



ESTADO DE SANTA CATARINA
PODER JUDICIÁRIO
1ª Vara Cível da Comarca de Caçador

Rua Conselheiro Mafra, 790 - Bairro: Centro - CEP: 89500127 - Fone: (49)3521-8518 - Email:
cacador.civell@tjsc.jus.br

PROCEDIMENTO COMUM CÍVEL Nº 0302811-48.2018.8.24.0012/SC

AUTOR: LUSA COMERCIO DE ALIMENTOS LTDA

RÉU: DAIRY PARTNERS AMERICAS BRASIL LTDA.

SENTENÇA

I – RELATÓRIO

MARCELO AGNALDO LUSA e CLEO MAURICIO LUSA, devidamente qualificados, ajuizaram ação de **Indenização por Danos Morais e Materiais decorrentes de Rescisão Contratual Abusiva** contra DAIRY PARTNERS AMERICAS BRASIL LTDA., também qualificada nos autos, na qual alega que, após 23 anos de uma parceria comercial bem-sucedida atuando como distribuidora exclusiva, enfrentou práticas comerciais desleais por parte da ré.

Essas práticas incluíram a imposição de metas de compra de produtos inatingíveis, fornecimento de produtos com datas de validade próximas ao vencimento, e, eventualmente, uma rescisão contratual abrupta em 05 de Abril de 2017, sob a alegação de "*inadimplemento*" por parte da autora. A autora destaca que essa rescisão não foi precedida de qualquer aviso prévio ou tentativa de negociação para resolver as pendências, o que caracterizaria uma rescisão irregular e abusiva.

A autora também relata que, ao longo da relação contratual, foi compelida a adquirir quantidades de produtos muito acima de sua capacidade de revenda e armazenamento, o que a levou a uma situação de inadimplência não por sua própria gestão, mas por condições impostas pela ré.

Essa situação foi agravada pelo fornecimento de produtos com datas de fabricação avançadas, forçando a autora a vender esses produtos a preços abaixo do custo para evitar prejuízos maiores. Como resultado, a LUSA COMERCIO DE ALIMENTOS LTDA enfrentou graves dificuldades financeiras, incluindo inadimplência junto a bancos e fornecedores, e foi forçada a encerrar suas operações, dispensando seus funcionários em janeiro de 2017.

Diante desses fatos, a autora pretende a condenação da ré ao pagamento de indenização por danos materiais, correspondentes às perdas e danos sofridos, incluindo lucros cessantes e danos emergentes, além de uma indenização por danos morais, considerando o abalo à sua reputação e as dificuldades enfrentadas em decorrência da rescisão contratual abusiva.

A quantia sugerida para a indenização por dano moral é equivalente a 50% do valor apurado das perdas e danos, totalizando R\$ 2.176.790,45 (dois milhões, cento e setenta e seis mil, setecentos e noventa reais e quarenta e cinco centavos).



ESTADO DE SANTA CATARINA
PODER JUDICIÁRIO
1ª Vara Cível da Comarca de Caçador

A ré apresentou sua contestação argumentando que as alegações da do autor não possuem fundamento jurídico ou fático que justifiquem as indenizações pleiteadas.

A ré esclarece que a relação comercial entre as partes era regida por um contrato de distribuição, o qual estabelecia direitos e obrigações mútuas, incluindo cláusulas específicas sobre inadimplência e rescisão contratual.

A ré destaca que, ao contrário do alegado pelo autor, não houve práticas comerciais desleais ou imposições abusivas. Pelo contrário, a LUSA COMERCIO DE ALIMENTOS LTDA. falhou em cumprir suas obrigações contratuais, especialmente no que tange ao abastecimento adequado dos clientes em seu território, o que levou a reclamações e a uma deterioração da imagem e dos interesses comerciais da DAIRY PARTNERS AMERICAS BRASIL LTDA.

Essa inadimplência, devidamente justificaria a rescisão do contrato conforme previsto nas cláusulas acordadas entre as partes.

A ré argumenta que a análise da existência do direito à rescisão contratual está baseada no exame do contrato e na comprovação da inadimplência da autora. Portanto, alega que não há necessidade de produção de provas adicionais além das documentais já juntadas ao processo.

DAIRY PARTNERS AMERICAS BRASIL LTDA. também ressalta que, ao longo do contrato, agiu dentro dos limites legais e contratuais, exercendo seu direito de rescisão diante do não cumprimento das obrigações pela distribuidora.

Além disso, a ré refuta as alegações de danos morais e materiais feitas pela autora, argumentando que não há provas concretas que sustentem tais alegações. A ré enfatiza que as demonstrações de resultado e outros documentos fiscais apresentados pela autora contradizem suas próprias alegações de prejuízos financeiros. A ré também questiona a alegação de danos morais, apontando a falta de fundamentação e explicação detalhada sobre como tais danos teriam ocorrido.

A demandada persegue a declaração de nulidade da citação, dado que a carta de citação foi enviada para um endereço desatualizado, e, no mérito, a improcedência total das alegações e pedidos da autora.

Durante o curso do processo, verificou-se que a demanda foi ajuizada por uma sociedade empresária já extinta, o que, em princípio, acarretaria ilegitimidade e consequente extinção do feito.

Entretanto, no evento 85, oportunizou-se ao autor a possibilidade de modificar o polo ativo após a citação, incluindo o ex-sócio, com a ressalva de limitar a responsabilidade indenizatória à proporção de sua participação no capital social o que foi feito no ev. 99 com a juntada aos autos das procurações de MARCELO AGNALDO LUSA e CLEO MAURICIO LUSA, **apesar de tecnicamente as petições subsequentes terem sido erroneamente titularizadas pela sociedade empresarial extinta.**



ESTADO DE SANTA CATARINA
PODER JUDICIÁRIO
1ª Vara Cível da Comarca de Caçador

As questões processuais pententes foram resolvidas no saneador do ev. 103 que restou irrecorrido.

A audiência de instrução e julgamento foi registrada no termo contido no ev. 145 momento em que foram ouvidas as testemunhas Claudio Luis Kroin, Paulo de Tarso Nardi, Valderi José Tonin, Danilo Doná de Assis e Marcelo Polegato.

Alegações finais nos eventos 154 e 155.

Vieram os autos conclusos.

É o relatório.

Passo a decidir

II – FUNDAMENTOS

1 - Da polaridade ativa da demanda

Durante o desenvolvimento do processo, evidenciou-se de forma inequívoca que a sociedade empresária responsável por instaurar a demanda em questão já não possui existência legal, conforme documentado no evento 75, DOCUMENTACAO6.

Tal extinção, no âmbito jurídico, equipara-se à cessação da vida para as pessoas naturais, resultando na perda de sua personalidade jurídica e, por conseguinte, na incapacidade de figurar como parte em um processo, o que, a rigor, implicaria na inexistência inicial da ação haja vista a gravidade da impropriedade jurídica.

No entanto, no evento 85, foi concedida aos sócios a possibilidade de sucessão processual, um procedimento que, em sua essência, permite que estes assumam o lugar anteriormente ocupado pela entidade jurídica extinta.

Contrariamente ao esperado, e de maneira pouco técnica, o procurador dos autores apresentou as procurações dos sócios (eventos 99, DOC1 e evento 99, DOC2), persistindo, no entanto, em atuar em nome da entidade jurídica já extinta. Surpreendentemente, tal procedimento não foi contestado pela parte adversa.

É crucial, porém, enfatizar que a integridade da sentença não deve ser comprometida por essa falha processual. Portanto, para os fins desta demanda, os senhores MARCELO AGNALDO LUSA e CLEO MAURICIO LUSA serão considerados como a parte ativa, assegurando a continuidade e a correção do trâmite processual.

2 - Do mérito

O pedido da parte ativa não merece prosperar.



ESTADO DE SANTA CATARINA
PODER JUDICIÁRIO
1ª Vara Cível da Comarca de Caçador

O caso em análise aborda um tipo específico de contrato, conhecido como distribuição, que é regulamentado pelo Código Civil Brasileiro nos artigos 710 a 721. Neste contexto, o legislador também aproveitou a oportunidade para normatizar o que foi designado como contrato de agência.

A principal distinção entre os contratos de agência e distribuição reside na propriedade e gestão dos bens.

No contrato de agência, o agente atua como um intermediário, promovendo as vendas em nome e por conta do representado, sem que os produtos se tornem parte de seu patrimônio. O agente facilita as transações, mas não adquire a propriedade dos bens, mantendo-se a titularidade com o fornecedor.

Por outro lado, no contrato de distribuição, o distribuidor compra os produtos do fornecedor, assumindo a propriedade deles. Essa aquisição integra os bens ao patrimônio do distribuidor, que se responsabiliza pela venda ao consumidor final. Assim, enquanto a agência foca na intermediação das vendas sem transferência de propriedade, a distribuição envolve a compra e revenda dos produtos, com o distribuidor tendo os bens à sua disposição para negociação.

Essa conclusão é extraída da hermenêutica da parte final do *caput* do art. 710, cuja redação transcrevo: "*Art. 710. Pelo contrato de agência, uma pessoa assume, em caráter não eventual e sem vínculos de dependência, a obrigação de promover, à conta de outra, mediante retribuição, a realização de certos negócios, em zona determinada, caracterizando-se a distribuição quando o agente tiver à sua disposição a coisa a ser negociada*" (grifei).

Nos termos da doutrina, o contrato de distribuição é bilateral, sinalagmático, atípico e misto, de longa duração, pelo qual um agente econômico (fornecedor) obriga-se ao fornecimento de certos bens ou serviços a outro agente econômico (distribuidor), para que este os revenda, tendo como proveito econômico a diferença entre o preço de aquisição e o de revenda e assumindo obrigações voltadas à satisfação das exigências do sistema de distribuição do qual participa (FORGIONI, Paula. Contrato de distribuição . 2. ed. São Paulo: Ed. RT, 2008. p. 116).

Nesse sentido o Enunciado 31 da I Jornada de Direito Comercial:

"O contrato de distribuição previsto no art. 710 do Código Civil é uma modalidade de agência em que o agente atua como mediador ou mandatário do proponente e faz jus à remuneração devida por este, correspondente aos negócios concluídos em sua zona. No contrato de distribuição autêntico, o distribuidor comercializa diretamente o produto recebido do fabricante ou fornecedor, e seu lucro resulta das vendas que faz por sua conta e risco".

O STJ procurou estabelecer essa distinção no julgamento do REsp 1799627/SP, em 23/04/2019 (Dje 09/05/2019), relatado pelo Ministro RICARDO VILLAS BÔAS CUEVA:



ESTADO DE SANTA CATARINA
PODER JUDICIÁRIO
1ª Vara Cível da Comarca de Caçador

"(...) 3. Necessidade prévia de estabelecer as distinções entre o contrato de distribuição autêntico - também denominado "contrato de concessão comercial" - e o contrato de representação comercial. 4. Enquanto a atividade do representante comercial fica limitada ao agenciamento de propostas ou pedidos em favor do representado, sendo a respectiva remuneração normalmente calculada em percentual sobre as vendas por ele realizadas (comissões), age o distribuidor em seu próprio nome adquirindo o bem para posterior revenda a terceiros, tendo como proveito econômico a diferença entre o preço de venda e aquele pago ao fornecedor (margem de comercialização). 5. A despeito de ter o legislador utilizado a expressão "distribuição" para nomear uma das modalidades dos contratos disciplinados pelos arts. 710 e seguintes do Código Civil de 2002, tais preceitos não se aplicam aos contratos de concessão comercial, conforme compreensão firmada na I Jornada de Direito Comercial realizada pelo Conselho da Justiça Federal (Enunciado nº 35). 6. A lei 6.729/1979 (Lei Ferrari), não obstante dispor sobre concessão comercial, tem seu âmbito de aplicação restrito às relações empresariais estabelecidas entre produtores e distribuidores de veículos automotores de via terrestre. Precedentes. 7. Tratando a hipótese de contrato atípico, deve a pretensão recursal ser analisada com base nas regras ordinárias aplicáveis aos contratos em geral, devendo prevalecer o princípio da força obrigatória dos contratos (pacta sunt servanda), notadamente por se tratar de relação empresarial. 8. Impossibilidade de acolhimento da alegação de que a exclusão da cláusula de exclusividade nos contratos mais recentes ocorreu por imposição unilateral de umas das partes. 9. A exclusividade, compreendida como o direito do distribuidor de ser o único a comercializar o produto distribuído em determinado território ou em relação a determinados consumidores, não é elemento indispensável do contrato de concessão comercial. 10. Suposta inobservância de cláusula que imputava à fornecedora a obrigação de notificar a distribuidora sobre eventual constituição de novo distribuidor dos seus produtos com antecedência mínima de 6 (seis) meses. 11. Hipótese em que os contratos eram expressos ao dispor que a atividade de distribuição se referia a produtos predeterminados e que o termo "produtos", adotado em tais avenças, tinha como significado determinada categoria de produtos e acessórios previamente especificados. (...)"

Neste cenário, a sinergia entre dois empresários, um dedicado a escoar seus produtos e o outro, a se integrar efetivamente na cadeia de distribuição, estabelece uma parceria estratégica vital. Ambos estão unidos pelo objetivo compartilhado de atrair clientes e impulsionar o fluxo de mercadorias, com o intuito de maximizar a lucratividade. Esta colaboração mutuamente benéfica não só simplifica a distribuição dos produtos, mas também é fundamental para fomentar o crescimento e o sucesso comercial de ambas as partes envolvidas.

Apesar das diferenças inerentes nas atividades e nos riscos assumidos por cada um, seja como fornecedor ou distribuidor, o alvo comum de ampliar as vendas ao consumidor final permanece inalterado, visando potencializar os benefícios econômicos para ambos. A eficácia desta parceria se reflete na medida em que o sucesso do distribuidor em vendas se converte em vantagens substanciais para o fornecedor. Assim, a interdependência entre fornecedor e distribuidor não apenas fortalece a cadeia de suprimentos, mas também assegura um ciclo de crescimento contínuo e sustentável para ambas as entidades, demonstrando que o sucesso de um é intrinsecamente ligado ao do outro.



ESTADO DE SANTA CATARINA
PODER JUDICIÁRIO
1ª Vara Cível da Comarca de Caçador

De maneira geral, os Contratos de Distribuição abrangem uma variedade de responsabilidades que definem as táticas para a distribuição eficaz dos produtos do fornecedor ou fabricante. Estas responsabilidades vão além da simples transferência indireta de mercadorias, englobando aspectos como a definição do papel do distribuidor, a compra de uma quantidade mínima de produtos, a fixação ou recomendação de preços, a exigência de investimentos iniciais, o fornecimento regular de informações, entre outras obrigações.

No evento 1, DOC16 os autores trazem à apreciação deste juízo o contato original firmado por LUSA COMERCIO DE ALIMENTOS na qualidade de distribuidora e NESTLÉ COMERCIAL E INDUSTRIAL LTDA.

Naquele instrumento as obrigações da Lusa, conforme definidas no contrato, compreendem a manutenção de um estoque mínimo dos produtos distribuídos, a aceitação de pedidos dos clientes dentro de um prazo mínimo de 24 horas, a designação de uma equipe de vendas capacitada para executar o plano de vendas estabelecido pela fabricante, a elaboração e envio mensal de relatórios detalhados sobre os clientes atendidos e os pedidos recebidos, bem como a proibição de transferência de seus direitos e obrigações sem a prévia autorização por escrito da fabricante.

Reproduzo abaixo as cláusulas pertinentes aos deveres assumidos pela representante:

CLAUSULA SEGUNDA: A DISTRIBUIDORA se obriga a manter estoques reguladores dos produtos que vier a distribuir, em quantidade suficiente para atender aos pedidos formulados pelos consumidores, durante os períodos de sazonalidade.

PARÁGRAFO ÚNICO: A DISTRIBUIDORA se obriga, ainda, a aceitar os pedidos de seus clientes, sempre que formulados, por escrito, em duas vias, com prazo mínimo de 24 (vinte e quatro) horas de antecedência.

CLAUSULA TERCEIRA: A DISTRIBUIDORA se obriga a manter, em seus quadros, equipe de vendas própria, com pessoal treinado e devidamente habilitado para executar o plano de vendas estabelecido pela FABRICANTE, que aceita, promovendo, de imediato, a substituição dos integrantes da equipe que não correspondam ao exigido pela FABRICANTE.

CLAUSULA QUARTA: A DISTRIBUIDORA se obriga a remeter, mensalmente, à FABRICANTE, relação detalhada dos clientes atendidos, com as quantidades de produtos vendidas a cada um, bem como a relação dos pedidos recebidos e atendidos no período, em duas vias.

CLAUSULA QUINTA: A DISTRIBUIDORA não poderá ceder ou transferir, no todo ou em parte, seus direitos e obrigações decorrentes do presente contrato, sem prévia e expressa autorização da FABRICANTE.

CLAUSULA SEXTA: A DISTRIBUIDORA se obriga a pagar à FABRICANTE, pela prestação dos serviços de distribuição a que se refere o presente contrato, a quantia mensal de CR\$ 50.000,00 (cinquenta mil cruzeiros), que deverá ser corrigida, anualmente, pelo IGPM-FGV, ou por outro índice que venha a substituí-lo.

PARÁGRAFO ÚNICO: O pagamento deverá ser efetuado até o quinto (5º) dia útil do mês subsequente ao da prestação dos serviços, em moeda corrente, por meio de depósito bancário, em conta corrente a ser indicada pela FABRICANTE.



ESTADO DE SANTA CATARINA
PODER JUDICIÁRIO
1ª Vara Cível da Comarca de Caçador

CLAUSULA SÉTIMA: A DISTRIBUIDORA se obriga a permitir, a qualquer tempo, o acesso, por parte da FABRICANTE, a suas instalações e depósitos, para fiscalização do estoque dos produtos em depósito, bem como para inspeção de suas instalações.

Na sequência dos documentos trazidos com a inicial, no evento 1, DOC18, datada de 13 de julho de 1989, há cópia de um aditivo contratual que se traduz em uma avença cujo objetivo era substituir o imóvel originalmente oferecido como garantia, assegurando o cumprimento das obrigações e débitos da distribuidora junto à fabricante.

Já no evento 1, DOC20 foi amealhado o instrumento de cessão onde a NESTLÉ BRASIL LTDA. transferiu todos os direitos e obrigações que possuía por força do contrato de distribuição comercial para a DAIRY PARTNERS AMERICA BRASIL LTDA. Este ato de cessão transferiu a titularidade plena e exclusiva dos direitos e obrigações relacionados ao contrato de distribuição dos produtos da Nestlé, que estavam sob distribuição da Lusa Comércio de Alimentos Ltda., para a Dairy Partners America Brasil Ltda.

Lusa Comércio de Alimentos Ltda., como parte interessada e distribuidora original dos produtos, também manifestou sua anuência a essa cessão, concordando com a transferência dos direitos e obrigações da Nestlé para a Dairy Partners.

A análise dos documentos relacionados ao contrato de distribuição entre a Lusa Comércio de Alimentos e a Nestlé Comercial e Industrial LTDA, bem como o subsequente contrato de cessão que transferiu os direitos da Nestlé para a Dairy Partners America Brasil Ltda, revela uma aderência meticulosa às estipulações contratuais previamente definidas, sem desvios ou excessos além do acordado.

As obrigações da Lusa, detalhadamente descritas nas cláusulas contratuais, como a manutenção de estoques reguladores, a gestão eficiente de pedidos, a manutenção de uma equipe de vendas qualificada, a elaboração de relatórios mensais detalhados, a proibição de transferência de direitos e obrigações sem autorização expressa, o pagamento mensal ajustado por índice de correção, e a permissão para fiscalização por parte da Nestlé, refletem uma conformidade integral com os princípios que regem os contratos de distribuição.

Com a transição dos direitos para a Dairy Partners, esta conformidade se estende à relação comercial entre a Dairy Partners America Brasil Ltda e a Lusa, que também se mantém hígida e alinhada com os termos originais do contrato. Essa continuidade assegurou a eficácia da distribuição dos produtos ao consumidor final e sublinha a sinergia e a cooperação estratégica entre as partes.

A prova testemunhal coligida aos autos pode assim ser resumida:

Do testemunho de Danilo Doná de Assis, extrai-se as seguintes informações:

***Sobre a natureza do contrato, Danilo explicou:** "É um contrato de distribuidor, né? Um contrato de compra e venda, né? A gente não tem exclusividade da área e sim a gente no contrato, a gente rege as cidades que ele vai atender, né?".*



ESTADO DE SANTA CATARINA
PODER JUDICIÁRIO
1ª Vara Cível da Comarca de Caçador

Como se vê ele começou explicando que o contrato em questão não conferia exclusividade de área, mas delimitava as cidades que o distribuidor iria atender. Ele esclareceu que era um contrato de compra e venda, onde a empresa vendia os produtos por um preço, mas recomendava que o distribuidor tivesse a liberdade de definir o preço de venda dos produtos no mercado conforme achasse interessante.

***Em relação ao preço e descontos, ele disse:** "Não é um contrato, é um preço de tabela que a gente dava para o distribuidor, né? Claro que cada período, né? Tem aumentos, né, conforme a regulamentação do leite, aumentos."*

Neste contexto Danilo mencionou que não havia um desconto nos produtos estipulado em contrato, mas sim um preço de tabela oferecido ao distribuidor, que poderia variar conforme a regulamentação do mercado e outros fatores. Ele lembrou que houve reclamações de clientes sobre a distribuição dos produtos, indicando que o distribuidor não fornecia ou abastecia adequadamente, e que a empresa sempre comunicava o distribuidor para melhorar o nível de serviço.

***Sobre a possibilidade de rescisão do contrato por parte dos distribuidores, Danilo afirmou:** "Lógico, código, eles usam eles. Se eles quiserem parar de seguir nossos produtos, vocês não notificam. E eles têm o mesmo período de transição de 90 dias para poder deixar a empresa, né?"*

Segundo Danilo os distribuidores tinham a liberdade de parar de distribuir os produtos, sem necessidade de notificação prévia, e que havia um período de transição de 90 dias para que a empresa encontrasse outro parceiro para a região.

***Quanto à relação de comissão e pagamentos, ele esclareceu:** "Eu reforço e não existe comissão para distribuidora. Um desconto de nota fiscal é uma relação com o setor de compra e venda, distribuidor. Não. Não se paga a comissão porque nem nem nota de prestação de serviço."*

Ou seja, ele negou que houvesse pagamentos de qualquer quantia a título de agente, esclarecendo que as verbas pagas aos distribuidores estavam relacionadas a promoções de mercado, como aniversários de supermercados, onde a empresa poderia subsidiar o distribuidor para tais eventos.

***Sobre a liberdade do distribuidor em definir preços de venda, Danilo mencionou:** "Mas é um contrato de compra e venda, a gente vende por um preço de uma recomendação que ele tenha o livre arbítrio de vender o nosso produto. É expor o preço do mercado, o que ele achava interessante."*

Danilo esclareceu que o distribuidor não recebia comissão, pois não era um representante comercial, mas sim uma distribuidora que comprava os produtos para revenda. Ele também mencionou que o distribuidor tinha liberdade para definir o preço de venda dos produtos, apesar de a empresa fazer uma sugestão de preço para ajudar na comercialização.

***Ao discutir a rescisão de contratos com distribuidores, ele relatou:** "Não, não me recordo, não me lembro dessa reclamação referente a contrato deles comigo."*



ESTADO DE SANTA CATARINA
PODER JUDICIÁRIO
1ª Vara Cível da Comarca de Caçador

Por fim, Danilo afirmou que não havia interesse da empresa em rescindir contratos com distribuidores mais antigos para evitar ou reduzir passivos, e que a decisão de romper o contrato com a Lusa em 2016 não foi uma surpresa, indicando que rupturas de contrato são processos normais no mercado.

Valderi José Toninho, ouvido como informante, ao longo do diálogo, compartilha informações sobre a relação entre a Lusa Comércio de Alimentos Limitada e a Dairy Partners America Brasil Ltda (DPA), destacando vários aspectos dessa relação. Abaixo, reescrevo o texto incluindo citações literais de Valderi para fundamentar cada item mencionado:

Contrato com a DPA: Valderi menciona explicitamente sua relação contratual com a DPA, afirmando: "*Eu tive contrato com a daire parkiness América, né? ADPA, né? Que era que eu era distribuidor deles*". Isso indica que ele tinha uma relação direta de distribuição com a DPA.

Exclusividade Territorial: Sobre a organização da rede de distribuição e a exclusividade territorial, Valderi não menciona diretamente a Lusa neste contexto específico, mas fala sobre a prática geral de distribuição, sugerindo um entendimento de que havia uma organização territorial entre distribuidores.

Uniformidade nas Condições e Obrigações: Valderi discute as condições de trabalho com a DPA, indicando uma certa uniformidade nas políticas da empresa para com seus distribuidores. Ele menciona, por exemplo, a questão dos preços e margens: "*Tinha esse percentual para trabalhar, né? Porque eles, eles, automaticamente eles acompanhavam o nosso preço na área de venda, né?*".

Desafios Operacionais e Financeiros: Valderi detalha alguns dos desafios enfrentados, como a gestão de produtos perecíveis e a pressão para manter a rentabilidade. Ele descreve a prática de inclusão de produtos não solicitados nas cargas: "*Eles é geralmente assim. Lançamentos eram às vezes colocado a mais a colocado nas cargas pra gente vender alguns produtos*".

Investimentos e Indenizações: Embora Valderi não forneça uma citação direta sobre investimentos específicos ou indenizações, ele discute as dificuldades financeiras e operacionais, como a questão da inadimplência e suas consequências: "*Eu ainda inadimplência já era um motivo para você perder o contrato?*".

Relação com a Lusa: Valderi menciona a Lusa indiretamente ao falar sobre sua própria experiência como distribuidor e as práticas da DPA, mas não oferece detalhes específicos sobre a relação entre a Lusa e a DPA além de sua própria experiência e percepções

Diminuição das Comissões: Valderi menciona uma redução na comissão ao longo do tempo, destacando uma diminuição de "32" para "22". Essa comissão depois "chegou a 20 e. Por cento."



ESTADO DE SANTA CATARINA
PODER JUDICIÁRIO
1ª Vara Cível da Comarca de Caçador

Ele expressa preocupação com a redução da margem de lucro devido à diminuição das comissões, indicando que "*o pecado vai toda hora. Eles vão se adaptando.*"

A redução das comissões é citada como um fator que contribuiu para a dificuldade financeira dos distribuidores: "*Eu acho que o que sempre impactou EE quebrou toda a maioria desse de de nós distribuidores.*"

Vencimento de Produtos: Valderi discute os desafios associados ao gerenciamento de produtos perecíveis, especialmente em relação ao risco de vencimento, dizendo que "*socar produto em no estoque de produto perecível é terrível.*"

Ele relata que a responsabilidade por produtos vencidos recai sobre os distribuidores, aumentando o ônus financeiro para eles: "*E se esse produto vence, quem fica com prejuízo? Ficava distribuidora.*"

Valderi menciona estratégias para mitigar o impacto dos produtos próximos do vencimento, como promoções "*2 por 1*", exemplificando com "*Estava lá. É com 23 dias para vencer, tu vai lá e coloca 2 por um.*"

Paulo, outra testemunha, menciona uma "redução das comissões" que gerou um "prejuízo efetivo aos distribuidores", indicando que a margem de lucro foi significativamente afetada. Ele relata que, devido a essa redução, houve períodos em que operaram "no prejuízo", o que o levou a desistir de parte de seu negócio, focando apenas no segmento de sorvetes.

Outra dificuldade apontada por Paulo é a prática da DPA de enviar produtos não solicitados junto com os pedidos, o que parece ter sido uma estratégia para forçar os distribuidores a aceitar e vender itens que poderiam não ter demanda. Essa prática é descrita como uma forma de pressão para que os distribuidores mantivessem um portfólio de produtos conforme determinado pela DPA, mesmo que isso não fosse ideal para suas operações.

Da Relação Empresarial - A relação entre os distribuidores e a DPA é caracterizada por Paulo como desafiadora. Ele menciona que havia uma "situação de mercadoria que você sempre era forçado a pegar", referindo-se aos produtos de "pouco giro" que os distribuidores eram obrigados a aceitar. Essa prática é descrita como prejudicial para os distribuidores, pois impactava negativamente a gestão de estoque e a lucratividade.

Paulo também fala sobre a mudança de supervisores da DPA que afetou a relação empresarial. Ele menciona que "no final ali, depois de 2010 para cá... o supervisor foi o Cláudio Kronin", indicando uma transição na supervisão. Embora não detalhe os efeitos dessa mudança, a menção sugere que as alterações na gestão da DPA poderiam ter influenciado a dinâmica de trabalho com os distribuidores.

Cláudio, outra pessoa trazida a depor em Juízo, descreve várias dificuldades enfrentadas na relação entre os distribuidores, incluindo a Lusa, e a Dairy Partners America Brasil Ltda (DPA).



ESTADO DE SANTA CATARINA
PODER JUDICIÁRIO
1ª Vara Cível da Comarca de Caçador

Uma das principais questões mencionadas é a prática de envio de produtos não solicitados, que Cláudio ilustra dizendo que havia uma "*situação de mercadoria que você sempre era forçado a pegar*". Isso indica uma pressão da DPA sobre os distribuidores para aceitar e tentar vender produtos que talvez não tivessem demanda.

Além disso, Cláudio menciona a redução das comissões como um problema significativo, que levou a operações no prejuízo: "*Do comissionamento e do e das Datas sim, eu peguei pelo. Na minha gestão? Gente, sempre tinha 11 tratativa.*" Esta declaração sugere que as mudanças nas condições comerciais impostas pela DPA foram prejudiciais aos distribuidores.

A relação empresarial entre os distribuidores e a DPA é caracterizada por Cláudio como desafiadora. Ele aponta para a obrigação de aceitar produtos de "pouco giro", uma prática que descreve como forçada pela DPA. Essa situação é ilustrada em suas palavras: "é uma prática normal", referindo-se ao faturamento de carga antecipada pelos distribuidores para fechar meta de filial e de gerente em final de mês, o que sugere uma pressão constante para atingir objetivos talvez não alinhados com as necessidades reais dos distribuidores.

A mudança nos supervisores da DPA também é mencionada por Cláudio, que indica uma transição na supervisão com a chegada de um novo supervisor, Cláudio Kronin, após 2010. Embora Cláudio não detalhe explicitamente os efeitos dessa mudança, a menção sugere que as alterações na gestão da DPA poderiam ter influenciado a dinâmica de trabalho com os distribuidores.

No depoimento, Marcelo, vinculado profissionalmente à empresa Partners América como gerente de desenvolvimento e distribuição, oferece uma visão detalhada sobre as complexidades das relações comerciais entre a empresa e seus distribuidores. Ele desvenda uma intrincada rede de práticas e políticas que norteiam essas interações, contrariando a ideia de que haveria um interesse em rescindir contratos com distribuidores antigos para reduzir passivos. Marcelo esclarece: "Não, muito pelo contrário... A gente não tem uma indenização, não é previsto isso," ressaltando a busca pela continuidade e fortalecimento das parcerias.

Abordando a política de trocas, Marcelo destaca a responsabilidade dos distribuidores, uma prática que pode parecer rigorosa, mas é descrita como parte de um acordo comercial bem definido. "A troca era suportada pelo distribuidor," sublinha a expectativa de operação com autonomia.

Quanto aos descontos comerciais, Marcelo revela uma negociação flexível, refletindo a adaptabilidade nas relações comerciais. "Pode ter descontos comerciais que vão para cima, descontos comerciais que vão para mais, para baixo," evidencia os ajustes baseados nas condições de mercado.

Por fim, Marcelo sublinha a importância de uma relação de apreciação mútua com os distribuidores, muitos dos quais têm parcerias de longo prazo com a empresa. "A gente sempre valorizou muito," enfatiza a valorização da experiência e do desempenho dos distribuidores, reconhecendo sua contribuição essencial ao sucesso da empresa, em um quadro de colaboração e respeito mútuos.



ESTADO DE SANTA CATARINA
PODER JUDICIÁRIO
1ª Vara Cível da Comarca de Caçador

A partir dos depoimentos coletados, observa-se uma série de informações comuns sobre a relação entre distribuidores e a Dairy Partners America Brasil Ltda (DPA). Danilo Doná de Assis, Valderi José Tonin, Paulo de Tarso Nardi e Claudio Luis Kroin, cada um a partir de sua perspectiva, contribuíram com indícios sobre as práticas comerciais e contratuais entre a DPA e seus distribuidores. Todos eles mencionam aspectos como a ausência de exclusividade territorial, embora haja uma delimitação das cidades que cada distribuidor iria atender, e a natureza do contrato de compra e venda, onde a DPA fornecia um preço de tabela para os distribuidores, que então tinham a liberdade de definir o preço de venda dos produtos. Além disso, é destacada a possibilidade de rescisão do contrato por parte dos distribuidores, com um período de transição de 90 dias para a substituição, e a inexistência de comissões para os distribuidores, sendo as verbas pagas relacionadas a promoções de mercado.

Além disso, os depoimentos coletam desafios comuns enfrentados pelos distribuidores, como a gestão de produtos perecíveis, a pressão para manter a rentabilidade em face de descontos variáveis e reclamações de clientes sobre a distribuição inadequada dos produtos. Valderi José Tonin e Paulo de Tarso Nardi mencionam especificamente a redução das comissões ao longo do tempo e a prática da DPA de enviar produtos não solicitados, o que impunha dificuldades adicionais aos distribuidores. Claudio Luis Kroin reforça essas questões, apontando para a obrigação de aceitar produtos de "pouco giro" e a mudança nos supervisores da DPA como fatores que influenciaram a relação empresarial. Marcelo Polegato, por outro lado, oferece uma visão da empresa, enfatizando a valorização das parcerias com os distribuidores, a flexibilidade nas negociações de descontos e a política de trocas suportada pelos distribuidores, contrapondo-se à ideia de um interesse em rescindir contratos para reduzir passivos.

Interessante disposição, contra o abuso do proponente, está no art. 715: "**O agente ou distribuidor tem direito à indenização se o proponente, sem justa causa, cessar o atendimento das propostas ou reduzi-lo tanto que se torna antieconômica a continuação do contrato.**"

O objetivo principal dessa disposição legal é assegurar um cenário de equilíbrio e justiça nas relações de distribuição, onde o distribuidor possa desenvolver suas atividades comerciais com uma segurança jurídica mínima.

Isso significa que, durante o prazo de vigência do contrato, o fornecedor é impedido de alterar unilateralmente as condições contratuais de tal forma que torne a atividade econômica do distribuidor inviável. Tal medida visa prevenir o abuso de poder econômico por parte do fornecedor, garantindo que as alterações nas condições do contrato sejam justas e não prejudiquem a sustentabilidade financeira do distribuidor.

Danilo Doná de Assis não aborda diretamente mudanças nas comissões ou valores recebidos pelos distribuidores, focando mais na estrutura do contrato de distribuição, preços de tabela, e na autonomia dos distribuidores em definir preços de venda.

Em contraste, Valderi José Toninho destaca uma redução significativa nas comissões ao longo do tempo, de "32" para "22", chegando posteriormente a "20%", e expressa preocupação com o impacto dessa diminuição na margem de lucro.



ESTADO DE SANTA CATARINA
PODER JUDICIÁRIO
1ª Vara Cível da Comarca de Caçador

Paulo também relata uma "redução das comissões" que prejudicou a margem de lucro dos distribuidores, forçando-o a concentrar-se apenas em um segmento específico do negócio devido a operações no prejuízo. Cláudio, por sua vez, menciona dificuldades adicionais enfrentadas pelos distribuidores, como a prática de envio de produtos não solicitados e a redução das comissões, indicando que as mudanças nas condições comerciais impostas pela DPA foram prejudiciais, afetando negativamente as operações e a rentabilidade dos distribuidores.

O relato de testemunhas sobre a prática recorrente de fornecedores em modificar unilateralmente a margem de lucro dos distribuidores ilustra um cenário onde a falta de boa-fé e o desrespeito às condições contratuais previamente estabelecidas colocam em risco a continuidade das atividades comerciais dos distribuidores.

A relação contratual entre fornecedores e distribuidores é intrinsecamente baseada na confiança mútua e no princípio da boa-fé objetiva, fundamentada pelo Código Civil brasileiro.

Este princípio rege não apenas a execução do contrato, mas também as fases pré e pós-contratuais, impondo deveres de lealdade, transparência e cooperação entre as partes. A prática da empresa fornecedora de alterar unilateralmente as margens de lucro dos produtos revendidos pelos distribuidores representa uma clara violação desses deveres, com implicações significativas sob a ótica do direito contratual e da responsabilidade civil.

A boa-fé objetiva, consagrada nos artigos 113, 422 e 187 do Código Civil, é essencial para a interpretação e execução dos contratos.

Conforme o artigo 422, é exigido que as partes contratantes ajam com probidade e boa-fé, não somente na conclusão, mas em toda a execução do contrato. A conduta da empresa fornecedora, ao modificar unilateralmente as condições contratuais, especialmente as margens de lucro, sem negociação ou consentimento prévio, contraria diretamente esse mandamento legal.

Orlando Gomes, em "Contratos" (2019), expande a aplicação da boa-fé objetiva para além dos momentos explicitamente mencionados no Código Civil, argumentando que a boa-fé cria deveres anexos também nas fases pré e pós-contratuais. Isso implica que qualquer ajuste ou mesmo término da relação contratual deve ser conduzido sob os auspícios da lealdade e da transparência, evitando-se práticas que possam surpreender ou prejudicar desproporcionalmente uma das partes.

Ao modificar unilateralmente as margens de lucro, a empresa fornecedora não apenas desconsidera os princípios de equidade e cooperação inerentes à boa-fé objetiva, mas também pode estar cometendo um ato ilícito, conforme preconizado pelo artigo 187 do Código Civil. Esse artigo, como discutido por Flávio Tartuce em "Direito Civil: Direito das Obrigações e Responsabilidade Civil" (2020), estabelece que o exercício de um direito que excede manifestamente os limites impostos pelo seu fim econômico ou social, pela boa-fé ou pelos bons costumes, configura ato ilícito. Tal prática, portanto, sujeita a empresa fornecedora a sanções e à obrigação de indenizar os distribuidores pelos prejuízos causados.



ESTADO DE SANTA CATARINA
PODER JUDICIÁRIO
1ª Vara Cível da Comarca de Caçador

A situação exposta reflete um cenário de desequilíbrio comercial, onde empresas fornecedoras de grande porte, monopolizando certas marcas e produtos, exercem sua influência dominante para impor alterações unilaterais nas margens de lucro dos distribuidores. Essas mudanças são feitas sem consultas ou acordos prévios, desrespeitando os princípios de boa-fé e equidade e colocando os distribuidores em uma posição de vulnerabilidade. Diante dessa realidade, os distribuidores enfrentam um dilema crítico: aceitar as condições impostas, que comprometem a rentabilidade de seus negócios, ou arriscar a descontinuação de suas operações, construídas ao longo de anos.

Nesse contexto, a legislação brasileira procura estabelecer um mecanismo de proteção para os distribuidores. Inspirado no espírito do artigo 715 do Código Civil, o ordenamento jurídico reconhece o direito à reparação dos distribuidores nos casos em que as alterações feitas pelo fornecedor, sem justa causa, tornam a continuação do contrato economicamente inviável. Essa medida legal é fundamental para restabelecer o equilíbrio nas relações comerciais, assegurando que alterações contratuais prejudiciais não sejam impostas de forma unilateral.

Portanto, tal disposição legal atua como um baluarte contra as práticas abusivas, sublinhando a importância da equidade, da justiça e da observância da boa-fé nas relações comerciais. Ela evidencia a preocupação do legislador em proteger os distribuidores contra ações que ameacem a sustentabilidade de seus negócios, promovendo, assim, um ambiente de mercado mais justo e equilibrado. Esta situação destaca a necessidade de mecanismos legais eficazes que salvaguem os interesses dos distribuidores frente a condutas comerciais desleais, contribuindo para a manutenção de um cenário econômico saudável e competitivo.

Diante dessa conjuntura, em um primeiro momento, entendo que houve a prática de ato ilícito por parte da ré na forma do art. 187 do CC (*Também comete ato ilícito o titular de um direito que, ao exercê-lo, excede manifestamente os limites impostos pelo seu fim econômico ou social, pela boa-fé ou pelos bons costumes*).

A questão central que se impõe, portanto, é a análise meticulosa da existência de uma relação de causalidade direta entre o ato ilícito perpetrado pela parte ré e os prejuízos especificamente alegados pelos autores. Esta indagação jurídica não é trivial, pois exige uma avaliação detalhada e fundamentada nas normas de direito civil, especialmente no que tange à teoria da causalidade que enfatiza a necessidade de uma conexão inequívoca entre a conduta ilícita e o dano sofrido pela parte lesada, de modo a estabelecer se os prejuízos reclamados são, de fato, uma consequência direta das ações ou omissões da ré.

Paralelamente, é essencial reconhecer a importância da técnica processual como ferramenta que delimita o escopo da atuação judicial, confinando a análise do magistrado aos limites do que foi expressamente requerido pelos autores e à causa de pedir delineada nos autos.

A propósito, destaco da legislação de regência:

Art. 141. O juiz decidirá o mérito nos limites propostos pelas partes, sendo-lhe vedado conhecer de questões não suscitadas a cujo respeito a lei exige iniciativa da parte.



ESTADO DE SANTA CATARINA
PODER JUDICIÁRIO
1ª Vara Cível da Comarca de Caçador

Art. 492. É vedado ao juiz proferir decisão de natureza diversa da pedida, bem como condenar a parte em quantidade superior ou em objeto diverso do que lhe foi demandado

No caso o autor pretende o reconhecimento de que a rescisão do contrato foi realizada de forma irregular devido a violações ilícitas por parte da ré, resultando em danos significativos que exigiriam compensação.

Especificamente, busca-se: uma indenização de R\$4.335.982,20 pelo valor estimado do fundo de comércio; R\$17.598,70 por lucros cessantes; R\$1.245.000,00 por danos emergentes devido à terminação unilateral do contrato e falta de pagamento; e R\$2.176.790,45 por danos morais. Essas quantias refletem as perdas financeiras e o impacto moral sofridos pelo autor devido às ações da ré.

Passo então a analisar cada um dos pedidos sob a luz da conclusão do reconhecimento do ato ilícito acima identificado.

Nessa ordem de ideias, apesar da ilicitude do comportamento da fornecedora, no decorrer da atividade probatória, não se evidenciou, de forma conclusiva, que a rescisão contratual se deu de maneira irregular, conforme alegado pela parte autora.

Embora seja inegável a existência de práticas abusivas por parte da fornecedora, prejudicando a distribuidora, a conexão direta entre essas ações e a subsequente inviabilidade econômica da distribuidora não foi claramente demonstrada.

Em outras palavras, a evidência não suporta de forma conclusiva que a redução forçada da margem de lucro e a imposição de aceitar produtos com prazos de validade muito curtos sejam os únicos ou mesmo os principais fatores responsáveis pelos danos financeiros sofridos pela distribuidora. A natureza da atividade empresarial é intrinsecamente dinâmica e sujeita a uma vasta gama de variáveis econômicas, de mercado, regulatórias, tecnológicas e operacionais.

Essas variáveis incluem, mas não se limitam a, flutuações de mercado, mudanças na demanda dos consumidores, inovações tecnológicas, alterações nos custos de insumos, variações cambiais, e mudanças na legislação e regulamentações, para citar alguns exemplos.

Cada uma dessas variáveis pode influenciar significativamente a performance e a sustentabilidade financeira de uma empresa. Portanto, atribuir a falta de viabilidade econômica da distribuidora exclusivamente às práticas abusivas da fornecedora sem considerar a complexidade e a interdependência dessas variáveis seria uma simplificação excessiva e precipitada

No que tange ao "**Fundo de comércio**", conceito amplamente reconhecido no âmbito empresarial e jurídico, refere-se ao conjunto de elementos tangíveis e intangíveis que contribuem para a capacidade de uma empresa gerar lucros futuros, incluindo sua clientela, reputação, localização, entre outros ativos. No entanto, o pedido de indenização, no valor de R\$4.335.982,20, fundamentado na estimativa do fundo de comércio, não encontra respaldo



ESTADO DE SANTA CATARINA
PODER JUDICIÁRIO
1ª Vara Cível da Comarca de Caçador

para acolhimento devido à insuficiência de provas conclusivas que demonstrem, de maneira inequívoca, que a conduta da fornecedora foi o fator determinante para o encerramento das atividades comerciais por parte da distribuidora.

A alegação de prejuízos vinculados ao fundo de comércio exige uma demonstração clara e específica de como as ações da ré impactaram diretamente na depreciação ou na perda desse valor empresarial, responsabilidade essa que recai sobre o autor da ação. A ausência dessa comprovação essencial torna insustentável a pretensão indenizatória baseada na estimativa do fundo de comércio, pois o direito à reparação demanda não apenas a alegação de prejuízos, mas também a evidência concreta de sua causa.

A pretensão da autora ao ressarcimento por "*lucros cessantes*", no valor de R\$ 17.598,70, assim como a indenização por "*danos emergentes*", estimados em R\$ 1.245.000,00, não encontra amparo jurídico para seu acolhimento, dada a notável ausência de provas substanciais que substanciem tais reivindicações.

A alegação de lucros cessantes exige a comprovação de uma expectativa realista de ganhos que foram impedidos de se concretizar devido às ações da ré, enquanto a demanda por danos emergentes requer evidências claras dos prejuízos efetivamente incorridos pela autora como resultado direto da conduta questionada.

Sem a apresentação de elementos probatórios convincentes que corroborem tais alegações, o pedido de indenização por lucros cessantes e danos emergentes não pode ser juridicamente sustentado, permanecendo a necessidade de uma fundamentação probatória sólida e determinante para a configuração da responsabilidade indenizatória.

Passo agora a analisar o pedido de dano moral.

Neste capítulo da decisão, torna-se crucial revisitar o início do processo, marcado pela peculiaridade de ter como parte ativa uma pessoa jurídica já extinta à época da instauração da demanda.

Este fato, não obstante sua aparente irregularidade, não impediu a tramitação do processo por anos, uma lacuna que só foi percebida posteriormente.

Em consonância com o princípio da máxima efetividade da prestação jurisdicional, adotou-se a medida de permitir que os sócios da entidade extinta assumissem a posição processual da pessoa jurídica, sob o entendimento de que, em caso de sucesso na demanda, os direitos decorrentes seriam distribuídos proporcionalmente à sua participação no capital social.

Essa narração dos contornos processuais conduz ao cerne da questão: a possibilidade de as pessoas jurídicas serem sujeitas de dano moral.

A jurisprudência consolidada do Superior Tribunal de Justiça, por meio da Súmula 227, afirma que "A pessoa jurídica pode sofrer dano moral".



ESTADO DE SANTA CATARINA
PODER JUDICIÁRIO
1ª Vara Cível da Comarca de Caçador

Contudo, a aplicação dessa súmula exige uma análise cuidadosa da natureza jurídica dos direitos da personalidade atribuídos às pessoas jurídicas, conforme delineado pelo artigo 52 do Código Civil, que estabelece a aplicabilidade da proteção dos direitos da personalidade às pessoas jurídicas, "*no que couber*".

Neste contexto, é fundamental distinguir que, enquanto as pessoas físicas podem experimentar danos morais de natureza subjetiva, relacionados à honra subjetiva e ao psiquismo, as pessoas jurídicas estão restritas a sofrer danos de natureza objetiva, afetando sua honra objetiva, reputação e valor de mercado.

Portanto, a configuração do dano moral à pessoa jurídica exige a demonstração cabal de prejuízos efetivos à sua imagem e reputação comercial, elementos que se caracterizam por sua exterioridade em relação ao sujeito.

A indenização por tais danos, portanto, pressupõe a apresentação de provas concretas que atestem a degradação da posição da empresa no mercado. A presunção de dano moral, prática comum nas disputas envolvendo pessoas físicas, não se aplica no contexto das pessoas jurídicas, dado que os prejuízos alegados devem ser objetivamente demonstrados.

Adotar uma interpretação contrária, que presumisse o dano moral a partir de qualquer desavença comercial, atraso de pagamento ou descumprimento contratual, estenderia de maneira indevida a responsabilidade por danos morais no âmbito empresarial, uma conclusão que não se coaduna com os princípios de direito aplicáveis nem com a realidade das relações comerciais.

Portanto, a análise detalhada dos fatos e argumentos apresentados nesta sentença evidencia que, embora a fornecedora tenha, de fato, cometido um ato ilícito, caracterizado pelo abuso de seu direito, tal reconhecimento, por si só, não se mostra suficiente para embasar a condenação ao pagamento de danos morais. Isso se deve à ausência de comprovação de uma ofensa específica à honra objetiva da distribuidora, elemento essencial para a caracterização do dano moral em questões envolvendo pessoas jurídicas. A legislação e a jurisprudência contemporâneas exigem que, além da demonstração do ato ilícito, seja evidenciada a correlação direta deste com prejuízos à imagem e reputação da empresa, manifestados de forma concreta e mensurável. No caso em tela, a falta de evidências substanciais que demonstrem como o ato ilícito impactou negativamente na percepção do mercado ou na posição competitiva da distribuidora impede a imputação de responsabilidade por danos morais à fornecedora.

Portanto, após uma análise criteriosa dos princípios legais e das evidências apresentadas, conclui-se pela improcedência do pedido de dano moral.

III - DISPOSITIVO

Pelo exposto, JULGO IMPROCEDENTES (art. 487, I do CPC) os pedidos formulados por MARCELO AGNALDO LUSA e CLEO MAURICIO LUSA contra DAIRY PARTNERS AMERICAS BRASIL LTDA.



ESTADO DE SANTA CATARINA
PODER JUDICIÁRIO
1ª Vara Cível da Comarca de Caçador

Condeno a parte autora ao recolhimento das despesas processuais e honorários advocatícios, os quais fixo em 5% do valor atualizado da causa, nos termos do art. 85, § 2.º do CPC.

Transitada em julgado, e, nada sendo requerido, archive-se.

P.R.I.

Documento eletrônico assinado por **PEDRO RIOS CARNEIRO, Juiz de Direito**, na forma do artigo 1º, inciso III, da Lei 11.419, de 19 de dezembro de 2006. A conferência da **autenticidade do documento** está disponível no endereço eletrônico https://eproc1g.tjsc.jus.br/eproc/externo_controlador.php?acao=consulta_autenticidade_documentos, mediante o preenchimento do código verificador **310057135516v136** e do código CRC **4074f4bf**.

Informações adicionais da assinatura:

Signatário (a): PEDRO RIOS CARNEIRO

Data e Hora: 26/7/2024, às 14:9:24

0302811-48.2018.8.24.0012

310057135516.V136