

**EXCELENTÍSSIMO SENHOR DOUTOR JUIZ DE DIREITO DA ___ª VARA CÍVEL
DO FORO DE CAMPINAS – SP**

*Não existem métodos fáceis
para resolver problemas difíceis.
– René Descartes*

DISTRIBUIÇÃO URGENTE

**SPECIALPACK EMPACOTAMENTO E ROTULAGEM DE
PRODUTOS LTDA.** (“*Specialpack*”), pessoa jurídica de direito privado inscrita no CNPJ sob o n.º 09.204.403/0003-99 (sede) e 09.204.403/0001-27 (filial), com endereço à Rodovia Santos Dumont, KM 68, Parque Viracopos, Sala 01, CEP 13.052-448, Campinas – SP, telefone (19) 3265-7906, endereço eletrônico Wladimir.mattos@specialpack.com.br, vem, respeitosamente, à presença de Vossa Excelência, com base nos artigos 47 e 51 da Lei 11.101/2005 (“LFRE”) apresentar seu **PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL**, baseado nas seguintes razões fáticas:

(A) DA COMPETÊNCIA

1. Antes de expor as razões pelas quais a Requerente busca e faz jus ao remédio da Recuperação Judicial, cumpre demonstrar que o MM. Juízo de Campinas é o competente para processamento do pedido.

2. O artigo 3º da Lei 11.101/2005 preconiza que é competente para deferir a recuperação judicial o juízo do local do principal estabelecimento da devedora, ou o local de maior circulação de riquezas.

3. A *Specialpack* está sediada na Rodovia Santos Dumont, no Parque Viracopos, complexo logístico situado ao lado do aeroporto de Viracopos, no município de Campinas.

4. Vale mencionar que a *Specialpack* chegou a ter sede em Indaiatuba e filial em Campinas, por isso a existência do CNPJ matriz e filial, tendo mobilizado toda a operação, desde 2019, em Campinas.

5. Desta forma, o juízo competente é o de Campinas, pugnando-se, assim, para que este MM. Juízo receba a presente.

(B) APRESENTAÇÃO DA SPECIALPACK – HISTÓRIA, OBJETO SOCIAL E MERCADO

6. Trata-se de uma empresa familiar, em que o patriarca da família, Sr. Wladimir Mattos, figura como sócio majoritário e administrador.

7. A história da *Specialpack* remonta o ano de 2008, quando a empresa iniciou suas operações na cidade de Indaiatuba, prestando serviços de industrialização sob encomenda a indústrias de bens de consumo não-duráveis, em sua maioria multinacionais estrangeiras, com marcas fortes no mercado brasileiro em segmentos como cosméticos, higiene pessoal, higiene do lar e alimentos.

8. A *Specialpack* soube entender que havia uma demanda no mercado de empresas que prestassem este serviço específico de rotular e embalar packs promocionais, e até de rotular produtos, tirando essa etapa do serviço da manufatura da indústria.

9. Sabendo ocupar este espaço de "co-packer" ou "co-empacotadora", a *Specialpack* se especializou no empacotamento, montagem de *packs* promocionais, rotulagem de produtos, retrabalhos em geral e armazenagem de itens já finalizados.

10. A escolha do eixo entre Campinas e Indaiatuba para sediar a sociedade empresária também não foi por acaso, já que neste famoso polo industrial estão presentes diversas multinacionais que terceirizam o trabalho de rotulagem, empacotamento e armazenagem. Cita-se, a título de exemplo, a companhia Unilever, que instalou uma de suas filiais também na Rod. Santos Dumont, e que é responsável por produzir milhares de produtos diários de uso pessoal e uso doméstico, e que comumente vende seus produtos em *packs* promocionais.

11. Trocando em miúdos, então, um dos principais trabalhos desenvolvidos pela *Specialpack*, é o empacotamento de produtos promocionais:



12. Não há como tratar da história da *Specialpack* sem discorrer sobre o mercado em que ela está inserida, já que se trata de um mercado bastante específico, e relativamente novo.

13. A demanda costuma ser originada pela **indústria**, que busca os serviços terceirizados de *co-packer* para:

- (i) Campanhas promocionais,
- (ii) Lançamento e testes de produtos em novos mercados,
- (iii) Re-trabalhos para inspeções e correções de problemas fabris relativos às embalagens.

14. É característica do setor que as demandas sejam pontuais ou de curto prazo, com demandas e volumes sendo negociados a cada projeto, ao invés de uma produção perene ou com volumes mínimos. Isto porque a estratégia comercial da indústria frente ao poder de compra da população e perspectivas econômicas ditam os níveis de volume do mercado dos *co-packers*.

15. Falando mais sobre o mercado de *co-packers*, pode-se afirmar que a concorrência pelo fornecimento dos serviços de *co-packer* se divide em três grupos:

- (i) O primeiro é de empresas pequenas e médias, especialistas na atividade, que atuam de forma local/regional pelas limitações de custo de frete que grandes distâncias trariam para a viabilidade econômica da terceirização dessas atividades pela indústria. A *Specialpack* se *insere neste nicho*;
- (ii) Grandes grupos empresariais de operadores logísticos, que apesar de não serem especialistas, conseguem absorver este trabalho pelo fato de já armazenarem as cargas das indústrias fabricantes; e

- (iii) As próprias fabricantes, seja a fábrica própria da indústria ou os chamados "*co-makers*", empresas terceirizadas pela indústria com atividade de fabricação do produto final, e que também obtém sinergias para o empacotamento (normalmente para pequenos volumes), já que os produtos estão saindo de suas linhas de produção e algumas atividades de *co-packer* podem eventualmente ser absorvidas sem que tragam complexidades excessivas no cotidiano.

16. Como já destacado acima, o mercado de *co-packing* é bastante cíclico e intimamente relacionado à macroeconomia. A estratégia de marketing das indústrias depende intrinsecamente dos empregos e do poder de compra da população. Isto é, se a economia caminha bem, vê-se maior agressividade da indústria por maior participação de mercado e lançamento de produtos. Se a economia dá sinais de retração ou incerteza, vê-se abordagens mais serenas, e clássicas.

17. Há que se observar, também, que além da variação do mercado estar altamente ligada ao poder de compra da população, há forte concentração da carteira de clientes, o que acaba por trazer riscos relevantes aos *players* do mercado no que diz respeito aos volumes disponíveis para equilíbrio econômico-financeiro e, especialmente, previsibilidade de receita futura.

18. O formato encontrado pela ***Specialpack*** para crescer no mercado foi de diferenciação pela flexibilidade para viabilizar projetos e qualidade dos serviços prestados. Dessa maneira, a empresa conquistou maior relevância e posição de destaque na participação de mercado dentro de seus principais clientes.

19. A fórmula utilizada pela *Specialpack* foi frutífera, e a empresa viveu, desde sua criação, perenidade de faturamento e prosperidade.

20. Em 2019, a *Specialpack* viu sua área fabril se esgotar no condomínio empresarial onde se situava, pelo crescimento de volumes na carteira de clientes atual, com o principal cliente passando de 70% de concentração do faturamento.

21. O momento de superação de expectativas e crescimento ensejou a mudança da empresa para um novo local, em Campinas, cerca de 20 min de distância da então sede em Indaiatuba. O racional para a mudança se baseou em alguns pilares:

- (i) Um novo contrato havia sido assinado, com a previsão de volumes mínimos mensais. Para atender aos volumes, seria necessário, e possível, fazer investimentos em maquinário;
- (ii) A existência de volumes mínimos permitiria e demandaria maior área fabril para extrair maior eficiência operacional do portfólio de volumes conquistado;
- (iii) Uma área fabril maior também permitiria prospectar e assumir novos clientes e novas demandas, de modo a diversificar a carteira de clientes;
- (iv) Em 2019, o Brasil ensaiava retomada econômica, ainda que tímida, com um novo governo e importante plano de reformas e incentivo à atividade econômica. Na época, a expectativa dos economistas era a de que a economia estaria saindo do período recessivo iniciado em 2014; e
- (v) Por fim, a empresa contava com baixo endividamento e ótimo cadastro junto a bancos para eventual contratação de financiamentos e empréstimos para viabilizar os investimentos necessários para um novo ciclo de expansão dos negócios.

22. Tinha-se, portanto, um cenário promissor, que permitia à *Specialpack* vislumbrar uma posição de destaque no mercado.

23. Assim, em novembro de 2019 a *Specialpack* iniciou a desmontagem de sua planta anterior e montagem da planta fabril atual. Inerente ao processo de mudança, trabalhos operacionais de desmobilização da operação e posterior mobilização, além de gastos foram verificados. O que não se esperava, no entanto, era a sequência de eventos que culminaram na crise.

(C) DA ORIGEM DA CRISE

24. O que deve restar bastante claro é que até 2019, a *Specialpack* não tinha um único credor. Todas as certidões, fossem de protestos, de órgãos de proteção ao crédito, ou até mesmo do distribuidor cível, nada constavam. A empresa, até então, apresentava total condição de buscar esta melhoria em infraestrutura, pensando nos retornos a longo prazo. O ponto é que, em concomitância com os investimentos, revezes operacionais e mercadológicos ocorreram. Vamos a eles.

25. Seguindo a cronologia dos fatos, um dos primeiros fatores que geraram gastos extras e imprevisíveis à *Specialpack* foi a discussão com a Fabrima Máquinas Automáticas Ltda., empresa produtora de máquina encartuchadora, encaixotadora e duas paletizadoras adquiridas pela *Specialpack* como parte da expansão de sua fábrica. A fabricante descumpriu com os prazos de entrega das máquinas e chegou a desistir de entregar alguns dos itens contratados, o que acabou por interferir de forma severa a relação *custos x produtividade*.

25.1. As entregas das máquinas se dariam em três fases: 75 dias, 90 dias e 150 dias. Os atrasos foram, respectivamente de 5, 10 e 12 meses. Após a entrega dos equipamentos, já tardia, verificou-se o não funcionamento correto dos produtos. A fabricante, nada obstante ao atraso, ainda se recusava a prestar o devido atendimento pós-venda. O fato, inclusive, levou a *Specialpack* a ajuizar ação de obrigação de fazer¹ contra a *Fabrima*, com pedido de tutela cautelar para que a fabricante imediatamente fizesse os reparos necessários.

25.2. Apesar da liminar obtida, fato é que as máquinas vendidas não tinham o grau de eficiência e produtividade que lhe foi prometido, afetando diretamente a plenitude da entrega que foi contratada pelo cliente da *Specialpack*.

26. Como segundo fator que gerou custos excessivos, tem-se a demora para obtenção das licenças necessárias para (i) realizar a mudança das atividades de Indaiatuba para Campinas; e (ii) iniciar as novas operações de armazenagem para tentar gerar ocupação para a segunda metade do galpão locado em Campinas. As licenças para transferência da atividade para Campinas só foram concedidas em março de 2020, e pode-se afirmar que até hoje as licenças do armazenamento não foram integralmente concedidas.

26.1. Até que as licenças estivessem todas liberadas, a mudança efetiva de toda a operação de Indaiatuba só foi concluída em agosto/20. Entre nov/19 e agosto/20, foi necessário manter duas estruturas – a estrutura do novo galpão comercial locado (atual sede) e o antigo

¹ 1029924-56.2021.8.26.0114, em trâmite perante a 5ª Vara Cível de Campinas.

galpão, situado em Indaiatuba – SP, o que, além gerar ineficiência operacional trouxe forte abalo ao caixa.

27. Entrando agora no tema da *pandemia*, embora soe como lugar comum mencionar seu impacto no mercado, é indispensável apontar, de forma específica, como ela afetou a operação da *Specialpack*.

28. Em primeiro lugar, há que se relembrar que a indústria, diferentemente do terceiro setor, não teve de suspender as atividades presenciais. Nesse sentido, uma logística diferenciada teve de ser criada para manter a integridade dos empregados e a continuidade das atividades.

28.1. Coloca-se nesta conta da logística novo gasto com EPIs, com testagem de funcionários, contratação de empresas especializadas em soluções de saúde e, finalmente e mais preocupante, o **absenteísmo** dos funcionários.

28.2. A *Specialpack*, apesar de altamente mecanizada, depende de intensa mão de obra. O nível de absenteísmo de seus empregados chegou a 25% do contingente. A ausência dos colaboradores, por 14 dias, obriga ao empregador a assunção do custo previdenciário e trabalhista, além de ter de buscar folguistas ou outros colaboradores que dar seguimento às obrigações na produção.

28.3. Esse custo não pôde ser repassado aos clientes, até para que a *Specialpack* não perdesse competitividade. Assim, a *Specialpack* acabou absorvendo o custo para manter a operação nos mesmos patamares, para sobreviver à *pandemia*.

29. Com a compressão da rentabilidade, e para manter o capital de giro, a *Specialpack* teve de buscar capitalização externa. Os próprios sócios aportaram capital próprio, contudo, o volume não foi suficiente para fazer frente às necessidades do giro operacional. O caminho, então, foi buscar as ofertas de crédito disponibilizadas pelos bancos, garantidos pelo FGI.

29.1. A capitalização alavancada em bancos passou a ser mais custosa, sem que a operação tivesse sua rentabilidade restabelecida. Esse conjunto de fatores consumiu o caixa e liquidez da operação, colocando a empresa em uma situação inédita: a de risco de inadimplência dos compromissos fixos.

30. Por fim, e igualmente preocupante, é o aumento do IGP-M, em decorrência da *pandemia*. Novamente, embora tente-se fugir do lugar comum, é fato notável que o IGP-M é o indexador de boa parte dos contratos de locação, e que, com a sua alta, muitos locatários repensaram os contratos de locação, seja devolvendo os imóveis, seja buscando a revisão dos contratos.

30.1. No caso da *Specialpack*, é possível adicionar um outro complicador: além do aumento desproporcional do valor da locação, a Requerente havia acabado de firmar contrato de locação, cerca de quatro meses antes do início da *pandemia*.

30.2. Neste contexto, não bastasse o aumento do valor da locação desproporcional à receita, havia previsão de multa contratual absurda em caso de rescisão antecipada. A desmobilização

também não chegou a ser uma ideia dados os custos altos e recentes que a *Specialpack* teve para mudar sua planta fabril

30.3. Neste contexto, a *Specialpack* arcou com altos custos de locação, e não pode repassar este custo aos clientes, justamente para não perder competitividade.

31. Resumindo-se, assim, a crise:

- Problemas com a fabricante de máquinas Fabrima, que atrasou a entrega dos equipamentos, e que, os entregou sem funcionamento adequado, atrasando a produção;
- Atraso na obtenção da licença para operação em Campinas, e necessidade de mobilização de duas operações;
- Absenteísmo gerado pela pandemia custos da folha;
- Inflação e aumento exagerado do custo da locação;
- Custo financeiro alto;
- Absorção dos custos altos para não perder competitividade, que gerou desequilíbrio no custo produtivo.

32. A soma dos fatores acima elencados gerou uma crise sem precedentes na *Specialpack*, que, ao longo desses mais de 15 anos de atividade, nunca se viu em dificuldade para pagamento de obrigações fixas da empresa.

33. A seriedade dos sócios, no entanto, não lhes permitiu ficarem acomodados, simplesmente esperando o cenário mudar.

(D) DAS MEDIDAS JÁ ADOTADAS – PEDIDO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL QUE SE FAZ NECESSÁRIO PARA EQUALIZAÇÃO DO PASSIVO

34. A dificuldade de caixa fez acender um alerta vermelho ao administrador da empresa, que prontamente buscou ajuda profissional de consultoria empresarial altamente especializada.

34.1. Apesar de a reestruturação ter aproximado a Requerente do ponto de equilíbrio (*breakeven*) em níveis bem abaixo da média dos últimos 2 anos, uma retração de volumes dos clientes foi comunicada também em novembro de 2021, causando ainda mais desafios para a *Specialpack* num período que já é historicamente de baixa sazonalidade (dezembro a março).

34.2. As ações de custo necessárias para retomada da geração de caixa foram esgotadas e as ações de receita, fora do controle da empresa, trouxeram resultados que, ainda que positivos, estão aquém dos níveis necessários para reequilíbrio econômico-financeiro.

35. A *Specialpack* buscou os bancos, a locadora do imóvel fabril e outros parceiros, a fim de buscar a renegociação de débitos.

36. No que pertine à locadora do imóvel em que a Requerente está sediada, vale mencionar que as tratativas, embora tenham se iniciado de forma amigável, caminharam para um desfecho bastante tenso, inclusive com a ameaça iminente de ajuizamento de ação de despejo.

37. Naturalmente, para a Requerente, que está 100% focada em se recuperar, o risco do despejo deve ser a todo custo evitado, de modo que a Requerente já está providenciando o deslocamento de seu polo fabril para outro endereço, em Indaiatuba, no mesmo galpão que outrora locava.

37.1. É importante que desde já se esclareça que a *Specialpack*, nos próximos 60 dias, deslocará seu maquinário para a cidade de Indaiatuba, no endereço Rodovia SP-73, No. 4509 – Galpão 6 - Distrito Industrial Domingos Giommi, CEP 13.347-390, e que o trânsito das máquinas não configura desvio de patrimônio ou ocultação, mas sim o deslocamento da operação para a outra comarca.

37.2. Caso este MM. Juízo, inclusive, entenda que pela mudança iminente, a competência para processamento da recuperação judicial deveria ser alterada, a Requerente informa não se opor.

38. Em resumo, bons avanços na organização financeira da Requerente foram obtidos, mas ainda não foram suficientes para equalizar e reperfilas as dívidas da Requerente, de modo que a recuperação judicial soou como alternativa viável, e mais do que isso, recomendável, para o caso.

39. Como determina o artigo principiológico da recuperação judicial, art. 47 da LFRE, *[A] recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica.*

40. A recuperação judicial tem sido vista como um **remédio** pelos estudiosos da área, que inclusive, dizem de sua impetração, e não ajuizamento.

41. Trata-se de um remédio custoso, que deve ser ministrado com cautela, porque, apesar de eficiente, pode, também, trazer graves efeitos colaterais, e inclusive a quebra da impetrante.

42. No caso da *Specialpack*, entende-se que o remédio está sendo ministrado na hora exata. A Requerente teve a humildade de entender e aceitar que pelo perfil de endividamento e de faturamento dos últimos e próximos meses, ela teria de começar a “escolher” os credores a serem pagos.

43. A Requerente entraria na toada de deixar de adimplir com obrigações tributárias (porque tradicionalmente são as dívidas cuja inadimplência demora mais a surtir efeito) rolaria dívidas e credores, passaria a ter que antecipar recebíveis com *factorings* e *FIDCs* e, com isso, se colocaria em situação limítrofe, muito mais perto da falência do que da recuperação.

44. Neste contexto, a Requerente, por seus sócios, não se acovardou diante dos efeitos colaterais da recuperação judicial e nem com as incertezas do mercado, afirmando que a atividade da Recuperanda é absolutamente viável, e que, com o reperfilamento e reescalonamento das dívidas, será absolutamente possível que a empresa continue a prosperar.

45. A *Specialpack* conta hoje com uma folha de 221 empregados diretos, além de terceiros e indiretos. O faturamento mensal, que hoje está em cerca de R\$ 1,0 a R\$ 1,3 milhão esteve em torno de R\$ 1,5 a R\$ 2,0 milhões, em seus períodos de maior rentabilidade. O ponto de equilíbrio da companhia está

em R\$ 1,3 milhão e há novo plano de reestruturação visando redução para R\$ 1 milhão. A Requerente tem total capacidade de superar o ponto de equilíbrio, caso consiga equalizar o passivo.

46. Em se tratando do passivo, a presente recuperação judicial auxiliará a Requerente a equalizar um passivo conhecido sujeito de R\$ 23.900.394,11, que se divide nas seguintes classes:

Classe I: R\$ 208.876,43

Classe II: não há credores;

Classe III: R\$ 20.660.071,77;

Classe IV: R\$ 132.114,86

Não sujeitos (art. 49, §3º da Lei 11.101/2005): R\$ 2.914.112,42

47. Oportunamente, com a vinda do plano de recuperação judicial, apresentar-se-á a forma pela qual a Requerente buscará a inserção do passivo em seu fluxo mensal, buscando congregar os interesses dos credores com sua capacidade financeira, e respeitando a Lei 11.101/2005.

48. No que toca aos requisitos para o deferimento do processamento do pedido de recuperação judicial, tem-se que, **além da exposição das causas motivadoras da crise**, e da demonstração da capacidade de soerguimento, os requisitos técnicos previstos no artigo 48 e 51 da Lei 11.101/2005 devem ser cumpridos. Vamos a eles:

Art. 48		Documento
Caput	Demonstração da atividade por mais de dois anos	Doc. 01 – ficha de inteiro teor expedida pela JUCESP, demonstrando o registro da empresa em nov/2007
		Doc. 02: cartões do CNPJ matriz e filial
Incisos I e II	Demonstração de não ter sido falido e não ter pedido RJ	Doc. 03 Certidão TJSP de falências e recuperações em nome da Requerente e dos sócios
Inciso IV	Demonstração de que os Sócios/Diretores de não foram condenados por crime falimentar	Doc. 04: Declaração de Desimpedimento e Certidão Criminal dos sócios

Art. 51		Documento
Inciso II, "a"	Balanço 2019	Doc. 05
	Balanço 2020	
	Balanço 2021	
	Balancete fev/2022	
Inciso II, "b"	DRE 2019;	Doc. 06
	DRE 2020;	
	DRE 2021;	
Inciso II, "c"	Demonstração do resultado desde o último exercício social;	Doc. 07
Inciso II, "d"	Relatório de Fluxo de Caixa	Doc. 08
Inciso II, "e"	Declaração de que não há empresas coligadas	Doc. 09
Inciso III	Relação de Credores	Doc. 10
Inciso IV	Relação de Empregados	Doc. 11
Inciso V	Contrato Social Atualizado	Doc. 12
Inciso VI	Relação de bens dos sócios	Doc. 13

Inciso VII	Extratos de todas as contas correntes da SP	Doc. 14
Inciso VIII	Certidão de Cartório de Protestos	Doc. 15
Inciso IX	Relação de todos os processos judiciais	Doc. 16
Inciso X	Relatório de Endividamento Fiscal	Doc. 17
Inciso XI	Relação de bens e direitos do ativo não circulante, incluindo os bens que estão em Alienação Fiduciária/leasing	Doc. 18

49. Legalmente falando, portanto, não se tem dúvidas de que os requisitos para processamento do pedido de recuperação judicial estão presentes.

(E) CONCLUSÕES. REQUERIMENTOS

50. Diante de todo o exposto, preenchidos todos os requisitos dos artigos 48 e 51 da LFRE, serve a presente para requerer seja deferido o processamento do presente pedido de recuperação judicial em favor da Requerente/Impetrante, nos termos do art. 52 do mesmo diploma legal, nomeando administrador judicial e determinando a publicação de Edital para conhecimento dos credores, aguardando-se o prazo legal para a juntada do plano de recuperação judicial da Requerente.

51. A Requerente coloca-se à disposição deste MM. Juízo para enviar a minuta do edital a que alude o artigo 52, §1º c/c artigo 7º da LFRE, de modo que a solicitação do envio da minuta ou até mesmo das custas podem ser feitas por e-mail, para facilitação da comunicação – bflorian@efcan.com.br.

52. Requerem seja determinada a suspensão de todas as ações e execuções ajuizadas contra as devedoras e seus coobrigados, por força do que dispõe o § 4º e § 5º do artigo 6º da Lei n. 11.101/2005, pelo prazo mínimo de 180 (cento e oitenta) dias.

53. Pugna-se que este MM. Juízo esclareça, já no despacho em que vier a deferir o processamento do pedido de recuperação judicial, de que forma os prazos serão contados, se em dias úteis ou corridos, a fim de evitar prejuízos processuais aos envolvidos no processo.

54. Requer, também, seja ordenado aos Cartórios de Protestos, Serasa, SPC, CCF e CADIN, que suspendam a publicidade de todos os apontamentos existentes em nome da Requerente e de seus cotistas/coobrigados junto aos seus cadastros, oriundo de toda a dívida sujeita aos efeitos da recuperação judicial, tal como arrolado na anexa relação de credores elaborada nos termos do art. 52, § 1º da Lei nº 11.101/2005, ordenando, ainda, que deixem de incluir novos apontamentos por conta de crédito jungido a este procedimento especial, com fulcro no art. 6º e 47 da Lei 11.101/2005, pelo prazo mínimo de 180 (cento e oitenta) dias.

55. Requer-se, por fim, sejam todos os atos de comunicação, doravante praticados, de maneira exclusiva, em nome do patrono **ULYSSES ECCLISSATO NETO – OAB/SP 182.700**, integrante de Ecclissato, Fleury, Caverni e Albino Neto Advogados (EFCAN Advogados), sociedade registrada sob o nº 10507, na

OAB/SP, com escritório situado na Rua Joaquim Floriano, nº 72, 6º andar, Itaim Bibi, São Paulo/SP, CEP 04534-000, sob pena de nulidade dos atos que vierem a ser praticados, a teor do artigo 272,§ 2º e 5º, do CPC. Sem prejuízo, o patrono informa o respectivo endereço eletrônico para o recebimento de futuras intimações: intimacoes@efcan.com.br.

56. Dá-se à causa o valor de R\$ 23.900.394,11 (vinte e três milhões e novecentos mil e trezentos e noventa e quatro reais e onze centavos).

Termos em que,
Pede deferimento, com urgência.

São Paulo, 25 de abril de 2022



BRUNA FLORIAN
OAB/SP 381.391



ULYSSES ECCLISSATO NETO
OAB/SP 182.700