindo sempre um excelente padrão de qualidade, o que a levou a ser identificada como uma das principais incorporadoras da região Nordeste.

Consequência direta da excelência da **NORCON** em suas atividades e em comprovação do seu histórico de sucesso, a Empresa foi, ao longo de sua existência, agraciada com inúmeros prêmios que reconhecem as suas qualidades de empreendedorismo, responsabilidade, qualidade e excelência. Dentre essas premiações, listamos as seguintes:

- Prêmio ADEMI – SE de Empresa do Ano, em 2008;
- Prêmio ADEMI – SE de Empreendimento do Ano, em 2009;
- Prêmio Top Correio de Empresa mais Lembrada no Ramo Construtora no Segmento Obras Imobiliárias, em 2010;
- Prêmio Top Correio de Empresa mais Lembrada no Ramo Construtora no Segmento Construtora com Melhor Acabamento, em 2010;
- Prêmio ITCnet – Informações Técnicas da Construção como uma das 100 Maiores Construtoras do País, em 2010;
- Prêmio ADEMI – SE de Empreendimento Destaque, em 2011;
- Prêmio ADEMI – SE de Empreendimento Destaque, em 2012.

2.2- Função Social e Recursos Humanos

A finalidade do presente processo de Recuperação Judicial é viabilizar a superação da situação da crise econômico-financeira da **NORCON**, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, o emprego dos trabalhadores e os interesses dos credores, promovendo a preservação da atividade econômica. O processo de recuperação judicial tem como objetivo principal proteger os interesses do público envolvido no relacionamento com a empresa, uma vez que a atividade desenvolvida gera benefícios à sociedade como um todo: trabalhadores, fornecedores, instituições financeiras, governo e, até mesmo, o próprio local em que a empresa está inserida. Desta forma, é do interesse geral que seja permitida a oportunidade de reestruturação, bem como a manutenção da atividade empresarial.

Antes do início da crise econômica que atingiu toda a economia brasileira, a **NORCON** chegou a contar com mais de 3.000 (três mil) colaboradores diretos, alocados em obras e escritórios localizados nos estados de Sergipe, Alagoas, Bahia e Pernambuco. Hoje, apesar das restrições impostas pelas dificuldades financeiras que enfrenta, a **NORCON** mantém 127 empregos diretos, com estimativa de aproximadamente 500 empregos indiretos.

Sendo uma empresa que tem como lema a qualidade de vida, a **NORCON** sempre colocou seus colaboradores como prioridade absoluta, razão pela qual investe e procura oferecer condições adequadas para o desenvolvimento das atividades, através de incentivo à educação, à saúde, ao meio ambiente, segurança do trabalho, integração e aperfeiçoamento da sua equipe, notados em todas as ações internas, feitas ao longo de anos. O desenvolvimento profissional ocorre através de cursos, treinamentos e práticas na rotina de trabalho.

Através de parceria firmada com o SESI (Serviço Social da Indústria) e com o SENAI (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial), a **NORCON** promoveu,

por mais de 14 anos, o programa “Crescendo e Aprendendo”, cujo objetivo é incentivar a educação e proporcionar uma melhor qualidade de vida aos colaboradores.

Outra importante iniciativa é o programa “Viver Melhor”, que foi implantado em 2004, visando melhorar a qualidade de vida dos colaboradores, humanizar o ambiente de trabalho, reduzir os acidentes de trabalho e aumentar a produtividade. Esse programa objetivava proporcionar a valorização da vida, a auto-observação, a auto-mudança e a prevenção ao uso de álcool e drogas, através de atividades que incluíam palestras, eventos temáticos, atividades esportivas e eventos sociais.

A **NORCON** é uma empresa que incorpora em sua missão a contribuição para a realização de sonhos que promovam a qualidade de vida, através de empreendimentos imobiliários, sem esquecer a responsabilidade socioambiental. Assim, a inteligência corporativa é direcionada para ações de responsabilidade social, com investimentos constantes em projetos que promovem o bem-estar social da comunidade e de seus colaboradores. Algumas dessas ações resultaram na estruturação de programas, como, por exemplo:

- Programa Qualivida – começou a ser implantado em 2007, por iniciativa da filial Alagoas, através de consultoria ambiental para implantação e manutenção do PGRCC – Programa de Gerenciamento de Resíduos da Construção Civil, nas obras da **NORCON**. O objetivo do Projeto é conscientizar os colaboradores para a preservação do meio ambiente. Ações como limpeza de manguezais, foram desenvolvidas com colaboradores voluntários, que promoveram ações de esclarecimentos para a população e realizaram o recolhimento de garrafas pet que estavam poluindo manguezais e ruas em Aracaju, as quais foram doadas a cooperativas de reciclagem;
- Iluminação Ecológica - adotada em todos os almoxarifados das obras, permitiu a substituição de iluminação elétrica por sistema composto de garrafa pet, água e iluminação natural, proporcionando a redução de consumo de energia, contribuindo com o meio ambiente;

- Construir Sonhos - iniciado em 2008, tem por objetivo sensibilizar colaboradores, clientes e parceiros para serem atuantes em ações solidárias. Há mais de 10 anos a **NORCON** uniu forças ao GACC/SE (Grupo de Apoio à Criança com Câncer), tornando-se parceira da organização, que sem fins lucrativos dá continuidade aos seus projetos graças à dedicação de voluntários, profissionais e parceiros;
- Doação de equipamentos de informática – visando a inclusão digital, a **NORCON** realizou ações de doação de equipamentos de informática, como computadores e impressoras, para entidades filantrópicas, como GACC/SE e APAE (Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais) de Aracaju.

Em razão desse posicionamento, a Empresa foi reconhecida e agraciada com diversos prêmios, dentre os quais se destacam:

- Prêmio CBIC de Responsabilidade Social, criado pelo Fórum de Ação Social e Cidadania da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) com o objetivo de fortalecer e estimular o desenvolvimento de ações sociais no setor da Construção Civil e do Mercado Imobiliário;
- Top Social ADVB (Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing do Brasil), na categoria Valorização Humana e Social, em 2008, pelo case Responsabilidade Social como Estratégia Rumo à Liderança. O prêmio reconhece organizações que prezam pela preservação de recursos ambientais, culturais e educacionais;
- Prêmio Ademi - BA de Responsabilidade Social, em 2007;
- Prêmio Ademi - BA de Responsabilidade Social, em 2008;
- Prêmio Zumbi dos Palmares na categoria Business, por ações de responsabilidade sócio-ambientais que a Norcon desenvolveu nas comunidades locais com o apoio voluntário de seus colaboradores;
- Prêmio ADEMI – SE de Empreendimento Destaque, em 2012;

- Prêmio Master Imobiliário de Responsabilidade Social, em 2008.

A **NORCON**, portanto, é uma empresa que tem demonstrado, através de suas ações e iniciativas, a sua responsabilidade social, priorizando o bem-estar de seus colaboradores, buscando o equilíbrio ambiental e inserindo-se efetivamente na sociedade em que atua.

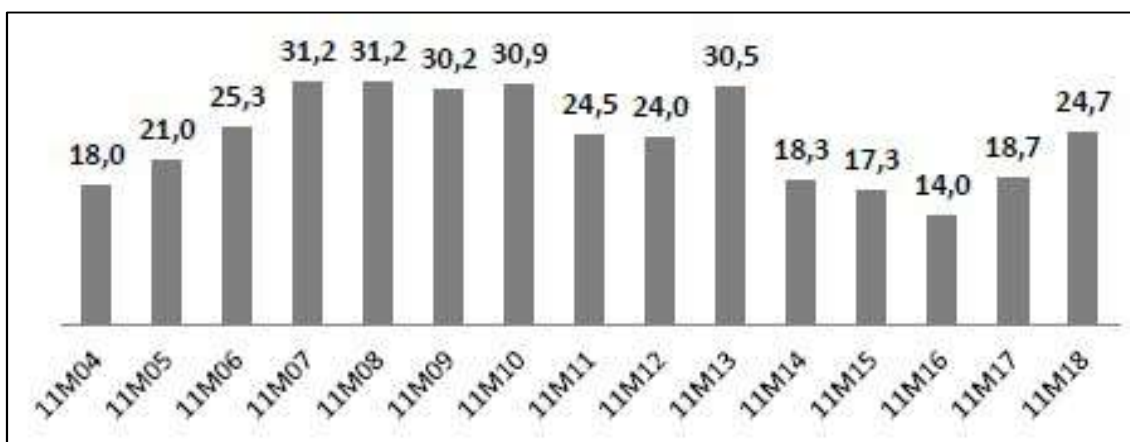
2.3 - Indicadores

2.3.1 - Indicadores de Mercado

A crise macroeconômica atingiu praticamente todos os segmentos econômicos nacionais a partir de 2014. No ramo de construção civil e de incorporação de imóveis veio a somar-se à crise anterior (de 2008), fazendo o volume de unidades comercializadas sofrer uma forte retração. Atualmente, apesar da existência de indicadores positivos, esse volume permanece muito abaixo da curva histórica existente no período pré-crise, exigindo das empresas do segmento uma profunda reestruturação.

Apesar de não dispormos de informações estatísticas mais abrangentes acerca do setor imobiliário brasileiro, através do Gráfico 1, a seguir, que representa a evolução do volume de imóveis residenciais vendidos em São Paulo, podemos perceber claramente os efeitos da crise de 2008 (que inicia um período de queda até o ano de 2012), com retomada em 2013 e nova crise a partir de 2014, com redução no volume comercializado e retomada do crescimento em 2017. É importante notar que, apesar do maior volume de vendas, o volume comercializado em 2018 correspondeu ao quantitativo de vendas observado em 2011/2012, que já haviam sido anos de queda em relação ao período compreendido entre 2004 e 2012.

Gráfico 1 – Evolução das unidades residenciais vendidas em São Paulo (acumulados no ano), no período de 2004 a 2018, em 1.000 unidades.



FONTE: SECOVI, em Pesquisa do Mercado Imobiliário, novembro/2018.

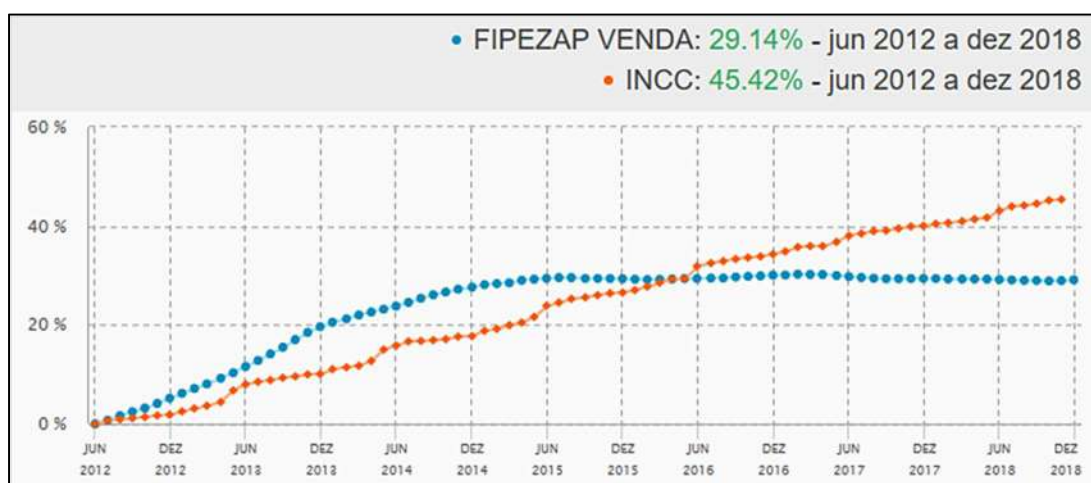
Juntamente com a retração do volume de unidades vendidas, ou, de forma mais precisa, em razão dessa situação, o mercado imobiliário viu-se obrigado a reduzir o preço de venda das unidades, como única alternativa para mitigar a situação de excesso de estoques e escassez de recursos financeiros. Consequência dessa ação, a margem de comercialização foi comprimida até tornar-se negativa, impondo às empresas prejuízos operacionais relevantes.

Os gráficos a seguir demonstram a estagnação dos preços de venda perante importantes indicadores, a saber:

- INCC – Índice Nacional de Custo de Construção, calculado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), que acompanha a evolução dos custos com insumos utilizados na construção civil. O menor crescimento do valor de venda dos imóveis frente ao INCC sinaliza para o potencial prejuízo operacional, reduzindo a capacidade das empresas na recomposição de seus ativos;
- IPCA – Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo, medido pelo IBGE, corresponde a inflação oficial do País. O crescimento do preço de vendas abaixo do índice oficial de inflação sinaliza para uma perda real de valor do ativo vendido pela empresa;

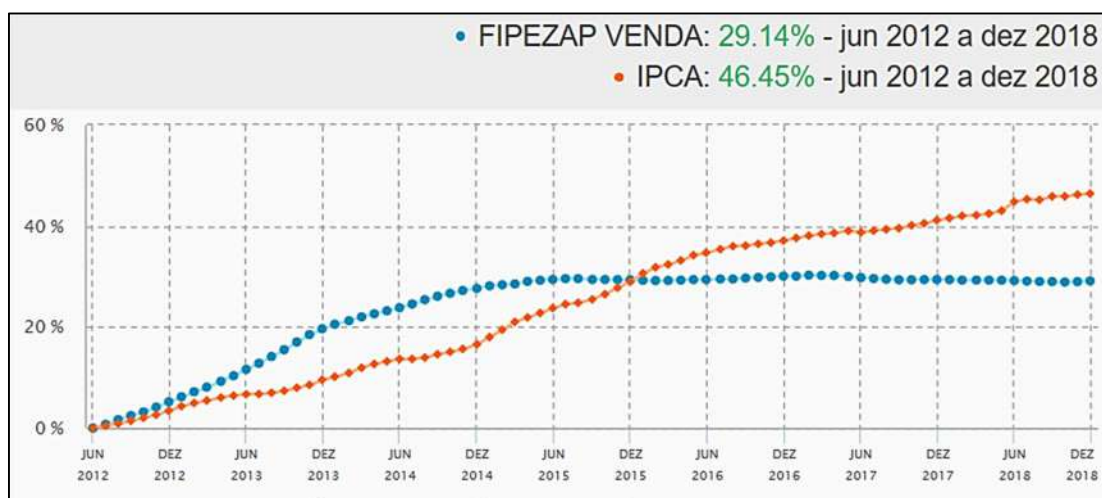
- CDI – Certificado de Depósito Interbancário, corresponde a um indicador do mercado financeiro, onde o crescimento do valor de venda abaixo desse índice sinaliza para a menor atratividade para o investidor atuar neste ramo.

Gráfico 2 – Variação do Índice de Preço de Venda de Imóveis e do INCC, no período de 2012 a 2018.



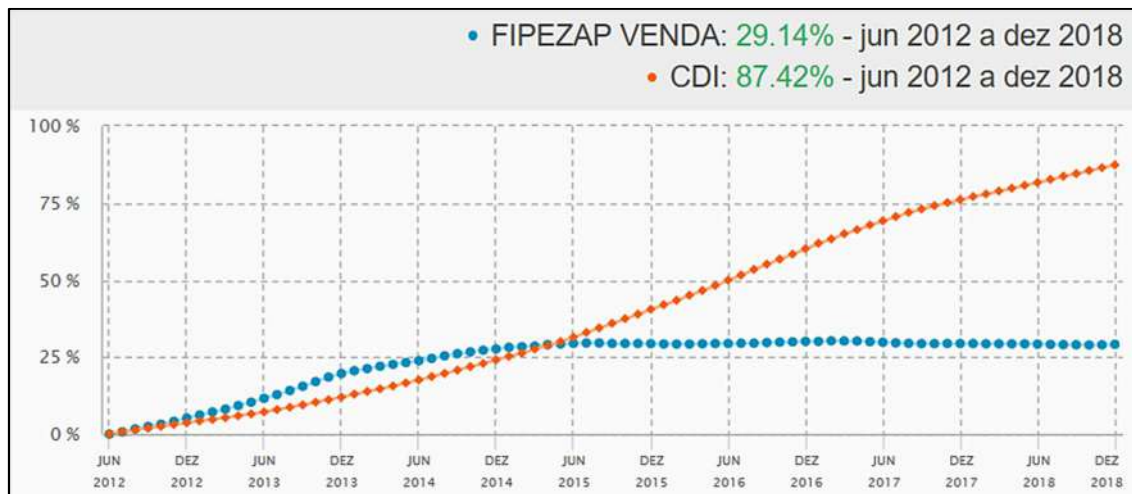
FONTE: <http://fipezap.zapimoveis.com.br/> acessado em 12/02/2019.

Gráfico 3 – Variação do Índice de Preço de Venda de Imóveis e do IPCA, no período de 2012 a 2018.



FONTE: <http://fipezap.zapimoveis.com.br/> acessado em 12/02/2019.

Gráfico 4 – Variação do Índice de Preço de Venda de Imóveis e do CDI, no período de 2012 a 2018.



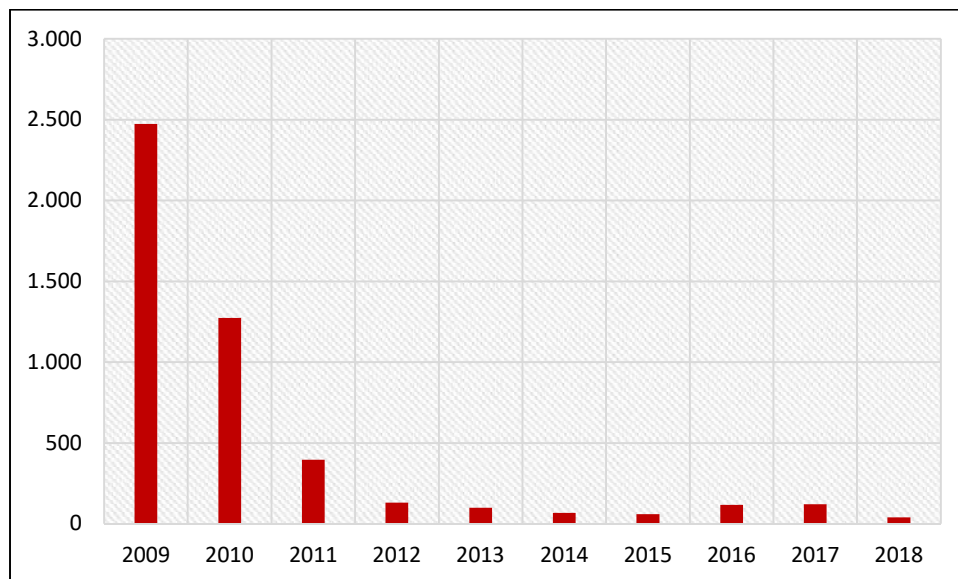
FONTE: <http://fipezap.zapimoveis.com.br/> acessado em 12/02/2019.

2.3.2 – Indicadores da NORCON

Assim como ocorreu no mercado nacional, a **NORCON** foi duramente atingida pelas crises (de crédito) de 2008 e macroeconômica de 2014, sofrendo uma violenta retração no quantitativo de unidades comercializadas, conforme demonstra o Gráfico 5.

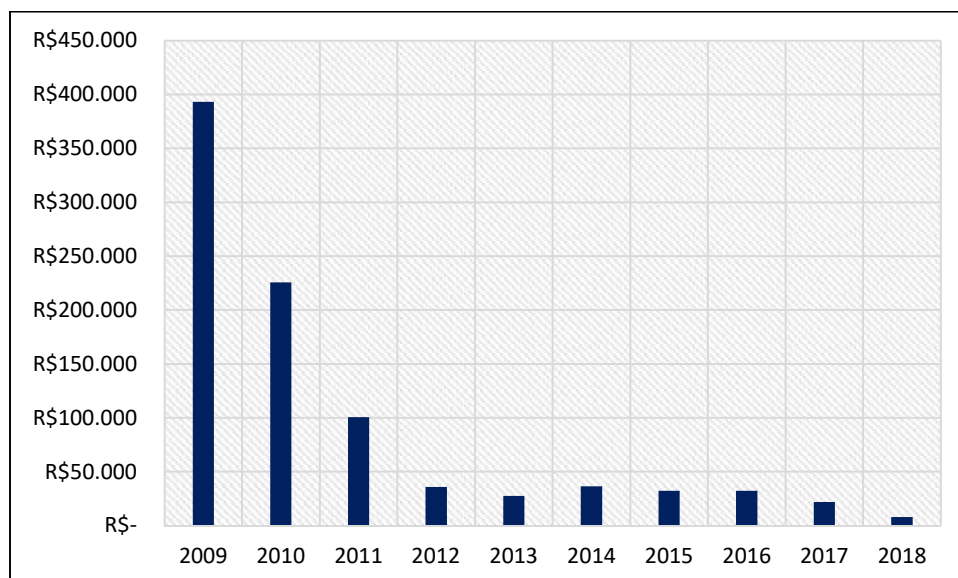
Consequência direta da queda do volume de unidades vendidas, o faturamento da Empresa foi-se retraindo ano a ano, a partir de 2009, alcançando, em 2018, apenas 2% (dois por cento) do valor de venda obtido em 2009. A evolução descrita pode ser observada através do Gráfico 6.

Gráfico 5 – Evolução do volume de imóveis vendidos pela NORCON no período de 2009 a 2018, em unidades.



FONTE: Informações gerenciais fornecidas pela NORCON.

Gráfico 6 – Evolução das vendas de imóveis da NORCON no período de 2009 a 2018, em R\$.



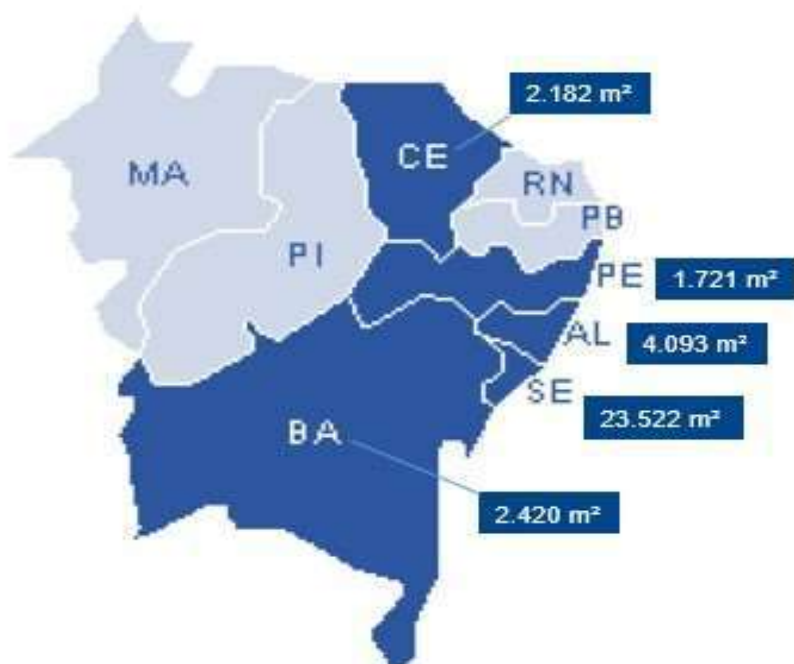
FONTE: Informações gerenciais fornecidas pela NORCON.

Como consequência direta da redução das vendas, a **NORCON** passou a enfrentar sério desequilíbrio financeiro, tendo acumulado dívidas que se tornaram incompatíveis com a sua geração de receita. Esta situação levou a Empresa a buscar o instituto da recuperação judicial como forma de equacionar esse passivo e retomar o seu crescimento.

Para viabilizar o seu plano de recuperação, a **NORCON** conta com um ativo de grande relevância, que são os imóveis mantidos em seu “*land bank*”, ou seja, terrenos mantidos em seu estoque e que se destinam a incorporação imobiliária.

Esses terrenos encontram-se distribuídos em 5 (cinco) estados nordestinos e totalizam uma área total de aproximadamente 34.000.000 m² (trinta e quatro milhões de metros quadrados), na forma demonstrada na Figura 1, com valor aproximado de R\$ 540 milhões.

Figura 1 – Distribuição dos terrenos por unidades da federação em 1.000 m².



FONTE: Relatórios Gerenciais da NORCON.

Os terrenos existentes ocupam áreas com localização privilegiada, tornando-os extremamente adequados ao processo de incorporação. A seguir apresenta-se algumas das áreas mantidas no “*land bank*” da **NORCON**.

Figura 2 – Terreno localizado no estado de Alagoas.



FONTE: Acervo da NORCON

Figura 3 – Terreno localizado no estado da Bahia.



FONTE: Acervo da NORCON

Figura 4 – Terreno localizado no estado do Ceará.



FONTE: Acervo da NORCON

Figura 5 – Terreno localizado no estado de Pernambuco.



FONTE: Acervo da NORCON

Figura 6 – Terreno localizado no estado de Sergipe.



FONTE: Acervo da NORCON

3 - ESTRUTURA DO ENDIVIDAMENTO

3.1 - Credores Concursais

A **NORCON** possui na lista da recuperação judicial 2002 (dois mil e dois) credores distribuídos entre as classes: Créditos Trabalhistas (Classe I), Créditos Quirografários (Classe III) e Créditos Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. O montante dos créditos existentes na data-base da elaboração deste plano de recuperação é de R\$ 182.119.840,88 (cento e oitenta e dois milhões cento e dezenove mil oitocentos e quarenta reais oitenta e oito centavos).

Entende-se pela Lei que os credores concursais são aqueles cujos créditos foram constituídos antes do pedido de Recuperação Judicial e sujeitos aos efeitos legais do procedimento, devendo ser pagos na forma do Plano de Recuperação Judicial.

A seguir apresentamos o detalhamento de cada uma das classes de credores:

3.1.1 - Classe I – Credores Trabalhistas

Os créditos trabalhistas são representados por 376 (trezentos e setenta e seis) credores que em conjunto totalizam R\$ 4.618.646,29 (quatro milhões seiscentos dezoito mil seiscentos quarenta e seis reais e vinte e nove centavos).

3.1.2 - Classe II – Credores com Garantia Real

A **NORCON** não possui credores com garantia real listados no seu Plano de Recuperação Judicial.

3.1.3 - Classe III – Credores Quirografários

Os créditos quirografários são representados por 1555 (um mil quinhentos e cinquenta e cinco) credores que em conjunto totalizam R\$ 176.234.940,05 (cento setenta seis milhões duzentos trinta quatro mil novecentos quarenta reais e cinco centavos).

3.1.4 - Classe IV - Credores Microempresa e Empresa de Pequeno Porte

Os créditos de microempresas e empresas de pequeno porte são representados por 71 (setenta e um) credores que em conjunto totalizam R\$ 1.266.254,54 (um milhão duzentos sessenta seis mil duzentos cinquenta quatro reais e cinquenta quatro centavos).

A seguir apresentamos o quadro resumo sobre a posição dos credores apresentados na lista de credores:

RESUMO SOBRE COMPOSIÇÃO DA DÍVIDA

CLASSE	NÚMERO DE CREDITORES	VALOR DO CRÉDITO (em R\$)
CRÉDITOS TRABALHISTAS	376	4.618.646,29
CRÉDITOS QUIROGRAFÁRIOS	1555	177.234.940,05
CRÉDITOS MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE	71	1.266.254,54
TOTAL GERAL	2002	182.119.840,88

4 - MEIOS EMPREGADOS NA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

4.1 - Ações em Andamento

4.1.1 – Incorporação de Novos Empreendimentos em Parceria com Investidores

A **NORCON** possui, conforme já evidenciado no capítulo referente aos indicadores da empresa, terrenos localizados em 5 diferentes estados, os quais estão aptos para a incorporação imediata e serão utilizados para a geração dos recursos necessários à recuperação da Construtora e para o equacionamento de seu endividamento em conformidade com o modelo definido no presente Plano.

Para a viabilização dos projetos, a **RECUPERANDA** está firmando parceria com investidores financeiros e, também, com incorporadores. Esses parceiros estarão participando dos projetos através do aporte de recursos e de cooperação técnica.

Nesse contexto, algumas áreas já passaram por uma seleção prévia de viabilidade e os projetos estão sendo apresentados a esses potenciais parceiros. As discussões preliminares indicam que deverão ser lançados ao menos 3 empreendimentos iniciais em áreas que, somadas, totalizam 4 milhões de metros quadrados e deverão, por suas características, serem destinadas ao programa Minha Casa Minha Vida, com o potencial de serem erguidas quase 13.000 (treze mil) moradias.

A operação está sendo concebida com a geração de parte dos recursos de forma imediata e outra parcela a ser obtida durante o prazo de execução do projeto. Esses recursos serão, em seu maior percentual, direcionados para satisfazer aos credores da **RECUPERANDA** listados no presente Plano, na forma descrita no mesmo, de maneira a compatibilizar o fluxo financeiro do Projeto.

Satisfeitas as obrigações da **NORCON** com seus credores, será dada continuidade ao modelo anteriormente descrito, através da utilização de outros

terrenos existentes no “*land bank*” da RECUPERANDA para celebração de novas parcerias, que permitirão à Empresa retomar o seu histórico de crescimento.

4.1.2 - Reorganização Administrativa e Práticas de Governança

A **NORCON** vem implementando um permanente programa de desenvolvimento e disseminação de melhores práticas e processos operacionais e administrativos, o que vem contribuindo de maneira significativa para o fortalecimento do seu modelo de gestão e na sua governança corporativa. Já foram implementadas ações de reestruturação do organograma da Empresa, que permitiram a eliminação de cargos intermediários e de funções não essenciais ou que podiam ser agregadas. O novo modelo implementado deu à **RECUPERANDA** maior eficiência e produtividade e ajustou sua estrutura para um futuro momento de crescimento.

4.1.3 - Revisão de Contratos e Custos Administrativos e Operacionais

Visando a redução de despesas estão sendo revistos todos os contratos de prestação de serviços existentes, podendo, os mesmos, virem a ser renegociados e ou cancelados após análise.

4.1.4 – Comercialização do Estoque

É facultado à Recuperanda dispor de bens que compõem seu ativo circulante (estoque), com a finalidade de produzir caixa para a satisfação de compromissos operacionais, bem como, para promover o bom funcionamento das suas instalações dentro do contexto da recuperação judicial, comprometendo-se a realizar transações de forma transparente e praticando os preços de mercado, tendo como objetivo precípuo a manutenção do seu funcionamento e, sobretudo, a manutenção do ambiente empresarial propício à concretização do projeto de seu soerguimento.

5 - PLANEJAMENTO ECONÔMICO E FINANCEIRO

O presente Plano de Recuperação Judicial foi elaborado de acordo com os artigos 53 e 54 da Lei 11.101/05, visando a manutenção da atividade produtiva, permitindo à **NORCON** o exercício de sua função social, possibilitando, assim, a geração de empregos e estimulando a atividade econômica.

A administração da **NORCON** direcionará todos os esforços para recuperar-se econômica e financeiramente, visando potencializar suas atividades através da manutenção ou restabelecimento das relações comerciais com fornecedores, parceiros e instituições financeiras.

5.1 - Proposta de Pagamento aos Credores

A **NORCON** elaborou o seu plano de pagamento aos credores com base nas seguintes premissas:

- Cumprimento das determinações da Lei 11.101 de 2005;
- Composição de fórmula que permitisse a readequação das suas atividades e a liquidação dos débitos no menor espaço de tempo possível, a partir da projeção dos resultados da operação.

O presente plano pretende apresentar aos credores as modalidades para pagamento dos créditos contidos na lista de credores, sendo esta a opção mais adequada à preservação das atividades atendendo-se aos princípios do art. 47 da Lei 11.101 de 2005.

O plano apresentado considera como principais fatores críticos de sucesso:

- a) **A retomada do crescimento econômico do país, de forma sustentável, possibilitando aos agentes econômicos um razoável**

nível de previsibilidade e planejamento de suas atividades e investimentos;

b) O sucesso na implementação das ações empregadas na Recuperação Judicial;

c) A conclusão e implementação do processo de reestruturação empresarial da NORCON, com as correspondentes adequações empresariais, estruturais e operacionais necessárias à otimização dos seus indicadores de performance.

A seguir apresentamos a proposta de pagamento elaborada por classe de credor. As mesmas regras serão adotadas para aqueles casos que no futuro vierem a integrar qualquer uma das classes de credores aqui tratadas.

Poderão ser negociadas condições especiais para aqueles credores que, através de ações concretas, apoiem a RECUPERANDA no seu processo de recuperação empresarial com a geração de novos créditos.

Outrossim, fica desde já estabelecido que, em caso de aprovação do plano de recuperação judicial, haverá novação de todos os créditos inscritos na presente recuperação judicial, extinguindo-se por completo as obrigações originárias, bem como seus acessórios, e criando-se novas, na forma do plano aprovado. Em consequência, a aprovação do plano importará em extinção de todas as garantias, de quaisquer naturezas (pessoais, reais etc.), que eventualmente incidam sobre os créditos originários.

5.1.1 - Classe I – Credores Trabalhistas

Os credores caracterizados como Credores Trabalhistas serão pagos em 12 (doze) parcelas mensais e iguais, levando-se em conta o valor integral da dívida inscrita na relação de credores da recuperação judicial, sem correção, com vencimento a partir de 30 (trinta) dias contados da certificação do trânsito em julgado da decisão que conceder a recuperação judicial à NORCON.

5.1.2 – Classe II - Credores com Garantia Real

A **NORCON** não possui credores caracterizados como Credores com Garantia Real inscritos em seu quadro de credores. Caso haja habilitação posterior de credores nessa classe, estes serão pagos em 162 (cento e sessenta e duas) parcelas mensais e iguais, levando-se em conta um deságio linear de 40% (quarenta por cento) sobre o valor integral da dívida inscrita na relação de credores da recuperação judicial, com vencimento a partir do 19º (décimo nono) mês contado da data da certificação do trânsito em julgado da decisão que conceder a recuperação judicial à **NORCON**. Os valores dessas parcelas serão corrigidos anualmente pela TR acrescida de 1% a.a., também a partir da data da certificação do trânsito em julgado da decisão que conceder a recuperação judicial à **NORCON**.

5.1.3 – Classe III - Credores Quirografários

Os credores caracterizados como Credores Quirografários serão segmentados em subclasses, conforme descrito a seguir.

a) Credores Quirografários com créditos inscritos no Plano de Recuperação Judicial no montante de até R\$ 6.000,00 (seis mil reais):

Serão pagos em 60 (sessenta) parcelas mensais e iguais, levando-se em conta um deságio linear de 20% (vinte por cento) sobre o valor integral da dívida inscrita na relação de credores da recuperação judicial, com vencimento a partir do 13º (décimo terceiro) mês contado da data da certificação do trânsito em julgado da decisão que conceder a recuperação judicial à **NORCON**. Os valores dessas parcelas serão corrigidos anualmente pela TR acrescida de 1% a.a., também a partir da data da certificação do trânsito em julgado da decisão que conceder a recuperação judicial à **NORCON**.

b) Credores Quirografários com créditos inscritos no Plano de Recuperação Judicial no montante maior do que R\$ 6.000,00 (seis mil reais):

Serão pagos em 162 (cento e sessenta e duas) parcelas mensais e iguais, levando-se em conta um deságio linear de 40% (quarenta por cento) sobre o valor integral da dívida inscrita na relação de credores da recuperação judicial, com vencimento a partir do 19º (décimo nono) mês contado da data da certificação do trânsito em julgado da decisão que conceder a recuperação judicial à **NORCON**. Os valores dessas parcelas serão corrigidos anualmente pela TR acrescida de 1% a.a., também a partir da data da certificação do trânsito em julgado da decisão que conceder a recuperação judicial à **NORCON**.

5.1.4 - Classe IV – Credores Microempresas e Empresas de Pequeno Porte

Os credores caracterizados como Credores Microempresas e Empresas de Pequeno Porte serão pagos em 24 (vinte e quatro) parcelas mensais e iguais, levando-se em conta um deságio linear de 20% (vinte por cento) sobre o valor integral da dívida inscrita na relação de credores da recuperação judicial, com vencimento a partir do 13º (décimo terceiro) mês contado da data da certificação do trânsito em julgado da decisão que conceder a recuperação judicial à **NORCON**. Os valores dessas parcelas serão corrigidos anualmente pela TR acrescida de 1% a.a., também a partir da data da certificação do trânsito em julgado da decisão que conceder a recuperação judicial à **NORCON**.

5.1.5 – Habilitações Posteriores

Créditos que sejam reconhecidos no curso da Recuperação Judicial, após o trânsito em julgado das correlatas ações judiciais, serão habilitados nas classes correspondentes e seguirão a forma de pagamento pactuada neste Plano.

Caso essas habilitações ocorram após a certificação do trânsito em julgado da decisão que conceder a recuperação judicial à **NORCON**, a contagem dos prazos para início de pagamento, carência e liquidação das parcelas será contado a partir da data de habilitação do respectivo crédito no processo de recuperação judicial.

6 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo do Plano de Recuperação Judicial (PRJ), previsto na Lei 11.101/05, é permitir que a **NORCON** preserve a sua continuidade, cumprindo sua função social, com geração de empregos e renda.

É importante destacar que o presente PRJ está embasado em premissas e expectativas futuras, dentro dos parâmetros de mercado. A **NORCON** acredita que dentro desse cenário atingirá os objetivos propostos no Plano de Recuperação Judicial (PRJ).

NORCON SOCIEDADE NORDESTINA DE CONSTRUÇÕES S.A.