



0046038

**Assembleia Geral Extraordinária e Informativa
Realizada em 24 de abril de 2026**

No dia vinte e quatro de abril do ano de dois mil e vinte e seis, nas dependências do Salão Social do Clube ASES, situado à SCES Trecho 02, Conjunto 32/33, nesta Capital, reuniram-se, em Assembleia Geral Extraordinária, os associados Proprietários e Proprietários Especiais, em pleno gozo de seus direitos e com suas obrigações estatutárias atualizadas, atendendo ao Edital de Convocação, em primeira convocação às 19h, com a presença de mais da metade dos associados, e em segunda convocação às 19h30min.

O Presidente Ableyhton deu boa noite aos presentes e iniciou a Assembleia. Informou que algumas pessoas acompanhavam a reunião de forma virtual e solicitou um momento para prestar esclarecimentos acerca da não realização da Assembleia desde o mês de março de 2026.

Explicou que ocorreram problemas técnicos relacionados ao sistema financeiro do Clube. Ressaltou que, conforme prevê o Estatuto Social, associados inadimplentes ficam impedidos de acessar o Clube pelas cancelas, destacando que, felizmente, a maioria dos associados proprietários encontra-se adimplente.

Relatou que houve mudanças operacionais junto ao Banco do Brasil e à Caixa Econômica Federal, bem como alteração no sistema WBC, ocasionando falhas no envio dos códigos de pagamento. Em razão disso, diversos associados proprietários passaram a constar indevidamente como inadimplentes, inclusive o próprio Presidente. Diante da situação, a primeira Assembleia precisou ser cancelada, por se tratar de problema involuntário e alheio à administração do Clube.

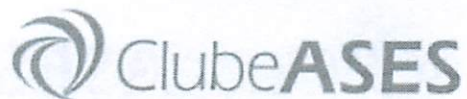
Acrescentou que a situação foi considerada grave, motivo pelo qual o Clube solicitou a substituição dos gerentes responsáveis pelas contas junto ao Banco do Brasil e à Caixa Econômica Federal, tendo em vista que os problemas persistiram inclusive no mês de abril. Informou, contudo, que a situação atualmente encontra-se regularizada. Na sequência, relatou que também enfrentou questões pessoais de saúde. Comentou que, com o avanço da idade, acabou postergando cuidados médicos e lembrou que, durante sua gestão em 2018, dedicou-se intensamente às atividades do Clube, negligenciando a própria saúde, ocasião em que foi diagnosticado com câncer e precisou realizar tratamento médico, comparecendo inclusive às Assembleias logo após sessões de radioterapia, ainda debilitado, para cumprir seus compromissos com o Clube.

Informou ainda que, recentemente, enfrentou um grave problema de varizes e recebeu recomendação médica urgente para realização de cirurgia, diante do risco de trombose. Relatou que o procedimento coincidiu justamente com a semana prevista para realização da Assembleia, sendo surpreendido pela orientação médica para realização imediata da cirurgia no dia 11. Acrescentou que o período pós-operatório exigiu repouso absoluto e o uso contínuo de meias de compressão especiais, utilizadas até o presente momento.

DS
ARDN

DS
caj

00146038



Esclareceu que os fatos expostos tinham apenas a finalidade de justificar aos associados os motivos do adiamento da Assembleia, ressaltando que, se dependesse exclusivamente dele, a reunião teria sido realizada desde março. Destacou ainda que os associados compreenderam a situação e aguardaram até o presente momento, possibilitando agora a apresentação de diversas informações importantes.

Por fim, reiterou que os problemas ocorridos foram involuntários e decorrentes exclusivamente das falhas bancárias, atualmente já solucionadas. Informou que manteve contato com Maurília, que confirmou a regularização do sistema, ressaltando a importância de garantir que todos os associados estivessem adimplentes para possibilitar tanto o acesso virtual quanto presencial à Assembleia, evitando situações constrangedoras de impedimento de entrada no Clube.

O Presidente Ablleython deu continuidade à Assembleia realizando a leitura do Edital de Convocação da Assembleia Geral Extraordinária e Informativa. Informou que, em razão do cancelamento das convocações e respectivas Assembleias anteriormente agendadas para o dia 12 de março de 2026, por motivo de força maior, a Diretoria, nos termos do inciso VIII do artigo 63 do Estatuto Social, convocou todos os associados proprietários em pleno gozo de seus direitos estatutários para participação em Assembleia Geral Extraordinária de caráter informativo, realizada em formato híbrido, presencial e virtual, no dia 24 de abril de 2026, das 19h às 21h, no Salão de Festas do Clube ASES.

Na sequência, procedeu à leitura da pauta da Assembleia, composta pelos seguintes itens:

1. Novo escritório de advocacia contratado, Barros Barreto Advogados Associados, em substituição aos escritórios Sarubby Cisneiros e Tozzini Freire;
2. Companhia Athletica – novo empreendimento de lazer e entretenimento;
3. Píer 21 – posição atual dos assuntos;
4. Lote 1C – ocupação;
5. Criação da Superintendência do Clube;
6. Posição dos investimentos e obras em curso no Clube;
7. Posição da regularização fundiária.

Ressaltou a importância da Assembleia, cuja finalidade era informar os associados proprietários acerca da situação atual de diversos assuntos relevantes para o Clube, recomendando fortemente a participação presencial, sem prejuízo da participação virtual daqueles impossibilitados de comparecer fisicamente. Informou ainda que o link de acesso virtual seria disponibilizado até a véspera do evento. Registrou que o edital foi datado de Brasília, 2 de abril de 2026, e assinado pelo Diretor-Presidente do Clube ASES, Ablleython Ribeiro do Nascimento.

Ao iniciar o Item 1 Novo escritório de advocacia contratado, Barros Barreto Advogados Associados da pauta, o Presidente convidou o Dr. Roberto para compor a mesa, apresentando-o como novo advogado contratado pelo Clube. Destacou que os escritórios anteriormente responsáveis pela assessoria jurídica da entidade, Tozzini Freire e Sarubby Cisneiros, eram escritórios de excelência, tendo a Tozzini Freire prestado serviços ao Clube por aproximadamente dez anos e o escritório Sarubby Cisneiros por cerca de seis anos.

DS
ARDNDS
003



00146038

Com a palavra, o Dr. Roberto cumprimentou os presentes e manifestou satisfação em assumir a advocacia consultiva e judicial da ASES. Informou que os trabalhos já demonstravam grande complexidade, em razão das diversas dificuldades existentes, esclarecendo que o principal objetivo da Presidência ao contratar o novo escritório era proporcionar maior segurança jurídica ao Clube, especialmente na celebração de contratos e nos processos de regularização patrimonial e fundiária.

Destacou como ponto relevante a atuação voltada à legalização das áreas públicas ocupadas pela ASES, mencionando importante conquista obtida junto ao Governo do Distrito Federal, referente à legislação que autoriza a concessão de outorga de uso das áreas ocupadas pelo Clube. Informou que o escritório passou a auxiliar diretamente nos procedimentos administrativos perante a TERRACAP, esclarecendo que os documentos necessários já haviam sido protocolados naquela semana. Relatou ainda que o objetivo atual da Associação é alcançar a regularização de aproximadamente 28 mil metros quadrados, sendo 23 mil metros já anteriormente considerados e outros 5 mil metros acrescidos ao projeto de regularização.

Na sequência, informou que o escritório também passou a atuar de maneira mais efetiva nas questões relacionadas ao Píer 21, especialmente no levantamento e enfrentamento dos obstáculos jurídicos e administrativos existentes após mais de vinte anos de funcionamento do empreendimento, que ainda não possui carta de habite-se. Explicou que a atuação do Clube passou a ser mais ativa e contundente, inclusive mediante participação em recursos judiciais e administrativos, deixando de atuar apenas como litisconsorte passivo das medidas conduzidas pelos administradores do empreendimento.

Informou que atualmente há processo em tramitação perante o Superior Tribunal de Justiça – STJ, considerado de grande relevância, além de procedimentos em andamento perante a Administração Regional de Brasília, todos voltados à regularização do empreendimento. Explicou que o funcionamento das lojas já não encontra impedimentos significativos, permanecendo pendentes apenas adequações relativas às áreas construídas, seja mediante redução das áreas ou obtenção das devidas concessões e autorizações legais.

Por fim, destacou a importância do trabalho técnico desenvolvido em conjunto com arquitetas, engenheiros e demais profissionais contratados pelo Clube, ressaltando que o empreendimento atualmente possui cerca de 36 mil metros quadrados, embora, em tese, o permitido originalmente fosse de apenas 15 mil metros quadrados, motivo pelo qual o esforço de regularização se mostra fundamental para garantir a segurança jurídica e operacional do Píer 21.

O Dr. Roberto prosseguiu sua explanação destacando que os temas relacionados à regularização das áreas do Clube e do Píer 21 representam os pontos mais relevantes do trabalho atualmente desenvolvido pelo escritório em favor da ASES, considerando que tais áreas são essenciais para o cumprimento da finalidade institucional da associação, voltada à promoção da convivência social, do esporte, do lazer e do entretenimento dos associados.

DS
ARDNDS
023

00146038



Informou ainda que a atuação do escritório vem sendo efetiva na revisão de todos os contratos celebrados pela ASES, incluindo contratos de pessoal, manutenção, concessões de uso e parcerias comerciais. Explicou que muitos instrumentos contratuais existentes possuíam cláusulas simplificadas e insuficientes para garantir adequada proteção jurídica ao Clube, razão pela qual foi iniciado amplo processo de reformulação documental, com implementação de novas condições e obrigações destinadas a ampliar a segurança jurídica da entidade.

Destacou que o objetivo principal é proporcionar maior blindagem ao Clube em relação a passivos trabalhistas, fiscais e cíveis, especialmente diante da multiplicidade de atividades exercidas nas dependências da ASES e da utilização de empresas terceirizadas. Ressaltou que o Clube, em determinadas situações, pode ser considerado coobrigado perante a legislação, motivo pelo qual o escritório vem orientando a administração acerca da necessidade de contratação de seguros, inclusão de cláusulas específicas de responsabilidade, exigência de regularidade fiscal e trabalhista das empresas contratadas, bem como vinculação de pagamentos à comprovação do cumprimento das obrigações legais.

Relatou que o escritório já atua há mais de dois meses na assessoria jurídica da ASES e assumiu também o contencioso judicial do Clube. Ressaltou que o trabalho é complexo em razão da existência de contratos antigos que necessitam atualização e adequação às legislações vigentes, enfatizando que a melhoria do controle técnico-jurídico constitui uma diretriz debatida pela Diretoria e pelo Conselho.

Acrescentou que o escritório aceitou o desafio com honra e compromisso, afirmando que não serão poupados esforços para atender aos interesses da ASES e de seus associados, buscando fortalecer as relações institucionais, aprimorar a convivência entre associados, diretoria e prestadores de serviço, além de elevar a qualidade dos serviços oferecidos pelo Clube mediante maior segurança jurídica. Ao final, colocou o escritório à disposição dos associados para esclarecimentos e atendimento de eventuais demandas relacionadas à entidade.

Na sequência, o Presidente Ablleython agradeceu novamente ao Dr. Roberto pelos esclarecimentos e destacou que um dos principais motivos da contratação do novo escritório foi a ampla experiência profissional do advogado, especialmente na área imobiliária. Informou que o Dr. Roberto atua há aproximadamente 28 anos em demandas relacionadas ao Grupo Paulo Octávio, possuindo histórico de atuação em processos complexos e de grande relevância urbanística e imobiliária.

Ressaltou que a Diretoria acredita que o escritório poderá auxiliar significativamente a ASES na busca de solução para as pendências relacionadas ao Píer 21, sobretudo diante da previsão contratual de transferência de determinadas responsabilidades ao Clube a partir de 28 de julho de 2028. Destacou, entretanto, que a administração entende ser necessário iniciar imediatamente as providências jurídicas e administrativas pertinentes, sem aguardar a proximidade do referido prazo contratual. Retomando a palavra, o Dr. Roberto explicou que o escritório adota como filosofia de trabalho a atuação exclusiva de advogados experientes, não delegando demandas relevantes a estagiários ou profissionais recém-formados. Informou que todos os integrantes da equipe possuem mais de vinte anos de experiência nas respectivas

DS
ARDNDS
caj

áreas de atuação, abrangendo direito tributário, trabalhista, criminal, civil, contratual e imobiliário.

Relatou que atua pessoalmente na área imobiliária desde 1992, tendo sido advogado da antiga Encol e posteriormente prestado serviços para diversos grupos empresariais de Brasília, especialmente o Grupo Paulo Octávio, para o qual atua desde 1996 em ações judiciais e administrativas de grande complexidade.

Entre os casos mencionados, destacou sua atuação nas questões relacionadas à obtenção de carta de habite-se de grandes empreendimentos, como o Shopping Iguatemi, no Lago Norte, e o JK Shopping, em Brasília. Informou que o processo de regularização do JK Shopping representou um dos maiores desafios enfrentados pelo escritório, envolvendo discussões relacionadas à aprovação de projetos, exigências do Corpo de Bombeiros, altura da edificação em razão das normas do VI COMAR, vagas de garagem e diversos outros aspectos urbanísticos e administrativos.

Relatou que, para atender às exigências técnicas impostas pelos órgãos competentes, foram necessárias adequações estruturais complexas, incluindo medições detalhadas de escadas e alterações físicas em paredes para adequação às normas de segurança. Informou ainda que o processo exigiu intensa negociação com o Governo do Distrito Federal, Ministério Público e Vara de Meio Ambiente, sob condução do Juiz Carlos Frederico Maroja.

Destacou que a solução negociada resultou também em relevantes compensações sociais, dentre elas a construção, pelo Grupo Paulo Octávio, de uma escola com capacidade para aproximadamente 900 alunos na região do Sol Nascente, considerada uma das áreas menos favorecidas do Distrito Federal, além da implantação posterior de creche para cerca de 300 crianças. Ressaltou que tais medidas superaram inclusive as compensações inicialmente exigidas pelos órgãos públicos.

Prosseguindo, o Dr. Roberto explicou que a experiência acumulada pelo escritório em processos de legalização de obras, regularização urbanística, utilização de áreas públicas e discussão sobre excesso de área construída será fundamental para o enfrentamento das questões relacionadas ao Píer 21. Destacou que atualmente o empreendimento possui aproximadamente 36 mil metros quadrados construídos, embora originalmente houvesse previsão de apenas 15 mil metros quadrados, circunstância que demanda aprofundado levantamento técnico e jurídico para análise de áreas computáveis, áreas técnicas, vagas de garagem e alterações legislativas ocorridas ao longo do tempo. Informou ainda que, após a aprovação do PPCUB, ocorreram alterações relevantes na destinação urbanística da região, ampliando a possibilidade de regularização de determinadas atividades antes não permitidas. Citou como exemplo a flexibilização quanto ao funcionamento de restaurantes e atividades comerciais em clubes recreativos, observando que atualmente é comum a terceirização dessas operações, mesmo em entidades sem fins lucrativos.

Destacou que a ASES possui característica diferenciada por abrigar, em suas dependências, estrutura semelhante a um shopping center, situada em área privilegiada da cidade, próxima ao Lago Sul, Asa Sul e aos principais eixos rodoviários de Brasília, o que torna a região especialmente relevante do ponto de vista urbanístico e econômico.

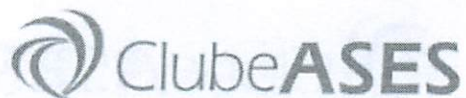
DS

ARDN

DS

eaj

00146038



Acrescentou que o histórico de atuação do escritório confere segurança para assumir o desafio de buscar solução negociada junto ao Poder Público, Ministério Público e Procuradoria do Distrito Federal, visando à obtenção da regularização definitiva do empreendimento, inclusive com alvará de funcionamento e carta de habite-se, reduzindo os riscos de multas, sanções administrativas e ações demolitórias eventualmente incidentes sobre a ASES.

Por fim, ressaltou que o objetivo é alcançar solução conciliatória e juridicamente segura, em benefício não apenas da ASES, mas também da coletividade, destacando que eventuais compensações urbanísticas poderão reverter em melhorias para o próprio Clube e para a sociedade. Informou ainda que os empreendedores e administradores do Pter 21 vêm sendo tratados como parceiros nesse processo, possuindo responsabilidades contratuais relevantes e expectativa de colaboração conjunta na busca da regularização do empreendimento.

Encerrada a explanação, o Presidente Abbleyhton agradeceu novamente ao Dr. Roberto e questionou os presentes acerca de eventuais perguntas. O Sr. Erodice manifestou interesse em formular questionamento, observando, contudo, que o tema provavelmente seria melhor tratado no Item 3 da pauta. Em seguida, perguntou se o Dr. Roberto permaneceria na Assembleia, tendo sido confirmado que sim.

Resumo – Apresentação Institucional e Novo Escritório Jurídico

O Sr. Luís Gonzaga iniciou sua fala cumprimentando os presentes e esclarecendo que o Conselho de Administração tem exercido atuação mais próxima da Diretoria Executiva, com o objetivo de agilizar decisões, orientar administrativamente e acompanhar de forma mais efetiva os projetos e demandas do Clube ASES. Explicou que, diante da quantidade e complexidade das questões enfrentadas pela associação, o Conselho passou a atuar de forma integrada com a Diretoria, permitindo análises e deliberações mais rápidas e eficientes.

Destacou que o trabalho desenvolvido pela administração envolve três frentes simultâneas: a gestão do presente, a resolução de pendências do passado e a construção de um modelo sustentável para o futuro do clube. Ressaltou ainda que a Diretoria vem buscando cercar-se de suporte técnico especializado para reduzir riscos institucionais e jurídicos, contando atualmente com assessoria jurídica, arquitetônica e técnica em processos de regularização junto aos órgãos públicos do Distrito Federal, especialmente perante a SEDUH e demais entidades governamentais.

O Sr. Luís Gonzaga mencionou a participação ativa do Dr. Paulo, advogado com experiência na AGEFIS e no DF Legal, destacando sua contribuição técnica para a solução de questões administrativas e urbanísticas do clube. Também ressaltou a atuação da arquiteta Dra. Diane, responsável pelo acompanhamento técnico dos projetos e regularizações em andamento.

Em seguida, esclareceu que a realização da Assembleia Informativa tinha como finalidade apresentar aos associados os projetos, obras e iniciativas atualmente em desenvolvimento pela administração, dentre eles o empreendimento “Cais do Lago”, além de outras ações estruturantes para o clube.

DS
ARDN
DS
caj

O associado Erodice questionou se os debates seriam conduzidos por item da pauta, manifestando preocupação para que os assuntos não fossem esquecidos ao final da reunião. O Sr. Luís Gonzaga confirmou que os temas seriam tratados individualmente e solicitou aos presentes que anotassem dúvidas para evitar interrupções constantes, permitindo maior objetividade e celeridade aos trabalhos.

Na sequência, o Sr. Luís Gonzaga informou que o Sr. Luiz Gustavo "Loyola" não pôde comparecer em razão de compromisso pessoal relacionado a missa de sétimo dia, mas participaria posteriormente auxiliando na condução dos trabalhos.

Ao tratar do Item 1 da pauta, referente à contratação do novo escritório de advocacia, explicou que historicamente o clube mantinha assessoria jurídica limitada, inicialmente concentrada em um único advogado pessoa física. Posteriormente, foram contratados dois escritórios distintos: um voltado ao contencioso judicial e outro à regularização fundiária e urbanística, trabalhando em conjunto com a equipe técnica de arquitetura.

Entretanto, segundo relatou, a Diretoria constatou dificuldades relacionadas à demora nas respostas, falta de proatividade e limitações no atendimento das demandas mais complexas do clube. Diante disso, optou-se pela contratação do escritório Barros e Barreto, especializado em direito imobiliário, contencioso e assessoria estratégica para grandes organizações.

O Sr. Luís Gonzaga explicou que o novo modelo centralizou toda a assessoria jurídica do clube em um único escritório, proporcionando maior integração, rapidez e eficiência. Informou ainda que o contrato prevê atuação proativa, respostas urgentes em até 24 horas e acompanhamento estratégico das decisões administrativas e negociais da associação.

Esclareceu também que causas de maior complexidade poderão ser objeto de termos aditivos específicos, conforme prática comum no mercado jurídico. Em ações judiciais com êxito financeiro para a associação, foi pactuada remuneração variável correspondente a 5% sobre o ganho efetivamente obtido.

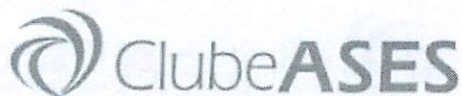
Por fim, destacou que a contratação do novo escritório trouxe vantagens qualitativas significativas para a ASES sem aumento de custos, uma vez que o valor atualmente pago ao escritório Barros e Barreto corresponde ao mesmo montante anteriormente destinado aos dois escritórios contratados pela associação.

Então, trocamos pela qualidade, mas o custo continuou o mesmo. Bom, encerrou aqui o primeiro item, alguma pergunta aqui, ou você já tinha todo mundo ouvido. Vamos para o segundo item da pauta, que é o Cais do lago.

Item dois da Pauta Exatamente, na pauta está escrito Companhia Athletica, porque foi lá atrás que foi escrita essa pauta, mas o nome do empreendimento chama-se Cais do Lago, que é uma pessoa jurídica definida e que ela tem uma parceria direta com a Companhia Athletica. Então, por que esse empreendimento está aí? Quer dizer, houve uma oportunidade de criação de um espaço fora, as academias hoje, que estão bombando no mercado e que estão na linha de frente, são academias não só com espaço indoor, mas academias que têm espaço outdoor. E vocês podem ver

DS
ARDNDS
aa

00146038



no mercado que são academias que estão realmente se desenvolvendo muito e tendo uma visibilidade no mercado e uma adesão de muita gente.

Por que? Porque chegou-se à conclusão, com os anos de experiência de academia, que não é só o jeito de ir lá fazer exercício. Aqui o dono da academia está aqui para explicar, vou só falar muito rapidamente. Há pessoas que querem academia em determinados dias para conversar, para tomar um café, para tomar um drink, para socializar e para praticar um esporte fora de um ambiente fechado.

Então, o espaço outdoor é fundamental hoje para academias de primeira linha. Então, se juntou isso, há muito mais atividades que serão feitas nesse espaço, que é o Cais do Lago. Então, nós estamos aqui aproveitando um espaço que estava ocioso, há muito tempo que a gente queria usar isso aí e achamos uma opção que não edifica nada, é tudo removível e tem um prazo esse contrato, podemos até renovar, mas não está comprometendo em nada dizer, é uma construção definitiva.

Nós, com isso, estamos incrementando atividades esportivas, de lazer e entretenimento. Claro, o público externo vai frequentar, já está frequentando, mas ela é extensiva aos associados do clube e até com preços diferenciados, com incentivos, com benefícios, que serão anunciados oportunamente, que está sendo inclusive definido melhor pelo Cais do lago. Com isso, o que acontece? Lá na Orla Norte, o late, que reina, tem outros clubes tradicionais, como a ABB e outros, e aqui há muito tempo que a gente fala, como é que a gente valoriza, dá mais brilho à Orla Sul do lago? O ASES está saindo na frente, porque esse empreendimento está em frente ao pontão, tem um afluxo de gente, isso aqui, meus amigos, é muito mais do que um clube, isso aqui é um complexo, é um polo de esporte, lazer, entretenimento, convívio, gastronomia, então, se a gente olhar isso aqui de helicóptero, na nossa planta, e temos o clube de engenharia, isso aqui é um polo, que, aliás, tem um projeto de criação de polos aqui no Distrito Federal, aqui no lago.

Então, isso está valorizando muito o clube e também é um equipamento para a cidade, que o clube tem o privilégio de ter. Então, passa a ser uma referência para a cidade valorizando o clube. E, enfim, amplia a receita, porque nós vamos ter ganhos, que vamos falar aí na próxima lâmina, pode passar, por favor, em que o contrato é feito com 25% do faturamento bruto, com um piso de 20%, ou seja, não pode baixar de 20%, é o piso mínimo, a gente nem pensa em receber só o piso, porque a possibilidade de receita, de atividades, de arrecadação, é muito grande, não só para o público externo, mas para o público interno também.

E 5%, entrou para a torcida, isso é uma novidade. O Cais do Lago, se ele ganhar um patrocínio de marcas, de cerveja, de banco, de empresa, de qualquer natureza, 5% desse patrocínio é do clube. Então, além da receita, da operação normal, nós temos 5% sobre os patrocínios captados.

Qual a expectativa de receita? Estava bem alto. A gente pediu para mudar. Os próprios donos do empreendimento vão discordar da gente.

A gente preferiu botar menos, mas a possibilidade é muito maior, de ter uma receita mensal de R\$ 50 mil, que dá R\$ 600 mil anual, e um patrocínio que já está garantido.

DS
ARRNDS
ARRN



00146038

O primeiro é um patrocínio de R\$ 750 mil, que dá R\$ 37,5 mil, já entra no caixa. Mas, esse número aqui, a tendência dele é ser muito maior, porque a frequência que é esperada é bastante grande, porque é uma área nova, criada, é uma novidade, e que não existe em nenhum outro lugar de Brasília.

Vai surgir um empreendimento lá perto do aeroporto, mas não terá a configuração que está tendo aqui, com esse aconchego, com a proximidade com o PIA21, com a estrutura do clube. Ou seja, nós temos muitas possibilidades. E, como eu falei, um contrato que tem um prazo e que, se não der certo, tomara que dê, todos nós temos que torcer, pode nos garantir uma receita muito interessante, que vai servir para se usar em outros investimentos no clube e em benefícios para os associados.

O Presidente Ableyhton, esclarece que o contrato com a Companhia Athletica, é diferenciado que o objeto dele é prestação de serviços e não de locação. Sr. Luís Gonzaga, informa que o contrato foi muito bem estudado e com os parceiros também. O contrato tem que ser bom para ambas as partes. Eu vou só reforçar isso aí, ou seja, inicialmente se pensou em fazer uma locação, como a gente sempre fez, para fazer um evento, uma grande festa, mas o doutor Roberto, muito inteligentemente e junto com os donos do empreendimento, que estão gerindo o empreendimento, ao invés de ser uma locação em que o clube abre mão da posse do terreno, não, é um contrato de prestação de serviços, como o Ableyhton falou, ou seja, tem todo o trabalho que vai ser feito, o clube vai participar na definição do que pode, do que não pode, que tudo é previamente acertado, mas eles não têm posse dessa área que está ali, é do clube e o contrato é de prestação de serviços. Associada Teresinha questiona se houve aprovação em Assembleia. O Sr. Luís Gonzaga responde que não precisa e isso aí está dentro da alçada do Conselho e está dentro da capacidade administrativa da Diretoria Executiva.

A Teresinha continua questionando que ceder área do Clube, o Ableyhton, explica que é prestar um serviço dentro do clube, vamos chegar no ponto crucial. Aquilo lá não é do clube, ali é a área pública e nós estamos pegando uma cessão de uso que eu dei entrada hoje dia 24 de abril 2026, lá na TERRACAP, eu mostro a documentação posterior para vocês, ali é a área pública, ali não é nossa ainda, a gente pode ter uma cessão de uso em parceria. A Teresinha questiona aquela área que chega na beira do lago? O Presidente Ableyhton responde, infelizmente, aqui lá tudo é área pública, são 23 mil metros. A hora que a nossa amiga Diane for mostrar, tem um mapa, a gente mostra para vocês, fica mais fácil de entender.

A Teresinha pergunta se a área que está sobre a nossa responsabilidade? As churrasqueiras, aquela área toda e a mais utilizada pelos associados? O Presidente Ableyhton responde que não vai alcançar as churrasqueiras. Não vai alcançar ali não, a Arquiteta Diane, vai mostrar um mapa, a gente explica melhor para você. Tem um mapinha, hoje por coincidência, eu dei entrada lá na TERRACAP, nós vamos ter uma cessão de uso depois de aprovar o decreto dia 23 de março de 2026. Nós agora, finalmente, acabamos o fantasma de passar ali uma patrula, levar todas as churrasqueiras. Nós temos agora uma permissão com 30 anos podendo ser renovado só que tem um pequeno detalhe, vai ter que pagar no mínimo 36 mil mensais para usar aquela área. Então, quando você tem essa parceria, vai entrar recurso, eu ia ter

DS
ARDNDS
ARDN

00146078



que diluir isso, de repente aumentar a mensalidade. A gente já está se prevenindo para a gente não ter algum motivo para aumentar a mensalidade.

A gente já vai ter receita. Mas lá na hora que a Doutora Diane entrar, a gente explica melhor. Sr. Luís Gonzaga, informa ter um outro aspecto, é o seguinte, as instalações, na sua grande parte, como é tudo removível, mas aquilo que interessar o clube, o que já está pactuado, fica para o clube.

O Socio do CAIS DO LAGO, Sr. Júnior, Eu acho interessante também a gente contextualizar toda essa questão do Cais do Lago, que muito o nosso olhar, além da receita que vai melhorar essa questão, o nosso olhar é muito mais de potencializar a experiência dos sócios de vocês.

Na verdade, a nossa ideia em si, deixa eu só contextualizar para como chegamos aqui no ASES. Eu sou o Juninho do grupo Lifestyle, eu faço toda a coordenação do projeto do Na Praia, desde a primeira edição, eu que faço esporte do Na Praia há muitos anos. Em 2025, eu fiz uma proposta para o grupo R2, que é o grupo do Na Praia, que eu quero ficar aberto o ano inteiro com esporte.

E, diante disso, eu estava já bem ativo com a Bodytech e com a Academia Unique. Então, esse projeto eu estava já desenvolvendo com eles. Na semana que a gente ia ter reuniões com eles, eu descobri que a Companhia Athletica ia abrir uma nova unidade no Partage.

Diante disso, eu me conectei com a turma da Companhia Athletica por eu ser muito mais Companhia Athletica do que todas as outras academias de Brasília, por eu ter entrado na Companhia com 17 anos, foi uma academia que realmente me ajudou muito e que me expandiu a minha mente. Então, assim, a Companhia, eu sou muito grato pela Companhia. Então, o nosso projeto com a Na Praia foi aprovado, mas não é um projeto para agora, é um projeto mais para frente.

E aí eu voltei para Brasília, não estava morando em Brasília, estava em João Pessoa, coisa boa. E aí voltei para Brasília. Voltando para Brasília, me conectei com a Companhia Athletica, desenhamos um projeto muito legal para o Na Praia, que está tudo bem.

Voltei a treinar aqui. Quando eu voltei a treinar na academia, eu vi esse espaço aqui na frente, que eu falei sempre namorei nesse espaço, sempre quis fazer alguma coisa nesse espaço. E a gente ficou seis meses tentando desenrolar, e ainda estamos tentando desenrolar as coisas por aqui, mas fizemos um pré-lançamento agora, na terça-feira.

Agora, até o dia 7 de maio, a gente está fazendo aulas experimentais, mas onde eu quero chegar? O que nós estamos fazendo aqui, isso é para o sócio, em nenhum momento o sócio vai ser desbarrado, a gente vai potencializar a experiência do sócio no clube. Nós estamos ganhando mais espaço. Eu vejo que o ASES é um paraíso, é algo extraordinário, e a gente precisa melhorar algumas experiências.

DS
ARDN

DS
caj

A gente tem o lago na nossa frente, mas a gente não tem acesso ao lago. Então, a gente quer fazer uma Guardería, botar pedalinho. O sócio do ASES, ele tem acesso ao nosso espaço, igual o aluno da Companhia Athletica, tem acesso ao nosso espaço.

Quer fazer as aulas que vão acontecer, nas quadras, de beach tennis e tal, vai ter benefícios, igual também os alunos da Companhia Athletica. Então, eu acho que o nosso olhar é muito mais somar com experiência, com a qualidade de serviço, com novas modalidades. Eu acho que esse é o nosso olhar.

A gente quer realmente, de alguma forma, somar experiências de quem já é sócio, potencializar até financeiramente o nosso ticket. Eu acredito que, com o Cais do Lago, o valor de quem os nossos futuros mensalistas aqui, a gente pode melhorar a nossa margem, porque a nossa entrega vai melhorar. Eu acho que a ideia é essa, é somar.

O Sr. Luís Gonzaga, falar sobre a filiação à Companhia Athletica, que dá acesso a tudo. O valor lá, quanto é que é para frequentar a Companhia Athletica, o preço normal? 600 reais. O Sr. Luís convidou o Sr. Vitor Proprietário da Academia e sócio do Cais do Lago para explicar, que esse é o momento de falar sobre o projeto. E com a palavra o sr. Vitor, como o Junior, acho que ele já descreveu bem o projeto como um todo, nós tínhamos a intenção de realmente ter atividades outdoor. O Juninho foi lá, nos convidou a conhecer na praia, fazer o projeto da atividade outdoor na praia. E isso, para a gente, é um diferencial significativo.

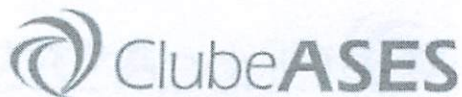
Por quê? Porque os nossos maiores concorrentes do mercado, acho que todos conhecem, o NIC, a Bodytech, Unique Fitness, são academias e empresas que atuam no nosso modelo de negócio. E nós, Companhia Athletica, 25 anos, completamos o ano passado, sem uma atividade no Píer 21, que estamos juntos desde a inauguração, desde 2000. Então, o nosso interesse era valorizar a Companhia Athletica, somar ao empreendimento o Píer 21, porque eu sou de Brasília, eu sou paulista, mas vivi muitos anos em Brasília, meu pai era funcionário público e viu o Píer 21 nascer.

Então, era um empreendimento, acho que todos nós vimos como era impressionante o Píer 21. E nós estamos indo para a paragem, comentei com a diretoria, trouxemos ideias que vão acontecer no novo empreendimento, que podem se somar aqui. E o objetivo maior é o quê? A valorização do título de vocês.

Essa é uma das nossas intenções. O que a Companhia pretende? Por estar no Píer 21. Nós somos operadores do Píer 21, nós precisamos de movimento no Píer 21, para poder vender no balcão planos que nos sustentam e pagam, tanto o Píer 21 que reverte para o clube.

Então, essa somatória de ter um empreendimento como o Cais do Lago, a nossa ideia era ir no Na Praia, só que é muito longe da gente. Com essa possibilidade que o pessoal do Cais do Lago, o Juninho, nos trouxe, de estar aqui do nosso lado, é o nosso quintal, e por coincidência, o nosso quintal é o clube que é dono praticamente do terreno do Píer 21. Então, se todos nós, essa é a nossa mentalidade, estivermos afinados nesta direção, valorização do Píer 21, valoriza o título de todos os sócios proprietários, valoriza o serviço da Companhia Athletica, que acredita no

00146138



empreendimento há 25 anos, e chegando ao que o Sr. Luís Gonzaga, presidente do Conselho, disse, é o nosso valor mensal, pelo nosso modelo de negócio, é R\$ 600,00 mês.

Por essa parceria ser muito importante para a gente, para o associado, proprietário e familiares do clube, passou a ser R\$ 100,00, quer dizer, é quase... Isso, com direito a todos os serviços que têm na Companhia Athletica. Então, é nessa discussão, junto com a diretoria, para possibilitar ao usuário que tivesse um serviço do nível padrão Companhia Athletica, e principalmente uma academia que está no empreendimento do próprio terreno do Clube ASES. Então, vira um complexo, como bem disse o Sr. Luís Gonzaga, a Companhia, enquanto empreendimento e operadora no Píer 21, quer valorizar o empreendimento.

Valorizando o Píer 21, nós temos possibilidade de continuar mais 25 anos valorizando o serviço que a Companhia Athletica presta para Brasília. E essa é a nossa contribuição. O Dr. Roberto Barros, esclarecer uma questão. A Companhia Athletica entra como parceira nesse empreendimento, porque ela é uma das principais locatárias do Píer 21. O Píer 21 não é praticamente dona do terreno, como ele falou. Na verdade, o Píer 21 é da ASES.

E tem um contrato com o grupo que o explora por determinado prazo e daqui a 24 meses será entregue para a ASES. Quando a gente faz uma parceria, então, com a proposta da Companhia Athletica de criar um espaço de lazer ali em que ele possa explorar, a gente faz observação para o clube e diz o seguinte, olha, não vamos dar em locação, não vamos transferir a posse e não vamos ceifar o uso nem o direito que nós temos de manipular aquilo da forma que é do interesse dos associados do clube, de modo geral. Então, a solução que nós propusemos não é que cedesse a área, incomodado, locação ou qualquer espécie de contrato que desse qualquer direito de posse, inclusive porque a área, e isso faz parte das orientações que a gente deu, não é da ASES.

Hoje sequer nós temos um contrato com o Poder Público, aquela área do Poder Público não escriturada, demarcada por uma vistoria que foi feita num processo administrativo dentro da TERRACAP, e uma legislação recente do mês passado foi autorizado legalmente que essa área seja dada o uso dela por 30 anos para os legítimos ocupantes históricos. A ASES é a ocupante histórica dessa área e, por causa disso, foi legitimidade e foi dada entrada hoje, perante a Terra Cap, na documentação pedindo, então, essa outorga de uso por 30 anos, tanto da área onde existem lá várias benfeitorias até a beira do lago, quanto a área ali do estacionamento entre o terreno na beira do lago da ASES e o shopping, que são 5.040 metros. Então, nós estamos pedindo uma área de 23.800 e poucos metros, mais 5.000 metros.

A área que foi entregue para a Companhia Athletica e, na verdade, o CAIS do LAGO, que é uma empresa que vai desenvolver, foi entregue para a exploração, a gente chama isso aí de área operacional. A ASES figura nesse contrato como contratante de prestadoras de serviços em prol do clube. Então, todo o serviço que é feito lá é feito mediante escolha e acerto prévio com a ASES.

DS
ARDNDS
OAJ



00246038

Então, se eles forem fazer um evento, eles têm que pedir autorização. Então, o serviço que eles prestam é de promover eventos e serviços para o clube ASES. E, sendo que essa remuneração por esses serviços é dividida entre o clube e eles.

E eles têm o ônus contratual de fornecer os equipamentos e as instalações para cada uma das atividades que eles querem desenvolver. Por exemplo, os caiaques que serão. O clube não tem caiaques, nunca comprou.

Eles vão fornecer esses caiaques para explorar aulas de caiaque ali. Se eu não me engano, o custo dessas aulas será de R\$ 350,00 por mês para os interessados. Para os associados do clube ASES será de R\$ 50,00.

Qualquer outra atividade que eles venham desenvolver, haverá o custo de sauna. Eles botarão lá a implementação de uma sauna. Eles ofereceram, vamos fazer esse serviço.

Gostamos do serviço, pode desenvolver, apresenta então o projeto, eles vão fazer a sauna. O custo da sauna para o público em geral será X. Para a ASES, se eu não me engano, 20% do preço. Não estou com a tabela de custo, são muitos itens.

E essa prestação de serviços, além de preservar o total domínio da posse, da detenção que o clube tem sobre a área, até para que não se diga que ela deu a área, inclusive essa é a blindagem que a gente propôs, para que não se diga, inclusive para o poder público, que de alguma forma a ASES tenha dado a posse da área para terceiros, para se utilizar de forma de curto, médio ou longo prazo. A ASES expressamente mantém a posse total e a ingerência total.

O pessoal que vem para administrar essa área operacional, apenas vai prestar serviços seguindo a orientação da ASES. Agora, tem alguns preços que serão diferenciados. Por exemplo, de inauguração do evento, e eles venderam lá, obviamente tem que explorar e tem que ter lucro para suprir, porque o cara não vem aqui simplesmente para empatar o capital dele.

Ele vem para oferecer serviço, qualidade, seguindo a nossa orientação, mas ele quer ganhar dinheiro também. Como diz o contrato, é bom para as duas partes. Então, chega um momento em que ele pratica um preço.

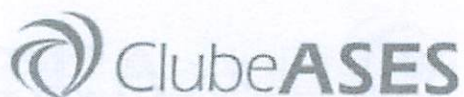
A cerveja, obviamente, é mais cara que o preço do mercado, como um restaurante de luxo, porque você está usufruindo ali da beleza que ele está proporcionando, da infraestrutura, do lazer dos banheiros, do atendimento. Então, ele vende a cerveja talvez um pouco mais caro, ou mais alta, ou um preço que possam achar caro.

Nós estamos propondo a eles que façam, então, em benefício dos associados, e nós estamos estudando de quanto será, um desconto para os associados. Ah, mas eu não posso deixar o associado comprar livremente cerveja no balcão, senão acabam fazendo comércio essa cerveja. Então, vamos bolar um sistema inteligente para que o associado tenha um benefício.

DS
AKDN

DS
aa7

00146038



Vamos criar um combo, foi sugerido, e eles estão fazendo um levantamento. Então, ele compra previamente um combo lá, seis cervejas, uma garrafa de vodca com energético, previamente, ele tem acesso ou no balcão, ou se identifica, ele pode comprar um combo, cada um de um combo desse. Então, se o combo é R\$ 300, o clube vai comprar aquilo bem mais barato, com uma margem menor, mas é porque é um associado.

Por quê? Eles estão precisando de serviço para a ASES, e a ASES existe para atender os seus associados. Então, todos os serviços, de modo geral, terão desconto substancial a favor. O acesso é livre para qualquer associado.

Não está se entregando área para ninguém, o controle é nosso. Nosso, o que eu digo, porque eu já visto a camisa da ASES, estou falando aqui, como representante de vocês. Então, a gente fez um contrato robusto, em que essa garantia seja bastante substancial, de tal forma que eles vão seguir as orientações, e qualquer coisa que eles façam, terá que ter anuência da diretoria, e, inclusive, vão fazer uma festa, calcular decibéis, o horário, nós vamos estipular, que dia, não quero essa banda, não quero aqui uma rave, não, eu quero um evento de classe, de nível social, eu quero segurança, eu quero que se aumente a rede hoteleira para esse evento, eu quero que você tire a licença, vai ser pago, a bilheteria vai ser pago, quero, vai ser salutar, a ASES terá participação na bilheteria, é uma arrecadação a mais.

E, nos eventos que tiverem de show, de festa, os associados da ASES terão desconto, e, talvez, dependendo do tipo de evento, espaço privilegiado para poder ficar, vamos dizer, uma área isolada, que é do pessoal da ASES, ou mesas, depende do evento, da formatação, cada evento terá uma surpresa, um benefício. Esse é o espírito da coisa, é prestação de serviços para a ASES. Mas, isolou a área, não, a gente tem que ter controle de acesso, porque, quem vem de fora, vai usar o pedaço, mas, não pode entrar na área privada do clube, porque, aquele espaço interno está sendo mais democratizado, para que o empreendimento seja atraente para o público externo, porque, se for só para o público interno, não se justifica o investimento que eles estavam fazendo lá, que, me parece, já ultrapassou a ordem de R\$ 800 mil, que o clube não faria.

Então, é um benefício, a utilização salutar, traz um incremento muito grande, ao convívio social, e muito benefício para atividades que o clube não tinha, e seria de um custo muito alto para ter. Então, fique bem claro, e aqui eu me dirijo à Terezinha, doutora Terezinha, fique bem claro, e transmita isso para todos, não há uma sessão de espaço da ASES para ninguém, o controle é de vocês, vocês estão buscando benfeitorias, e um convívio muito melhor, com muito mais atividades, implementos de atividade social, que eu acho que é justamente isso

Item 2 – Companhia Athletica – novo empreendimento de lazer e entretenimento

O Presidente do Conselho, Sr. Luís Gonzaga, esclareceu que, embora a pauta mencionasse inicialmente a Companhia Athletica, o empreendimento denomina-se "Cais do Lago", pessoa jurídica própria e parceira direta da Companhia Athletica. Informou que o projeto surgiu da oportunidade de criação de um espaço outdoor voltado à prática esportiva, lazer, convivência e entretenimento, considerando a

DS
ARDNDS
caj

tendência de academias modernas integrarem ambientes externos às suas atividades.

Destacou que o objetivo é aproveitar uma área até então ociosa, mediante estrutura removível e sem edificações permanentes, ampliando as atividades esportivas e sociais do clube, além de valorizar a Orla Sul do Lago Paranoá. Ressaltou que o empreendimento pretende transformar a região em um polo de esporte, lazer, gastronomia e convivência, agregando valor institucional ao clube e ampliando sua visibilidade perante a cidade.

Foi informado que o contrato prevê repasse ao clube correspondente a 25% do faturamento bruto da operação, com piso mínimo de 20%, além de 5% sobre patrocínios captados pelo empreendimento. A expectativa inicial apresentada é de receita mensal estimada em aproximadamente R\$ 50.000,00, podendo atingir R\$ 600.000,00 anuais, além da participação em patrocínios já prospectados.

O Presidente Ableyhton esclareceu que o contrato firmado não possui natureza de locação, mas de prestação de serviços, preservando integralmente a posse e o controle da área pelo clube. O Sr. Luís Gonzaga complementou que o modelo contratual foi cuidadosamente estudado para assegurar equilíbrio entre as partes, sem transferência de posse da área.

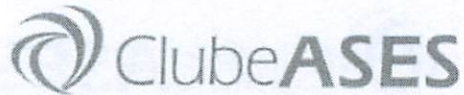
A associada Terezinha questionou se houve aprovação em Assembleia. O Sr. Luís Gonzaga respondeu que não havia necessidade, por tratar-se de matéria inserida na competência administrativa da Diretoria Executiva e do Conselho. O Presidente Ableyhton esclareceu ainda que a área utilizada é pública, objeto de pedido de concessão de uso junto à TERRACAP, protocolado em 24 de abril de 2026, abrangendo aproximadamente 23 mil metros quadrados. Informou também que a concessão poderá ter prazo de 30 anos, renovável, porém com custo mensal estimado em R\$ 36.000,00, razão pela qual a parceria auxiliará na geração de receitas para custear a utilização da área sem necessidade de aumento de mensalidades.

O Sr. Luís Gonzaga acrescentou que as estruturas implantadas são majoritariamente removíveis e que eventuais benfeitorias de interesse do clube permanecerão incorporadas ao patrimônio ao final da parceria.

Com a palavra, o Sr. Júnior, representante do Cais do Lago e integrante do Grupo Lifestyle, contextualizou o projeto, relatando sua experiência na coordenação esportiva do projeto "Na Praia" e explicando que o objetivo principal da parceria é potencializar a experiência dos associados, ampliando atividades esportivas, integração social e acesso ao lago, inclusive com previsão de modalidades náuticas, beach tennis e demais atividades outdoor. Ressaltou que o associado da ASES terá acesso privilegiado aos serviços e benefícios diferenciados, com descontos e condições especiais, visando melhorar a experiência dos frequentadores e valorizar o clube.

O Sr. Vitor, representante da Companhia Athletica, destacou que a parceria busca fortalecer o empreendimento do Pier 21 e agregar valor ao clube e à academia,

00146838



mencionando que a Companhia Athletica atua no local há 25 anos. Informou que o plano convencional da academia possui valor aproximado de R\$ 600,00 mensais, porém, em razão da parceria com a ASES, associados e familiares poderão aderir ao plano pelo valor de R\$ 100,00 mensais, com acesso integral aos serviços oferecidos. O Dr. Roberto Barros esclareceu detalhadamente a estrutura jurídica do contrato, enfatizando que não há cessão de posse, locação ou transferência da área à empresa parceira. Explicou que a ASES permanece com total controle e ingerência sobre a área operacional, atuando como contratante de serviços prestados em benefício do clube e dos associados.

Informou ainda que qualquer evento ou atividade dependerá de autorização prévia da ASES, incluindo critérios de segurança, horários, níveis de ruído, controle de acesso e licenciamento. Ressaltou que os investimentos necessários à operação — estimados em mais de R\$ 800.000,00 — serão realizados integralmente pelos parceiros privados, sem aporte financeiro do clube.

O Dr. Roberto destacou também que o modelo contratual foi estruturado para reduzir riscos trabalhistas e tributários à ASES, transferindo à empresa administradora a responsabilidade pela contratação de terceiros, obrigações fiscais e trabalhistas, permanecendo o clube com poderes de fiscalização, auditoria e acompanhamento financeiro.

Acrescentou que o contrato prevê mecanismos de controle e auditoria das contas, inclusive mediante contratação de auditoria externa, garantindo acesso integral da ASES às informações financeiras da operação.

O associado Erodice manifestou preocupação quanto à segurança, controle de acesso e transparência do contrato, afirmando que a ausência prévia de informações gerou insegurança entre os associados. Informou também que visitou o espaço e considerou positiva a estrutura apresentada, especialmente a área social destinada a eventos e convivência.

Em resposta, o Dr. Roberto esclareceu que as questões relativas ao controle de acesso já haviam sido identificadas e estão sendo corrigidas, com implantação de sistemas de portaria, controle interno e segregação entre área do clube e área operacional do empreendimento.

O associado Erodice questionou ainda a forma de aferição do faturamento bruto e o gerenciamento dos terceirizados. O Dr. Roberto explicou que toda a gestão operacional será realizada pela administradora do empreendimento, cabendo à ASES fiscalização permanente, acesso às prestações de contas e possibilidade de auditoria, permanecendo a empresa responsável por obrigações trabalhistas, tributárias e operacionais.

O Diretor Bruno complementou informando que o contrato prevê expressamente o direito de auditoria financeira e operacional pela ASES, inclusive mediante auditorias externas independentes, reforçando a transparência e o controle da operação pelo clube.

Item 3 - Píer 21 – posição atual dos assuntos

DS
ARRDNDS
caj



20146038

O Sr. Luís Gonzaga, vamos então ao próximo, que é o Píer 21. Qual é a posição dos assuntos? Ou seja, o Píer 21 é um assunto antigo, como dizia o Nabuco, já tem varizes, né? E é complexo porque aquilo ali era para ser um cartódromo, virou um shopping, aí entrou em irregularidade.

Então, todo esse negócio rende muito, conversas com o governo, com a secretaria, mas ele está sendo encaminhado para a solução e o doutor Roberto é quem vai finalizar esse assunto.

Fala do Doutor Roberto, estão havendo entendimentos com o presidente, com a administradora da AD, com o principal, o executivo principal, se está buscando novos empreendimentos para como ocupar esse, o que a gente chama a joia da coroa, né? O Due diligence, a consultoria de negócios para subsidiar as decisões, porque não é simples, a gente não é suficiente para isso. E, finalmente, contratar uma auditoria para aferição dos recebimentos financeiros. É o que a gente colocou ali, mas eu passo para o doutor Roberto para comentar a respeito, que é como nós estamos conduzindo, em que estágio está a questão do Píer 21.

O Presidente Ableyhton, pediu a palavra e faz um adendo. Novembro de 2025, nós tivemos uma reunião, um convite do doutor Elcio, ele é o CEO, é proprietário de 15 shoppings e administra 47, entre eles o Píer 21. Foi oportuno, que foi a primeira vez que o clube, nesses anos de clube, teve a oportunidade de conhecer quem realmente comanda.

E ele nos recebeu, nos convidou para almoçar com ele no Outback. Estava presente a Enaile, que é a atual gerente, aquele rapaz que teve aqui o ano passado, que é o Flávio, ele foi demitido e a Enaile agora é a nova gerente. E, para nós, foi uma grata surpresa, porque abriu uma outra frente de possibilidades, entre elas informações que nós estamos tendo agora semanais, o Jorge, eu acho que eu vi o Jorge aqui agora há pouco, ele fez uma reunião comigo, o Jorge e a Enaile, ele por vídeo.

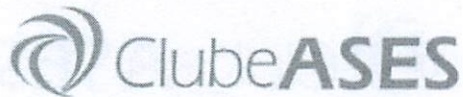
A partir dessa reunião, nós passamos a ter essas informações, foi autorizado, existe uma frente de negociação para a gente ter outras informações que são necessárias e o mais legal, na última reunião que eu estive presente, por vídeo, e a Enaile estava por vídeo, ah não, nós estávamos ao vivo, foi o Elcio que estava por vídeo. Foi colocado para nós que os donos, que são os proprietários do projeto, é o cara que recebe lá da AD quando tem a receita ou que tem que fazer os aportes, eles têm interesse em continuar. Outra coisa, eles têm a intenção de nos fazer uma proposta de um outro modelo de contrato, porque hoje nós estamos, usar um termo forte, nós estamos morrendo abraçados, porque eles estão com várias lojas que estão fechadas, algumas já completou dois anos, que é desde o ano passado, agora abriu, está fazendo dois anos.

Está tendo dificuldade porque o contrato playback de dois anos, ninguém quer fazer mais investimento, com um lance que você não vai ter o retorno, nem sabe como é que vai ficar. Para quem não lembra, em 30 de abril de 2025, eu tive a oportunidade de falar na Assembleia, que no dia 3 de novembro de 2023, o Píer, lamentavelmente, perdeu uma ação, onde eles estavam, o Maroja, que ele comentou aqui, que é um

DS
ARDN

DS
OAJ

00146038



juiz linha dura, da Vara do Meio Ambiente, ele tirou o alvará de funcionamento do Pier, e o Pier está trabalhando até hoje, e infelizmente, todas as ações, eles não estão logrando o êxito, isso é muito preocupante. O Habite-se nem se fala, o Habite-se também é outra novela.

Mas assim, no aspecto de boa relação, e de possibilidades, essa reunião, o Luís Gonzaga estava presente, o Marco, que é o nosso diretor sociocultural, esteve presente, a Diane estava conosco também, vou dizer sincero, foi muito proveitosa, e eu acredito que está abrindo um leque de alternativas e de possibilidades. Eu vou entrar no segundo item, que é importantíssimo, que é essa busca de novos empreendedores. Essa nossa negociação, que a gente está buscando, envolve, em parte, essa busca de novos empreendedores.

Mas a gente ainda tem que entender a proposta. Isso vai chegar para nós ainda. O doutor esteve comigo presencialmente no Pier 21, acho que tem umas duas semanas, nós conversamos direto com a Enaile.

O Elcio, lamentavelmente, ele teve um problema de saúde muito sério, teve que fazer uma cirurgia às pressas, e para complementar a falta de sorte dele lá, o sobrinho, que é um dos braços direitos dele dentro da empresa, morreu com pouco mais de 30 anos lá, então ele está meio abalado, mas está agendado, na hora que ele der uma recuperada, ele vinha à Brasília para a gente conversar pessoalmente. Então, assim, a gente está tendo um bom diálogo e boas perspectivas. Em relação ao Due diligence, nós fomos procurados por um grupo que ganhou a licitação da rodoviária, é um grupo que está forte aqui em Brasília, conseguiram também vencer a tal da SAF do Gama, eles fizeram a SAF do Gama, então estão, assim, bastante moral aqui, estão querendo crescer em Brasília.

E nos fizeram a proposta deles mesmos patrocinar um Due diligence para ter informações que eles têm interesse no empreendimento Pier21. É, o Due diligence é uma palavra bonita, mas na verdade você vai fazer... Ah, legal! Bacana! Mas, na verdade, é uma radiografia do empreendimento, como é que ele está documentalmente, como é que ele está financeiramente, é todas as informações necessárias para uma pessoa que está interessada no empreendimento ele ter certeza de que ele está entrando em um bom negócio, ou não. Ele tem que ter essa radiografia.

Resumindo é isso, essa empresa nos procurou, os advogados estiveram aqui, hoje ainda, nós conversamos aqui com o Dr. Roberto, ele deu uma orientação do que seria o ideal em relação, inclusive, à procuração que a gente vai ter que assinar, e usando um termo deles mesmos, quando você vai comprar um veículo, normalmente você leva um mecânico da sua confiança. Então, assim, eles vão realizar o Due diligence com a nossa permissão, dentro da regra possível, dentro das nossas precauções que nós temos que tomar, mas nós também, enquanto clube, nós vamos ter que realizar a nossa, porque ele pode fazer uma direcionada, a gente não está falando que vai ser assim, mas pode. E nós temos que ter também as informações, porque em menos de dois anos, praticamente, o Pier 21 pode estar sendo um novo contrato, que seria o ideal, porque esse contrato que nós temos hoje, eu vou ser sincero para vocês, eu acho muito vulnerável.

DS
ARDNDS
all

O doutor Roberto já entrou chegando aqui, já fez uma petição lá, o pessoal da Tozzini, nesses dez anos, nunca tinha peticionado no processo, só ficou acompanhando a movimentação, orientando, mas não tinha feito. Foi necessário, porque eles perderam o prazo, e quem lembra de 2024, em abril de 2024, quase que eles bloquearam todos os nossos terrenos aqui ao dinheiro do clube, que a gente tinha na conta, porque eles perderam o prazo relacionado a um precatório de 24 milhões. Eu, como presidente, fiquei sem dormir três dias, porque a gente não sabia o que fazer, porque já era uma decisão na secretaria da fazenda, e a juíza já estava mandando ajuizar.

Graças a Deus, nós tivemos a sorte de ter uma pessoa com influência e bom senso, orientou, usou a rede de relacionamento dela, por acaso um parente meu, e quando ele soube o que eu estava passando, ele só pediu para nunca falar o nome dele, e eu prometi para ele, mas ele resolveu. E os nossos advogados, na época, tomaram as iniciativas, fizeram as junções, as petições, inclusive com a orientação dele, procurou as pessoas certas, e a juíza acatou, e nós conseguimos reverter a situação, e o Píer conseguiu resolver o problema, na época eles tiveram uma multa de 700 mil reais. Mas só mostra para nós a vulnerabilidade desse contrato que nós temos, e agora, recente, com a entrada do doutor, soubemos, mais uma vez, de outra perda de prazo.

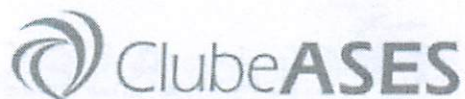
Então, assim, gente, a gente tem que ter muito cuidado, se a gente tiver a sorte de ter uma boa negociação, e nós conseguirmos chegar, celebrar um novo contrato, é viável. Mas antes, vamos resolver esse problema Due diligence e eles aí, que nós vamos ter essa radiografia, e saber se a gente está nesse caminho certo. Vou até passar essa parte para o doutor, porque essa aqui, para mim, é uma das mais importantes.

Doutor Roberto, esse Due diligence, é, na verdade, a investigação preliminar que um proponente, alguém que tem a intenção de fazer algum negócio, realiza. Por exemplo, vou fazer uma questão ambiental, eu faço lá, às vezes tem riscos, tem multa ambiental para aquela empresa, para a fazenda e tudo. No caso do shopping, é o levantamento das dívidas, levantamento dos contratos e do faturamento, e de outros itens, questões tributárias, financeiras, número de público, que tipo de público.

É uma investigação, ele diz aqui, realmente, vamos fazer um diagnóstico de tudo o que tem dentro do shopping e das obrigações dele. A principal dificuldade, hoje, que a gente vê para qualquer investidor entrar aqui, é a ausência da carta de habite-se e a questão do alvará de funcionamento, que foi cassado pelo juiz do alvará de meio ambiente, o Doutor Maroja, e que é objeto do recurso especial que o STJ entendeu que era intempestivo, mas, na verdade, não é. O que foi intempestivo foi o prazo para justificar se o recurso era ou não intempestivo, que aí os advogados, em vez de justificar em cinco dias, justificaram em nove dias. O recurso, a regra são tempestivos, mas a justificativa não é. Nós peticionamos, pedindo reconsideração, até demonstrando para o presidente do STJ, que deu esse despacho, que a ASES não foi intimada. E, se ela não foi intimada, e deveria, obrigatória, ser intimada, sequer começou a ocorrer o prazo.

Então, a ASES vem, apesar do recurso não ser dela, mas, como litisconsorte interessada, justifica, não é intempestivo o recurso, porque a sua secretaria não

00146038



computou os dias do feriado de Corpus Christi de 2025. São dois dias que devem ser retirados. Aí o recurso é tempestivo. Então, nós atendemos, a ASES atendeu, em substituição ao Píer 21, o prazo de justificar por que o recurso era tempestivo, e nós temos legitimidade para isso. Então, nós opusemos embargos de declaração para o ministro falar sobre essa questão e, paralelamente, também um pedido de reconsideração, junto com requerimento para dizer, em certidão, se na publicação constou o nome da ASES, se não constou, se foi atendido.

Então, a gente acredita que vai contornar esse problema. Mas, paralelamente a isso, nós temos um plano de já propor dentro da SEJUSC, que é uma central de conciliação do STJ, um processo inicial para a gente tentar uma conciliação para começar a negociar na esfera administrativa, suspender no processo que a gente não quer que termine, para que a gente possa, então, alcançar com mais tranquilidade, com o processo suspenso, o objetivo na esfera administrativa. Então, a Due diligence está sendo feita por essa empresa, eles vão patrocinar, não tem custo para ASES, porque eles têm interesse em fazer uma proposta. Nós fizemos uma observação. Nós não somos meros assistentes para receber uma proposta. Afinal de contas, nós temos um parceiro de 25 anos que construiu o empreendimento, botou todas as pedras na joia da coroa.

E aí, o que acontece? A gente não quer que eles tenham acesso a informações privilegiadas que não sejam o básico necessário para o levantamento das condições do shopping. Por exemplo, um contrato. Nem sempre um contrato tem que obter. Então, a gente não vai dar procuração para eles chegarem lá e obterem todas as informações, até porque eles são grupos gestores de shopping center, tal qual o AD que gere o shopping é. AD é a segunda, se não for a primeira, é a segunda maior administradora de shoppings do Brasil. Então, ele tem lá os segredos industriais dele, ele tem lá um contrato com âncora, um contrato com cinema, com americana, com uma grande loja do shopping. Ele pode dizer quanto é o valor da locação, o prazo, o índice de reajuste, se eles pagam em dia, qual é o percentual do faturamento, quanto eles repassam. Mas, as condições principais do contrato, que são as questões que beneficiam talvez o cinema, porque o cinema não está só aqui, ele está em vários shoppings que o grupo AD administra.

Se eu mostrasse o contrato, o concorrente sabe quais são os benefícios desse contrato. Então, a gente não quer dar procuração para que esse grupo de interessados, que, no fundo, se não forem os futuros parceiros do clube, eles terão o segredo do clube com relação às lojas que estão alugando o próprio empreendimento. Então, é contraproducente. Então, nós achamos melhor por bem intermediar essa ligação. Então, eles solicitam para a gente, a gente solicita para o shopping, e quando voltar a resposta, a gente filtra e passa para eles, para que não tenham, então, acesso ao que a gente julgar ou que o próprio sócio nosso, vamos dizer assim, diga, olha, não passe essa informação aqui. Eles são obrigados a nos passar tudo, porque, afinal, não é deles. Eles trabalham no shopping que é da ASES. Então, eles têm que dar tudo, o contrato prevê isso tudo.

Então, nós estamos trabalhando nesse sentido de auxiliar e dar segurança jurídica e nessa prospecção da melhor oferta para o melhor benefício. Então, nós estamos propondo também gerenciar isso tudo e dentro das empresas, nós vamos ter acesso

DS

ARDN

DS

caj



00146038

a todas as informações para buscar uma solução. Então, forçando aí que essa solução se dê em parceria, para que o PIER não corra mais, os investidores não fiquem autônomos na busca do alvará, da licença, e sim em parceria com o clube, para que não haja duas pessoas, dois grupos, dois advogados.

Nós precisamos unificar isso para agir proativamente e hoje nós temos respaldo forte do departamento, vamos chamar assim, das arquitetas que prestam serviço para a ASES, que são essenciais para a gente poder fazer os pleitos jurídicos perante as centrais de aprovação de projetos e os órgãos que administrem as licenças e os alvarás no governo do Distrito Federal. Então, esse trabalho agora de pesquisa, de buscar parceiros, fazer levantamento e tudo, é muito importante porque dentro de dois anos e quatro meses, se o contrato não for renovado com a AD, terá que ser com outro, é um período de transição e administrar shopping não é da proficiência de nenhum dono de shopping. Salvo poucas empresas, talvez a do Park Shopping, outros grandes do país, do Grupo G7, talvez, têm shoppings próprios administrados por eles mesmos.

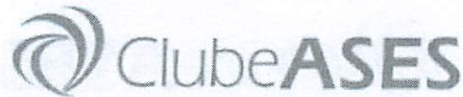
O Grupo Alotado tem cinco e está construindo outros em Brasília e ele tem uma empresa de administração de shopping. Mas a empresa é para isso, tem uma central e cada shopping tem sua administração. O Clube ASES não tem proficiência para isso, nós teremos que ter alguém para fazer isso e nós teremos que ter alguém para fiscalizar quem faz isso.

Então, nós estamos trabalhando também na busca de buscar informações de quanto é que custa a administração dessa de mercado, quanto que a gente pode pegar, a melhor oferta, a melhor maneira de trabalhar isso, os melhores modelos contratuais. Então, esse Due diligence vai servir tanto para os pretensos parceiros que querem fazer esse levantamento sem compromisso, quanto para a gente também saber como levar essa negociação à frente da maneira mais salutar, lembrando que a AD e os investidores têm a obrigação contratual de legalizar o shopping, os custos têm que ser deles e nós precisamos ser proativos para exigir deles esses custos. Então, o momento é de transição e a gente está começando a agir de uma forma bastante contundente, já foram várias reuniões, estamos aguardando agora a próxima etapa justamente para eles se pronunciarem acerca do interesse deles, efetivo de AD poder falar aí aos investidores nós vamos continuar ou não vamos continuar. Isso tem que ser decidido muito rápido, porque nós não temos tempo, parece muito dois anos e quatro meses, mas não é, já está aí. Para uma transição de um negócio desse tamanho, nós já estamos com pouco tempo.

A associada Teresinha a palavra, só uma palavrinha. Então, esse é um assunto muito delicado, mas enfim, chegamos aqui, estamos no final. Mas é uma sugestão, eu acho, não é só uma sugestão, é mesmo uma coisa, essa assembleia não é deliberativa, mas eu acredito que isso deveria ser uma questão, que esse assunto, ele fosse não só informativo, periodicamente, quando já estivesse resolvido, porque é uma questão muito delicada, é uma questão de longo prazo, é curto prazo agora, mas para a decisão de curto prazo, mas é uma decisão que eu acredito que a gente vai tratar como de longo prazo, a manutenção de um shopping ali, aqui de aferição, já se consolidou, não tem mais como não fazer.

DS
ARDNDS
aa

00146038



Doutor Roberto, Eu estou até a dizer, por isso mesmo que nós estamos trazendo, por isso mesmo que eu fui convidado aqui, para esclarecer e adiantar a situação, você veja que eu estou fazendo, eu acho que eu falei mais do que todo mundo aqui, e estou fazendo um apanhado genérico, tentando ser sucinto, mas abrangente, na situação que nós vislumbramos hoje, trazendo o máximo de informação, a assembleia é informativa, os problemas, a pauta parece pequena, curta, a expectativa era de uma hora de reunião, acho que nós já ultrapassamos de uma hora e meia, porque são muitas informações, e nós estamos passando as informações, agora as ideias, de passar esse assunto da maneira global, genérica e ampla, num debate como é uma Assembleia dessa natureza.

Teresinha, sugeriu o seguinte, específica, deliberativa ou informativa, vai ter que ser deliberativa num determinado momento, porque a diretoria não tem autorização.

O Sr. Luís Gonzaga, claro num momento que tivermos para decidir. Teresinha, mas eu acredito não. O sócio proprietário, ele deve acompanhar o Sr. Luís Gonzaga, informou que já foram feitas várias assembleias que a gente tratou do assunto, só que ainda não encaminhamos para a solução Teresinha, é um assunto que traz muito interesse para os associados proprietários. Então, a sugestão é que esse tipo de conversa, de bate-papo, nem precisa ser tão informal, que ele seja feito periodicamente com o senhor. Eu estou gostando do senhor. Doutor Roberto, e será feito. Inclusive, isso me é exigido do contrato, o relatório e o acompanhamento e demonstrando o encaminhamento de cada coisa, a estratégia jurídica. É o que eu vou dizer para você. Algumas estratégias eu não vou divulgar, não, que é segredo. Mas, olha, de tudo quanto for negociado, o contrato feito com o escritório me impõe a obrigação de prestar relatórios de ação judicial, de o que foi feito, enfim. Nós estamos trabalhando nisso, tudo estará à disposição e será dito.

Teresinha Não é para a Rede Globo. Claro, claro. Entendeu? Pode ser bate-papo informal. Você não quer que vaze alguma coisa? Não filma. Não deixa entrar celular. Perfeita a sugestão. Entendeu? Então, é um assunto muito delicado. Muito, muito. Todos os sócios proprietários sabem disso. Perfeito. Que é um assunto delicado. A gente que vem lá desde antes, sabe como é que é. Então, a minha sugestão para o Ablleython, para que seja feito periodicamente uma reunião, não precisa ser muito formal. Entendeu? Para os sócios proprietários com advogado colocando a gente a par. Isso, acho perfeita a sugestão. Na situação do Píer 21, especificamente Píer 21, Doutor Roberto Já é da natureza de serviço, agora é só instrumentalizar isso para facilitar.

Presidente Ablleython, nós já vínhamos pensando nessa possibilidade, mas assim, o doutor tem pouco mais de um mês que está aqui, já entrou, igual eu te falei, chegou chegando, fazendo situações que a gente não tinha a mínima noção, ele é muito experimentado, eu falei 28 anos, mas ele tem 30 anos que ele trabalha com o grupo Paulo Otávio, Ele tem um currículo muito bonito de resolver situações muito consideradas complexas. E a gente não o escolheu à toa, não. A gente fez uma pesquisa antes e quando nós tomamos a decisão de sair de um escritório que também é muito bom, a Tozzini, depois de 10 anos, e do escritório Sarubby Cisneiros, que também é um escritório bom, o pessoal muito gentil, sempre atendeu a gente,

DS
ARRNDS
aa

É porque a gente tinha certeza que a gente precisava mudar. E isso que você falou aí, você pode ter certeza que a gente já está trabalhando. Inclusive, a área de comunicação está aqui. Nós vamos ver uma forma, de repente, para facilitar, para as pessoas não terem que vir aqui, deslocar. A gente fazia até por vídeo, igual já fizemos algumas, para facilitar.

Mas, se for o caso, quiser vir ao vivo, a gente faz também. Mas, se for uma coisa assim, mais com maior frequência, eu acredito que por vídeo seja mais tenhamos mais pessoas interessadas. Só porque o Loyola parece que quer falar. Fazer o ASES News, aí a gente traz assim. É, é isso mesmo. Mensalmente, mensalmente, um apanhado, a gente pode fazer um clipe.

Teresinha relata que o Paulo Otávio disputou esse terreno com a gente, tá? Só que nós ganhamos. Olha, ele disputa o terreno com todo mundo. Paulo Otávio e a ASES. Muito bem, e a ASES ganhou.

O Luiz Gustavo Loyola, fala para a Terezinha, só para deixar claro que nós do conselho também estamos de acordo com essa sugestão que você está dando. A questão é que a gente conversando, a gente precisa também avançar em determinados pontos, que a frequência é boa. vai ter que existir, mas ela às vezes não pode ser tão pequena, porque ela precisa, como o doutor está falando, ter as novidades. Por exemplo, principalmente depois de um duo diligência, nós vamos ter que sentar, entendeu? Então, assim, na medida em que avançar e tiver novas informações, a gente faz sim. Isso já foi um pedido do nosso conselho.

Item 4 -Lote 1C – ocupação

O Sr. Luís Gonzaga passou ao item 4 da pauta e esclareceu que parte do tema já havia sido amplamente debatida em item anterior, especialmente no que se refere à ocupação do Lote 1C, denominado “joia da coroa” do clube. Ressaltou que existe um esforço contínuo, pautado em elevado senso de responsabilidade, para viabilizar a ocupação adequada da área. Informou ainda que, atualmente, há ocupação parcial do lote por meio do empreendimento Cais do Lago, sem utilização integral da área do Lote 1C. Em seguida, questionou aos presentes se havia dúvidas adicionais sobre o tema ou se poderiam prosseguir para o próximo item da pauta, considerando que o assunto já havia sido suficientemente tratado anteriormente.

Item 5 – Criação da Superintendência do Clube

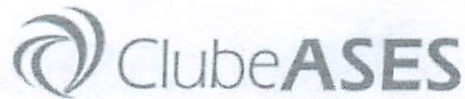
Ainda com a palavra, o Sr. Luís Gonzaga apresentou o Item 5 da pauta, referente à proposta inicialmente denominada “Criação da Superintendência do Clube”. Explicou que o tema já vinha sendo debatido anteriormente pela diretoria e pelos conselhos, em razão da necessidade de modernização da estrutura administrativa da ASES.

Relatou que, ao longo dos anos, o clube passou a operar com estrutura administrativa reduzida e limitada, situação que ocasionava dificuldades operacionais, deficiência na distribuição de tarefas, ausência de controles internos adequados e carência de processos gerenciais mais profissionais. Em razão disso, surgiu a ideia inicial de

DS
ARDN

DS
da

00149038



criação de um cargo de superintendente, com perfil técnico e capacidade de coordenação administrativa ampla.

O Sr. Luís Gonzaga informou que, como primeira etapa, foi contratado um profissional em regime de pessoa jurídica, pelo prazo inicial de quatro meses, para realização de diagnóstico institucional completo do clube. O objetivo seria avaliar a estrutura existente, identificar falhas operacionais e, posteriormente, subsidiar eventual processo seletivo para contratação definitiva de um superintendente.

Esclareceu, contudo, que o trabalho desenvolvido pelo Sr. Fabiano superou as expectativas iniciais da administração, não apenas pela elaboração do diagnóstico técnico, mas também pela atuação prática na solução de diversos problemas estruturais e operacionais identificados no dia a dia do clube. Segundo relatou, o desenvolvimento dos trabalhos acabou conduzindo a diretoria a uma nova conclusão: ao invés de criar formalmente um cargo de superintendente, o clube optou pela contratação da empresa do Sr. Fabiano para prestação de serviços de gestão administrativa e financeira.

Ressaltou que, atualmente, não existe cargo de superintendência criado na estrutura do clube, mas sim uma prestação de serviços terceirizada, realizada por empresa especializada, podendo o contratado inclusive utilizar equipe própria de apoio quando necessário.

Na sequência, o Sr. Luís Gonzaga passou a palavra ao Sr. Fabiano para apresentação dos trabalhos realizados, do diagnóstico elaborado e das medidas já implementadas.

O Sr. Fabiano iniciou sua exposição apresentando sua formação profissional. Informou ser engenheiro civil, pós-graduado em segurança do trabalho — possuindo também o título de engenheiro de segurança do trabalho — além de pós-graduação em gerenciamento de projetos e diversos cursos voltados à gestão de ativos. Informou ainda que iniciaria mestrado em Gestão de Ativos pela USP, na modalidade EAD.

Relatou possuir empresa de engenharia atuante há aproximadamente dezessete anos na área de gestão de ativos e manutenção corporativa, prestando serviços para diversos empreendimentos comerciais e institucionais. Citou contratos mantidos com o Corporate Financial Center, Edifício Lex, Conselho de Arquitetura e Urbanismo do Brasil – CAU/BR, além de atuação no Shopping Iguatemi. Informou ainda que trabalhou durante seis anos como gerente predial do Edifício General de Castro, empreendimento que, segundo afirmou, recebeu por dois anos consecutivos premiação nacional de melhor gestão pela JLL – Jones Lang LaSalle, uma das maiores empresas globais de gestão de ativos. Acrescentou que, naquele empreendimento, conseguiu reduzir a vacância de aproximadamente 85% para cerca de 10%.

O Sr. Fabiano relatou que chegou ao clube por indicação de um associado proprietário ligado ao setor imobiliário empresarial, tendo posteriormente sido convidado pelo Presidente Ableyhton e pelo Sr. Luís Gonzaga para conhecer o

DS
ARDN
DS
caj

projeto institucional da ASES. Disse que, ao conhecer o clube e sua dimensão patrimonial, percebeu imediatamente a necessidade de profissionalização da gestão administrativa e operacional.

Destacou que o clube possui profissionais qualificados, porém carecia de treinamento, padronização, controle e organização administrativa. Informou que elaborou relatório técnico contendo cerca de cinquenta páginas, apontando problemas estruturais, operacionais e administrativos em praticamente todos os setores da entidade. Informou ainda que o relatório encontra-se disponível na administração para consulta dos associados.

Entre as medidas já implementadas, destacou inicialmente a reorganização dos almoxarifados e depósitos do clube. Segundo explicou, anteriormente não havia controle adequado de materiais, ocasionando desperdícios, compras desnecessárias, dificuldades operacionais e até ocorrência de extravios e furtos de materiais. Relatou que atualmente existe inventário completo dos itens armazenados, rastreamento de materiais e maior controle patrimonial. Informou também a implantação de sistema informatizado de gestão e manutenção predial denominado "Leankeep", ferramenta destinada à organização e acompanhamento das manutenções preventivas e corretivas do clube. Explicou que, até então, a manutenção funcionava de forma predominantemente reativa, ou seja, os problemas eram solucionados apenas após ocorrência das falhas. Segundo relatou, o novo sistema permitirá planejamento preventivo das manutenções, fiscalização das atividades executadas e abertura de chamados eletrônicos pelos próprios associados, mediante QR Codes que serão distribuídos nas dependências do clube. Como exemplo, explicou que um associado poderá registrar imediatamente problemas de limpeza, manutenção ou funcionamento diretamente pelo celular.

O Sr. Fabiano também relatou melhorias realizadas nas instalações da casa de bombas da piscina, afirmando que anteriormente havia situações de risco grave, inclusive possibilidade de choque elétrico devido à precariedade das instalações elétricas próximas à água. Informou que os problemas foram corrigidos. Na sequência, destacou investimentos realizados no sistema de aquecimento da piscina, incluindo substituição e adequação do trocador de calor, além da elaboração de estudo técnico de carga térmica.

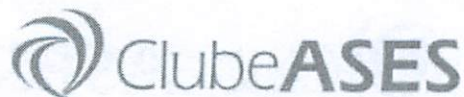
Relatou ainda a climatização do salão de eventos, esclarecendo que o serviço não consistiu apenas na instalação de aparelhos de ar-condicionado, mas em estudo técnico completo de carga elétrica e dimensionamento adequado do sistema. Informou que, após as melhorias, houve aumento da procura para locação do salão e crescimento da utilização da piscina em atividades esportivas e recreativas.

Durante os debates, a associada Irene questionou se o clube possuía gerador de energia suficiente para realização de festas de grande porte com bandas, relatando que em eventos anteriores foi necessário contratar geradores externos, elevando significativamente os custos das locações.

Em resposta, o Sr. Fabiano informou que o assunto já havia sido discutido em reunião de diretoria e que existe intenção de incluir futuramente, no orçamento do próximo exercício, estudo para aquisição de gerador próprio destinado ao salão de eventos.

DS
ARDN
DS
aa3

00146038



Prosseguindo em sua apresentação, o Sr. Fabiano abordou a questão da segurança do trabalho, relatando que anteriormente os colaboradores não possuíam treinamentos obrigatórios relacionados às Normas Regulamentadoras, como NR-10, NR-18 e NR-35, nem utilizavam adequadamente Equipamentos de Proteção Individual – EPIs. Informou que foram realizados treinamentos coletivos durante finais de semana, capacitando os colaboradores e implantando controle formal de entrega de EPIs mediante registros documentais e ordens de serviço, com o objetivo de garantir segurança aos trabalhadores e proteção jurídica ao clube.

Encerrando sua apresentação, afirmou que todas as necessidades diagnosticadas no clube foram formalizadas no relatório técnico entregue à administração.

Na sequência, o associado Erodice pediu a palavra e manifestou preocupação quanto à transparência das informações administrativas e contratuais disponibilizadas aos associados. Relatou que o site do clube continha apenas o Estatuto e o Regimento Interno, defendendo que documentos administrativos relevantes deveriam estar disponíveis na área restrita do associado.

Em seguida, o associado passou a questionar especificamente a forma de contratação do Sr. Fabiano por meio de pessoa jurídica, levantando preocupação quanto à possibilidade de futura caracterização de vínculo trabalhista e eventual passivo decorrente de “pejotização”.

Diante dos questionamentos, o Dr. Roberto pediu a palavra para prestar esclarecimentos jurídicos. Informou que, ao assumir a assessoria jurídica do clube, analisou cuidadosamente a situação contratual apresentada, especialmente diante das preocupações manifestadas por associados e conselheiros.

Explicou que o contrato inicial de quatro meses possuía características diferentes do modelo atualmente vigente e que, após análise jurídica, foi promovida ampla reformulação contratual justamente para afastar qualquer possibilidade de caracterização de vínculo empregatício.

Esclareceu que o novo contrato eliminou elementos típicos de relação celetista, tais como:

- subordinação hierárquica;
- controle de jornada;
- obrigação de plantões;
- fixação de horários;
- vinculação funcional interna;
- utilização formal do cargo de superintendente.

Ressaltou que o Sr. Fabiano atua atualmente como gestor terceirizado contratado por meio de empresa regularmente constituída, possuindo outros contratos ativos e emissão regular de notas fiscais para diferentes clientes, inclusive em valores superiores aos recebidos junto ao clube.

O Dr. Roberto destacou ainda que o contratado comparece ao clube apenas quando necessário para execução dos serviços pactuados, reuniões técnicas ou esclarecimentos, sem qualquer relação típica de empregado regido pela CLT.

O associado Erodice esclareceu que suas observações tinham caráter preventivo, relatando experiências pessoais anteriores envolvendo passivos trabalhistas em empresas privadas. O Dr. Roberto afirmou compreender a preocupação e destacou

que justamente tais questionamentos motivaram a reformulação contratual realizada pela assessoria jurídica.

Na sequência, a associada Teresinha observou que a expressão constante da pauta — “Criação da Superintendência do Clube” — poderia gerar interpretação equivocada, dando a entender que estaria sendo criado formalmente um novo cargo estatutário.

O Sr. Luís Gonzaga esclareceu que a redação permaneceu na pauta porque a assembleia havia sido adiada anteriormente, mantendo-se o texto originalmente elaborado quando ainda se cogitava efetivamente a criação da superintendência. Reiterou, entretanto, que a solução adotada foi diversa, consistindo atualmente em contratação terceirizada de serviços especializados.

Ao final dos debates, o Sr. Fabiano reforçou que o objetivo principal do trabalho desenvolvido é criar mecanismos permanentes de gestão, organização e controle capazes de permitir maior autonomia administrativa ao clube, reduzindo improvisações operacionais e promovendo maior profissionalização da estrutura interna da ASES.

Item 6 – Posição dos investimentos e obras em curso no Clube

O Sr. Luís Gonzaga passou a palavra à Dra. Diane para apresentação do panorama dos investimentos, obras, projetos em andamento e ações estruturantes do Clube ASES. Informou que seriam demonstradas as melhorias já executadas, os projetos em fase de desenvolvimento e as iniciativas voltadas à modernização, regularização e valorização patrimonial do clube.

A Dra. Diane iniciou sua apresentação destacando que a atual gestão vem trabalhando em três frentes principais: a correção de problemas históricos acumulados ao longo dos anos, a melhoria das estruturas atualmente existentes e o planejamento estratégico do futuro do Clube ASES, visando transformá-lo em um clube de referência. Ressaltou ainda que os profissionais envolvidos nos projetos possuem forte vínculo com a instituição, muitos já integrando o quadro social do clube, demonstrando comprometimento além da simples prestação de serviços.

Regularização e Planejamento Urbanístico

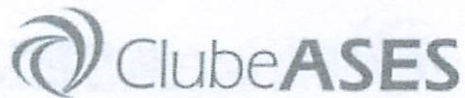
Inicialmente, a Dra. Diane abordou o processo de regularização do clube, esclarecendo que os trabalhos vêm avançando de forma gradual, em razão da necessidade de adequações técnicas dos projetos, atualização documental e compatibilização com as exigências do PPCUB. Informou que toda a equipe técnica e jurídica está atuando de maneira cautelosa e estratégica, buscando evitar futuros passivos administrativos ou urbanísticos.

Destacou que, a partir do Master Plan aprovado anteriormente pelo clube, foram definidos diversos eixos de modernização e reorganização dos espaços físicos, especialmente nas áreas voltadas para atividades comerciais compatíveis com a vocação do clube.

Ampliação do Espaço “Ela Usa”

DS
ARDN

DS
ola

00146038
8

Na sequência, apresentou o projeto de ampliação do empreendimento “Ela Usa”, anteriormente HCosméticos, localizado na área frontal do clube voltada para a L4. Informou que o empresário Alex Nakanishi procurou o clube demonstrando interesse em ampliar sua área de ocupação, tendo sido desenvolvido projeto arquitetônico específico para o novo conceito do espaço.

A Dra. Diane explicou que o projeto prevê:

- ampliação da área operacional;
- criação de copa e espaço de apoio para funcionários;
- área específica para mídia e produção de conteúdo digital;
- reorganização do antigo depósito do clube, que foi transferido para área próxima à sauna e ao bar da piscina;
- implantação de salão voltado ao conceito “instagramável”, com ambientes temáticos e diferenciados;
- integração futura entre o novo espaço e a estrutura já existente da HCosméticos.

Foi destacado que o novo empreendimento contará com salas temáticas, áreas de gravação, espaços de apoio para produção de mídia, copa estruturada para funcionários e salas destinadas a fotografia e produção digital, considerando o elevado fluxo de conteúdo gerado pelo empreendimento.

O Sr. Luís Gonzaga registrou que associados proprietários terão desconto de 40% nos serviços do local.

Projeto do Restaurante “The Garden”

Na continuidade, a Dra. Diane apresentou o projeto de revitalização e ocupação do espaço “The Garden”, conduzido em parceria com o empresário Márcio, proprietário da rede de restaurantes Doma.

Esclareceu que a proposta busca preservar as características arquitetônicas históricas do espaço, mantendo estruturas originais em madeira, jardineiras e elementos paisagísticos já existentes. Informou ainda que:

- o empreendimento ocupará exclusivamente a área atualmente coberta;
- foi executado fechamento lateral com isolamento acústico entre o restaurante e a galeteria;
- a cobertura anteriormente instalada pelo permissionário será de responsabilidade integral do empreendedor, inclusive quanto à eventual necessidade futura de remoção;
- o projeto prevê área para aproximadamente 210 lugares sentados;
- haverá espaço infantil, fraldário, banheiros acessíveis, área para músicos, lounges e espaços de convivência;
- o conceito arquitetônico adotado privilegia estética rústica e integração com o paisagismo natural.

O Sr. Luís Gonzaga ressaltou que os contratos foram cuidadosamente estruturados com participação da diretoria e do conselho, destacando o trabalho desenvolvido para garantir segurança jurídica, aumento de rentabilidade e valorização patrimonial do espaço.

DS
ARDN

Revitalização da Fachada do Ginásio

DS
all

Posteriormente, a Dra. Diane apresentou proposta de revitalização da fachada do ginásio voltada para a área do gazebo e bar da piscina.

Informou que o projeto busca melhorar a estética do local com baixo custo de execução, contemplando:

- reorganização da área atualmente utilizada como depósito externo;
- implantação de fechamentos metálicos ripados;
- padronização visual das estruturas;
- ocultação de equipamentos aparentes;
- valorização das estruturas metálicas existentes;
- implantação da logomarca iluminada do clube em LED;
- reorganização da área técnica dos aparelhos de ar-condicionado;
- adequação de acessos laterais e áreas de circulação.

A proposta também prevê futura reativação de acessos hoje subutilizados, visando ampliação de áreas de convivência e integração com outros setores esportivos do clube.

Reestruturação da Área Esportiva

Na sequência, foi apresentado estudo preliminar para reestruturação da área do campo de futebol.

A Dra. Diane informou que, após análise de demanda esportiva e utilização efetiva dos espaços, verificou-se que o campo atual se encontra superdimensionado e subutilizado. Assim, foi desenvolvida proposta prevendo:

- implantação de quatro quadras de tênis;
- construção de paredão oficial para treinamento de tênis;
- manutenção de dois campos society;
- criação de arquibancadas integradas;
- construção de depósitos específicos para materiais esportivos;
- futura implantação de área de convivência e vestiários;
- possibilidade futura de cobertura das quadras de tênis.

Esclareceu que o projeto busca equilibrar o uso entre as modalidades esportivas, ampliando a eficiência da ocupação do espaço e atendendo à crescente demanda pelas atividades de tênis e futebol society.

Ao final, o Sr. Luís Gonzaga destacou que todas as intervenções vêm sendo cuidadosamente planejadas para garantir valorização do patrimônio, aumento da atratividade do clube e melhoria da experiência dos associados, ressaltando que os projetos seguem alinhados ao planejamento estratégico aprovado pela administração. Complementando a apresentação da reestruturação da área esportiva e de convivência, a Dra. Diane informou que o planejamento também contempla a retirada das duas quadras de tênis atualmente localizadas próximas à área das churrasqueiras, visando melhor aproveitamento daquele espaço voltado para o lago. Explicou que a proposta prevê a implantação de duas áreas gourmet, estruturadas para eventos e convivência social dos associados, além da construção de novos banheiros de apoio naquela região do clube. Ressaltou que atualmente há carência de sanitários próximos às churrasqueiras, o que dificulta o uso da área, especialmente em períodos de chuva e em eventos de maior porte.

A Dra. Diane esclareceu que a criação desses espaços gourmet busca proporcionar maior conforto aos associados, valorizando a vista para o lago e criando ambientes

DS
ARDN

DS
Ola

00148038



mais modernos e funcionais para confraternizações, reuniões familiares e pequenos eventos sociais.

Destacou ainda que a redistribuição das quadras de tênis para a área do campo permitirá não apenas ampliar o número de quadras esportivas, mas também reorganizar de forma mais eficiente os espaços de convivência e lazer do clube, promovendo melhor integração entre as atividades esportivas e sociais.

Item 7 – Regularização Fundiária.

O Sr. Luís Gonzaga passou a palavra à Dra. Diane para tratar da posição dos investimentos, projetos estruturantes e do processo de regularização fundiária do Clube ASES. Inicialmente, a Dra. Diane destacou que todo o trabalho desenvolvido pela atual gestão tem como objetivo não apenas corrigir problemas históricos acumulados ao longo dos anos, mas também projetar o clube para o futuro, buscando transformá-lo em um clube de referência no Distrito Federal. Ressaltou ainda que os profissionais envolvidos atualmente possuem forte vínculo afetivo com o clube, inclusive tornando-se associados, demonstrando comprometimento que vai além da simples prestação de serviços.

Na sequência, esclareceu que o processo de regularização fundiária continua em andamento, porém em ritmo lento devido à complexidade técnica e jurídica envolvida. Informou que os projetos arquitetônicos existentes estão sendo revisados, adaptados e compatibilizados para inserção no chamado “processo-mãe” de aprovação perante os órgãos públicos, especialmente diante das recentes alterações do PPCUB. Explicou que todas as medidas estão sendo conduzidas com cautela e estratégia jurídica, visando evitar futuros passivos e assegurar segurança jurídica definitiva ao clube.

A Dra. Diane apresentou, então, a situação da área objeto da concessão de uso junto à TERRACAP, demonstrando por meio de planta técnica a área inicialmente pleiteada pelo clube, correspondente a aproximadamente 23.177,86m². Explicou que, na fase inicial do processo, houve exigência da SEDUH para que o clube cedesse uma faixa de acesso público ligando a área interna até a margem do lago, o que reduziria significativamente a utilização da área pelo ASES.

Nesse momento, o Presidente Ableyhton complementou a exposição, destacando que tal exigência representava sério prejuízo ao clube, pois implicaria perda do único acesso existente ao lago pelo Lote 1A. Informou que, após anos de tratativas institucionais iniciadas em 2018, incluindo reuniões junto à Casa Civil, TERRACAP, SEDUH, DF Legal, parlamentares distritais e federais, além de órgãos jurídicos e administrativos do Governo do Distrito Federal, foi publicado em 23 de março novo decreto que beneficiou diversos clubes do DF, incluindo o ASES. Relatou que, em 24 de março, representantes do clube estiveram reunidos na TERRACAP com o Sr. Leonardo Mundim, contando também com a participação da Dra. Diane e do Dr. Roberto, ocasião em que foram repassadas orientações técnicas para adequação dos processos administrativos. Posteriormente, em 31 de março, houve nova reunião institucional no Clube da Associação Médica, com participação de diversos clubes contemplados pelo decreto, dentre eles ASES, ASSEFE e ASBAC.

DS
ARDN

DS
caj

O Presidente destacou que o novo decreto trouxe segurança jurídica ao clube, afastando o risco de perda da área e também permitindo a revisão de multas e autuações anteriormente aplicadas pelo DF Legal. Relatou que algumas dessas penalidades remontavam aos anos de 2016 e 2018, envolvendo valores elevados, estimados em aproximadamente R\$ 300 mil, entre multas e possíveis custos de demolição de estruturas existentes. Frisou que a atual gestão optou por enfrentar a questão dentro da legalidade, sem recorrer a qualquer prática irregular, buscando solução administrativa e jurídica legítima junto aos órgãos públicos competentes.

Na sequência, esclareceu que o clube protocolou nova documentação visando ampliar a área da concessão de uso, incluindo mais aproximadamente 5.000m² anteriormente excluídos do processo. Informou que, com a nova legislação, existe perspectiva concreta de consolidação de aproximadamente 28.178m² de área pública concedida ao clube, somados aos cerca de 60 mil m² já pertencentes ao patrimônio próprio da ASES, totalizando aproximadamente 88 mil m² de área sob utilização do clube.

O Dr. Roberto complementou informando que os trabalhos de regularização fundiária e unificação jurídica dessas áreas estão sendo conduzidos tecnicamente, inclusive com estudos sobre compensação urbanística e viabilidade legal das ocupações existentes e futuras. Ainda dentro da pauta de investimentos, a Dra. Diane apresentou o projeto do futuro Espaço Gourmet do clube, concebido como proposta de valorização da área de lazer e alternativa para eventos menores dos associados. Informou que o projeto foi desenvolvido e doado gratuitamente ao clube por ela própria.

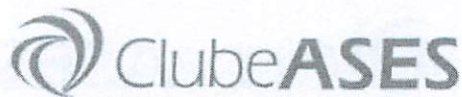
Explicou que o espaço será implantado na área atualmente ocupada pelo parquinho infantil localizado próximo às churrasqueiras, sendo o playground remanejado para local mais adequado e seguro, próximo à área da piscina, com instalação de piso apropriado para crianças e nova estrutura de proteção.

Detalhou que o Espaço Gourmet contará com estrutura moderna e funcional, incluindo churrasqueira, forno de pizza, bancada gourmet, área de preparo de alimentos, fogão, freezer, geladeiras, sistema de exaustão, bancada para refeições, além de banheiro feminino adaptado para acessibilidade e banheiro masculino com vaso sanitário e mictório. Informou também que toda a estrutura foi pensada para permitir integração entre área interna e externa, mediante fechamento em vidro retrátil embutido nas paredes laterais.

Ressaltou que o projeto arquitetônico buscou preservar a linguagem visual já existente nas churrasqueiras do clube, utilizando os mesmos padrões estruturais, cobertura e materiais, a fim de manter unidade estética e harmonia visual no conjunto arquitetônico do ASES.

Durante os debates, associadas Teresinha, levantou questionamentos sobre o remanejamento do parquinho infantil e sobre futuras ampliações das churrasqueiras gourmet. A Dra. Diane esclareceu que existe previsão futura, ainda em fase conceitual, de transformação das quadras de tênis localizadas próximas às

DS
ARDNDS
DAN



churrasqueiras em novas áreas gourmet e de convivência, caso as novas quadras previstas na área do campo sejam efetivamente implantadas.

O Presidente Ableyhton esclareceu que o projeto do Espaço Gourmet já está em fase de orçamento e avaliação de viabilidade financeira, sendo intenção da atual gestão executar a obra ainda durante o mandato vigente. Informou também que outras intervenções estruturais seguem em andamento, incluindo:

- recuperação da drenagem e canaletas da área do gazebo;
- organização dos depósitos e arquivos do clube;
- revitalização da fachada do ginásio;
- acompanhamento das obras e contratos relacionados ao Cais do Lago;
- modernização das áreas operacionais e de manutenção;
- além da implantação gradual de melhorias estruturais em diversas áreas do clube.

Ao final, o Sr. Luís Gonzaga destacou que todas as ações apresentadas demonstram avanço significativo da gestão na direção da profissionalização, valorização patrimonial e regularização definitiva do Clube ASES, ressaltando que o objetivo é transformar o clube em referência de estrutura, lazer, esporte e convivência para os associados e suas famílias.

Na Assembleia, tivemos a participação de 20 associados presencialmente e 20 participantes em formato virtual, conforme lista de participantes anexa.

Às 23h, nada mais havendo a tratar, o Presidente Ableyhton Ribeiro do Nascimento deu por encerrada a Assembleia, sendo lavrada a presente ata, que vai assinada pelo Presidente do Clube ASES e pelo Secretário.



DocuSigned by:
ABLEYHTON RIBEIRO DO NASCIMENTO
 EC4D8A8E51E2425
 Ableyhton Ribeiro do Nascimento
 Diretor Presidente Clube ASES

DocuSigned by:
Ordino Alves Rodrigues
 Ordino Alves Rodrigues
 Secretário da Assembleia