

Fls.

Processo: 0005246-13.2021.8.19.0203

Processo Eletrônico

Classe/Assunto: Procedimento Comum - Perdas e Danos / Inadimplemento das Obrigações; Rescisão Ou Resolução / Inadimplemento; Dano Material - Outros/ Indenização Por Dano Material

Autor: DISBRAVO TRANSPORTE E DISTRIBUIDORA LTDA
Representante Legal: ADRIANO DA COSTA PRADO
Réu: FRONERI BRASIL DISTRIBUIDORA DE SORVETES E CONGEL

Nesta data, faço os autos conclusos ao MM. Dr. Juiz
Andréia Florêncio Berto

Em 18/05/2023

Sentença

Trata-se de ação entre as partes acima epigrafadas em que sustenta o autor, em síntese, ter contratado com o réu, em 2017, a prestação de serviços logísticos na região delimitada no anexo do contrato que abrange a região da Baixada Fluminense, Sul Fluminense, Costa Verde e Zona Oeste do Rio de Janeiro; que o contrato tinha por objeto a movimentação de carga e transporte dos produtos fabricados e comercializados pelo réu (SORVETES NESTLÉ); transporte, entrega e retirada de conservadoras de sorvetes, carrinhos de sorvetes e quiosques de propriedade do réu (EQUIPAMENTOS), para entrega nos endereços indicados nas notas fiscais emitidas pelo réu e, quando da entrega dos produtos sob a condição venda à vista ou contra entrega de cheque, a contratada também tinha a obrigação de receber dos clientes, em nome do réu, os valores relacionados aos produtos. Disserta o autor acerca do contrato firmado e sustenta que o mesmo foi executado, com observação de todas as obrigações, através de equipe de diversos profissionais especializados e em número suficiente para a boa execução; que além de uma enorme equipe especializada, contratou uma frota de 21 veículos refrigerados; que entre agosto/2017 e agosto/2018, os serviços necessários ao atendimento da demanda por sorvetes em seu território foram executados com elevado nível de qualidade e no 1º ano do contrato as vendas de sorvete superaram enormemente o esperado, tendo transportado praticamente o dobro; que em agosto/2018, sem razão e surpreendentemente, o réu passou a exigir que triplicasse a frota de veículos, que na alta temporada de 2017/18 era de 21 veículos; que o réu queria que a frota passasse para 63 veículos na temporada 2018/19; que tal aumento não era necessário e não melhoraria seu nível de serviço, além de não haver previsão no contrato que o réu pudesse determinar qual o tamanho da frota necessária; que não existia garantia do volume a ser transportado e não havia qualquer previsão de ressarcimento caso o volume imaginado pelo réu não se efetivasse, pelo que teria que arcar, sob seu exclusivo risco, com 100% dos custos caso os veículos contratados ficassem sem uso; que seus dados estatísticos e números de controle mostravam uma ociosidade média da frota de 5% e, mesmo nos dias de maior volume de venda, não havia faltado veículo para fazer o transporte dos sorvetes para atender a demanda, pois contava com a possibilidade de contratar veículos spot (extras) junto às suas transportadoras ou utilizar a possibilidade de ser feita a "segunda entrega"; que sem

alternativa, foi forçado a ceder parcialmente à forte pressão do réu e passou sua frota para 37 veículos, ou seja, um aumento de 76%; que ficou ajustado que o réu arcaria sozinho com os custos de frota parada toda vez que a ociosidade passasse de 15% da sua capacidade, o que foi denominado PLANO 35; que de forma autônoma e unilateral, o réu decidiu contratar uma frota própria de 24 veículos junto à empresa Júlio Simões Logística (JSL), que passou a denominar de Frota Froneri, pois entendia que iria garantir o abastecimento aos seus clientes e contribuiria com o aumento de suas vendas; que o réu desejava que a Frota Froneri ficasse sob sua responsabilidade (do autor) e seria compartilhada com os demais prestadores de serviços logísticos do réu, os Brokers; que tal hipótese também não havia sido negociada previamente entre as partes, tendo o réu apenas enviado e-mail dizendo que se tratava de um "plano B" e que as premissas do mesmo e da forma de utilização da frota seriam detalhadas posteriormente, sendo que isso ocorreu em meio à troca de e-mails, que estavam tratando do PLANO 35; que o réu, sem consulta prévia e de forma totalmente independente, contratou uma frota de 24 veículos e, pouco depois, no início de outubro de 2018, informou que a mesma ficaria sob sua responsabilidade; que a Frota Froneri deveria ser compartilhada com as demais prestadoras de serviço visando cobrir eventuais faltas de veículos; que o réu não estava prevendo qualquer contrapartida pela gestão da Frota Froneri; que utilizar a Frota Froneri em sua área de atuação afetaria negativamente o faturamento, além do aumento de despesas administrativas e também por possuir contrato com as suas próprias transportadoras; que estava preparado para fornecer veículos extras em número suficiente para absorver as variações de demanda na alta temporada de 2018/2019; que o réu já havia contratado a Frota Froneri e precisava dar uma destinação para a mesma; que então começaram uma dura negociação visando buscar uma forma de pelo menos minimizar o problema; que em razão de sua hipossuficiência na relação com o réu, se viu forçado a absorver em sua operação alguns caminhões da Frota Froneri para cobrir ocorrências de sobrecarga de demanda e utilizar esses veículos em sua operação visando auxiliar o réu a equalizar o custo do investimento feito pela mesmo na Frota Froneri; que o réu não havia sinalizado que concordaria em pagar a comissão referente às cargas transportadas pela Frota Froneri, até que, em 26/12/2018, conforme e-mail datado de 27/12/2018, ficou ajustado que a utilização dos veículos da frota Froneri não afetaria o cálculo a comissão; que fazia jus pelo recebimento da comissão referente aos produtos transportados nos veículos da Frota Froneri, não apenas porque havia roteirizado as cargas, mas porque estava obrigado a cumprir com todas as demais obrigações contratuais; que somente entre agosto/2017 e agosto/2018 o contrato foi integralmente respeitado pelo réu, o qual, a partir setembro/2018, fez com que o autor aumentasse em 76% sua frota de veículos, o que passou a afetar o resultado (percentual de lucro) do contrato; que para fins da pretensão quantitativa de suas perdas (lucro cessante), será esse o período que servirá de base de cálculo do resultado dos serviços prestados; que em dezembro/2018, mês de maior volume de vendas da alta temporada, utilizou em apenas 3 dias veículos da Frota Froneri, o que demonstrou que tinha razão em não querer triplicar sua frota; que passado o pico do volume de vendas do período de alta temporada, o réu estava bancando um enorme prejuízo com os 24 veículos da JSL sem qualquer utilidade e assim começou uma pressão enorme para a Disbravo assumir parte dos veículos como sendo sua frota fixa; que em 10/01/2019, o réu lhe passou a quantidade de veículos que estava querendo que fossem absorvidos e os respectivos valores, que teriam que ser arcados pelo autor, conforme e-mail enviado; que o réu desejava que assumisse 09 veículos; que o contrato firmado pelo réu com a JLS, referente à Frota Froneri, era muito mais caro do que o que o que possuía com suas transportadoras prestadoras de serviços; que tinha um acordo com suas transportadoras de manter apenas 50% da frota contratada no período de baixa temporada e, pelo contrato do réu com a JLS, havia uma garantia de manutenção de 100% dos veículos contratados na baixa temporada; que a diferença entre a receita bruta com esses 09 veículos e a despesa seria muito maior que a margem de lucro que teria no seu contrato, ou seja, não ganharia nada por absorver esses veículos, como também ainda teria que arcar com o prejuízo que esta negociação traria para o restante da operação; que em 18/01/2019, informou não ter como assumir os 09 veículos; que então o réu ameaçou de rescindir o contrato caso não concordasse com a imposição de

assumir os veículos, alegando que teria contratado os veículos da JSL para ajudar os Brokers, mas que não teria como assumir os custos do investimento (e-mail datado de 27/01/2019); que não respondeu ao e-mail, mas o réu ficou lhe pressionando ao longo de fevereiro/2019; que o réu enviou novo e-mail, em 06/03/2019, afirmando que os 9 veículos deveriam ser considerados em sua frota; que em 07/03/2019, enviou uma resposta ao réu relatando todos os fatos ocorridos nos últimos meses, dentre eles: que foi obrigado a aumentar sua frota; que durante a negociação do PLANO 35 não foi informado de que o réu iria contratar veículos adicionais; que discordava dessa conduta; que estava cumprindo seu contrato; que a medida foi tomada de forma unilateral pelo réu, além de outros 25 argumentos explicando porque não iria assumir os 09 veículos da Frota Froneri que estava sendo

coagido a aceitar; que o réu enviou uma resposta inverídica afirmando que jamais o obrigara a absorver a Frota Froneri e, em paralelo, lhe telefonou e disse que se não aceitasse a oferta teria seu contrato rescindido, o que fez com que constatasse que estava numa situação sem alternativa e se viu forçada a ceder ao imposto pelo réu; que em 28/01/2019, o réu havia anunciado uma alteração drástica em sua política comercial, aumentando bastante o preço de seus produtos, o que acarretou significativa redução das vendas e, por conseguinte, de seu faturamento, que teve uma grande redução no volume de carga transportada; que a partir de fevereiro/2019 ocorreu uma queda de 67% (sessenta e sete por cento) nas vendas da Froneri se comparado com a média dos três meses anteriores (jan/19, dez/18 e nov/18); que havia se comprometido com um aumento de frota junto às suas prestadoras de serviço visando atender à exigência do réu, conforme o PLANO 35; que apesar do réu ter assumido ressarcir o que extrapolasse 15% de ociosidade da frota, ficou obrigado a arcar com a diferença entre a média de ociosidade original, que era de 5%, para o patamar de 15%, o que significou um expressivo aumento de despesas operacionais com a ociosidade dos veículos; que a partir de fevereiro/2019, teve de suportar o custo adicional dos veículos parados do PLANO 35, que era de R\$ 60.238,00 por mês, sendo que o réu também estava arcando com um custo de R\$ 140.786,00 por mês com o excesso de ociosidade do PLANO 35, além de estar arcando com a Frota Froneri; que a mudança da política comercial ocorreu de forma abrupta, sem qualquer comunicação prévia para que pudesse tentar se organizar para minimizar o impacto em sua operação; que em fevereiro/2019, o réu lhe cobrou um valor enorme, alegadamente referente às devoluções de mercadorias pagas indevidamente; que na realidade, com a contratação da JSL, houve um aumento desnecessário das despesas de logística do réu sem que tivesse faturamento adicional para justificar; que o réu cometeu diversos desacertos na área comercial dando descontos maiores que os economicamente cabíveis na temporada 2018/19, o que levou à falta de produtos naquela temporada; que em fevereiro/2019, o réu mudou radicalmente sua política comercial de vendas (redução de descontos), o que acarretou a redução drástica de volume de vendas e, conseqüentemente, de faturamento, ocasionando um alto índice de carros parados (ociosidade); que o réu tinha um sério problema de gestão e não conseguia fazer um adequado controle das devoluções, o que acabou gerando o pagamento referente às devoluções de mercadorias por motivos logísticos, ou seja, daquelas que eram culpa do Broker; que fez o reprocessamento de todas as devoluções de mercadorias para levantar aquelas pagas indevidamente e, juntamente às devoluções de mercadorias por problemas logísticos, também apurou e descontou as devoluções decorrentes de problemas comerciais, tais como: divergência de preço, o que não poderia ter sido feito por falta de previsão contratual; que não tinha qualquer culpa por devoluções decorrentes de problemas comerciais, pelo que o pagamento das mesmas era devido; que sem razão e abusivamente, o réu também descontou os valores referentes a essas devoluções da base de cálculo de sua comissão; que o desconto somente poderia ter ocorrido se o autor não realizasse as entregas programadas por motivos imputáveis ao mesmo, conforme cláusula 6.5 e 6.5.2 do contrato; que o réu lhe impôs descontos referentes às devoluções de mercadorias por problemas comerciais, o que correspondeu a R\$ 499.185,77; que os percentuais de remuneração são calculados sobre uma base denominada de VBC, que consiste no valor total da nota fiscal dos produtos transportados deduzidas dos seguintes tributos: IPI e ICMS-ST; que o cálculo dos descontos indevidos de devoluções por motivos comerciais teve como base as próprias notas

fiscais de devolução de produtos emitidas pelo réu, onde constam os motivos das devoluções, relacionadas nas planilhas de controle de devoluções; que os índices de devolução, que, em média, não passavam de 3%, explodiram a partir das mudanças comerciais, passando de 20% em determinados dias, pois as mudanças abruptas de condições comerciais (aumento de preço) faziam com que os clientes Key Account (estratégicos), principalmente os supermercados, devolvessem as mercadorias, dentre outros motivos, por exemplo, por divergência de preços; que os clientes compravam numa tabela e os produtos eram faturados por outra, assim as notas fiscais apresentavam diferenças enormes de preço (30% ou mais) em relação ao pedido de compra; que o réu estava passando por dificuldades financeiras e decidiu, unilateralmente, mudar diversas condições estabelecidas nos contratos visando melhorar seus resultados financeiros, tal como foi a redução unilateral da remuneração dos prestadores de serviços logísticos; que o réu fez mudanças nas práticas comerciais para obter resultados de curto prazo, tais como: redução de descontos para os clientes, redução de ações comerciais, redução na compra de equipamentos, aumento de preço dos produtos, dentre outros, assim como tentou "glosar" de seu pagamento as devoluções que não poderiam lhe ter sido atribuídas, o que demonstra sua inobservância ao princípio da boa-fé contratual; que na mesma época, o CFO (Diretor Financeiro) da empresa foi desligado por baixa performance e o CEO (Presidente) da companhia, que era de nacionalidade inglesa, foi retirado do cargo; que o réu, depois de sustentar os motivos pelos quais alegadamente se justificara a contratação da Frota Froneri, requereu que o autor reconsiderasse e assumisse apenas 06 veículos ao invés de 09; que o gerente Antônio Bueno ligou para o sócio Adriano Prado e novamente ameaçou de rescisão do contrato caso não aceitasse a imposição relativa à assunção dos veículos da Frota Froneri; que passou a sofrer graves problemas financeiros em razão dos motivos acima expostos e, caso tivesse seu contrato rescindido, não teria como arcar com as rescisões de contrato de trabalho e desmobilizações que estavam ocorrendo em março/2019, além do que também não teria como arcar com o pagamento das devoluções de mercadoria por motivos logísticos, que o réu desejava descontar de uma única vez; que em razão das ameaças de rescisão de seu contrato e demais motivos já expostos, foi coagido a ceder e, assim, absorver os 06 veículos da Frota Froneri; que o réu tomou a frente e fez contato direto com uma das transportadoras prestadoras de serviços, a MONTE SION, para reduzir 06 caminhões na operação do Broker Disbravo durante a baixa temporada; que em junho/2019, o réu voltou a lhe impor a assunção de mais 02 veículos da Frota Froneri; que pelo seu contrato com suas transportadoras, deveria manter apenas 50% da frota na baixa temporada (abril a setembro), sendo que, no contrato da Frota Froneri com a JSL, a obrigação era de manter 100% dos veículos; que o réu lhe obrigou a arcar inicialmente com 06 veículos e depois com mais 02, totalizando 08 veículos da Frota Froneri durante o período de baixa temporada de 2019, que ficaram 100% ociosos; que a intenção real do réu foi revelada após o período de baixa temporada, que era de rescindir parcialmente o contrato, tirando-lhe a sua maior parte, ou seja, todo o transporte de produtos, o que de fato ocorreu em setembro/2019; que no período de baixa temporada de 2019, teve a elevada despesa de aproximadamente R\$ 800.000,00 para manutenção da frota de veículos; que desde março de 2019, o réu também passou a desrespeitar os percentuais de remuneração a que fazia jus pelos serviços prestados de logística, impondo uma redução unilateral nos mesmos, sendo que, o percentual de remuneração dos serviços de transporte de produtos passou de 20,40% (comissão de inverno) para 17,7% numa determinada linha de produto e para 19,70% noutra determinada linha e o percentual de remuneração dos transportes de equipamentos (Trade Asset) foi reduzido de 1,60% para 1,10%; que além da redução do percentual de remuneração, também foram impostas diversas outras mudanças, que direta ou indiretamente afetaram o resultado do contrato, p.ex., a imposição de Frota Froneri e o atendimento aos Supermercados, sendo que, a partir de janeiro de 2019 passou a ser descontado das devoluções indevidamente; que rejeitou as mudanças, tentando, reiteradas vezes, fazer com que o réu respeitasse o contrato; que em reunião de 19/junho/2019 diversas questões necessárias ao reequilíbrio do contrato foram apresentadas pelo autor e algumas alterações unilaterais foram reconsideradas em parte, tendo concordado em retornar com as seguintes condições contratuais, a contar de

junho/2019: atendimento dos Supermercados; retorno da comissão de inverno em transporte, mas apenas para o período de junho a setembro/2019; pagamento de comissão de transporte sobre as devoluções de clientes estratégicos - Key Accounts (KA) por motivos comerciais; pagamento de 1% de comissão adicional em transporte caso a venda do mês fosse inferior a 70% do objetivo em KA; que a reconsideração em relação às alterações unilaterais não passou de uma estratégia deliberada para lhe enganar e garantir que o manteria até o final da baixa temporada, pois já tinha a intenção de mudar tudo em setembro; que suportou a operação com os prejuízos na baixa temporada e, em setembro de 2019, o réu voltou a promover alterações unilaterais, mas desta vez bem mais radicais; que houve exclusão dos serviços de transporte de produtos e redução de sua remuneração; que o réu decidiu que o autor não mais poderia transportar seus produtos e que passaria a contratar as transportadoras diretamente, tendo rescindido tacitamente o objeto do

contrato de forma parcial na medida em que lhe retirou a parte relacionada ao transporte de produtos; que apenas o transporte de equipamentos, gestão da frota e demais serviços do contrato permaneceram com o autor até o término do contrato; que o réu não concedeu qualquer aviso prévio, tendo somente informado que não mais poderia fazer o transporte de produtos e que os percentuais de sua comissão seriam reduzidos; que a comissão pactuada na cláusula 1.1. do contrato foi unilateralmente reduzida para 1%, sendo que era de 18,4% no período compreendido entre outubro e março (alta temporada) e de 20,4% no período de abril e setembro (baixa temporada); que a comissão pactuada na cláusula 1.1. do contrato foi reduzida para 1,1%, sendo que era de 1,60%; que as mudanças de percentuais promovidas pelo réu, sem prévia e/ou posterior concordância do autor importaram em redução de 17,40% na remuneração do período de alta temporada e redução de 19,40% na remuneração do período de baixa temporada sobre transporte dos produtos fabricados e comercializados pelo réu; que também houve redução de 0,50% sobre transporte, entrega e retirada de conservadoras de sorvetes, carrinhos de sorvetes e quiosques de propriedade (equipamentos); que em setembro/2019, o réu promoveu, sem razão e de forma abusiva, substancial alteração unilateral das cláusulas contratuais ao retirar do escopo do contrato o transporte de produtos e reduzir drasticamente os percentuais de remuneração, além de acabar com o conceito de comissão de inverno, o que, na prática, importou na rescisão parcial do contrato relativamente ao transporte de produtos; que não teve como obrigar o réu a cumprir o contrato, pois este proibiu que suas transportadoras fizessem novos carregamentos em seus armazéns e, paralelamente, entrou em contato com as transportadoras informando que estaria assumindo o contrato delas com o autor, e que, daquele momento em diante, as transportadoras passariam a faturar diretamente para o réu; que ficou impossibilitado de executar o serviço de transporte de produtos, o que configurou uma inexecução voluntária do contrato pelo réu, o que corrobora com a rescisão parcial do contrato de forma tácita; que foi obrigado a manter todo o pessoal e estrutura administrativa necessária a execução do restante dos objetos do contrato, que é a parte mais difícil e complexa; que visando preservar a empresa e sua função social, apesar do equilíbrio econômico-financeiro do contrato estar completamente comprometido por força das arbitrárias e unilaterais alterações impostas pelo réu, continuou prestando os serviços remanescentes do contrato, a fim de buscar uma forma de compor com o réu de forma amigável, mesmo porque, caso isso não fosse possível poderia buscar na Justiça a reparação do seu direito.; que a cláusula 12.7 do contrato prevê que o não-exercício de algum direito ou faculdade não implicaria em renúncia ou novação, além de não impedir, a qualquer momento, a cobrança do cumprimento da obrigação; que a cláusula 12.8 estabelece que quaisquer alterações ou modificações às disposições do mesmo somente terão validade mediante novo acordo firmado por meio de termo aditivo; que a inexecução voluntária do contrato pelo réu, decorrente da inobservância do pacto sunt servanda, lhe acarretou enormes prejuízos, que deverão ser indenizados; que requer a declaração da resolução parcial do contrato no que tange a prestação dos serviços de transporte de produtos, a partir de setembro de 2019, em razão da inexecução voluntária do réu e sua condenação em perdas e danos, consistente no direito ao aviso prévio de 90 dias para rescisão do contrato e dos lucros cessantes ocorridos entre setembro de 2019 e abril de 2020; que a denúncia voluntária do contrato por parte do réu, de acordo com a cláusula 8.1, somente poderia ter ocorrido mediante aviso prévio com a antecedência mínima de

90 dias do término do prazo, o que não foi respeitado, ensejando o dever de reparação correspondente aos 90 dias de aviso prévio; que vinha sofrendo com as perdas impostas pelos ilícitos contratuais praticados pelo réu, mas vinha, com imenso esforço e custo não previsto, mantendo a prestação dos serviços remanescentes; que no início do ano de 2020, sobreveio a pandemia mundial do Coronavírus, pelo que notificou o réu em 30/04/20 informando que não mais poderia manter a prestação dos serviços que ainda estavam sendo executados, em função do caso fortuito e de força maior; que de fevereiro/2019 a abril/2020, teve enorme redução no seu faturamento essencialmente em função das unilaterais e abusivas alterações dos percentuais de remuneração, mudança de escopos e descontos de devoluções ilicitamente promovidos pelo réu e, ainda, teve que arcar com todas as despesas administrativas e operacionais da empresa, a fim de manter a prestação de serviços; que de março/2019 até agosto/2019, recebeu apenas os CT-e 6, referentes às cargas intermunicipais, mas deixou de receber todas as cargas transportadas no município do Rio de Janeiro em razão dos descontos indevidos das devoluções e da redução no percentual de remuneração; que a partir de setembro/2019 até o final do contrato, em abril de 2020, o réu lhe impôs drásticas perdas; que de acordo com a cláusula 6.1 do contrato, pelos serviços de transporte de produtos e equipamentos, o réu deveria lhe pagar percentual do VBC, conforme definido no anexo, mas em setembro/2019, o réu eliminou de forma unilateral a comissão de inverno, que era maior, e reduziu a comissão pelo transporte de sorvetes para 1% e a comissão pelo transporte de equipamentos (trade asset) para 1,1%; que para fins de apuração do lucro cessante de setembro/2019 a abril/2020, considerou o percentual de lucro do contrato, que foi apurado com base nos resultados obtidos no mesmo período do primeiro ano do contrato, ou seja, no período de setembro/2017 a abril/2018, haja vista que o primeiro ano do contrato foi o único em que todas as condições contratuais permaneceram inalteradas; que foram apresentados os balancetes em anexo, os quais serviram de base para cálculo dos tais percentuais de lucro, sendo que, estes percentuais foram aplicados somente sobre o VBC; que somadas as diferenças de comissão decorrentes das reduções unilaterais, a indenização pelo aviso prévio e os lucros cessantes, além dos juros e atualização monetária na forma do contrato (IGPM), o réu lhe deve o valor de R\$ 6.360.269,00; que as cláusulas 6.6. e 6.6.1. do contrato alteraram o prazo prescricional para reclamar qualquer inadimplência financeira do réu, reduzindo o prazo de 10 (dez) anos estabelecido pelo art.

205 do CC para 90 (noventa) dias no curso do contrato e 15 (quinze) dias em fase de aviso prévio ou após encerramento, o que importa em violação do disposto no art. 192 do CC/2002; que a redução do prazo de forma irrazoável e injustificada também era criticada, em especial quando esta aproveitava apenas a uma das partes do contrato, que, via de regra, era aquela economicamente mais forte em relação à prejudicada, o que ocorreu no caso em tela.

Formula o autor os seguintes pedidos:

- 1) sejam declaradas nulas/inválidas as cláusulas 6.6. e 6.6.1. do Contrato, com efeitos ex-tunc;
- 2) seja declarada a rescisão parcial do contrato no que tange a prestação dos serviços de transporte de produtos, a partir de setembro de 2019;
- 3) condenação do réu a:
 - a) ressarcir o valor de R\$ 461.165,00, referente às devoluções descontadas indevidamente da comissão sobre a movimentação de carga e transporte dos produtos fabricados e comercializados;
 - b) ressarcir o valor de R\$ 38.021,00, referente às devoluções descontadas indevidamente da comissão sobre transporte, entrega e retirada de conservadoras de sorvetes, carrinhos de sorvetes e quiosques dos equipamentos da RÉ (Equipamentos - Trade Assets);

- c) pagar o valor de R\$ 121.502,00, referente à diferença de comissão decorrente das reduções dos percentuais de comissão sobre movimentação de carga e transporte dos produtos fabricados e comercializados pelo réu (produtos), desde março de 2019 até abril de 2020;
- d) pagar o valor de R\$ 141.908,00, referente à diferença de comissão decorrente das reduções dos percentuais de remuneração sobre transporte, entrega e retirada de conservadoras de sorvetes, carrinhos de sorvetes e quiosques de propriedade da RÉ (Equipamentos - Trade Assets), desde março de 2019 até abril de 2020;
- e) pagar o valor de R\$ 1.601.154,00 a título de indenização pela não concessão do aviso prévio de 90 dias para a rescisão parcial do contrato, ou seja, dos serviços de transporte de produtos;
- f) pagar o valor dos lucros cessantes dos serviços de transporte de produtos, mês a mês, referentes aos meses de setembro de 2019 até abril de 2020, o que totaliza R\$ 1.788.025,00;
- g) pagar as verbas correspondentes à atualização monetária pelo IGPM, conforme previsão da cláusula 8.4 do contrato e aos juros moratórios mensais de 1%, na forma dos arts. 389, 394, 395 e 397 do Código Civil/2002, a partir do vencimento de cada parcela devida e não paga, o que, em dezembro de 2020 correspondiam aos valores de R\$ 1.186.246,00 e R\$ 607.071,00;
- h) pagar a multa contratual de 10% prevista na cláusula 8.4, a ser acrescida sobre cada prestação inadimplida, a qual, em dezembro de 2020 correspondia ao valor de R\$ 415.178,00.

Com a inicial vieram os documentos de fls. 35/250.

Contestação a fls. 266/319, em que sustenta o réu ter, em 14/08/2017, contratado a prestação de serviços de logística, de representação comercial e de avaliação de crédito e de garantia junto ao autor; que todos os instrumentos contratuais foram assinados na mesma data; que embora os contratos tenham sido firmados por pessoas jurídicas distintas, na prática, a interlocução e a efetiva prestação dos serviços sempre se deu em conjunto, tanto que não somente a assinatura dos contratos ocorreu em conjunto, mas também a negociação para a rescisão, que precedeu ao ajuizamento da demanda, abrangendo os 3 contratos que haviam sido firmados na mesma data; que nenhuma das peculiaridades do modelo de negócios foi imposta de forma arbitrária ou em detrimento de qualquer direito do autor, tanto é que as partes firmaram os contratos que vigoraram normalmente até que o Broker decidisse unilateralmente por sua rescisão.; que há evidente conexão entre os contratos, pois a cláusula 8.2.1 autoriza que as partes deem por rescindido o contrato de logística em caso de terminação das demais contratações firmadas entre as empresas do grupo Froneri e as empresas do grupo da contratada, a qual se aplicaria de igual forma na hipótese de a empresa que atua como Representante Comercial (no caso, a Irmãos Prado) perder essa condição; que os contratos são conexos, ligados a uma mesma relação jurídica subjacente; que o fato de o autor não ter mencionado os demais contratos não pode ser compreendido senão como tentativa deliberada de alterar a verdade dos fatos; que a Irmãos Prado ajuizou ação após o ajuizamento da presente para tratar exclusivamente do contrato de representação comercial, ignorando que a operação sempre foi formalizada pelo feixe de contratos (logística, representação comercial e avaliação de crédito); que a operação Broker está ancorada nos 3 contratos e a evidente conexão material dos contratos discutidos nas duas demandas, deveria o autor ter distribuído uma única ação para tratar de toda a relação comercial havida entre as partes ou, no mínimo, distribuir a segunda ação por dependência da primeira, de maneira que ao mesmo Juízo coubesse a análise das duas demandas; que não é difícil intuir a razão pela qual o autor não menciona a existência dos demais contratos ou da outra ação, pois a narrativa de que promoveu uma série de alterações contratuais unilaterais ficaria seriamente comprometida ante a notícia de que a relação comercial não se encerrava em apenas um único contrato; que os contratos estavam intrinsecamente ligados entre si e ao objetivo comercial

desejado pelas partes, ambas ajustaram alterações que muitas vezes previam contrapartida em outra frente da relação como medida de preservação do equilíbrio da relação comercial como um todo; que, na prática, as partes poderiam ajustar uma redução da comissão prevista pela representação comercial, por exemplo, ajustando, em contrapartida, um aumento do percentual de remuneração previsto no contrato de logística; que é indispensável à adequada compreensão do conflito de interesses deflagrados nas duas demandas a premissa de que a relação comercial havida entre as partes era ancorada no feixe de contratos (logística, representação comercial e garantia e avaliação de crédito) e não apenas no contrato discutido na inicial; que a exata compreensão dos aspectos financeiros/econômicos da operação só é possível quando analisados conjuntamente os contratos que ancoravam a operação; que os fatos devem ser analisados não só da economia do contrato de logística isoladamente considerado, mas, sim a ótica da economia da operação como um todo; que o resultado da operação, positivo ou negativo, não pode ser limitado à análise das comissões previstas no contrato de serviços logísticos; que os percentuais de remuneração previstos para a operação não são imutáveis; que não é razoável que se cogitasse da necessidade de cláusula contratual autorizando a alteração dos percentuais; que há que se considerar a natureza dos serviços prestados pelo réu (comércio de sorvetes) e, por extensão, pelo autor, sendo certo que a sazonalidade é a principal característica nessa seara; que os parâmetros da relação precisam ser revistos por força de circunstâncias naturais ao negócio e que impactam no resultado da operação; que se em um dado momento as condições climáticas diferem daquilo que seria razoavelmente esperado para o período, ou se há alta inesperada no custo de produção em vista do aumento de preços nos insumos, por exemplo, é natural que as partes se reajustem de maneira a preservar a continuidade do negócio; que nenhuma das alterações implementadas na relação comercial travada entre as partes foi imposta; que as partes, no pleno exercício de sua autonomia negocial, têm a liberdade de se ajustar e reajustar para fazer frente a um novo cenário toda vez que necessário for, ao menos enquanto houver interesse na preservação da relação comercial que, de outro modo, se tornaria insustentável economicamente; que dada a sazonalidade e o dinamismo intrínsecos à atividade empresarial desenvolvida pelas partes, não se mostra razoável cogitar que as partes precisassem de um aditivo contratual toda vez que se fizesse necessário alterar o percentual de remuneração até então previsto, por exemplo; que a viabilidade da relação comercial no longo prazo depende também de as partes se mostrarem capazes de agir com desenvoltura para reagir ao dinamismo com que são alteradas as condições de mercado; que em fevereiro/2019, as partes readequaram os percentuais de remuneração originalmente previstos; que muito embora o reajuste não tenha sido precedido de aditivo contratual, não é verdadeira a alegação de que a medida foi imposta unilateralmente; que a decisão de readequar à nova realidade o comissionamento para todos os Brokers do Brasil (incluindo o autor) foi precedida de reuniões individuais realizadas com todos os Brokers; que com a Disbravo, a reunião em questão foi realizada em 25/02/2019, tendo explicitado os desafios e as dificuldades de mercado que reclamavam a revisão em todas as áreas da atividade empresarial, e a operação Broker, como uma extensão da companhia, também precisaria ser incluída na readequação a ser implementada como estratégia para manter viável a atividade empresarial; que na referida reunião foram negociadas as principais alterações nos contratos firmados entre as partes, as quais passariam a valer apenas a partir de 01/04/2019; que o autor não manifestou qualquer oposição às alterações, sendo a prova maior deste fato a circunstância de que continuou prestando normalmente os serviços contratados; que a partir de 01/04/2019, as comissões foram reajustadas; que a prestação dos serviços se deu sem intercorrências até junho/2019, tendo o autor solicitado reunião para tratar das condições do contrato, a qual ocorreu em 19/06/2019; que de acordo com a Disbravo, a operação vinha sendo impactada pela nova política comercial adotada pelo réu, pois o aumento nos preços dos produtos resultava numa redução do valor de carga transportada e, por conseguinte, numa redução de seu lucro que era auferido justamente pelo comissionamento sobre os produtos transportados; que os preços dos produtos variam no tempo e são impactados por uma miríade de fatores que quase sempre não estão na sua esfera de controle; que os custos de produção não podem ser inteiramente

controlados pela sua pessoa; que se a matéria prima ou a energia, por exemplo, se tornam mais caras, naturalmente o preço do produto para o consumidor será impactado; que não nega que tenha havido, no início de 2019, aumento de preço nos produtos comercializados, mas não tem qualquer interesse em atuar para reduzir o volume de vendas de seus produtos; que se alguma medida, como o aumento de preços por exemplo, reduz o volume de vendas, tal fato só pode ser compreendido como efeito colateral - e indesejado, portanto - da estratégia adotada para outro fim; que na espécie de avença firmada entre as partes, o Broker assume os riscos de seu negócio, sem garantia de sucesso, rentabilidade ou retorno do investimento pela Froneri, mostrou-se pronto a conversar e reavaliar o contrato, sempre com vistas a preservar a continuidade da relação comercial; que a reavaliação permitiu constatar que um dos principais ofensores da rentabilidade do Broker era a contratação de caminhões, considerando que a Disbravo operava com transportadores terceirizados; que em 27/06/2019, informou que como resultado das avaliações das informações que haviam sido passadas pelo Broker, seriam necessárias alterações na composição do modelo de apuração e remuneração da operação Broker pela Disbravo, as quais foram implementadas em setembro/2019, a fim de que o Broker tivesse tempo hábil para se adequar ao novo cenário; que visando minimizar o risco de colapso da operação Broker pela Disbravo, assumiu o custo e a responsabilidade pelos transportes (compreendido como sendo o maior ofensor da rentabilidade da Disbravo) dos produtos; que assumiu os custos com o transporte, isentando, portanto, a Disbravo, do ônus de arcar com os custos dos transportadores terceirizados; que como passou a ser responsável pelos custos com o transporte, nada mais natural que a remuneração pelo transporte dos produtos fosse retirada da remuneração da Disbravo; que além de retirar dos ombros do autor a responsabilidade e o custo dos transportes dos produtos, elevou os percentuais de remuneração no contrato de representação comercial (em +7,0%), sem prejuízo da inclusão de remuneração para a gestão administrativa em transporte dos produtos (+1,5%) no contrato de logística; que passou a arcar com os custos do transporte e o autor seguiria responsável pela gestão administrativa em transporte de produtos (roteirização de cargas etc.); que então houve modificação na remuneração; que após as alterações, o autor continuou a prestar os serviços normalmente, confirmando que aquiesceu com as novas alterações, que foram implementadas no interesse da própria Disbravo; que embora tenha continuado a prestar os serviços e não tenha formalizado qualquer oposição à alteração, é justamente a alteração quanto ao transporte dos produtos que o autor pretende agora seja considerada como rescisão parcial do contrato realizada tacitamente, o que é descabido; que em novembro/2019, em reunião de negócios realizada como todos os Brokers, foram comunicados os novos reajustes, que passariam a vigorar a partir de janeiro/2020; que a principal alteração é que o pagamento da comissão de representação comercial passaria a ser realizado por categoria/canal, ou seja, a comissão seria diferente para cada tipo de cliente; que houve redução de 0,5% na comissão de gestão administrativa de transportes de produtos da Disbravo.

Após contestar o mérito, arguiu o réu preliminar de incompetência por terem as partes eleito o Foro Central da Comarca da Capital do Estado do Rio de Janeiro para dirimir conflitos oriundos dos contratos celebrados.

Arguiu preliminar de conexão com o processo 0009015-29.2021.8.19.0203, por se tratar dos mesmos fatos articulados nas duas petições iniciais, havendo trechos em que as petições são simples repetição uma da outra.

Disserta sobre o princípio de proibição ao comportamento contraditório, pois o autor seguiu prestando os serviços e emitindo notas fiscais com os novos percentuais de comissão após os reajustes.

Sustenta que a alegação genérica feita na inicial no sentido de que a alteração dos percentuais de

remuneração teria impactado o equilíbrio econômico-financeiro do contrato não pode ser acolhida, pois o equilíbrio econômico-financeiro a ser considerado é o da operação como um todo (abrangendo os três contratos celebrados) e não apenas o do contrato de logística como pretende o autor; que caberia ao autor demonstrar os impactos dos reajustes no contrato de logística, conjugando os números encontrados com as contrapartidas oferecidas no contrato de representação comercial, as quais não foram rejeitadas pelo autor; que tais contrapartidas oferecidas na representação comercial superaram em muito as reduções implementadas no braço de logística; que no período compreendido entre janeiro/2019 e abril/2020, o autor recebeu a título de comissão no contrato de representação comercial o valor de R\$ 3.353.513,00; que não tivesse havido incremento no percentual da comissão, ajustado como contrapartida para as alterações no contrato de logística (ou seja, caso tivessem vigorado os percentuais originalmente previstos no contrato de representação comercial), o autor deveria ter recebido, no mesmo período, o valor de R\$ 2.512.249,00; que as contrapartidas implementadas no braço da representação comercial implicaram em aumento da receita do autor no valor de R\$ 841.264.76,00, ao passo que a diferença de remuneração reclamada pelo autor no contrato de logística é de apenas 263 mil reais; que os reajustes não teriam o condão de desequilibrar a relação como um todo, basta que se observe que a soma dos valores pleiteados pelo autora a título de diferença de comissão é de 263 mil reais, enquanto que o valor total dos demais pedidos é de 4 milhões de reais (soma dos valores pleiteados a título de indenização pela não concessão de aviso prévio, lucros cessantes e descontos por mercadorias devolvidas); que não é possível afirmar que a alteração nos percentuais de remuneração é que foram responsáveis pelo alegado, mas, inexistente, desequilíbrio contratual; que não há qualquer diferença de remuneração a ser paga ao autor; que a pretensão indenizatória, neste particular, não está relacionada aos pagamentos efetivamente realizados, mas, antes, às alterações contratuais que implicaram na redução no percentual das comissões; que o autor pretende rediscutir o valor do serviço após ter prestado o serviço aceitando receber a remuneração ajustada; que o autor não poderia seguir emitindo as notas fiscais com os percentuais reajustados se não concordasse com os mesmos; que ao seguir cumprindo o contrato e emitindo notas fiscais mensalmente, o autor lhe gerou a legítima confiança de que concordava com os novos valores, pelo que não poderia alegar a existência de qualquer diferença a ser paga; que a pretensão indenizatória de receber as diferenças de remuneração a essa altura encontra óbice no disposto na cláusula 6.6 do contrato, a qual estabelece que uma vez paga a importância devida, as partes teriam o prazo de 90 dias para reclamar de eventual incompatibilidade de valores; que sem a reclamação, as partes automaticamente dariam quitação plena, geral e irrevogável uma à outra, para nada mais reclamar ou exigir a qualquer título, tempo ou forma; que a pretensão autoral encontra óbice também na boa-fé objetiva; que a cada dia em que o autor seguia roteirizando as cargas para entrega, transportando equipamentos, emitindo notas fiscais, ou representado seus interesses perante os clientes, estava manifestando concordância com os termos da relação comercial; que a notificação extrajudicial enviada pelo autor, seguida pelo ajuizamento da presente ação não pode ser compreendida senão como comportamento contraditório, o qual é vedado em nosso ordenamento; que o decurso do tempo, aliado à continuidade da prestação dos serviços e a emissões de notas fiscais com os percentuais reajustados, tem como consequência a inadmissibilidade da pretensão contraditória do autor por ter se operado a supressão; que jamais houve rescisão contratual de sua parte; que as partes identificaram que um dos principais ofensores da rentabilidade do Broker era justamente a contratação de caminhões, considerando que a Disbravo operava com transportadores terceirizados, pelo que em setembro/2019, visando minimizar o risco de colapso da operação Broker pela Disbravo, assumiu o custo e a responsabilidade pelos transportes; que além de retirar dos ombros do autor a responsabilidade e o custo dos transportes dos produtos, elevou os percentuais de remuneração no contrato de representação comercial (em +7,0%), sem prejuízo da inclusão de comissão para a gestão administrativa em transporte dos produtos (+1,5%) no contrato de logística; que arcaria com os custos do transporte e o autor seguiria responsável pela gestão administrativa em transporte de produtos (roteirização

de cargas e etc.); que o autor não apresentou qualquer arremedo de prova que pudesse suportar suas alegações; que o maior custo de sua operação era justamente a contratação das transportadoras terceirizadas; que ao assumir o custo dos transportes de produtos, arcou, no período de setembro/2019 e abril/2020 com o valor de R\$ 2.375.076,00; que as alterações contra as quais se insurge o autor sempre estiveram autorizadas pelo contrato, especialmente na cláusula 12.5 que autorizava o réu a prestar os serviços diretamente; que a prestação dos serviços de transporte de produtos pelo réu ou por terceiros jamais poderia ser interpretada como rescisão parcial, como pretende o autor; que o contrato seguiu em vigor, sendo cumprido até 30/04/2020, data em que o autor lhe comunicou que estava dando por rescindido os contratos celebrados entre as partes, pelo que não há que se falar em indenização pela não concessão de aviso prévio e em lucros cessantes; que não houve a alegada rescisão parcial tácita alegada pelo

autor, tendo este rescindido o contrato, o que é suficiente para rechaçar o pedido de indenização pela não concessão do aviso prévio; que o próprio autor não lhe concedeu o prazo de 90 dias que sustenta ser devido nas hipóteses de rescisão do contrato; que o contrato não prevê o pagamento de qualquer indenização pela não concessão do aviso prévio; que recebeu a notificação do autor em 04/05/2020 e em 18/05/2020 o autor lhe entregou a operação, obrigando-lhe a se desdobrar para manter em andamento a operação e, assim, evitar prejuízos financeiros ainda maiores; que o autor tentou explicar de onde extraiu o valor de quase 1,8 milhões de reais de lucros, mas não conseguiu; que nem tem como demonstrar que os números apresentados não têm qualquer ponto de contato com a realidade, pelo que na hipótese de procedência do pedido deverá ser designada prova pericial contábil; que o autor parece cobrar a título de lucros cessantes valores que não poderiam ser confundidos com o lucro, pois adota como referência o faturamento de períodos anteriores para projetar aquilo que teria deixado de receber; que a sazonalidade inerente ao comércio de sorvetes impede que sejam comparados os faturamentos em períodos distintos, quando a realidade econômica era diversa; que o faturamento não pode ser confundido com eventual lucro, pois devem ser abatidos os impostos, gastos com pessoal, custos administrativos e os próprios gastos inerentes à operação (especialmente no caso concreto em que o autor operava utilizando transportadores terceirizados); que eventual saldo poderia ser considerado como lucro; que "faturamento cessante" não existe no direito brasileiro; que faturamento não se confunde com o lucro; que o pagamento da comissão ocorria apenas quando a entrega era efetivamente concluída; a comissão não era prevista pela tentativa de entrega (que, se malsucedida, não geraria o recebimento de qualquer valor pelo réu), mas sim pela entrega efetivamente realizada; que se recebe pelo produto que comercializou por intermédio do autor, então a comissão é devida; que se a entrega não foi realizada, o produto não é pago e, consequência lógica, nenhuma comissão é devida; que o autor reconhece que recebeu, no curso do contrato, comissões por mercadoria que foram devolvidas pelos clientes, ou seja, por entregas que não foram efetivamente concluídas; que não há qualquer registro, e nem a inicial afirma qualquer coisa nesse sentido, de que

o autor tenha tentado devolver os valores que recebeu indevidamente, embora tivesse plena ciência de que os valores pagos não lhe eram devidos; que ainda assim, o autor vem a Juízo postular o recebimento de indenização pelas comissões que foram pagas, mas em seguida descontadas, referente às entregas que não foram concluídas; que o autor alega que o réu apurou e descontou as comissões pagas por devoluções decorrentes de problemas comerciais; que o contrato teria previsto duas hipóteses de devolução: de um lado a devolução por motivos logísticos (aqueles que seriam culpa do transportador) e, de outro, a devolução por motivos comerciais (os que seriam responsabilidade da própria Froneri), o que não é o que prevê o contrato; que o pagamento da comissão só tem razão de ser quando a entrega é efetivamente realizada; que se o réu não recebeu pelo produto que, ao fim e ao cabo não foi comercializado, não se poderia cogitar de pagamento de qualquer comissão; que as circunstâncias previstas na cláusula 6.5.1 e 6.5.2 foram previstas em caráter meramente exemplificativo; que a cláusula 6.5.2e expressamente reconhece que a FRONERI estará autorizada a realizar descontos proporcionais

aos valores previstos na Cláusula 6.1.1, pagando somente os valores correspondentes às entregas efetivamente concluídas; que as circunstâncias invocadas pelo autor (devolução de mercadoria por culpa do transportador) não são as únicas que autorizam o desconto da comissão, tanto assim que o contrato expressamente estatuiu que aquelas circunstâncias foram estabelecidas em caráter meramente exemplificativo e que o pagamento só seria realizado para entregas efetivamente concluídas; que o contrato não veda o desconto da comissão na hipótese dos autos, pois não se poderia cogitar do dever de pagar comissões por entregas não realizadas; que apenas em junho/2019, como parte de um conjunto de medidas acordadas entre as partes para readequar a operação, é que foi acordado que passaria a ser paga a comissão de transporte sobre as devoluções de mercadorias por clientes estratégicos; que antes de junho/2019, em consequência, o pagamento não era realizado; que a partir de junho/2019, honrando a alteração que havia sido acordada, a Froneri passou a pagar a comissão nas hipóteses de devolução por motivos comerciais realizadas pelos clientes estratégicos; que o contrato expressamente prevê (cláusula 6.6) que uma vez paga a importância devida, as partes teriam o prazo de 90 dias para reclamar de eventual incompatibilidade de valores e que se não houvesse qualquer reclamação dentro do prazo, as partes automaticamente dariam quitação plena, geral e irretroatável uma à outra, para nada mais reclamar ou exigir a qualquer título, tempo ou forma; que a referida cláusula não dispõe acerca de prazo prescricional, mas, antes, a respeito de quitação quanto aos pagamentos realizados; que não tendo o autor formalizado sua irresignação no prazo de 90 dias previsto no contrato, entende-se pela quitação quanto aos pagamentos e descontos realizados naquele período, daí porque o pedido indenizatório formulado tem como óbice a quitação tácita de há muito concedida pelo autor; que os sucessivos e-mails trocados entre as partes mês a mês, o autor sempre agiu de acordo com essa regra, tendo formalizado sua irresignação quando entendia que os descontos não eram devidos; que os juros de mora devem fluir a partir da citação; que não há qualquer razão que justifique a aplicação do art. 397 do CC; que não houve qualquer inadimplemento de sua parte; que não há termo para o pagamento das indenizações discutidas; que se está diante de responsabilidade civil

contratual, sendo a citação o marco inicial de fluência dos juros de mora; que a adoção do índice de 1% ao mês implicaria violação aos artigos 406 do Código Civil, art. 84 da Lei nº 8.981/95, o art. 13 da Lei nº 9.065/1995, o art. 39, § 4º, da Lei nº 9.250/1995, o art. 61, § 3º c/c § 3º, do art. 5º, da Lei nº 9.430/96 e o art. 30 da Lei nº 10.522/02; que o art. 406 do CC que os juros moratórios serão fixados segundo a taxa que estiver em vigor para mora do pagamento de impostos devidos à Fazenda Nacional; que a taxa em vigor para a mora do pagamento de impostos devidos à Fazenda Nacional é a Selic; que o art. 84 da Lei nº 8.981/95 assim dispunha sobre a taxa de juros moratórios aplicável aos tributos e contribuições federais arrecadadas pela União; que ao contrário do que sustenta o autor, as cláusulas contratuais impugnadas não se prestam a reduzir prazos prescricionais e sim regular a quitação dos compromissos financeiros decorrentes do feixe de contratos entabulados pelas partes; que o objetivo da cláusula não era sancionar a inércia do titular do pretense direito não exercido, mas de proteger a legítima confiança despertada no réu de que, após o decurso do prazo previsto como necessário pelos contratantes, estes dariam quitação pelos pagamentos feitos no período; que o comportamento do autor sempre foi no sentido de que estava de acordo com as alterações contratuais e, por conseguinte, com os pagamentos realizados, pelo que não há que se discutir sobre a validade da quitação conferida por força das cláusulas impugnadas.

Requer o acolhimento das preliminares de incompetência e de conexão e improcedência dos pedidos. Pugna, em caso de procedência do pedido, a atualização de valores pela taxa Selic, sem acumulação com nenhum outro índice de juros ou atualização monetária, a partir da citação.

Manifestação da parte autora sobre a contestação a fls. 857/916.

A fls. 941, decisão que rejeitou as preliminares de incompetência e de conexão e designou

audiência, nos termos do art. 357, § 3º do NCPC, a qual transcorreu conforme assentada de fls. 960. Na referida audiência, foram fixados os pontos controvertidos, determinado que as partes apresentassem as comprovações acerca dos documentos que constam dos pontos controvertidos, deferida a produção de prova documental e testemunhal e designada audiência de instrução e julgamento.

A audiência de instrução e julgamento transcorreu conforme assentada de fls. 1.041.

A fls. 1.054, indeferimento de prova pericial.

A fls. 1.058, cópia do acórdão que negou provimento ao recurso interposto pelo réu.

A fls. 1.081, rejeição dos embargos de declaração.

A fls. 1.095, cópia do acórdão que não conheceu o recurso de agravo interposto pelo réu.

Alegações finais por memoriais a fls. 1.106/1.130 (réu) e fls. 1.133/1.149 (autor).

A fls. 1.152, determinação de remessa do feito ao grupo de sentença, contra a qual foi interposto recurso de embargos de declaração pelo autor.

É O BREVE RELATÓRIO. DECIDO.

Parcial razão assiste ao autor.

Restou comprovado pela prova dos autos, e o próprio réu também reconhece, que foram feitas várias modificações no contrato objeto da lide. O réu, em contestação, defende a possibilidade de reajustes sem aditivo contratual, ao alegar que os parâmetros da relação precisam ser revistos por força de circunstâncias naturais ao negócio e que impactam no resultado da operação; que se em um dado momento as condições climáticas diferem daquilo que seria razoavelmente esperado para o período, ou se há alta inesperada no custo de produção em vista do aumento de preços nos insumos, por exemplo, é natural que as partes se reajustem de maneira a preservar a continuidade do negócio; que as partes, no pleno exercício de sua autonomia negocial, têm a liberdade de se ajustar e reajustar para fazer frente a um novo cenário toda vez que necessário for, ao menos enquanto houver interesse na preservação da relação comercial que, de outro modo, se tornaria insustentável economicamente; que dada a sazonalidade e o dinamismo intrínsecos à atividade empresarial desenvolvida pelas partes, não se mostra razoável cogitar que as partes precisassem de um aditivo contratual toda vez que se fizesse necessário alterar o percentual de remuneração até então previsto, por exemplo; que a viabilidade da relação comercial no longo prazo depende também de as partes se mostrarem capazes de agir com desenvoltura para reagir ao dinamismo com que são alteradas as condições de mercado.

Admite o réu que em fevereiro/2019, as partes readequaram os percentuais de remuneração originalmente previstos e que não houve aditivo contratual.

Como o próprio réu ressaltou em algumas passagens, a iniciativa de modificação dos percentuais para manter o equilíbrio econômico-financeiro do contrato partiu de sua pessoa, ou seja, de alguma forma o réu constatou que estava tendo mais prejuízos do que lucro ou que suas perdas eram maiores do que as esperadas, daí a necessidade de ter que se readequar o contrato. O autor nada mais podia fazer se não aceitar as imposições do réu, sob pena de ter o contrato rescindido

Aliás, o próprio réu afirma que os parâmetros da relação precisam ser revistos por força de circunstâncias naturais ao negócio e que impactam no resultado da operação; que se em um dado momento as condições climáticas diferem daquilo que seria razoavelmente esperado para o período, ou se há alta inesperada no custo de produção em vista do aumento de preços nos insumos, por exemplo, é natural que as partes se reajustem de maneira a preservar a continuidade do negócio (contestação, fls. 280), reconhecendo, portanto que as PARTES (ambas, autor e réu) devem se reajustar de maneira a preservar a continuidade do negócio. Mas a alegação ficou somente nas palavras, pois na prática o réu IMPÔS ao autor modificações manifestamente prejudiciais ao mesmo a fim de minimizar seus próprios prejuízos, tentando obter, de uma forma ilegal, abusiva e fora do contrato, uma chancela pelas suas más escolhas e má previsão.

A alegação do réu de que o comportamento do autor sempre foi no sentido de que estava de acordo com as alterações contratuais e, por conseguinte, com os pagamentos realizados, não é verdadeira pois depreende-se dos e-mails trocados pelas partes que o autor estava sempre contra as modificações impostas pelo réu. E não poderia ser diferente. O réu tem conhecimento de que a venda de seus produtos é sazonal e que depende de diversas circunstâncias externas. As consequências, no entanto, nunca seriam suportadas pelo mesmo, pois o réu sempre tentou repassar para o réu parte de seus infortúnios.

O réu não impugnou a alegação do autor de que foi ameaçado/coagido a contratar mais veículos para composição de sua frota, passando de 21 veículos para 37 e que também foi obrigado a assumir os 8 veículos da Frota JSL, denominada de Frota Froneri. A ausência de impugnação específica a tal alegação implica na incidência do disposto no art. 341 do CPC, o que faz presumir verdadeiros tais fatos.

E mesmo porque o documento de fls. 72, consubstanciado no e-mail enviado para o autor, evidencia a pressão, ou melhor, a coação sofrida pelo autor a assumir os veículos da frota Froneri. O réu não logrou fazer nenhuma prova de que modificação de 21 para 37 veículos fosse efetivamente necessária ou mesmo que havia algum dispositivo contratual de que o autor deveria assumir os veículos que ficaram ociosos na frota que o mesmo resolveu contratar, não se sabe por qual razão. Acredito que o intuito de lucro cada vez maior que é o que buscam as empresas fez com que o réu acabasse por dar um passo maior que a perna. Após a constatação de tal fato, tentou empurrar para o autor a responsabilidade com os referidos veículos, violando o equilíbrio econômico-financeiro do contrato, imputando ao autor gastos com que o mesmo não contava. O réu também não negou a alegação de que houve a supressão da parte relacionada ao transporte de produtos, a redução dos key account e a redução das remunerações, o que evidencia o descumprimento do contrato por parte do réu.

Não vislumbro, no entanto, a alegada rescisão parcial do contrato por parte do réu e sim o descumprimento por parte deste, ao modificar o contrato para minimizar suas perdas, fazendo com que o autor tivesse mais gastos com menos transporte, menos descontos, menos descontos, menos remuneração e maior frota. O autor rescindiu o contrato em abril de 2020 em virtude do estrangulamento dos serviços por parte do réu.

Não há, portanto, que se falar em aviso prévio ou rescisão parcial.

Não há nulidade nas cláusulas 6.6. e 6.6.1. do contrato, que preveem o prazo de 90 dias para reclamação de valores recebidos. Contrariamente do sustentado pelo autor, ao houve redução do prazo prescricional e sim pactuação entre as partes contratantes acerca do prazo para pleitear ou reclamar erro na remuneração recebida.

Alega o autor que o réu efetuou descontos atinentes à entrega de mercadorias, o que, contudo,

não se deu por sua culpa, pretendendo o recebimento do valor de R\$ 461.165,00, ao que razão lhe assiste.

Como já examinado, houve a redução de descontos e aumento do preço da mercadoria, o que fez com que houvesse o não aceite dos produtos. Tal Fato, contudo, não pode ser imputado ao autor o qual teria prestado o seu serviço de forma adequada eficiente não fosse pelo atuar do réu ao modificar os preços. O valor pretendido pelo autor não foi objeto de impugnação por parte do réu, ensejando, assim, integral acolhimento.

Igualmente cabível o ressarcimento do valor de R\$ 38.021,00, referente às devoluções descontadas indevidamente da comissão sobre transporte, entrega e retirada de conservadoras de sorvetes, carrinhos de sorvetes e quiosques dos equipamentos do réu, assim como o valor de R\$ 121.502,00, atinente à diferença de comissão decorrente das reduções dos percentuais de comissão sobre movimentação de carga e transporte dos produtos no período de março de 2019 até abril de 2020;

Cabível a pretensão de recebimento de lucros cessantes dos serviços de transporte de produtos no período de setembro de 2019, quando tiveram início as modificações unilaterais do contrato, até abril de 2020, totalizando o valor de R\$ 1.788.025,00;

Não vislumbro a incidência da multa de 10% (cláusula 8.4), eis que não houve, em verdade, pois não houve o não pagamento de verba pecuniária, tanto é assim que autor está sendo indenizado pelos lucros cessantes.

Ante o exposto, JULGO PARCIALMENTE PROCEDENTES os pedidos e condeno o réu a pagar ao autor os valores de:

- a) R\$ 461.165,00 (devoluções descontadas indevidamente da comissão);
- b) R\$ 38.021,00 (devoluções descontadas indevidamente da comissão sobre transporte, entrega e retirada de conservadoras de sorvetes, carrinhos de sorvetes e quiosques dos equipamentos);
- c) R\$ 121.502,00 (diferença de comissão decorrente das reduções dos percentuais de comissão sobre movimentação de carga e transporte);
- d) R\$ 141.908,00, referente à diferença de comissão decorrente das reduções dos percentuais de remuneração sobre transporte, entrega e retirada de conservadoras de sorvetes, carrinhos de sorvetes e quiosques;
- e) R\$ 1.788.025,00 referente aos lucros cessantes.

Sobre os referidos valores, incidentes juros de 1% ao mês e correção monetária a partir da citação, eis que os valores já foram atualizados pelo autor.

Diante da sucumbência recíproca, as despesas serão proporcionalmente distribuídas, em conformidade com o disposto no art. 86 do NCPC. Fixo honorários em 15% (metade para cada parte) sobre o valor atualizado da condenação (foi realizada mais de uma audiência, pelo que o percentual deve se afastar do mínimo legal), nos termos do artigo 85 do NCPC.

Transitada em julgado e nada requerendo as partes no prazo de 10 dias, dê-se baixa e arquivem-se.

Publique-se e intimem-se.

Rio de Janeiro, 10/09/2023.

Andréia Florêncio Berto - Juiz Titular

Autos recebidos do MM. Dr. Juiz

Andréia Florêncio Berto

Em ____/____/____

Código de Autenticação: **4T21.2Z7W.6QCY.JDQ3**
Este código pode ser verificado em: www.tjrj.jus.br – Serviços – Validação de documentos