

AUTOS N. 23/1998
AÇÃO ORDINÁRIA
COMARCA DE LONDRINA
8ª VARA CÍVEL

Vistos.

Casa do Padeiro Ltda, qualificada nos autos, propôs ação processada pelo rito comum ordinário em face de **Produtos Alimentícios Fleischmann e Royal Ltda**, também qualificada.

Relata, em síntese, que a partir de agosto de 1981, por contrato verbal de distribuição celebrado com a ré, iniciou operações de compra e revenda dos produtos desta em diversas cidades do Estado do Paraná. Alega, contudo, que em meados da década de noventa a requerida passou a cometer múltiplas ilegalidades e infrações contratuais a seguir resumidas: a) a partir de 1995, estabeleceu a ré cotas mínimas de vendas, determinando que essas fossem feitas a prazo pela autora (e não à vista, como vinha procedendo), sob pena de cancelamento de bonificações; b) cobrou juros acima de 1% ao mês nas duplicatas em atraso; c) não assumiu as consequências dos inadimplementos de clientes da autora; d) exigiu que a requerente, a partir de julho/1997, lhe pagasse à vista os produtos comprados para fins de distribuição e revenda; e) exigiu a realização de faturamentos antecipados de produtos, os quais eram retirados diretamente do estabelecimento da ré; f) elevou os estoques da autora e, em consequência, majorou as perdas de produtos em razão do vencimento dos prazos de validade desses, sem ressarcir-la; g) reduziu arbitrariamente as margens de lucro da autora, causando-lhe prejuízos; h) realizou vendas diretamente nas regiões do Estado reservadas exclusivamente à autora; i) não ressarciu gastos com publicidade; e j) sonegou a venda dos produtos "coco ralado Fleischmann" e "preparado Fleischmann", causando-lhe graves prejuízos.

Com esse atos - prossegue a autora -, a ré teria inviabilizado suas atividades e dado causa a que

recorresse a empréstimos bancários, pagando juros elevados. Daí os pedidos de rescisão do contrato e de condenação da ré a indenizar os danos materiais (danos emergentes e lucros cessantes listados às fls. 15 e ss.) e morais, bem como a restituir os juros cobrados em excesso.

Juntou documentos (fls. 36-326).

Em contestação (fls. 330/379, vol. VII), a ré confirmou a existência do contrato verbal por dezesseis anos, mas negou a exclusividade afirmada pela Autora que, segundo ela, distribuía produtos de empresas concorrentes, o que, inclusive, importou na quebra do contrato. Disse que havia exclusividade de área, na qual nunca atuou diretamente, e insurgiu-se contra a invocada estabilidade contratual e a copropriedade da marca *Fleischmann* e *Royal*. Negou a prefixação ou sugestão de preços ao consumidor final; afirmou ter havido mudança significativa nas vendas após 1994, quando estabelecida concorrência, o que motivou a realização de vendas a prazo pelos distribuidores; negou a fixação de metas, a obrigação de indenizar produtos com prazo de validade vencido e a discriminação entre distribuidores, salientando que apenas deixou de conceder créditos à Autora em razão de sua inadimplência. Refutou a ocorrência de danos morais à pessoa jurídica e todos os prejuízos materiais descritos na exordial. Pediu, ao final, pela improcedência dos pedidos e juntou documentos (fls. 380/407).

A Autora replicou (fls. 409/475) e a Requerida manifestou-se sobre os novos documentos (fls. 481/521).

A tentativa de conciliação em audiência resultou infrutífera (fls. 587), ocasião em que foi deferido o pedido de produção das provas oral e pericial.

O laudo veio às fls. 638/1380, assim como o parecer técnico do assistente da Ré (fls. 1383/1388).

Após manifestação das partes, o perito judicial prestou sucessivos esclarecimentos (fls. 1429/1435, fls. 1542/1559).

As alegações finais foram apresentadas por memoriais, onde se ratificou o teor dos respectivos arrazoados anteriores.

Proferida sentença julgando improcedentes os pedidos (fls. 1616-1630), o eg. Tribunal de Justiça, provendo apelação interposta pela autora, anulou-a para que se completasse a instrução processual (fls. 1796-1805).

Designada audiência (fls. 1822), colheu-se a prova oral (fls. 1839), manifestando-se o perito às fls. 1864-1866.

Restituídas as precatórias, as partes apresentaram alegações finais (fls. 1966-1987 e fls. 1989-2025).

É o relatório. Decido.

1. Como visto no relatório, cuida-se de ação processada pelo rito comum ordinário proposta por empresa distribuidora dos produtos fabricados pela ré (Fleischmann e Royal), pela qual pretende indenização pela rescisão culposa do contrato.

2. A MMA. Juíza, Doutora Fabiana Leonel Ayres Bressan, ao proferir a sentença de fls. 1616-1630, assim apreciou a controvérsia, **verbis**:

“Pretende a Autora, em suma, o reconhecimento judicial do contrato de distribuição de produtos mantido com a Ré durante dezesseis anos, a rescisão da avença em virtude dos inúmeros ilícitos contratuais praticados pela fornecedora e conseqüente indenização por perdas e danos, lucros cessantes e danos morais, bem como o acertamento de valores pendentes no curso da contratação.

A existência do contrato e sua vigência entre agosto de 1981 e outubro de 1997 restaram incontroversas entre as partes, ficando certo que todas as tratativas mantidas entre ambas durante esse período foram meramente verbais, o que não lhes retira a proteção legal, a ser conferida segundo as regras do direito obrigacional, já que se trata de contrato

atípico, apenas regulamentado com o advento do Novo Código Civil, quando já rompida a relação contratual entre os ora litigantes.

A distribuição sempre envolveu os produtos fabricados pela Ré com a marca *Fleischmann/Royal*, o que torna igualmente inaplicável o único diploma legal vigente à época (Lei 6.279/79), específico para as relações comerciais entre fabricantes e distribuidores de veículos automotores, conforme já assentado junto ao E. Tribunal deste Estado em caso análogo:

*"Pela sua atipicidade, a avença de distribuição de bebidas exclui a possibilidade de aplicação analógica da Lei nº 6.729/79, que regula relações comerciais entre fabricantes e distribuidoras de veículos automotores"*¹

Assim, partindo-se de sua definição doutrinária, o contrato de distribuição, na forma em que estabelecido entre as partes, consiste na atividade de *"revenda de produtos, mercadorias ou artigos que compra ao fabricante e distribui com exclusividade, comercializando-os em certa zona, região ou área"*, figurando-se como contrapartida à distribuidora o lucro obtido com as vendas feitas no interesse próprio, por sua conta e risco ².

Esta última, ao contrário do mero agenciador - que apenas intermedia a venda entre o fornecedor e o consumidor final -, adquire o produto do fabricante para vendê-lo no mercado consumidor continuamente, operando-se a verdadeira *"transferência da mercadoria do patrimônio do fabricante para o do distribuidor, passando para o do consumidor"*.³

O prazo de duração é, em geral, indeterminado, tal qual ocorrido no caso em tela - onde eleita a forma verbal de contratação -, podendo a extinção decorrer de simples distrato, força maior ou rescisão por infração contratual, ficando ressalvado pelo insigne Orlando Gomes, neste último caso, que se *"o concedente der causa ao rompimento, pode o concessionário ou distribuidor, independentemente de sentença judicial, considera-lo rescindido"*

¹ TJPR – ApCiv 0100830-0 – (21312) – Curitiba – 1ª C.Civ. – Rel. Juiz Conv. Airvaldo Stela Alves – DJPR 08.04.2002.

² Gomes, Orlando. *Contratos*. Ed. Forense, 17ª ed., p. 375.

³ Diniz, Maria Helena. *Tratado Teórico e Prático dos Contratos.*, vol. 3, Ed. Forense, 1993, p. 376.

e pleitear que o estoque das mercadorias seja readquirido pelo preço de venda ao consumidor pelo causador da 'rescisão', para além de outras reparações previstas em lei".⁴

Esta a hipótese invocada pela empresa Autora, que após elencar os diversos ilícitos contratuais praticados pela Ré, admitiu ter encerrado as atividades de distribuição entre novembro/dezembro de 1997, considerando "*inviabilizada sua operacionalidade e comprometido/desfalcado seu capital de giro*" (verbis, fls. 07), o que torna imperativo o reconhecimento judicial da rescisão já havida no plano fático, pendentes apenas as indenizações pretendidas pela distribuidora em razão da ruptura contratual.

A invocada estabilidade, em razão do decurso de mais de dezesseis anos de distribuição, não tem como ser reconhecida por absoluta falta de amparo jurídico, não havendo falar-se neste *status* em matéria de direito obrigacional, que prevê conseqüências patrimoniais ao contratante que, imotivadamente ou mediante a violação de cláusulas, tornar inviável a continuidade da avença (artigo 1056 e 1092, parágrafo único, CC/1916), não havendo como garantir-lhe a continuidade de um contrato que é bilateral e consensual por natureza .

2.

Assentada, pois, a ruptura contratual, resta analisar, uma a uma, as condutas culposas atribuídas à fornecedora e que, segundo a inicial, são aptas a gerar o direito de indenização à Distribuidora por todos os danos, incluídas as perdas, os lucros cessantes e os prejuízos morais.

Esse exame, considerando a verbalidade da avença, só pode resultar do confronto entre os conceitos doutrinários e jurisprudenciais que caracterizam tal espécie contratual com a prova documental e pericial produzida ao longo da larga instrução probatória.

2.1.

Assim, tem-se em primeiro lugar, a alegação da Autora de que após determinado período (1995), passou a Ré a lhe impor a realização de vendas a prazo com relação ao fermento biológico fresco, o que estaria em desacordo com as

⁴ Idem, p. 379.

compras feitas sempre à vista e que aumentou em muito a inadimplência dos consumidores, toda suportada com exclusividade pela Distribuidora.

Essa circunstância, no entanto, não se reputa um ilícito contratual se consideradas as peculiaridades do contrato de distribuição, onde se afigura totalmente admissível à fornecedora o controle das condições da revenda, preço, embalagens, publicidade e propaganda, assistência técnica, como resultado de seu interesse na regularização e normalidade da distribuição do seu produto.

Segundo assevera a melhor doutrina, o modo de execução do serviço do concessionário tem repercussão no prestígio e na marca do fabricante, sendo natural que, para resguardá-la, sejam impostas algumas regras e limitações, próprias da gênese contratual e, pois, independentemente de fonte legal que as autorize.

No caso dos autos, são plausíveis as informações da Ré sobre o início da concorrência no mercado brasileiro de fermento biológico a partir daquele ano e a necessidade de modificação das estratégias de vendas pelas próprias distribuidoras, o que não caracteriza qualquer ilícito contratual, sendo a questão da inadimplência dos consumidores totalmente estranha à fornecedora, por serem distintas as relações assumidas entre a concedente e a distribuidora, e entre esta e o consumidor final, esta última caracterizada pelo lucro e, portanto, pelo risco da própria atividade.

Já quanto à interrupção nas vendas para pagamento a prazo, não houve nenhuma prova nos autos de que essa medida tenha sido exclusiva à Distribuidora Casa do Padeiro ou em detrimento das relações comerciais até então mantidas entre as partes, ficando, isto sim, assentado o inadimplemento da Autora após determinado período, admitido por ela e detectado pela perícia, o que, segundo a defesa, teria motivado a exigência de compras à vista.

2.2.

No aspecto do preço, embora tenha a Requerente tentado comprovar a redução de sua margem de lucro em virtude das práticas abusivas imputadas à fornecedora, esta prova não se perfez, já que segundo o Perito, "a contabilidade

da Requerente não apura lucro bruto e líquido por tipo de produto e sim genericamente, impossibilitando assim a resposta (quesito 1), tendo em vista também que a margem bruta de comercialização serem (sic) diferentes de produto para produto" (verbis, fls. 639).

2.3.

A fixação de metas ou quotas também faz parte da modalidade contratual, sendo "comum no contrato de distribuição inserir-se a cláusula de cota para compelir o concessionário a comprar certa quantidade de unidades em períodos determinados e sucessivos na vigência do contrato".⁵

Inobstante a perícia realizada, não logrou êxito a Autora em comprovar que essas cotas estiveram, em algum período, acima da capacidade de mercado ou das práticas adotadas durante a contratação, ônus que lhe competia (artigo 333, I, CPC), e do qual não se desincumbiu, não se identificando, em mais este particular, qualquer prática abusiva da Requerida.

"Se a fabricante respeitou, durante o contrato, para a entrega das mercadorias, a média história da capacidade mercadológica da distribuidora, consoante a potencialidade de consumo, segundo as características sazonais, com respeito à previsão contratual, ato ilícito não comete" .⁶

2.4.

O mesmo se diga do faturamento antecipado de produto, que em nenhum momento foi identificado pelo perito judicial, à vista da farta documentação trazida aos autos pela própria Autora.

Essa prova é eminentemente documental e não poderia ser produzida em audiência, razão pela qual se tornou desnecessária a colheita de provas orais pretendida pela empresa Requerente.

2.5.

Uma das obrigações essenciais da fornecedora no contrato de distribuição consiste na entrega dos bens convencionados, na espécie e qualidade prometidas.

A característica altamente perecível dos

⁵ Gomes, Orlando. Idem, p. 376.

⁶ TJPR – ApCiv 0100830-0 – (21312) – Curitiba – 1ª C.Cív. – Rel. Juiz Conv. Airvaldo Stela Alves – DJPR 08.04.2002

produtos sempre foi de conhecimento da Distribuidora e não houve nenhum indício de que o percentual de perda tenha saído dos padrões de normalidade ou aumentado em função da prática atribuída à Ré de excesso de provisionamento.

Neste particular, aliás, anotou a perícia que a Requerente nunca teve nenhum controle de destruição ou substituição de produtos junto à Requerida, ficando certo da análise dos documentos, escrituração contábil e balanços, a inexistência de qualquer "*registro de perdas de qualquer produto, seja da autora ou de terceiros escriturados*" (verbis, quesito 08, fls. 641).

2.6.

A discriminação entre as distribuidoras também foi largamente invocada pela Autora como uma das causas do rompimento contratual, assim como a atuação direta da fornecedora em sua área exclusiva de revenda.

Mais uma vez, ambas as teses foram rechaçadas à vista da conclusão pericial que, inobstante os esforços expendidos na coleta de dados junto a ambas as empresas, foi negativa quanto a práticas discriminatórias entre as distribuidoras e à venda direta nos municípios abrangidos pela zona de concessão da Autora.

Segundo os quesitos 04 e 05 de fls. 640 (vol. VIII), não foi possível aferir diferenças no percentual de juros, prorrogação de prazo de pagamento, concessão de bônus ou outros benefícios entre as várias distribuidoras, havendo, isto sim, preços diferenciados para as diversas regiões do país (anexo 5, fls. 1366, vol. X), o que, por si, não caracteriza discriminação, já que para a fixação desses valores são considerados, como é cediço, as peculiaridades locais, a distância das distribuidoras, dentre outros fatores que, ademais, significaram, na prática, divergências percentuais mínimas em cada produto, sempre em torno de 5 a 13% em média, exceção ao fermento fresco *fleischmann* no mês de março/97, onde, porém, somente o preço do Mato Grosso destoou dos demais Estados e em uma única ocasião.

Já quanto à atuação direta da Requerida na área de exclusividade da Autora, ficou evidenciado às fls. 644 que "*as informações prestadas pelas partes e os documentos*

acostados aos autos não comprovam ou dão indícios de venda direta na região da autora”, o que fala por si, lançando por terra mais um dos argumentos invocados na inicial para atribuir à fornecedora o rompimento abrupto e culposo da avença.

2.7.

A questão da retirada dos produtos “*coco ralado fleischmann*” e “*preparado fleischmann*” da linha de produção da Requerida foi por esta admitida em contestação, no primeiro caso em razão da concorrência estabelecida no ramo e no segundo por exigência sanitária do Estado.

Independentemente da veracidade dessas justificativas, o fato que é aquela circunstância não tem o condão de, por si, ensejar qualquer ilícito contratual, já que aqueles dois itens apenas compunham o extenso rol dos produtos alimentícios fabricados pela Ré e revendidos à Autora e não representavam nenhuma parcela significativa dos lucros desta última (anexo 13, laudo pericial), cujo “*carro-chefe*” sempre foi, segundo aclamação exordial, o fermento biológico.

2.8.

A questão da caracterização de veículos e outros bens de propriedade da Distribuidora está diretamente ligada ao modo de execução do contrato, já exaustivamente explicitado, e consiste numa obrigação normal imposta ao concessionário para prestigiar a marca do fabricante, contribuir com o *marketing* e alavancar suas próprias vendas.

Assim, como bem asseverado pela jurisprudência, “*hodiernamente, tornou-se comum grandes empresas lançarem mão da padronização de seus produtos, a qual engloba tanto técnicas de venda como o próprio marketing, fato que decorre das exigências do mercado. Tendo o distribuidor contribuído com despesas a esse título não lhe é lícito exigir a restituição desses valores, pois auferiu lucros de tais práticas que visam, nada mais, que o convencimento do público consumidor das qualidades do produto*”.⁷

Note-se que, dessa prática, não resulta qualquer espécie de direito de co-propriedade da marca ao Distribuidor, cujas regras estão definidas pelas leis que regem a propriedade imaterial, e que são absolutamente estranhas

nesta sede onde se define a rescisão contratual e as conseqüências advindas a ambos os contratantes.

2.9.

Sendo assim, e porque não caracterizada a prática de ato ilícito que justifique a imposição da inexecução contratual à Requerida, im procedem todos os pedidos indenizatórios lançados na exordial, sejam eles relativos aos danos emergentes, lucros cessantes e prejuízos morais, ficando afastada, inclusive, a pretensão de ser a Autora ressarcida dos juros bancários pagos nos financiamentos decorrentes de seus próprios inadimplementos perante a fornecedora.

(...)"

3. A prova produzida após a anulação dessa respeitável sentença não foi capaz, a meu ver, de infirmar suas premissas.

Vejamos.

3.1. A fixação de cotas de aquisição de produtos, como já destacado, faz parte da relação contratual de que se cogita (distribuição): o distribuidor que as cumpre é beneficiado com bonificações; caso contrário, as perde. Essa prática comercial de estímulo às vendas não encontra no direito posto qualquer reprovação.

3.2. A fixação de preços de revenda e prazos de pagamento também é algo que não se pode reputar arbitrário, desde que respeitada a margem de lucro mínima para a continuidade do negócio do distribuidor.

No caso, como admitiu o próprio representante legal da autora, tais medidas ocorreram após o ingresso no mercado do produto de outro concorrente (Mauri). Ora, para uniformizar sua estratégia de mercado, pode o fabricante, sim, estipular preços e prazos que tornem seu produto competitivo. Cumpre observar, a propósito, que depois de estabelecida a concorrência do fermento Mauri as margens de lucro da autora foram reduzidas (mas não anuladas) de 60% para 40%. Cuida-se, como se vê, de contingências do mercado, não se podendo

transferir à requerida os riscos assumidos pelo distribuidor em sua atividade.

3.3. Alega-se que o aumento dos estoques (forçado, ao que se sustenta, pela fixação de cotas de venda superiores à absorção do mercado) ensejou perdas de produtos pelo vencimento do prazo de validade.

Sem razão, entretanto, a autora. Cumprida a esta ter registrado essas supostas perdas em sua contabilidade. Não se desincumbido desse dever, restou inviabilizada a apuração da veracidade da alegação (vide resposta ao quesito n. 8, fls. 641). A prova testemunhal não pode suprir, no ponto, a perícia, certo que se trata de registros que obrigatoriamente deveriam constar da escrita da autora. Afinal, qual o destino dado às mercadorias cuja entrada havia sido documentada pelas notas fiscais de compra? Somente duas respostas poderiam ser dadas: ou foram revendidas, como constatou o perito contador, ou perdidas. Nesse último caso, necessário seria constassem as perdas da contabilidade, o que não ocorreu, tal como admite o representante legal da demandante (fls. 1840).

3.4. A versão de que havia discriminação entre os diversos distribuidores dos produtos da requerida deve igualmente ser rechaçada.

É natural que cada região abrangida por um distribuidor tenha suas peculiaridades e enfrente diferentes tipos de concorrência. Disso decorre a necessidade de se praticarem preços e prazos muitas vezes diferenciados. Aliás, demonstrou a demandada às fls. 2006 que em determinados períodos a autora obteve preços menores que outras praças, circunstância que reforça a inexistência de discriminação arbitrária.

Assinale-se, ademais, que ao condicionar a venda de produtos à autora ao prévio pagamento (à vista) da fatura, a ré não agiu ilicitamente. Isso porque tal exigência se fez após o inadimplemento da distribuidora com relação a

outras duplicatas vencidas. A prática é corriqueira no comércio: estando o empresário com dificuldade de cumprir suas obrigações, o fornecedor, por cautela, condiciona suas vendas àquele ao pagamento à vista. Não há ilícito contratual a coibir.

3.5. Aduz-se que a ré realizou vendas diretas a clientes da autora, invadindo sua zona de exclusividade.

De fato, a testemunha Silvano Martucci afirmou que a requerida vendeu produtos diretamente à Usina Alto Alegre (fls. 1890).

Porém, tal informação não foi corroborada pela prova pericial.

Nem se diga que a ré não contribuiu para a perícia, já que ao perito foram disponibilizadas todas as notas fiscais por ela emitidas no período. A circunstância de restar fisicamente inviabilizada a perícia - dado o volume gigantesco de documentos a examinar (vide considerações feitas pelo perito às fls. 1864-1866) - não pode resultar em prejuízo a quem não tinha o ônus de produzir a prova.

Muito menos me parece correto dizer estivesse obrigada a ré a manter até hoje os livros em que registradas essas operações. Escoado o prazo prescricional de cinco anos estabelecido pelo fisco, esses poderiam ter sido licitamente destruídos. Em especial porque os documentos fiscais que respaldam os lançamentos foram preservados para fins de eventual constatação pericial que se mostrasse necessária nestes autos.

A prevalecer o argumento da autora, seria forçoso reconhecer que também ela não contribuiu para a viabilização da perícia. Tanto que o perito se defrontou com a mesma dificuldade ao examinar a sua contabilidade, **verbis**: *“Outrossim, de idêntica forma, as notas fiscais emitidas pela requerente Casa do Padeiro Ltda, arquivadas nos livros contábeis disponibilizados à perícia, também compreendem elevado número e discriminam a venda de diversos produtos em*

uma única fatura, fato que corrobora com a inviabilização física dos trabalhos periciais” (fls. 1865).

Em suma, a prova produzida na instrução após a anulação da sentença não foi suficiente para demonstrar, a estreme de dúvida, a veracidade das alegações da autora. Aplicável ao caso, portanto, o ensinamento de Nelson Nery Júnior e Rosa Maria Andrade Nery: *“O ônus da prova é regra de juízo, isto é, de julgamento, cabendo ao juiz, quando da prolação da sentença, proferir julgamento contrário àquele que tinha o ônus da prova e dele não se desincumbiu. O sistema não determina quem deve fazer a prova, mas sim quem assume o risco caso não se produza (...)”* (**in** Código de processo civil comentado e legislação processual civil extravagante em vigor, Ed. Revista dos Tribunais, 3ª ed., 1.997, p. 614).

4. Apenas em um ponto tem razão a autora - e, no particular, me afasto da conclusão da respeitável sentença de fls. 1.616-1630.

É que nas duplicatas pagas com atraso e nas renegociadas houve cobrança de juros de mora superiores a 1% ao mês.

Com efeito, a norma genérica do art. 406 do CC não tem incidência na espécie. É que a Lei n. 5.474/1968, em seu art. 25, estabelece que se aplicam à duplicata e à triplicata, no que couber, os dispositivos da legislação sobre emissão, circulação e pagamento das Letras de Câmbio. Vê-se, assim, que a Lei das Duplicatas fez expressa remissão ao regime instituído pela Lei Uniforme, introduzida em nosso ordenamento jurídico pelo Decreto n. 57.663/1966. Ora, o art. 48, item 2º, deste último ato normativo fixa os juros de mora, contados a partir do vencimento do título, em 6% ao ano. Trata-se de regra específica que vigora no direito cambiário, derrogando a disciplina genérica das consequências da mora instituída pelo art. 406 do Código Civil (**lex specialis derogat generali**).

Em consequência, com relação às duplicatas pagas com atraso ou parceladas pelo acordo proposto às fls. 395-397, cumpre limitar os juros a 0,5% ao mês, contados do vencimento de cada título.

A correção monetária é devida igualmente a partir dos vencimentos. A vedação à indexação monetária instituída pelo plano real não tem qualquer pertinência com o caso dos autos. É que aqui se cuida de obrigações cambiais com vencimento certo, que documentam negócios de compra e venda mercantil específicos. A atualização monetária, de conseguinte, há de fluir - assim como os juros de mora (6% ao ano) - desde o vencimento das duplicatas, sob pena de enriquecimento sem causa do devedor.

Registre-se, por fim, que a circunstância de a autora haver proposto o parcelamento e sugerido os juros de 2,5% ao mês é irrelevante. A norma que os limita a 6% ao ano é de ordem pública, não podendo ser derogada por manifestação de vontade das partes.

4.1. Possível a compensação dos juros cobrados a maior com o saldo devedor das duplicatas pendentes de pagamento. Embora seja exato que não se podem compensar créditos ilíquidos com dívida líquida e certa, a verdade é que o caso dos autos contém particularidade que merece ser posta em relevo: a ação de execução dos títulos foi atingida pela prescrição trienal, restando à ré o acesso às vias ordinárias para receber o valor devido. De sorte que, estando o valor da dívida sujeito a acerto em ação de conhecimento (cobrança ou monitória), nada impede - antes se recomenda - se proceda desde logo à compensação judicial.

5. Do exposto, **JULGO PROCEDENTES EM PARTE** os pedidos formulados na petição inicial para limitar, com relação às duplicatas quitadas com atraso e as que foram objeto do parcelamento pendente de pagamento, os juros de mora à taxa de 0,5% ao mês (6% ao ano), os quais serão contados a partir do vencimento de cada título. O excesso pago pela

autora será compensado com o débito parcelado (corrigido pelo INPC). Os demais pedidos ficam rejeitados.

Pela sucumbência recíproca, porém majoritária da autora, arcará esta com 85% das custas e despesas processuais, cabendo os 15% restantes à ré. Os honorários, já estimada a derrota parcial, ficam arbitrados em prol do patrono da ré no valor de R\$ 15.000,00.

P.R.I.

Londrina, 2 de fevereiro de 2010.

Marcos José Vieira

Juiz de Direito