

**Saúde** Em 12 meses, o número de queixas mais do que dobrou

# Na contramão, Amil encolhe e perde clientes

**Beth Koike**  
De São Paulo

Ao contrário do mercado de planos de saúde que, nesses dois últimos meses de pandemia, viu o volume de usuários crescer 4%, o equivalente a 1,9 milhão a mais de pessoas com convênio médico no país, a Amil registrou uma perda de 5% em sua carteira de clientes nesse mesmo período, de acordo com dados da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS).

A base de beneficiários de planos corporativos, que representa 80% do total, manteve-se estável. Já a modalidade individual caiu 18,8% e o plano por adesão, teve redução de 22,7% entre 2020 e 2021.

Considerando a performance nos últimos cinco anos, a queda é ainda mais acentuada. A operadora, que pertence à UnitedHealth, fechou 2021 com 2,9 milhões de usuários, baixa de 23% em relação à carteira que a companhia detinha em dezembro de 2016.

Segundo o Itaú BBA, a participação de mercado da Amil caiu de 8% para 6% nos últimos cinco anos (excluindo as aquisições feitas pela operadora entre 2016 e 2018). “Do ponto de vista geográfico, a empresa perdeu terreno para players verticalizados e cooperativas médicas em quatro das cinco regiões metropolitanas mais importantes para o grupo Amil”, segundo relatório do banco, assinado por Vinicius Figueiredo. O analista destaca que apesar da Amil ter uma sólida rede própria sua taxa de sinistralidade tem se mostrado

superior ao de algumas operadoras não verticalizadas, “o que significa que a Amil está operando com rentabilidade muito limitada”.

No acumulado dos nove primeiros meses de 2021, a Amil apresentou prejuízo de R\$ 775 milhões contra um resultado líquido positivo de R\$ 690 milhões do mesmo período de 2020. Para efeitos de uma comparação sem impactos positivos da covid, a operadora teve prejuízo de R\$ 151 milhões, entre janeiro e setembro de 2019.

A receita líquida nos nove primeiros meses de 2021, somou R\$ 14,7 bilhões — mesmo patamar de um ano antes. O resultado líquido do setor também despencou de R\$ 15,9 bilhões em 2020 para R\$ 2,9 bilhões em 2021 (até setembro) devido à retomada de procedimentos eletivos e segunda onda da covid no começo de 2021. Em 2019, esse indicador foi de R\$ 9,2 bilhões.

Outro ponto negativo para a Amil foi o índice de reclamações. Nos últimos 12 meses, o volume de queixas do plano de saúde individual da Amil, nos últimos 12 meses, saltou de 567 para quase 1,3 mil, mais que o dobro. O mercado de planos individuais viu o índice de reclamações aumentar 82,7%, saindo de 3,9 mil para 7,2 mil. Essa alta está relacionada à pandemia.

O aumento de reclamações contra a operadora, que vieram com força nos últimos dias, foi um dos motivos que fez a ANS interromper o processo de mudança societária dos planos individuais para o grupo de investidores.

## Raio-X

Número de beneficiários da Amil e dados de desempenho

**Total\* de usuários, em milhões**



**Usuários de plano corporativo, em milhões**



**Usuários de plano individual, em mil**

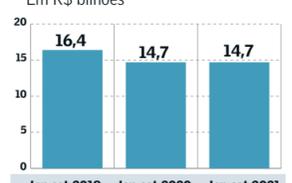


**Usuários de plano coletivo por adesão, em mil**



**Receita**

Em R\$ bilhões



**Resultado líquido**

Em R\$ milhões



Fonte: ANS. \*Inclui planos corporativos, individuais, coletivos por adesão e outros

Segundo ANS, a luz amarela acendeu em outubro, quando o índice de reclamações subiu 31,4% — maior patamar dos últimos 12 meses. “Não haverá nenhum prejuízo aos beneficiários. O fechamento do negócio tem como premissa a manutenção de todos os direitos do beneficiário assim como da estrutura de atendimento”, informa o grupo de investidores.

A Amil informa que 2021 foi um ano de investimentos em gestão clínica, expansão da Telessaúde, consolidação de programas de cuidado e a diversificação em linhas específicas e reitera que as iniciativas que promovem mais cuidado e melhor experiência dos seus beneficiários aumentam organicamente a fidelização e a atração de novos beneficiários.

# Nikola Lukic, o gestor que fundou a Fiord Capital

**Mônica Scaramuzzo, Beth Koike e Talita Moreira**  
De São Paulo

Um dos acionistas do grupo que pretende ficar com a carteira de planos individuais da Amil, Nikola Lukic, 37 anos, deixou a empresa de reestruturação financeira Starboard no fim do ano passado para criar seu próprio negócio, a Fiord Capital, para administrar 340 mil vidas e quatro hospitais da companhia de saúde, uma das maiores do país e controlada pela gigante americana UnitedHealth Group (UHG).

Em sociedade com a Seferin & Coelho, especializada em administrar hospitais, e Henning von Koss, ex-executivo da Medial Saúde e da própria Amil, Lukic será o gestor financeiro da nova operação.

Lukic estruturou a Fiord em novembro — a companhia tem capital de R\$ 50 mil e a sede, informada na junta comercial, fica no escritório de contabilidade do gestor, em um sobrado de dois andares na zona leste da cidade de São Paulo.

A Fiord, com 45%, a Seferin & Coelho com outros 45% e Koss, com os 10% restantes, assumiram no início do ano a subsidiária APS, da UHG/Amil, que administra planos de saúde individuais. A transferência, contudo, foi suspensa pela Agência Nacional de Saúde (ANS), que aguarda uma série de documentos para aprovar a operação (*ver nesta página*).

Lukic se interessou pelo negócio da Amil quando estava na Starboard, da qual era sócio minoritário. O Valor apurou que o gestor já conhecia Claudio Seferin e Daniel Coelho, além de Koss, que já prospectavam ativos na área de saúde quando ele estava na Starboard.

Em um acordo amigável fecha-

do com a Starboard, Lukic saiu da empresa de reestruturação para montar seu próprio negócio. Além da subsidiária da Amil, Lukic está prospectando outros ativos no mercado, fora da área de saúde.

Sérvio naturalizado brasileiro, Lukic chegou ao país em 2009. Casado com uma brasileira e pai de um filho, o gestor trabalhava como analista na Brasil Plural quando foi convidado por Fábio Vassel e Warley Pimentel para trabalhar na Starboard, que iniciou as operações em 2017. Na empresa de reestruturação financeira, foi gestor de ativos de cerca de R\$ 1 bilhão.

Ainda na Starboard, Lukic acompanhou o processo de venda da carteira individual da Amil para diversos potenciais compradores — o negócio foi oferecido, inclusive, para a Starboard, que não quis levar adiante as conversas.

Lukic e seus sócios afirmam que veem viabilidade econômica no negócio, que há meses estava à venda pela UnitedHealth e não tinha encontrado fortes candidatos interessados pelo negócio — QSaúde e Prevent Senior chegaram a olhar o negócio, de acordo com fontes a par do assunto.

“A ANS é soberana em suas decisões. Como é um projeto complexo, há esses questionamentos. Vamos enviar os documentos assim que forem nos demandando”, afirmou Henning von Koss. “Não abrimos nosso patrimônio, mas temos como diferencial a nossa capacidade de acessar capital privado.”

Para ficarem com o ativo, que inclui o hospital Paulistano, o UHG aportou R\$ 2,3 bilhões no grupo dos novos investidores, além de disponibilizar o “back office” e acesso à rede Amil.

Procurados, Lukic e a Fiord não se manifestaram sobre o assunto. A Starboard não comentou.

EDILSON RODRIGUES/AGÊNCIA SENADO



**Rebelo, da ANS, diz que documento entregue não esclarece quem são os adquirentes da carteira: “Mande devolver”**

## Faltam dados da operação, diz ANS

De São Paulo

Os representantes da Amil não souberam informar com detalhes a operação de transferência da carteira de planos de saúde individual, tampouco tinham conhecimentos precisos sobre o grupo de investidores que pretende assumir o ativo formado por cerca de 340 mil usuários de convênio médico individual e quatro hospitais, disse o presidente da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), Paulo Rebelo.

O presidente da ANS esteve reunido com executivos da operadora na terça-feira, quando a ANS interrompeu o processo de transferência da carteira.

A transação está sendo liderada por executivos da UnitedHealth, dona da Amil, nos Estados Unidos.

Segundo Rebelo, é papel da agência averiguar se há algum ato que indique operação suspeita de lavagem de dinheiro ou que gere anormalidade administrativa grave que possa colocar em risco a continuidade ou a qualidade do atendimento aos usuários do plano de saúde.

O presidente da ANS disse ter ficado incomodado com o fato da transferência da carteira da Amil para a APS, operadora da própria UnitedHealth, ter sido aprovada

pela agência e logo na sequência surgiram notícias na imprensa de que o grupo americano poderia vir a se desfazer de sua operação brasileira. “Não fomos comunicados sobre uma possível saída do Brasil”, disse Rebelo.

Segundo fontes, a intenção da UnitedHealth era se desfazer primeiro da carteira de planos individuais, que é deficitária, para depois negociar a operação brasileira e evitar que o ativo sofresse desvalorização. O grupo americano pagou R\$ 10 bilhões pela Amil em 2012. Segundo o estimativas do BoFA, o ativo hoje é avaliado entre R\$ 15 bilhões e R\$ 20 bilhões.

A UnitedHealth acordou pagar R\$ 2,3 bilhões, sendo cerca de 50% é para reservas financeiras. A origem da Fiord Capital é uma das mais questionadas no mercado, uma vez que a empresa foi criada dois meses antes da transação com a Amil. O principal sócio da Fiord é Nikola Lukic, ex-executivo da Starboard, empresa de reestruturação financeira que assumiu a Ricardo Eletro. Segundo fontes, a United não queria a transferência da carteira de planos individuais estivesse ligada a uma empresa de reestruturação financeira, o que teria levado à criação da Fiord.

“O grupo, antes de participar e vencer um processo muito com-

petitivo, se debruçou e estudou a viabilidade da gestão da carteira da APS e acredita que o negócio não só é viável financeiramente como, por meio de tecnologia e com a experiência dos sócios, será possível trazer melhorias ao serviço prestado”, informou o grupo de investidores.

A ANS pode levar entre dois e três meses para analisar a documentação da transferência societária. A agência ainda não recebeu essa papelada que precisa informar com detalhes a origem do grupo de investidores, sua situação financeira e como pretendem tocar a gestão da carteira, entre outros dados.

Na terça-feira, o grupo de investidores formado por Fiord Capital, Seferin & Coelho e HVK (Henning Von Koss) informou que a documentação havia sido encaminhada à agência, por meio eletrônico, quando a ANS anunciou a interrupção do processo de transferência de carteira.

“No dia da reunião presencial com representantes da Amil [na terça-feira] me entregaram um documento de transferência societária, mas que não atende às nossas demandas para esclarecer quem são os adquirentes da carteira. Mande devolver”, disse o presidente da ANS. (BK)

## Curta

### Intermédica compra

A NotreDame Intermédica informou ontem que as subsidiárias NotreDame Intermédica Saúde e Gralha Azul adquiriram o Hospital do Coração de Duque de Caxias, no Rio de Janeiro, por R\$ 83 milhões. Em nota, a com-

panhia diz que o pagamento foi feito à vista, em dinheiro, descontando o endividamento líquido e uma parcela retida para contingências. O Hospital do Coração foi fundado em 2007, na região metropolitana do Rio, e conta com 70 leitos. Em 2021, o

hospital teve faturamento líquido de R\$ 50,6 milhões. A Intermédica reforça que a aquisição faz parte da estratégia de crescimento no Estado fluminense. A companhia diz que a operação não está sujeita à aprovação prévia da ANS e nem do Cade.

**EMCCAMP RESIDENCIAL S.A.**  
Companhia Aberta - CNPJ/ME nº 19.403.252/0001-90 - NIRE 313.000.2582-9

**Edital de Primeira Convocação da Assembleia Geral de Debenturistas da 1ª (Primeira) Emissão de Debêntures Simples, não Conversíveis em Ações, em Série Única, da Espécie Quirográfrica, para Distribuição Pública com Eforços Restritos**

Nos termos do Art. 124, §1º, inciso II, do Art. 71, §2º, da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, conforme em vigor (“Lei das Sociedades por Ações”) e da Cláusula 8.2 da “Escritura Particular da 1ª (Primeira) Emissão de Debêntures Simples, Não Conversíveis em Ações, em Série Única, da Espécie Quirográfrica, Para Distribuição Pública com Eforços Restritos, da Emccamp Residencial S.A.”, celebrada em 12 de agosto de 2020, entre a Emccamp Residencial S.A., inscrita no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica do Ministério da Economia (“CNPJ/ME”) nº 19.403.252/0001-90 (“Emissora”) e a Oliveira Trust Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários S.A., na qualidade de agente fiduciário representando a comunhão dos titulares dos Debêntures (conforme abaixo definidas) (“Agente Fiduciário”, “Debenturistas”, respectivamente), conforme aditada (“Escritura de Emissão”), ficam, os Debenturistas da 1ª (primeira) emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie quirográfrica, em série única (“Debentures”), da 1ª (primeira) emissão da Emissora (“Emissão”), e o Agente Fiduciário, convocados a participar da Assembleia Geral de Debenturistas (“Assembleia Geral de Debenturistas”), que se realizará, em primeira convocação, no dia 04 de março de 2022, às 10:00 (dez horas), a ser realizada de forma exclusivamente digital por meio da plataforma digital *Microsoft Teams*, observado o disposto na Instrução da Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) nº 625, de 14 de maio de 2020 (“CVM 625”), a fim de apreciar e deliberar acerca das seguintes matérias: (A) aprovação da proposta da administração da Emissora acerca da alteração dos índices e limites financeiros estabelecidos e definidos no subitem “(i)”, item “(s)”, da Cláusula 5.15.1.2, “Escritura de Emissão”, (“Índices Financeiros”); (B) “Divida Líquida + Obrigações por compra de Imóveis/Patrimônio Líquido < 0,50 (cinquenta centésimos)”; (C) “Divida Líquida + Obrigações por compra de Imóveis/Patrimônio Líquido < 0,60 (sessenta centésimos)”, permanecendo inalterados os demais termos, condições e as demais definições estabelecidas no subitem “(i)”, item “(s)”, da Cláusula 5.15.1.2, “Escritura de Emissão”; e (D) Caso a matéria constante da Ordem do Dia acima seja aprovada, a autorização para que a Emissora, por meio de seus representantes legais e/ou procuradores devidamente constituídos, e o Agente Fiduciário possam: (a) praticar todos os atos necessários à realização, formalização, documentação e aprofundamento das deliberações para tomadas de Deliberação, mas não se limitando, a celebração do “Segundo Aditamento à Escritura Particular da 1ª (Primeira) Emissão de Debêntures Simples, Não Conversíveis em Ações, em Série Única, da Espécie Quirográfrica, Para Distribuição Pública com Eforços Restritos, da Emccamp Residencial S.A.” (“2º Aditamento”) e (b) realizar todos os atos societários necessários à implementação das deliberações ora tomadas; e (c) para realização do protocolo da ata da Assembleia Geral de Debenturistas, do 2º Aditamento e dos demais atos societários e documentos que se fizerem necessários à implementação das deliberações ora tomadas, no prazo de 5 (cinco) Dias Úteis contados da sua celebração por todas as partes, sendo os respectivos registros na Junta Comercial do Estado de Minas Gerais (“JUCEMG”) realizados nos termos do artigo 6º, inciso II, da Lei nº 14.030, de 28 de julho de 2020 (“Lei 14.030”), caso, quando da realização dos referidos protocolos, a JUCEMG estiver com as operações suspensas para fins de recebimento do protocolo (seja de forma online, presencial, por correio ou qualquer outra forma) e/ou não esteja prestando os serviços de forma regular, exclusivamente em decorrência da pandemia da COVID-19. 1. Local: 1.1. Será realizada de forma exclusivamente digital, sua página na rede mundial de computadores (<https://www.microsoft.com/pt-br/teams>), conforme instruções dispostas no parágrafo das “Informações Gerais” abaixo, observado o disposto no artigo 3º, §2º, da CVM 625. 2. Informações Gerais: 2.1. Observado o disposto no artigo 126 da Lei das Sociedades por Ações, os Debenturistas deverão encaminhar, preferencialmente, por meio eletrônico, para o endereço eletrônico [emccamp@oliveirastrust.com.br](mailto:emccamp@oliveirastrust.com.br), no e-mail [ger2.agente@oliveirastrust.com.br](mailto:ger2.agente@oliveirastrust.com.br), cópia dos seguintes documentos: (a) documento de identidade do debenturista, representante legal ou procurador; (b) extrato da respectiva conta das Debentures aberta em nome de cada debenturista e todos os depósitos, admissões, cotas e caso o debenturista não possa estar presente à Assembleia Geral de Debenturistas e seja representado por um procurador, por meio de procuração com poderes específicos para sua representação na Assembleia Geral de Debenturistas, obedecidas as condições legais; 2.2. A Emissora disponibilizará (i) sistema eletrônico da plataforma digital para participação on-line, (ii) opção alternativa para viabilizar a participação a distância dos Debenturistas na Assembleia Geral de Debenturistas; e (iii) instrução de voto a distância. 2.2.1. Os Debenturistas poderão optar por exercer o seu direito de voto por meio de plataforma digital, observando o disposto no artigo 126 da Lei das Sociedades por Ações, neste caso, a Emissora publicará um novo Edital de Convocação com todas as novas instruções necessárias pelos mesmos meios de comunicação adotados para a publicação deste Edital de Convocação, sem que tal fato implique a reabertura do prazo de convocação da Assembleia Geral de Debenturistas. 2.2.2. Este Edital se encontra disponível em assinaturas em nome dos titulares do ativo, no endereço eletrônico <https://www.emccamp.com.br/informacoes-aos-investidores/assembleias/> e na sua página de rede mundial de computadores na CVM. A instrução de voto deverá estar devidamente preenchida e assinada pelo debenturista, ou por seu representante legal, e deverá ser enviada com a antecedência acima mencionada acompanhada dos instrumentos de representação do debenturista. 2.2.2.2. Caso tenha sido enviada a instrução de voto à distância pelo Deben-

# Empresas Indústria

## Construção

# Grandes incorporadoras aceleram planos de transformação digital

Chiara Quintão  
De São Paulo

O setor de incorporação vive seu processo de transformação digital, com as companhias buscando ganhar espaço, no mundo das “techs”, por meio de criação e de parcerias com startups. O movimento em curso por incorporadoras tradicionais reflete a busca de mudanças mais aceleradas e a necessidade de acompanhar transformações trazidas por empresas que já nasceram digitais, como QuintoAndar e Loft. Uma das subsidiárias da MRV&Co com mais potencial de expansão, a Luggo, com foco em imóveis para locação, surgiu como startup na maior incorporadora do país, assim como o marketplace Mundo da Casa, que oferece produtos de acabamento à decoração de imóveis desenvolvidos pela incorporadora.

A cultura de cada empresa se faz fundamental na tomada de decisão de apostar ou não na inovação via “techs”. “A Cyrela é uma empresa conservadora no caixa, mas não na estratégia. Boa parte da inovação veio pelas mãos do seu Elie [Horn, fundador da companhia e presidente do conselho de administração]”, diz Guilherme Sawaya, diretor de transformação digital da Cyrela. “A gente vai ter de se reinventar como pessoa física, como empresa, como área”, acrescenta Sawaya.

Na MRV&Co, Rubens Menin, fundador e presidente do conselho de administração, participa da estratégia de inovação e, juntamente com o colegiado, valida as iniciativas de investimento. Neste ano, o grupo vai anunciar um veí-



Sawaya, diretor de transformação digital: “A gente vai ter de se reinventar como pessoa física, como empresa, como área”

culo para investir no desenvolvimento de “proptechs” (empresas com base tecnológica de gestão e de propriedades), na compra de participação de empresas com propostas de “resolver dores dos clientes relacionadas à moradia” e na conexão das adquiridas ao negócio. “O objetivo não é ganhar dinheiro comprando e vendendo startups, mas criar um ecossistema de soluções para moradia”, afirma o diretor de novos negócios, Rodrigo Resende.

A Gafisa conta com 40 startups em seus projetos, passando pelas áreas de engenharia, vendas e financiamento. Após testar o modelo proposto por cada uma, a companhia pode optar por contratar o serviço ou até avaliar a possibilidade de investir na empresa de base tecnológica. A Gafisa vai lançar, neste ano, platafor-

ma de marketplace de produtos e serviços relacionados ao imóvel. “Haverá oferta de financiamento e de serviços, como o de mudança, para facilitar a jornada do cliente”, afirma o CEO da Gafisa Incorporadora e Construtora São Paulo, Guilherme Benevides.

Ao mesmo tempo em que aposta em startups, a Gafisa incentiva que seus funcionários proponham soluções para algum gargalo do percurso de compra do imóvel pelo cliente. “Passamos do modelo tradicional para o de empresa inovadora”, afirma Benevides. Segundo ele, a companhia tem um departamento de gestão da inovação, que “planta sementes para que as diversas áreas se envolvam”.

A Cyrela também estimula que seus funcionários sejam pró-ativos. “Em dezembro, 20 pessoas da

empresa identificaram dores, em suas áreas, e elegeram uma que precisariam resolver buscando inovação aberta, ou seja, chamando uma startup para o processo”, conta Sawaya. A Cyrela recebeu 14 projetos dos quais fará protótipos para avaliar a solução proposta. “Vamos testar, ter apetite ao risco e tolerância ao erro”, diz o diretor de transformação digital.

Inovações trazidas de fora contribuem, muitas vezes, para a redução de custos de processos do dia a dia das incorporadoras. Na RNI Negócios Imobiliários, a contratação de startups para parte dos passos necessários para a comercialização online de imóveis contribuiu para que o custo atual de venda por unidade esteja 30% menor do que em 2019. “O e-commerce mudou o patamar da RNI. Em janeiro, vendemos

quase o dobro do mesmo mês de 2021 e mais do que o triplo de janeiro de 2020”, compara o presidente, Carlos Bianconi.

“É preciso haver mudança de ‘mindset’ [mentalidade], não ficar no ‘modus operandi’ tradicional”, destaca Resende, da MRV&Co. Além dos investimentos já realizados em startups e dos futuros, a incorporadora contratou, por exemplo, empresa de drones que “atesta a qualidade de serviços, como execução de telhados”. “A acurácia é muito boa, e o custo, mais baixo”, diz o diretor de novos negócios da MRV&Co.

Na avaliação de Resende, incorporadoras que não se relacionam com startups têm hoje atraso de quase meia década. “Em 2018, havia cem ‘proptechs’ e ‘construtechs’ mapeadas. Hoje, são mais de mil. Estamos contratando startups com fornecedores, oferecendo mentoria e conexões com bancos, clientes e investidores”, diz Sawaya, da Cyrela. Joseph Nigri, vice-presidente do conselho de administração da Tecnisa, ressalta que “o ecossistema das startups” é muito importante para ajudar as empresas a se desenvolverem.

Ao mesmo tempo em que incorporadoras se aproximam de startups, empresas de tecnologia mantêm sua trajetória de forte crescimento. “Essas empresas têm uma infinidade de dados, podem vir a se tornar desenvolvedores [de empreendimentos]. A Cyrela decidiu que vai ser uma empresa de tecnologia”, diz o diretor de transformação digital.

Criada em 2013, a plataforma digital de moradia QuintoAndar

## Simplificação

Incorporadoras aprendem com ‘startups’

- Mentalidade diferente
- Novas tendências
- Soluções inovadoras
- Acesso mais rápido à tecnologia
- Menos burocracia
- Governança mais simples
- Menos instâncias de decisão
- Possibilidade de oferta de serviços a custos menores

tem valor de mercado que chega a US\$ 5,1 bilhões e gestão da locação de 150 mil imóveis. Em 2020, passou a atuar também em compra e venda. “Nem sei se havia o termo ‘proptech’ quando a gente começou, mas estava longe de ser algo da moda trabalhar com aluguel, fiador e burocracia. Nosso foco é tecnológico, o DNA é resolutivo”, disse Gabriel Braga, cofundador e CEO em entrevista ao Valor. Braga contou ser “apaixonado por inovação” e que vê a aceleração da tecnologia resolvendo problemas como “super saudável” para a sociedade, com a possibilidade de serviços mais baratos e eficientes disponíveis. “Isso estimula o ecossistema como um todo”, afirmou o cofundador do QuintoAndar.

Com valor de mercado de US\$ 2,9 bilhões, a Loft compra e vende unidades, faz reformas e tem oferta de financiamento. A empresa dá suporte a clientes de algumas incorporadoras na escolha da opção de financiamento entre os principais bancos. Pela plataforma de locação residencial Nomah, a Loft contribui para mais atratividade de vendas de imóveis para clientes investidores. No entendimento de Kristian Huber, cofundador e vice-presidente de negócios, a criação de startups por incorporadoras é natural. “As empresas têm muito conhecimento do setor, dos desafios e dos prêmios se conseguirem resolver esses desafios”, afirma Huber.

# Startups tornam-se independentes e atraem investidores de outros setores

De São Paulo

Parte das startups nascidas em incorporadoras ou que receberam aportes relevantes de companhias do setor já caminham com as próprias pernas e prestam serviços também para concorrentes da empresa de origem. O objetivo é que, na medida possível, as “techs” sejam independentes e grem receita. Em alguns casos, sócios de fora do setor ingressaram no negócio,

como XP Inc que comprou, em dezembro, 49,9% da Direto, criada pela Direcional Engenharia.

A Cash Me, subsidiária da Cyrela, pode atender a compradores de imóveis de quaisquer incorporadoras, exceto da companhia da qual foi criada. Nascida, há quatro anos, a fintech tem operações completamente independentes da Cyrela e fechou 2021 com carteira superior a R\$ 1 bilhão. “Nosso volume de originação vai, pelo me-

nos, dobrar neste ano”, diz Juliano Bello, cofundador. O crédito com garantia imobiliária segue como principal produto. “Fomos a primeira empresa a fazer avaliação de um imóvel 100% remota no Brasil”, diz Bello. A fintech oferece crédito para loteadoras, e para pessoas físicas na compra de unidades e na construção de casas dos padrões médio e alto em condomínios.

Assim como a Cash Me, a Direto atua em “home equity” e na

concessão de empréstimos a compradores de imóveis. A startup terá operações também de compra de carteiras de recebíveis. Não há restrições em relação às unidades terem sido desenvolvidas por quaisquer empresas. “A Direcional pode vir a ser mais um cliente da Direto”, conta Ricardo Ribeiro, presidente da incorporadora. As equipes das duas são separadas mas a fintech utiliza a estrutura das áreas de apoio da incorpora-

dora. “Queremos que a Direto entregue lucro no prazo mais curto possível e ofereça a maior eficiência ao cliente”, afirma Ribeiro.

A plataforma de locação de espaços de trabalho Brave, da qual a Tecnisa tem 25%, presta serviços de gestão de áreas de outras incorporadoras, segundo o vice-presidente do conselho de administração da Tecnisa, Joseph Nigri. A Brave fechou parceria com a Luggo, plataforma da MRV&Co de

aluguel de imóveis residenciais, para gestão do pagamento, de reservas e do acesso às salas privadas do coworking de um condomínio, por exemplo. Recentemente, a Brave adquiriu software da Foursys, a qual receberá em troca fatia de até 20% da empresa.

Outro movimento crescente é a colaboração entre companhias tradicionais e startups. No segmento de hospitalidade, o Charlie tem parcerias com empresas como Cyrela, Gamaro, Lavvi, Next Realty e Tecnisa. O Charlie oferece a investidores que compram imóveis para locação serviços de reforma, gestão do atendimento, precificação conforme região e demanda, e aplicativo para reserva do aluguel. A empresa busca gerir, por projeto, pelo menos 20 apartamentos. “A relação com incorporadoras permite ter um grande volume”, afirma o CEO, Allan Sztokfisz.

Em alguns casos, a empresa de hospitalidade participa da definição do projeto, como ocorreu em um lançamento da Lavvi em Moema, bairro nobre da zona Sul de São Paulo. Nessas situações, conta Sztokfisz, o Charlie contribui para o estudo das áreas comuns do empreendimento e para a avaliação da viabilidade da compra para o cliente investidor.

No segmento de escritórios comerciais, a Dezker faz a intermediação entre os proprietários das lajes — empresas de renda e fundos — e os inquilinos. Segundo o fundador e CEO, Ronny Janovitz, a empresa proporciona aos donos dos espaços uso mais eficiente do metro quadrado e mais rentabilidade, com a possibilidade de ampliar o número de ocupantes, e aos inquilinos, flexibilidade para aumentar e diminuir a área conforme necessário. Entre as empresas com as quais a Dezker tem parceria está a Brookfield Properties.

No modelo proposto, ocupantes alugam a área privativa de que precisam no dia a dia, e têm a opção de locação, mediante demanda, de salas de reunião e treinamento, e uso da copa, por exemplo. O formato é próximo ao das empresas de coworking. “Mas não oferecemos mesa de ping pong, espaço de bar, ambientes que resultam em distração excessiva”, diz Janovitz. (CQ)

**EMCCAMP RESIDENCIAL S.A.**  
Companhia Aberta - CNPJ/ME nº 19.403.252/0001-90 - NIRE 313.000.2582-9

**Editais de Primeira Convocação da Assembleia Geral de Debenturistas da 1ª (Primeira) Emissão de Debêntures Simples, não Conversíveis em Ações, em Série Única, da Espécie Quirográfrica, para Distribuição Pública com Esforços Restritos**

Nos termos do art. 124, § 1º, inciso II, do Reg. nº 171, de 15 de maio de 2020, da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) nº 625, de 14 de maio de 2020 (LCVM 625), a fim de apreciar e deliberar acerca das seguintes matérias: (A) aprovação da proposta da administração da Emissora acerca da alteração dos índices e limites financeiros estabelecidos e definidos no subitem “(i)”, item “(s)”, da cláusula 5.15.1.2, do Edital de Emissão (“Indicadores Financeiros”) de (i) **Divida Líquida - Obrigações por Compra de Imóveis/ Patrimônio Líquido - 0,50 (cinquenta centésimos);** para (ii) **Divida Líquida - Obrigações por Compra de Imóveis/ Patrimônio Líquido - 0,60 (sessenta centésimos)**, permanente inalterados os demais termos, condições e as demais definições estabelecidas no subitem “(i)”, item “(s)”, da cláusula 5.15.1.2, do Edital de Emissão; e (B) Caso a matéria constante da Ordem do Dia acima seja aprovada, a autorização para que a Emissora, por meio de seus representantes legais e/ou procuradores devidamente constituídos, e o Agente Fiduciário possam: (a) praticar todos os atos necessários à realização, formalização, implementação e aperfeiçoamento das deliberações ora tomadas, incluindo, mas não se limitando, a celebração do “Segundo Aditamento à Escritura Particular da 1ª (Primeira) Emissão de Debêntures Simples, não Conversíveis em Ações, em Série Única, da Espécie Quirográfrica, para Distribuição Pública com Esforços Restritos, da Emccamp Residencial S.A.” (“2º Aditamento”); (b) celebrar todos os atos societários necessários à implementação das deliberações ora tomadas; e (c) para realização do protocolo da ata da Assembleia Geral de Debenturistas, do 2º Aditamento e dos demais atos societários e documentos que se fizerem necessários à implementação das deliberações ora tomadas; no prazo de até 5 (cinco) Dias Úteis contados a partir da celebração por todas as partes, sendo os respectivos registros na Junta Comercial do Estado de Minas Gerais (“JUCEMG”) realizados nos termos do artigo 6º, inciso II, da Lei nº 14.030, de 28 de julho de 2020 (“Lei 14.030”), caso, quando da realização dos referidos protocolos, a JUCEMG estiver com as operações suspensas para fins de recebimento do protocolo (seja de forma online, presencial, por correio ou qualquer outra forma) e/ou não esteja prestando os serviços de forma regular, exclusivamente em decorrência da pandemia da COVID-19. 1. Local: 1.1. Será realizada de forma exclusivamente digital por meio da participação remota por plataforma (https://ri.emccamp.com.br/), seção “Informações aos Investidores”, item “Assembleias” ou no link https://ri.emccamp.com.br/informacoes-aos-investidores/assembleias/ e na sua página de rede mundial de computadores no CVM. A instrução de voto deverá estar devidamente preenchida e assinada pelo debenturista, ou por seu representante legal, e enviada com a antecedência acima mencionada acompanhada dos instrumentos de representação do Debenturista. 2.2.2. Caso tenha sido enviada a instrução de voto à distância pelo Deben-

**COMPANHIA DE SANEAMENTO BÁSICO DO ESTADO DE SÃO PAULO - SABESP**  
Companhia Aberta  
CNPJ nº 43.776.517/0001-80 - NIRE nº 35.3000.1683-1

**FATO RELEVANTE**

A Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo - Sabesp (“Companhia”), em atendimento às disposições da Resolução da Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) nº 44, de 23 de agosto de 2021, vem a público informar aos seus acionistas e ao mercado em geral que foi aprovada, nesta data, nos termos da 961ª Reunião do Conselho de Administração da Companhia, a realização da 30ª (trigésima) emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie quirográfrica, em até 2 (duas) séries, para distribuição pública, com esforços restritos, nos termos da Instrução da CVM nº 476, de 16 de janeiro de 2009, conforme alterada (“Instrução CVM nº 476”), no montante total de R\$ 1.000.000.000,00 (um bilhão de reais) (“Emissão”, “Debêntures” e “Oferta”, respectivamente), na respectiva data de emissão, não sendo admitida a distribuição parcial das Debêntures.

Será adotado o procedimento de coleta de intenções de investimento para a verificação da demanda pelas Debêntures e para a definição, junto à Companhia: (i) do número de séries da Emissão; (ii) da quantidade de Debêntures a ser alocada em cada série da Emissão, conforme sistema de vendas comunicantes; e (iii) da taxa final de remuneração de cada série.

A Oferta será destinada exclusivamente a investidores profissionais, nos termos dos artigos 11 e 13 da Resolução CVM nº 30, de 11 de maio de 2021, e do artigo 2º da Instrução CVM nº 476. Conforme disposto no artigo 3º da Instrução CVM nº 476, a Oferta será apresentada a, no máximo, 75 (setenta e cinco) investidores profissionais, sendo que as Debêntures somente poderão ser subscritas por, no máximo, 50 (cinquenta) investidores profissionais. O processo de estruturação da Oferta e distribuição das Debêntures será conduzido por um consórcio de instituições financeiras integrantes do sistema de distribuição de valores mobiliários.

Os recursos obtidos com a emissão das Debêntures serão destinados ao refinanciamento de compromissos financeiros vencidos em 2022, e à recomposição e reforço de caixa da Companhia.

O presente Fato Relevante é divulgado pela Companhia em caráter exclusivamente informativo, nos termos da regulamentação em vigor, e não deve ser interpretado ou considerado, para todos os efeitos legais, como um material ou esforço de venda ou de oferta.

Na forma da regulamentação aplicável e respeitando-se as normas de conduta nelas previstas, informações adicionais sobre a Companhia e a Emissão poderão ser obtidas no website da CVM (http://www.gov.br/cvm) e da Companhia (https://ri.sabesp.com.br).

São Paulo, 10 de fevereiro de 2022.

**Oswaldo Garcia**  
Diretor Econômico-Financeiro e de Relações com Investidores

Água. Sabendo usar, não vai falhar.

**SABESP** **SÃO PAULO**  
GOVERNO DO ESTADO  
Secretaria de Infraestrutura e Meio Ambiente

## Política

Partidos Presidenciável de sigla nanica diz que polarização entre Lula e Bolsonaro deve se desfazer na reta final

## Para Janones, redes não garantem mais eleição

César Felício  
De São Paulo

Fenômeno nas redes sociais, o deputado federal André Janones (Avante-MG) entra na corrida eleitoral pela Presidência afirmando que a eleição de 2022 não será pautada pela internet como foi a de 2018. “Rede social não vai eleger por si só, principalmente depois de Bolsonaro”, afirmou, em referência ao atual presidente.

Para o parlamentar mineiro, que tem 4 milhões de seguidores no Facebook, Bolsonaro ganhou ao conseguir nas redes sociais capitalizar a repulsa à política tradicional com uma imagem popular, movida a pão com leite condensado e café em copo americano. “Essa geração de 2018, que se fez nas redes sociais, não entregou o que ficou de entregar. Não houve solução para problemas reais, da pandemia ao desemprego”, disse.

Ele próprio se fez em 2018 graças a sua atuação nas redes. Político que disputava o poder em Ituiubata, no Triângulo Mineiro, Janones ganhou notoriedade com suas postagens durante a greve dos caminhoneiros. Com a bandeira de “está na hora de quebrar o sistema” e “pra cima deles”, o advogado então com 34 anos surgiu como porta-voz do movimento sem jamais ter dirigido um caminhão. Passou de 50 mil para 1 milhão de seguidores.



Janones: “É preciso separar o bolsominion do eleitor do Bolsonaro e o petista do eleitor do Lula. Essa coisa de ideologia é válida só para os ambientes acadêmicos”

Nas pesquisas de intenção de voto ele consegue pontuar, mesmo desconhecido por até 72% dos entrevistados. Segundo pesquisa do Ipec de dezembro, Janones tinha 2% de intenção de voto, percentual que se manteve em pesquisas divulgadas este mês. Está um pouco atrás do governador de São Paulo João Doria

(PSDB) e um pouco à frente da senadora Simone Tebet (MDB-MS).

Janones aposta que a eleição nacional repetirá em linhas gerais o que foi a disputa estadual de Minas Gerais em 2018. Para Janones, o apoio a Bolsonaro não foi a única razão que deu a vitória a Rômulo Zema (Novo). Durante quase toda a campanha a eleição

mineira ficou polarizada entre o então governador Fernando Pimentel (PT) e o ex-governador e então senador Antonio Anastasia, que estava no PSDB, vinculada ao então senador, hoje deputado Aécio Neves (PSDB-MG).

“Um era impulsionado pela rejeição do outro. Votava em Anastasia quem achava que ele era a

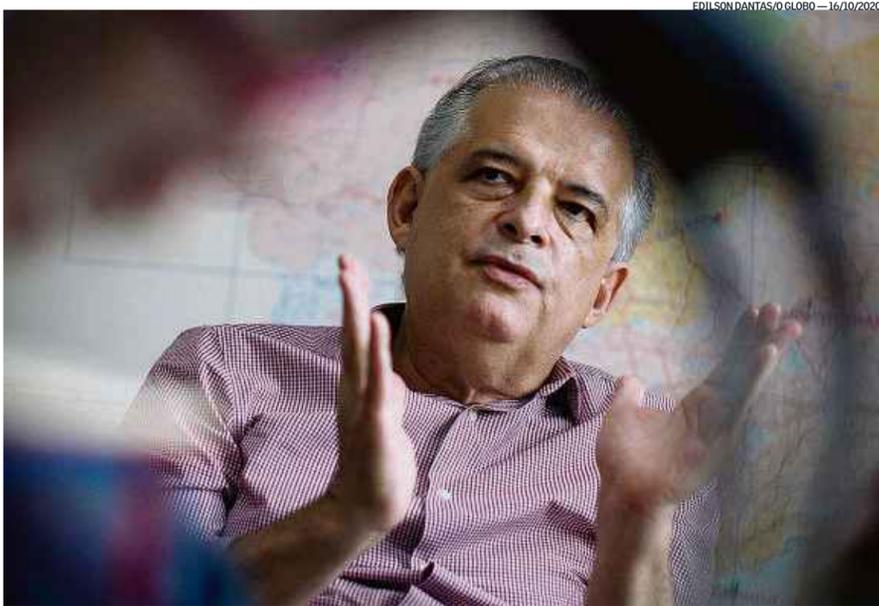
única alternativa para tirar o PT do poder e no Pimentel quem não queria a volta do grupo do Aécio. O percentual tanto de um quanto do outro estavam inflados. Quando perceberam uma alternativa houve uma migração em massa para ela”, disse.

“A terceira via vai atropelar nos últimos quinze dias da eleição, e

não estou dizendo que o beneficiário necessariamente vai ser eu. Pode ser Sergio Moro (Podemos), ou Ciro Gomes (PDT), pode ser qualquer um que seja visto como competitivo”, afirma.

Para isso acontecer, segundo Janones, a terceira via terá que tirar voto dos dois que polarizam a eleição. “É preciso separar o bolsominion do eleitor do Bolsonaro e o petista do eleitor do Lula. Tem o apaixonado, o fanático, e tem o eleitor comum, que só está nessa porque quer impedir a vitória do outro. Essa coisa de ideologia é válida só para os ambientes acadêmicos”, diz.

Ele diz reconhecer que suas chances são mínimas, mas afirma que quer entrar no debate nacional. No discurso, disputa a mesma faixa de Lula. Pretende propor uma renda básica universal, na linha do que há muitos anos é defendida pelo vereador paulistano Eduardo Suplicy. O recurso da campanha é limitado. O Avante só dispõe de cerca de R\$ 80 milhões dos fundos públicos e o partido precisa garantir votação suficiente para seus candidatos a deputado suplantarem a cláusula de barreira. No próximo mês, irá aparecer em 10 inserções do Avante em rede nacional e 10 inserções locais, cada uma com 30 segundos. Percorre o Brasil com a ajuda de um ônibus. Já esteve em São Paulo, Rio de Janeiro, Pernambuco, Rio Grande do Sul e Santa Catarina.



França: ex-governador agora trabalha para atrair Guilherme Boulos para a frente que disputará o governo de São Paulo

## PT e PSB terão candidato único em SP, diz França

Cristiane Agostine  
De São Paulo

Ex-governador de São Paulo e pré-candidato ao governo paulista pelo PSB, Márcio França (PSB) reafirmou ontem que PT e PSB devem ter uma candidatura única na disputa por São Paulo, mesmo que os dois partidos não formem uma federação no plano nacional. As duas legendas trabalham agora no Pso, Guilherme Boulos.

Nos últimos dias, lideranças do PT e PSB avançaram nas negociações sobre a aliança nacional e em São Paulo. No domingo, França reuniu-se com o ex-governador Geraldo Alckmin, que deve se filiar em março ao PSB para ser vice na chapa do ex-presidente Luiz Inácio Lula da Silva à Presidência. Na sexta-feira, Alckmin, Lula e o ex-prefeito Fernando Haddad — pré-candidato do PT em São Paulo — jantaram na capital paulista para azeitar os acordos nacional e estadual.

Depois da nova rodada de conversas, França voltou a dizer que negocia a união entre PT e PSB para disputarem juntos em São Paulo. “Trabalho para uma candidatura única, é o ideal”, disse ontem, em entrevista à rádio CBN.

Segundo França, o acordo sobre

a candidatura única em São Paulo foi selado em 20 de dezembro, um dia depois do jantar promovido pelo grupo Perrogativas, de juristas, que marcou o primeiro encontro público entre Lula e Alckmin. O acerto se deu em uma reunião entre a presidente nacional do PT, Gleisi Hoffmann, Lula, Haddad, o presidente nacional do PSB, Carlos Siqueira, o governador de Pernambuco, Paulo Câmara (PSB), e o prefeito do Recife, João Campos (PSB). Os dirigentes combinaram que onde o PT é governo, deverá receber apoio do PT (Pernambuco, Espírito Santo e Maranhão). Já o PSB deve apoiar o PT na Bahia, Rio Grande do Norte e Piauí, onde os petistas comandam. Nos outros Estados, como em São Paulo, prevalecerá um acordo baseado em pesquisas eleitorais.

“É uma coisa justa porque coloca todo mundo em condição de igualdade”, disse França, em entrevista à BandNews TV. Em São Paulo, o ex-governador defendeu que os dois partidos façam pesquisas em maio e junho para definir qual candidato tem melhores condições: ele ou Haddad. No levantamento mais recente do Datafolha, de dezembro, o petista liderava. Lula e o PT já declararam que não vão recuar de lançar Haddad.

Responsável por indicar Alckmin como vice de Lula, numa chapa agora tenta atrair Boulos para a disputa paulista. Segundo o ex-governador, ele, Haddad e Boulos, juntos, podem ter a maioria das intenções de voto. No início do mês, Lula e França reuniram-se com Boulos, em encontros separados, para discutir o cenário nacional e de São Paulo. Até o fim do mês, o pré-candidato do Pso terá uma nova reunião com Lula para negociar uma eventual aliança.

O PT já ofereceu a Boulos apoio para disputar a Prefeitura de São Paulo em 2026. Na eleição deste ano, o partido se comprometeu a ajudá-lo a conquistar uma cadeira para a Câmara, alavancando a bancada federal do Pso. Boulos, no entanto, insiste na pré-candidatura ao governo paulista.

França disse ainda que a indicação de Alckmin como vice de Lula está acertada e que a filiação do ex-governador ao PSB deve ser perto do limite do prazo legal para disputar estas eleições, em 2 de abril. “[Alckmin] é anestesista e acupunturista, ele tem muita paciência. Já fez movimento muito radical, de ser vice de Lula. Ele já esgotou a conta de grandes movimentos surpreendentes”, disse à BandNews TV.

## Leite muda discurso e abre possibilidade de disputar reeleição

De São Paulo

Ao mudar seu discurso e admitir a possibilidade de disputar a reeleição, o governador do Rio Grande do Sul, Eduardo Leite (PSDB), afirmou que há um “apelo” dentro de seu partido para que tente um novo mandato. Leite disse que está “sensibilizado” e afirmou que é preciso dar continuidade ao seu projeto de governo no Estado.

“Há um apelo de um grupo de pessoas do meu próprio partido, o PSDB, demandando que eu reconsiderasse essa posição”, disse Leite ontem, em entrevista à Rádio Bandeirantes, sobre suas críticas à reeleição. “Fico até envergonhado com esse pedido, com esse convite, mas mantenho minha crítica à reeleição. A gente está conversando. É claro que eu me sensibilizo com esses apelos que são feitos, mas sempre digo não pode ser sobre a pessoa, mas sobre o projeto”, afirmou.

Leite disse que “não pode perder

a continuidade” do trabalho que fez no Estado. “Se nós tivémos a condição de tocar o projeto no Rio Grande do Sul passando o bastão, acho que é o curso natural das coisas, prefiro que aconteça. Mas, assim como tenho convicção sobre a reeleição, tenho convicção de que não podemos perder a continuidade desse trabalho”, afirmou.

O governador até então era crítico à reeleição e disse que não disputaria um novo mandato no Estado. Leite disputou a prévia nacional do PSDB contra o governador paulista João Doria, que foi escolhido como o candidato tucano à Presidência em novembro. Depois da derrota, passou a negociar com o PSD a eventual migração partidária e seu lançamento para a disputa presidencial.

Segundo integrantes do PSDB, Leite avaliou os riscos de não conseguir eleger seu sucessor no Estado, de se enfraquecer dentro do PSD e de o partido comandado por Gilberto Kassab embarcar na candidatura do

ex-presidente Luiz Inácio Lula da Silva (PT) à Presidência.

No Estado, o governador tem encontrado dificuldade para definir um sucessor viável para a disputa e de unir o PSDB em torno de um candidato. Leite trabalhou, a princípio, para lançar o vice-governador Raulo Vieira Júnior, que trocou o PTB pelo PSDB no ano passado. O vice, no entanto, tem enfrentado forte resistência dentro do PSDB. Outro nome cogitado foi o da prefeita de Pelotas, Paula Mascarenhas (PSDB), que o sucedeu no comando da cidade gaúcha. No PSDB, no entanto, o governador é visto como o único tucano com capacidade de unir o partido e de liderar as pesquisas.

Leite tinha voltado a ser cogitado dentro do PSDB para concorrer à Presidência, em uma manobra para tirar João Doria da disputa. A aliança de aliados do governador gaúcho, no entanto, é que essa articulação poderia desunir ainda mais a legenda e desgastar Leite. (CA)

**EMCCAMP RESIDENCIAL S.A.**  
Companhia Aberta - CNPJ/ME nº 19.403.252/0001-90 - NIRE 313.000.2582-9

**Edital de Primeira Convocação da Assembleia Geral de Debenturistas da 1ª (Primeira) Emissão de Debêntures Simples, não Conversíveis em Ações, em Série Única, da Espécie Quirografária, para Distribuição Pública com Esforços Restritos**

Nos termos do Art. 124, §1º, inciso II, do Art. 71, §2º, da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, conforme em vigor “Lei das Sociedades por Ações” e da Cláusula 8.2 da “Escritura Particular da 1ª (Primeira) Emissão de Debêntures Simples, não Conversíveis em Ações, em Série Única, da Espécie Quirografária, para Distribuição Pública com Esforços Restritos, da Emccamp Residencial S.A.” celebrada em 12 de agosto de 2021, entre a Emccamp Residencial S.A., inscrita no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica do Ministério da Economia (“CNPJ/ME”) nº 19.403.252/0001-90 (“Emissora”) e a Oliveira Trust Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários S.A., na qualidade de agente fiduciário representando a comunhão dos titulares das Debêntures (conforme abaixo definidas) (“Agente Fiduciário”) e “Debenturistas”, respectivamente, conforme aditada (“Escritura de Emissão”), ficam, os Debenturistas da 1ª (primeira) emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie quirografária, em série única (“Debenturistas”), da 1ª (primeira) Emissão da Emissora (“Emissão”), e o Agente Fiduciário, convocados a participar da Assembleia Geral de Debenturistas (“Assembleia Geral de Debenturistas”), que se realizará, em primeira convocação, no dia 04 de março de 2022, às 10:00 (dez horas), a ser realizada de forma exclusivamente digital por meio da plataforma digital Microsoft Teams, observado o disposto na Instrução da Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) nº 625, de 14 de maio de 2020 (“CVM 625”), a fim de apreciarem e deliberarem acerca das seguintes matérias: (A) aprovação da proposta da administração da Emissora acerca da alteração dos índices e limites financeiros estabelecidos e definidos no subitem “(i)”, item “(s)”, da Cláusula 5.15.1.2, da Escritura de Emissão (“Índices Financeiros”); de (i) Divida Líquida + Obrigações por Compra de Imóveis/Patrimônio Líquido + 0,50 (cinquenta centésimos); para (ii) Divida Líquida + Obrigações por Compra de Imóveis/Patrimônio Líquido + 0,60 (sessenta centésimos), permanecendo inalterados os demais termos, condições e as demais definições estabelecidas no subitem “(i)”, item “(s)”, da Cláusula 5.15.1.2, da Escritura de Emissão; e (B) Caso a matéria constante da Ordem do Dia acima seja aprovada, a autorização para que a Emissora, por meio de seus representantes legais e/ou procuradores devidamente constituídos, e o Agente Fiduciário possam: (a) praticar todos os atos necessários à realização, formalização, implementação e aperfeiçoamento das deliberações ora tomadas, incluindo, mas não se limitando, a celebração do “Segundo Aditamento à Escritura Particular da 1ª (Primeira) Emissão de Debêntures Simples, não Conversíveis em Ações, em Série Única, da Espécie Quirografária, para Distribuição Pública com Esforços Restritos, da Emccamp Residencial S.A.” (“2º Aditamento”); (b) celebrar todos os atos necessários à realização, formalização, implementação e aperfeiçoamento das deliberações ora tomadas, incluindo, mas não se limitando, a celebração do “Segundo Aditamento à Escritura Particular da 1ª (Primeira) Emissão de Debêntures Simples, não Conversíveis em Ações, em Série Única, da Espécie Quirografária, para Distribuição Pública com Esforços Restritos, da Emccamp Residencial S.A.” (“2º Aditamento”); (c) celebrar todos os atos societários necessários à implementação das deliberações ora tomadas; e (c) para realização do protocolo da ata da Assembleia Geral de Debenturistas, do 2º Aditamento e dos demais atos societários e documentos que se fizerem necessários à implementação das deliberações ora tomadas; no prazo de 5 (cinco) Dias Úteis contados a partir da celebração por todas as partes, sendo os respectivos registros na Junta Comercial do Estado de Minas Gerais (“JUCEMG”) realizados nos termos do artigo 6º, inciso II, da Lei nº 14.030, de 28 de julho de 2020 (“Lei 14.030”), caso, quando da realização dos referidos protocolos, a JUCEMG estiver com as operações suspensas para fins de recebimento do protocolo (seja de forma online, presencial, por correio ou qualquer outra forma) e/ou não esteja prestando os serviços de forma regular, exclusivamente em decorrência da pandemia da COVID-19. 1. Local: 1.1. Será realizada de forma exclusivamente digital por meio de participação remota por plataforma digital emccamp.com.br/section “Informações aos Investidores”, item “Asssembleias” e/ou no link https://ri.emccamp.com.br/informacoes-aos-investidores/assembleias/ e/ou na página de rede mundial de computadores do CVM. A instrução de voto deverá estar devidamente preenchida e assinada pelo debenturista, ou por seu representante legal, e deverá ser enviada com a antecedência acima mencionada acompanhando dos instrumentos de representação do Debenturista. 2.2.2. Caso tenha sido enviada a instrução de voto à distância pelo Deben-