



Tribunal de Justiça de Pernambuco
Poder Judiciário
4ª Vara Cível da Comarca de Olinda

AV PAN NORDESTINA, S/N, Km 4, Vila Popular, OLINDA - PE - CEP: 53010-210

Processo nº **0001598-70.2015.8.17.2990**

REQUERENTE: MEDITERRANEA DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS LTDA, ATLANTICA DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS LTDA, ATLANTICA NEWS DISTRIBUIDORA DE BEBIDAS LTDA, LUCIANA GOMES TRANSPORTES LTDA

DECISÃO COM FORÇA DE MANDADO

Vistos, etc.

Verifico que, dois depois da Decisão ID nº 23333365, proferida em 06/09/2017, que deferiu o pedido de tutela de urgência pleiteado pelas recuperandas na petição ID nº 23142725, veio aos autos a petição ID nº 23374236, no dia 08/09/2017, apresentada pela HNK BR INDÚSTRIA DE BEBIDAS LTDA (HNK), atual denominação de BRASIL KIRIN INDÚSTRIA DE BEBIDAS LTDA, principal credora e única fornecedora das recuperandas, comunicando “Fato Grave”.

Por meio dessa petição comunicando “Fato Grave”, a HNK relatou o seguinte:

- a) Que a recuperanda Mediterrânea Distribuidora de Bebidas Ltda. realizou vendas de produtos do portfólio HNK para ponto de venda localizado no Município de Gravatá/PE, conforme notas fiscais emitidas em 09/08/2017 e 11/08/2017, sem estar autorizada a atuar em tal região;
- b) Que a recuperanda Mediterrânea Distribuidora de Bebidas Ltda. também efetuou vendas de produtos da HNK em diversos Municípios do Estado da Paraíba nos quais também não está autorizada a atuar, conforme nota fiscal emitida em 06/05/2017 e informações inseridas no sistema da HNK pelo próprio Grupo Mediterrânea;
- c) Que tais vendas realizadas fora da área de exclusividade contratualmente estabelecida por si só configura grave descumprimento contratual (Cláusula 2.2), prejudicando a HNK por afetar diretamente direitos de outros distribuidores ou da própria HNK;

- d) Que a comercialização no ponto de venda de Gravatá/PE é também irregular porque a empresa LGH Representação Comercial Ltda., que pertence à mesma sócia do Grupo Mediterrânea e detinha exclusividade para distribuição na área de Caruaru/PE realizou quantidade extremamente baixa de pedidos de compra nos últimos meses, chegando até a não realizar pedido algum em junho e julho de 2017, inatividade que acarretou a rescisão do contrato de representação comercial celebrado com tal empresa;
- e) Que a HNK desconfia que o Grupo Mediterrânea vem comercializando produtos em áreas para as quais não possui autorização, por intermédio de empresa do grupo que possui autorização judicial para adquirir produtos a preço especial – preço equivalente ao aplicado ao segmento ASD (grandes varejistas) – e não o preço aplicável a distribuidores e revendedores;
- f) Que o Administrador Judicial relatou, em junho/2017, a não apresentação, por parte das recuperandas, de documentos contábeis e gerenciais necessários para aferir a situação econômico-financeira delas, e que há indicação de que as empresas, em março de 2017, encontram-se irregulares no cumprimento de suas obrigações perante a Receita Federal e o INSS;
- g) Que a HNK recebeu, no dia 23/06/2017, Termo de Intimação Fiscal enviado pela Receita Federal em João Pessoa/PB, solicitando informações referentes às vendas efetuadas pela HNK à recuperanda Atlântica News Distribuidora de Bebidas Ltda.;
- h) Que a HNK, temerosa de que tais irregularidades fiscais possam atingir sua reputação e acarretar corresponsabilidade por obrigações fiscais e previdenciárias, solicitou ao Grupo Mediterrânea o envio de cópias das notas fiscais das vendas realizadas entre abril e julho de 2017, com base na Cláusula 10.10 dos contratos, porém não foi atendida;
- i) Que a HNK enviou notificação extrajudicial às recuperandas, no dia 06/09/2017, informando detalhadamente seus receios e solicitando esclarecimento quanto aos fatos narrados;
- j) Que também pretende se valer da Cláusula 11.1 dos contratos, realizando auditoria nas instalações das recuperandas, para verificar o cumprimento das condições contratuais;
- k) Que na notificação extrajudicial enviada às recuperandas invocou as Cláusulas 12.2 e 12.1 dos contratos, suspendendo o atendimento dos pedidos de compra formulados pelo Grupo Mediterrânea.

Por fim, a fabricante disse que, “na mencionada notificação datada de 06/09/2017, a

HNK concedeu prazo de cinco dias para que o Grupo Mediterrânea prestasse os esclarecimentos solicitados e, deste modo, a HNK esclarece que, de boa-fé, até que ocorra o transcurso de tal prazo, não iniciará o atendimento de pedidos em tais áreas”.

Verifico que, antes de ser instado a se manifestar a respeito da petição ID nº 23374236, o Grupo Mediterrânea se antecipou e apresentou a petição ID nº 23518395, no dia 13/09/2017, rechaçando os argumentos da HNK e argumentando que se trata de mais uma atuação ilícita e abusiva da HNK BR, que se destina a embaraçar a atividade negocial do Grupo Mediterrânea, no sentido de concretizar sua intenção de rescisão unilateral indireta.

Ao se defender das imputações lançadas na petição ID nº 23374236, o Grupo Mediterrânea fez uma retrospectiva das diversas tentativas da HNK para rescisão unilateral indireta dos contratos de distribuição, a saber:

- a) Julho/2016: suspensão de fornecimento, retenção de pagamentos indevidos e bonificações não pagas;
- b) Setembro/2016: abuso do direito de não renovação de contrato de distribuição;
- c) Outubro/2016: aplicação de tabela abusiva de preços;
- d) Janeiro/2017: abuso do direito de não renovação de contrato de distribuição;
- e) Fevereiro/2017: inobservância do mark-up pacutado, manejo abusivo de autorizações contratuais e descumprimento de ordens judiciais;
- f) Abril/2017: abuso do direito de não renovação de contrato de distribuição;
- g) Agosto e Setembro/2017: tentativa de limitar a operação do Grupo Mediterrânea, por exegese impossível de cláusula contratual.

Disse ainda o Grupo Mediterrânea que, apesar da Decisão ID nº 23333365, proferida em 06/09/2017, a HNK não só manteve suspenso o fornecimento de produtos como também bloqueou o acesso ao sistema de ordens e acompanhamento de pedidos.

Em seguida, as recuperandas passaram a rebater ponto por ponto as alegações contidas na petição ID nº 23374236, anexando diversas notas fiscais e outros documentos.

Relatado, decido.

Após analisar os argumentos de cada parte nas petições ID nº 23374236 e nº 23374236, bem como os documentos que as instruem, este Juízo recuperacional restou convencido de

que a petição da HNK BR, que se prestou a comunicar “Fato Grave”, é mais do mesmo, em relação à maioria dos pontos suscitados. É uma inaceitável repetição do comportamento reprovável, recalcitrante, desrespeitoso e desafiador da fabricante, tantas vezes já apontado não só por este Juízo recuperacional nestes autos, como também pelo Desembargador Relator dos recursos que se encontram no TJPE a respeito da presente Recuperação Judicial.

Na petição ID nº 23374236, a HNK nem se digna a requerer nada, simplesmente comunica, a título de “prestar esclarecimentos” a este Juízo, que deu os contratos por suspensos e/ou rescindidos, a seu talante, mesmo ciente de que este Juízo prorrogou compulsoriamente a vigência de vários desses contratos, como medida que considerou essencial à preservação das empresas em processo de recuperação.

Após praticamente todas as decisões exaradas tanto em 1º como em 2º graus, vários dias e até semanas se passaram sem cumprimento imediato das ordens judiciais por parte da fabricante, que vem agindo sempre no claro intuito de ganhar tempo enquanto pede ou tenta a reconsideração de tais decisões, alegando interpretações contratuais forçadas e qualquer filigrana ou suposta brecha nos contratos, evidenciando seu intuito de asfixiar econômica e financeiramente as recuperandas até levá-las à quebra.

Este Juízo já deixou registrado que é preciso analisar em conjunto duas importantes circunstâncias: 1ª) que os contratos de revenda são, no caso das recuperandas, seu ativo mais valioso; 2ª) que existe cláusula de exclusividade em tais contratos, de modo que as recuperandas não podem revender produtos de nenhum outro fabricante. Desse modo, quanto ao grau de importância dos contratos para a existência e sobrevivência das empresas, **depreende-se que todos os contratos de revenda celebrados entre as partes, mais do que “relevantes” ou “estratégicos” – qualidades apontadas pela doutrina e jurisprudência como razão de decidir pela manutenção – chegam a ser VITAIS para as empresas em recuperação, e com os quais elas contam para conseguirem executar o plano de recuperação que apresentaram.**

No tocante às supostas irregularidades apontadas pela HNK na petição ID nº 23374236, relativas a venda de produtos, pelas recuperandas, em Municípios que estão fora da área de exclusividade contratualmente estabelecida, observo que o Grupo Mediterrânea apresentou diversas notas fiscais datadas de 2012 em diante (ID nº 23518482), que demonstram de modo irrefutável que, no mínimo há 5 (cinco) anos, tais áreas vinham sendo atendidas pelas recuperandas, sem notícia de ter havido qualquer oposição da fabricante.

Vejo que o Grupo Mediterrânea também juntou uma sequência de e-mails trocados entre as partes (ID nº 23518497), nos meses de setembro, outubro e novembro de 2015, e no mês de fevereiro de 2016, demonstrando tratativas não-litigiosas em que a fabricante e as revendedoras fizeram ajuste de área na Paraíba, mediante aditivo contratual. Ficou ali consignado que havia vários Municípios paraibanos sendo efetivamente atendidos pelas revendedoras, pelo que a solução encontrada foi formalizar um ajuste da área atendida, que de fato já existia.

Por tais mensagens eletrônicas, em nenhum momento se vislumbra uma advertência de que a situação configurava quebra de contrato, muito pelo contrário. Fala-se em “potencial de revenda”, demonstrando que as recuperandas buscavam conquistar mercado e incrementar as operações cada vez mais, situação que evidentemente era benéfica para ambas as partes, em total consonância com o objetivo-mor de um contrato de distribuição.

A propósito, esse detalhe já não havia passado despercebido a este Juízo, desde a decisão que prorrogou compulsoriamente a vigência do contrato de revenda na área de Campina Grande e região. Vejamos o trecho abaixo, quando se notou que a área de revenda mais do que dobrou:

(...)

Chama a atenção, ainda, que o Termo Aditivo nº 002081.001 tenha feito 2 (dois) acréscimos relevantes. O primeiro ampliou a área de atuação da revendedora, que antes contemplava 25 municípios paraibanos, acrescentando-se 34 municípios, totalizando então uma área de atuação em 59 municípios da Paraíba (Anexo I do referido Termo Aditivo). O segundo acréscimo tratou da adição de novas bebidas, como novos produtos aptos para a revenda, conforme o Anexo II do Termo Aditivo em questão.

(...)

Independentemente dessa formalização posterior da área ampliada, está claro que a fabricante sabia da conquista progressiva de mercado, por parte das revendedoras, e por certo com ela anuía, pois se beneficiava do incremento nas vendas. Portanto, havia ajuste escrito, mas também havia contrato verbal tácito – tanto que formalizado *a posteriori* – sendo certo que, na análise de uma relação contratual comercial, deve o julgador verificar o modo como ela foi executada e se desenvolveu, aferindo qual era a praxe comercial adotada pelas partes ao longo do tempo.

O mesmo ocorreu em relação ao Município pernambucano de Araçoiaba, considerando as notas fiscais apresentadas pelo Grupo Mediterrânea (ID nº 23518461), que remontam ao ano de 2011.

Entendo que não se concebe que a fabricante tenha se comportado da forma descrita acima, anuindo com a conquista de novos mercados pelas recuperandas (estabelecendo uma praxe comercial no sentido de permitir o incremento de fato e depois formalizar o acréscimo de área em aditivos contratuais), para agora negar a prática, em meio ao intenso litígio que as partes passaram a travar a partir de julho/2016. É um comportamento contraditório, que atenta contra o princípio da boa-fé objetiva, por incidência do princípio *venire contra factum proprium*,

de modo que não há como dar guarida à pretensão da HNK, de usar esse argumento como causa de rescisão contratual.

Segundo a abalizada doutrina de Paula A. Forgioni, professora titular do Departamento de Direito Comercial da USP[1], especialista em contratos comerciais, na obra “Interpretação dos negócios empresariais”[2], a boa-fé objetiva no direito empresarial deve ser analisada à luz dos usos e costumes comerciais, sem olvidar o dinamismo com que o mercado funciona, permitindo a fluência das relações negociais que se fiam na premissa de que a praxe comercial é juridicamente relevante. Leciona a citada professora: **“a boa-fé vem relacionada ao uso e ao costume da praça, ou seja, ela é objetiva e não pinçada no íntimo dos partícipes da avença”**, ligando-se **“umbilicalmente aos usos e costumes comerciais, dando-lhes força.”**

Ultrapassado esse tópico, no que se refere à alegação da HNK a respeito da não apresentação de documentos ao Administrador Judicial, observo que, pelo Relatório mais recentemente anexado, não há manifestação da parte do Administrador Judicial que aponte irregularidades graves a exigirem pronta atuação deste Juízo recuperacional.

Quanto ao Termo de Intimação Fiscal recebido pela HNK em 23/06/2017 (documento ID nº 23374282), observo que nada mais é do que uma diligência fiscal para verificar fatos pretéritos e não atuais, relativos ao período compreendido entre janeiro e dezembro de 2013. Nada há no documento que seja alarmante quanto a supostos descumprimentos contemporâneos de obrigações fiscais.

Com relação ao não atendimento de notificações enviadas pela HNK, para apresentação de cópias das notas fiscais das vendas realizadas entre abril e julho de 2017, e para o pedido de auditoria nas instalações das recuperandas, entendo que tais alegações estão mais para um factóide, entendido como declarações questionáveis de fatos especialmente insignificantes, em cotejo com a dimensão da relevância dos contratos para a presente recuperação judicial. Nem de longe se concebe que tenham o condão de, por si sós, autorizarem a rescisão dos contratos em questão.

Além do mais, é de ser levado em conta, também nessas alegadas pendências, se a HNK observou ou não o princípio da boa-fé objetiva ao fazer tais solicitações, ou se somente as fez porque se encontra em meio a grande litígio e resolveu alegar tudo quanto puder. Este é outro tópico em que cabe perquirir qual era a praxe comercial adotada entre as partes em tempo de paz e normalidade: qual era o modo e periodicidade com que eram feitas inspeções e auditorias.

Não foi juntado qualquer documento comprobatório ou indicativo da praxe, e de todo modo esse é o tipo de pendência que pode ser facilmente resolvida. Isso porque, levando em conta que as relações comerciais das partes se encontram *sub judice*, basta que a HNK formule requerimento específico, que este Juízo poderá designar data e hora para inspeção nos estabelecimentos comerciais das recuperandas, em diligência da qual poderão participar as partes e prepostos, ou representantes que indicarem, bem como seus advogados, e da qual

necessariamente participará o Administrador Judicial.

Entendo que os tais “fatos graves” apontados pela HNK, até aqui analisados, de grave nada têm; e apenas reforçam a convicção deste Juízo de que a fabricante está claramente deixando de observar seus deveres processuais previstos no art. 77 do CPC/15, intencionalmente deixando de cumprir as ordens judiciais e a todo momento criando embaraços à sua efetivação. Nesse contexto, a advertência de que sua conduta poderá ser punida como ato atentatório à dignidade da Justiça é medida que se impõe.

Entretanto, deixei para analisar por último o único fato trazido pela HNK que considero realmente importante e que exige controle judicial, à luz das relações contratuais travadas entre as partes: a comercialização de produtos no ponto de venda de Gravatá, feita pela recuperanda Mediterrânea Distribuidora de Bebidas Ltda, quando somente poderia ser feita pela empresa LGH Representação Comercial Ltda (que não está em recuperação judicial).

Vejo pela petição nº ID nº 23518395 que as próprias recuperandas confessaram ter efetuado venda na Região Agreste de Pernambuco em desacordo com disposições contratuais. Tanto é, que invocaram a exceção do contrato não cumprido (art. 476 do CC), para admitir que a área de Gravatá foi atendida por empresa do Grupo que não exatamente a contratualmente estabelecida, assim agindo porque a fabricante também descumpriu o contrato (Cláusula 2.3), ao efetuar venda em território que não deveria, no Município de Paulista/PE, conforme nota fiscal apresentada. As recuperandas aduziram ainda que não houve prejuízo, porque no fim das contas a área em questão era de atuação do Grupo Mediterrânea, *lato sensu*.

As recuperandas também ressaltaram que o Grupo Mediterrânea detinha Contrato de Revenda com Exclusividade sobre a região de Caruaru/PE e adjacências (nº 003770.000) até o ano de 2018, mas que a fabricante, *“aproveitando-se de sua supremacia contratual, impôs ao **GRUPO MEDITERRÂNEA** o sistema de **BROKER**, que, consabidamente, é um péssimo sistema negocial para a Distribuidora, que se torna um Contrato de Representação Comercial simulado”*.

Sabe-se que a atuação de um *broker* é a de um terceiro operacional que realiza venda de produtos fabricados por uma indústria, em nome dela, recebendo honorários para tanto, podendo ou não prestar outros serviços como armazenagem, entrega, cobrança, análise de crédito, etc. A principal diferença, portanto, entre um *broker* e um distribuidor é que este compra mercadoria da indústria para revender, enquanto aquele não chega a adquirir produtos, apenas faz a intermediação e entrega da mercadoria, mediante honorários.

Pois bem. Observo pelos documentos ID nº 23518540 que as áreas de Caruaru, Gravatá e outros Municípios do Agreste de Pernambuco estavam originariamente inseridas em Contrato de Distribuição celebrado entre a fabricante e recuperanda Mediterrânea Distribuidora de Bebidas Ltda.

Porém, vejo que em 28/07/2015 foram celebrados diversos contratos entre a fabricante e as seguintes pessoas jurídicas:

- a) Luciana Gomes Transportes Ltda - Contrato para a Prestação de Serviços de Transporte e Entrega de Produtos nº 0077727.000;
- b) LGH Holding & Participações Ltda - Contrato para a Prestação de Serviços de Avaliação de Crédito e Garantia nº 007630.00;
- c) LGH Representação Comercial Ltda - Instrumento Particular de Contrato de Representação Comercial nº 007629.000;
- d) LGH Armazéns Gerais Ltda - Contrato de Depósito em Armazém Geral nº 007631.000.

Evidenciado está, então, que para a Região Agreste de Pernambuco foi estabelecido, em julho de 2015 (antes da apresentação do pedido de recuperação judicial), um novo modelo de atividades logísticas, condizente com o que se entende por *broker*, em substituição ao modelo tradicional anterior de distribuição e revenda.

Note-se que, das quatro empresas acima listadas, somente a primeira (Luciana Gomes Transportes Ltda) figura no polo ativo da presente recuperação judicial.

Portanto, se o contrato de representação comercial celebrado entre a fabricante e a empresa LGH Representação Comercial Ltda porventura estiver em desequilíbrio econômico-financeiro; e se encerra ou não um contrato de distribuição simulado, isso é matéria que deveria ter sido levada pela parte interessada ao crivo do Poder Judiciário; sendo certo ainda que a pessoa jurídica LGH Representação Comercial Ltda é estranha à presente recuperação judicial, visto não figurar no polo ativo desta ação.

Errou a recuperanda Mediterrânea Distribuidora de Bebidas Ltda quando efetuou vendas no Agreste, mas por outro lado é fato comprovado por nota fiscal que a fabricante também errou ao efetuar venda no Município de Paulista, distorcendo a Cláusula 2.3 dos contratos de revenda, pois a venda de apenas 6 (seis) caixas de cerveja não pode ser tida como venda a cliente de vulto econômico que justifique a atuação direta da fabricante, em detrimento da revendedora.

Diante dessa circunstância, e à luz da prova documental produzida, entendo até aplicável ao caso a regra do art. 476 do CC, para não considerar o fato um motivo suficiente para rescisão do contrato da fabricante com a Mediterrânea Distribuidora de Bebidas Ltda. Todavia, não é possível que essa recuperanda perpetue no erro, estando a merecer reprimenda por parte deste Juízo recuperacional.

Repito que os contratos celebrados entre as recuperandas e a fabricante estão sujeitos ao controle deste Juízo recuperacional, por serem considerados essenciais à preservação das empresas em recuperação, como medida necessária para o soerguimento delas e também em atenção ao direito de todos os credores, inclusive e principalmente aqueles que se encontram hierarquicamente em posição de vantagem na ordem preferencial estabelecida pela Le nº

11.101/05.

Assim, por tudo o que dos autos conta, faz-se necessário lançar mão do art. 497, e seu parágrafo único, do CPC/15, no que se refere à tutela inibitória de ilícito e tutela de remoção dos efeitos concretos derivados da conduta ilícita, como ferramenta legal à disposição deste Juízo para buscar resolver o litígio.

Com tais considerações, decido o seguinte:

1. Determino que a HNK BR INDÚSTRIA DE BEBIDAS LTDA (HNK), atual denominação de BRASIL KIRIN INDÚSTRIA DE BEBIDAS LTDA, CNPJ nº 50.221.019/0001-36, cumpra a decisão anterior e **restabeleça imediatamente o fornecimento de mercadorias, ficando vedada qualquer redução ou limitação, até ulterior deliberação judicial.**
2. Sem prejuízo da multa diária de R\$ 100.000,00 fixada na decisão anterior, transcorrido o prazo de 24h sem cumprimento, determino providências que assegurem a obtenção da tutela de urgência pelo resultado prático equivalente. Para tanto, as recuperandas deverão apresentar em Juízo, nas 24h seguintes, documentos que demonstrem o tipo e a quantidade de mercadoria que deixou de ser fornecida no período de recalcitrância da fabricante. Considerando que as recuperandas notificaram que estão sem acesso ao sistema informatizado da fábrica no período, o parâmetro deverá ser o mesmo tipo e quantidade de produtos que receberam nos dias imediatamente anteriores à suspensão do fornecimento, tudo demonstrado por prova idônea.
3. Na hipótese do item anterior, entendendo suficiente a comprovação apresentada pelas recuperandas, este Juízo irá determinar que a fabricante franqueie o acesso delas ao Centro de Distribuição e ao Ponto de Distribuição situados em Recife/PE e Jaboatão dos Guararapes/PE, para carregamento das mercadorias que foram negadas. Havendo resistência, será acionada a Polícia Militar, para que organize operação que permita proceder à busca e apreensão. Não havendo mercadorias, este Juízo irá efetuar o bloqueio do valor equivalente junto ao Sistema BacenJud.
4. Fica a HNK BR terminantemente proibida de considerar rescindido unilateralmente os contratos de revenda e distribuição celebrados com as empresas em recuperação, sendo ineficazes quaisquer notificações extrajudiciais que tenha enviado ou venha a enviar, argumentando o que quer que seja;
5. Havendo qualquer notícia de descumprimento de obrigações contratuais por parte das recuperandas, deverá a HNK BR submeter a questão ao crivo deste Juízo recuperacional, que irá decidir se acolhe ou não, à luz das provas apresentadas e diante da legislação aplicável;
6. Persistindo a recalcitrância, fica a HNK BR advertida de que sua conduta poderá ser punida como ato atentatório à dignidade da Justiça, nos termos do art. 77, § 1º, da CPC/15.

7. Fica a recuperanda Mediterrânea Distribuidora de Bebidas Ltda terminantemente proibida de comercializar produtos em Caruaru, Gravatá e demais cidades do Agreste de Pernambuco, que estão contratualmente na área de atuação da empresa LGH Representação Comercial Ltda. Para o caso de descumprimento, incidirá multa de R\$ 100.000,00 (cem mil reais) por transação comprovada.

Intime-se a HNK com urgência, servindo a presente decisão como mandado.

Intime-se o Grupo Mediterrânea quanto a esta decisão.

Após, voltem os autos conclusos para que este Juízo aprecie demais petições pendentes.

Olinda, 20 de setembro de 2017.

Eunice Maria Batista Prado

Juíza de Direito

[1] Autora dos livros "Contratos empresariais. Teoria geral e aplicação" (2015), "Os Fundamentos do antitruste" (8ª edição), "Contrato de distribuição" (3ª edição), "O direito comercial brasileiro: da mercancia ao mercado" (2ª edição), "Teoria geral dos contratos comerciais" (2ª edição).

[2] In: Fernandes, Wanderley (coord.) *Fundamentos e princípios dos contratos empresariais*. São Paulo: Saraiva, 2007



Assinado eletronicamente por: **EUNICE MARIA BATISTA PRADO**
<https://pje.tje.jus.br:443/1g/Processo/ConsultaDocumento/listView.seam>
ID do documento: **23777000**



17092019312023100000023502633