



**TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO ESTADO DO PARANÁ**  
**5ª CÂMARA CRIMINAL**

**Apelação Criminal nº 0042607-04.2019.8.16.0014 Ap**

**5ª Vara Criminal de Londrina**

**Apelante(s):** MINISTÉRIO PÚBLICO DO ESTADO DO PARANÁ

**Apelado(s):** YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, ALCIDES VILAS BOAS NETO e  
ALISON VILAS BOAS

**Relator:** Desembargador Marcus Vinicius de Lacerda Costa

*Direito penal. Apelação Crime. Estelionato e crime contra as relações de consumo envolvendo venda de veículos. Recurso de apelação interposto pelo Ministério Público provido, com a condenação dos réus pelos crimes imputados.*

*I. Caso em exame*

*1. Apelação Crime visando a reforma de sentença que julgou improcedente a exordial acusatória, absolvendo os réus da prática de crimes previstos nos artigos 7º, inciso VII, c/c o artigo 12, inciso I, ambos da Lei nº 8.137/90 e 171, caput, 171, § 4º e 171, § 2º, inciso VI, no Código Penal, em razão de supostos delitos de estelionato e crimes contra as relações de consumo, cometidos na Comarca de Londrina, onde os denunciados, mediante ampla divulgação midiática de promessa de venda de veículos e pagamento de forma imediata, induziram consumidores em erro por meio de publicidade enganosa e não efetuaram os pagamentos acordados pela venda de veículos.*

*II. Questões em discussão*

*2. As questões em discussão consistem em definir se: 2.1. houve ofensa ao princípio da dialeticidade no recurso interposto;*  
*2.2. se os réus devem ser condenados pelos delitos de estelionato e crimes contra as relações de consumo, em razão da prática de publicidade enganosa e da indução das vítimas em erro e não realização dos pagamentos acordados após a venda de veículos.*

*III. Razões de decidir*

*3. Não há violação ao princípio da dialeticidade no recurso interposto pelo Ministério Público mesmo que tenham sido repetidas as razões apresentadas em outras peças processuais, pois estas já se mostram suficientes e claras para demonstrar as razões de insurgência e para autorizar a ampla devolutividade da matéria no âmbito do recurso de*



*apelação, havendo, efetivamente, impugnação ao conteúdo da sentença.*

*4. A materialidade dos crimes foi comprovada pela prova documental produzida e pelos depoimentos unânimes das vítimas, que relataram terem sido induzidas em erro pela propaganda enganosa amplamente divulgada da empresa administrada pelos réus quanto falsa promessa de venda de veículos e pagamento imediato, tendo sido lesionadas pelo não pagamento ou adimplemento parcial do que foi avençado.*

*5. As provas demonstram que os réus sabiam que não poderiam honrar os compromissos avançados, diante do panorama financeiro caótico da empresa, mas, mesmo assim, continuaram divulgando amplamente a promessa de pagamentos céleres após a venda dos veículos, mesmo cientes de que não poderiam adimplir suas obrigações.*

*6. As vítimas foram claramente lesadas, resultando em prejuízos financeiros significativos, o que caracteriza a prática de estelionato e crimes contra as relações de consumo.*

#### *IV. Dispositivo e tese*

*7. Apelação conhecida e provida para condenar os réus pelos crimes imputados, reformando-se, in totum, a sentença de primeiro grau.*

*Tese de julgamento: A prática de publicidade enganosa amplamente divulgada para induzir em erro um número elevado de consumidores, com a promessa de venda de veículos e pagamento imediato, cientes de que não poderiam cumprir a avença, configura crimes contra as relações de consumo e estelionato, em continuidade delitiva, sendo passíveis de responsabilização penal dos envolvidos.*

---

*Dispositivos relevantes citados: CP, arts. 171, caput, e 171, § 2º, inciso VI e § 4º; Lei nº 8.137/1990, arts. 7º, VII, e 12, I; CDC, art. 37, § 1º.*

*Jurisprudência relevante citada: TJPR - 1ª C.Criminal - 0002173-64.2016.8.16.0147 - Rio Branco do Sul - Rel.: Desembargador Macedo Pacheco - J. 13.09.2018; TJPR - 5ª Câmara Criminal - 0026666-17.2019.8.16.0013 - Curitiba - Rel.: SUBSTITUTO DELCIO MIRANDA DA ROCHA - J. 18.08.2025; TJPR - 5ª Câmara Criminal - 0025847-12.2021.8.16.0013 - Curitiba - Rel.: DESEMBARGADOR WELLINGTON EMANUEL COIMBRA DE MOURA - J. 15.03.2025; TJPR - 5ª Câmara Criminal - 0001959-08.2015.8.16.0083 - Francisco Beltrão - Rel.: DESEMBARGADOR RENATO NAVES BARCELLOS - J. 20.04.2024; TJPR - 3ª Câmara Criminal - 0003440-80.2019.8.16.0013 - Curitiba - Rel.: JUIZ DE DIREITO SUBSTITUTO EM SEGUNDO GRAU CARLOS HENRIQUE LICHESKI KLEIN - J.*



*01.02.2022;AgRg no HC n. 995.545/SP, relator Ministro Carlos Cini Marchionatti (Desembargador Convocado TJRS), Quinta Turma, julgado em 3/9/2025, DJEN de 9/9/2025.*

**VISTOS**, relatados e discutidos estes autos de Apelação Crime nº 0042607-04.2019.8.16.0014, do Foro Central da Comarca da Região Metropolitana de Londrina – 5ª Vara Criminal, em que é **Apelante** MINISTÉRIO PÚBLICO DO ESTADO DO PARANÁ e **Apelados** ALCIDES VILAS BOAS NETO E OUTROS.

I – RELATÓRIO:

Trata-se de apelação criminal interposta em face da sentença proferida pelo juiz de primeiro grau, que julgou improcedente a exordial acusatória, absolvendo os réus **ALCIDES VILAS BOAS NETO**, quanto à prática dos crimes previstos nos artigos 7º, inciso VII, por 80 (oitenta) vezes c/c o artigo 12, inciso I, ambos da Lei nº 8.137/90, na forma do artigo 71, do Código Penal (Fato 01), 171, caput, por 7 (sete) vezes, na forma do artigo 71, ambos do Código Penal (FATO 3) e 171 caput do Código Penal (FATO 5), todos combinados com os artigos 29 e 69, ambos do Código Penal; artigo 7º, inciso VII, por 2 (duas) vezes c/c o artigo 12, inciso I, ambos da Lei nº 8.137/90, na forma do artigo 71, do Código Penal (Fato 10); artigo 171, caput, c/c §2º, ambos do Código Penal (FATO 11) e artigo 171, caput, na forma do artigo 71, ambos do Código Penal (FATO 12); **ALISON VILAS BOAS**, quantos aos delitos previstos nos artigos 7º, inciso VII, por 80 (oitenta) vezes c/c o artigo 12, inciso I, ambos da Lei 8.137/90, na forma do artigo 71, do Código Penal (FATO 1); artigo 171, caput, por 67 (sessenta e sete) vezes, na forma do artigo 71, ambos do Código Penal (FATO 2); artigo 171, caput, por 07 (sete) vezes, na forma do artigo 71, ambos do Código Penal (FATO 3), artigo 171, caput do Código Penal (FATO 4), artigo 171, caput do Código Penal (FATO 5), artigo 171, §2º, inciso VI e §4º do Código Penal (FATO 6); artigo 171, §4º do Código Penal (FATO 7); artigo 171, §4º, do Código Penal (FATO 8), artigo 171, §4º, do Código Penal (FATO 9), todos combinados com os artigos 29 e 69, ambos do Código Penal; artigo 7º, inciso VII, por 2 (duas) vezes c/c o artigo 12, inciso I, ambos da Lei nº 8.137/90, na forma do artigo 71, do Código Penal (Fato 10); artigo 171, caput, c/c §2º, ambos do Código Penal (FATO 11) e artigo 171, caput, na forma do artigo 71, ambos do Código Penal (FATO 12) e **YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS** quanto à prática dos crimes previstos nos artigos 7º, inciso VII, por 80 (oitenta) vezes c/c o artigo 12, inciso I, ambos da Lei nº 8.137/90, na forma do artigo 71, do Código Penal (FATO 1); artigo 171, caput, por 67 (sessenta e sete) vezes, na forma do artigo 71, ambos do Código Penal (FATO 2), artigo 171, caput do Código Penal (FATO 4), artigo 171, §2º, inciso VI e §4º, do Código Penal (FATO 6), artigo 17, §4º, do Código Penal (FATO 7), artigo 171, §4º do Código Penal (FATO 8), artigo 171, §4º, do Código Penal (FATO 9), todos combinados com os artigos 29 e 69, ambos do Código Penal; artigo 7º, inciso VII, por 2 (duas) vezes c/c o artigo 12, inciso



I, ambos da Lei nº 8.137/90, na forma do artigo 71, do Código Penal (Fato 10); artigo 171, caput, c/c §2º, ambos do Código Penal (FATO 11) e artigo 171, caput, na forma do artigo 71, ambos do Código Penal (FATO 12), nos termos do artigo 386, inciso VII, do Código de Processo Penal (ref. mov. 974.1).

Narra a peça acusatória que:

*“FATO 01: CRIME CONTRA AS RELAÇÕES DE CONSUMO – ART. 7º, VII, c/c o ART. 12, I (AGRAVANTE), ambos da Lei nº 8.137/90 c/c o ART. 37, §1º, do Código de Defesa do Consumidor*

*Consta no incluso inquérito policial que, desde 06/09/2018, até o dia 19/02/2019, no município de Londrina, os denunciados ALCIDES VILAS BOAS NETO, ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, dolosamente, de maneira continuada, conscientes da ilicitude e reprovabilidade de seus atos, agindo em concurso, induziram em erro os 80 consumidores Adson Nasse Freitas de Costa, Aldrean Thais Ribeiro Eduardo, Alexandre Korgut, Amaury de Moraes Silveira, Antônio Carlos Oliveira, Antônio Carlos Rosa Júnior, Antônio Mario dos Santos, Arley Serion, AVTX Eireli LTDA, Bono Energias Renováveis LTDA, Bruna Caroline Ramos Vicenti, Carlos Alberto da Silva Carneiro, Carlos Arnaldo da Silva Carneiro, Charles Michel Burgos, Cilene Nunes Bonine, Cláudia Dias de Araújo, Ederaldo Soares, Edivaldes Grisoli Tsta, Eduardo Granado Ferreira, Eduardo Kalil Bondioli, Elaine Darronqui, Erisson Donizete Fernandes, Fernanda Cristina de Oliveira Prado, Fernando Ciriaco Dias Neto, Flávia Hernandez Fernandez, Fak Kono, Gisely Barbieri, Gleyce Gerlach Makino Nampo, Gustavo Lopes Santos, Jeferson da Silva Soares, Jonas Soares Lisboa, José Marcos Nicolau, José Scarpetta, Júlia Archangelo Guimarães Hofig, Júlio Yoshio Takahashi, Kahua Gabriel de Souza Farias, Larissa Christina Ramos Souza, Leandro José Godinho, Leandro Pessoa da Silva, Leonardo Sanches dos Santos, Livino José Gabriel, Lúcia Maria Moraes, Luciana Cavalcante de Assis, Luis Fernando Wauters, Llusineide Silva de Castro Storrodumof, Marcelo Pereira dos Santos, Marcos Adriano Dornelas Pinheiro, Marcus Vinicius Lopes, Maria de Fátima Lourenço, Mario César Volpe Paulo, Mayara Patrícia Siqueira Moreschi, Mikael Crystoffer Ancioto Reis, Mônica Varella Bomtempo, Nathália Bigelli Del Neri, Nesio Dias Júnior, Omar Jaques Barbuto Coppola, Pedro Paulo Pruner, Polianna Silva Lopes Soares, Rafael Massashi, Rafael Pellegrinelli Moreira de Souza, Rafael Rezende Martins, Renato Alves dos Santos Filho, Ricardo Gonçalves Durão, Rodrigo Castilho Credidio, Rodrigo Martins, Rodrigo Xavier de Freitas, Roger Rodrigues Sant’ana, Rosilene dos Santos Pierote e Silva, Sandra Parra Furlanete, Sarita Angeli, Silvana Alves de Freitas, Simone Carolina Magro Nóbili, Tercilio*



*Aparecido Chiquetti, Terence Fernandes Aarao Carneiro, Thiago dos Santos, Visivo Comércio de Bolsas e Acessórios Eireli, Wagner Kenji Cerri, Wesley Queiroz de Souza, Wolney Antonio Frias e Zelinda José de Carvalho a erro, por via de afirmação falsa e enganosa sobre a natureza e qualidade do serviço de venda de carros usados e utilizando-se de veiculação e divulgação ostensiva de o pagamento na hora, publicidade enganosa feita através de internet, rádio, televisão, jornais e outdoors, espalhados por toda a cidade de Londrina/PR com os seguintes slogans: “VENDA SEU CARRO EM 50 MINUTOS. E TENHA LIBERDADE PARA USAR SEU DINHEIRO COMO QUISER”; “PARA QUEM PROCURA MAIS SEGURANÇA E MENOS DOR DE CABEÇA. A CASH AUTO VENDE SEU CARRO E CUIDA DE TODA A BUROCRACIA, INDO ALÉM DO QUE VOCÊ JAMAIS IMAGINOU NA VENDA DE UM VEÍCULO: É RÁPIDO, FÁCIL E SEGURO”; “A MANEIRA MAIS RÁPIDA E SEGURA DE VENDER SEU CARRO. NÓS ENCONTRAMOS A MELHOR OFERTA E VOCÊ RECEBE NA HORA! CASH AUTO, ESPECIALISTAS EM VENDER SEU CARRO.”; “VENDA SEU CARRO OU MOTO EM 50 MINUTOS, RECEBA A MELHOR OFERTA COM AGILIDADE E SEGURANÇA. ENCONTRAMOS A MELHOR OFERTA PELO SEU VEÍCULO NAS MAIS DE 800 LOJAS CADASTRADAS. PROPOSTA ACEITA, VOCÊ RECEBE NA HORA”. Dessa forma, os indiciados utilizando-se do marketing da empresa, ludibriaram os consumidores, os quais contrataram o serviço da empresa Cash Auto, acreditando que o slogan fazia jus a realidade. Os infratores executaram o delito acima descrito ocasionando grave dano à coletividade nos termos do Artigo 12, inciso I, da Lei nº 8.137 /90, inclusive ferindo interesses e direitos considerados coletivos, nos termos do artigo 81, parágrafo único, inciso II, do Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078/90).*

**FATO 2: ESTELIONATO – ART 171, caput, do Código Penal**

*Consta no incluso inquérito policial que, desde 06/09/2018, até o dia 19 /02/2019, no município de Londrina, os denunciados ALCIDES VILAS BOAS NETO, ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, dolosamente, de maneira continuada, conscientes da ilicitude e reprovabilidade de seus atos, após consumado o fato 1, agindo em concurso, obtiveram para si, vantagem ilícita em prejuízo alheio ao induzir em erro 67 consumidores, Adson Nasse Freitas de Costa, Aldrean Thais Ribeiro Eduardo, Alexandre Korgut, Antônio Carlos Oliveira, Antônio Carlos Rocha Júnior, Antônio Mario dos Santos, Arley Serion, AVTX Eireli LTDA, Bono Energias Renováveis LTDA, Bruna Caroline Ramos Vicenti, Carlos Alberto da Silva Carneiro, Carlos*



*Arnaldo da Silva Carneiro, Charles Michel Burgos, Cilene Nunes Bonine, Cláudia Dias de Araújo, Edivaltes Grisoli Tsta, Eduardo Granado Ferreira, Eduardo Kalil Bondioli, Erisson Donizete Fernandes, Fernando Ciriaco Dias Neto, Flávia Hernandez Fernandez, Frank Kono, Gisely Barbieri, Gleyce Gerlach Makino Nampo, Gustavo Lopes Santos, Jonas Soares Lisboa, José Scarpetta, Júlia Archangelo Guimarães Hofig, Júlio Yoshio Takahashi, Kahua Gabriel de Souza Farias, Larissa Christina Ramos Souza, Leandro José Godinho, Leonardo Sanches dos Santos, Luciana Cavalcante de Assis, Luis Fernando Wauters, Lusineide Silva de Castro Storrodumof, Marcelo Pereira dos Santos, Marcus Vinicius Lopes, Maria de Fátima Lourenço, Mario César Volpe Paulo, Mayara Patrícia Siqueira Moreschi, Mikael Crystoffer Ancioto Reis, Mônica Varella Bomtemmpo, Nathália Bigelli Del Neri, Nesio Dias Júnior, Omar Jaques Barbuto Coppola, Pedro Paulo Pruner, Rafael Massashi, Rafael Pellegrinelli Moreira de Souza, Rafael Rezende Martins, Ricardo Gonçalves Durão, Rodrigo Castilho Credidio, Rodrigo Martins, Rodrigo Xavier de Freitas, Roger Rodrigues Sant'ana, Rosilene dos Santos Pierote e Silva, Sandra Parra Furlanete, Sarita Angeli, Silvana Alves de Freitas, Simone Carolina Magro Nóbili, Tercilio Aparecido Chiquetti, Terence Fernandes Aarao Carneiro, Thiago dos Santos, Visivo Comércio de Bolsas e Acessórios Eireli, Wagner Kenji Cerri, Wesley Queiroz de Souza e Wolney Antonio Frias clientes da AZEVEDO MARTINS & CIA LTDA, nome fantasia CASH JK, CNPJ n 23.008.819 /0001-09, localizada na Avenida Juscelino Kubitschek, nº 658, Vila Ipiranga, Londrina/PR, valendo se, para tanto, de meio fraudulento e ardil, consistente na celebração de contrato de prestação de serviços para venda de veículo automotor usado, em consignação mediante pagamento de comissão, com a promessa de vender em até 50 minutos e pagamento na hora, que sabiam de antemão que isso não ocorreria. Os ora denunciados ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, após articularem as negociações e convencionarem preço e condições de pagamento, fecharam negócio com as 67 vítimas supramencionadas, e não efetuaram os pagamentos, causando-lhes um prejuízo em valor estimado de R\$ 752.983,12 (setecentos e cinquenta e dois mil e novecentos e oitenta e três reais e doze centavos), conforme demonstra o quadro abaixo:*

| Nº de ordem | Placa | Consumidor | Valor que falta receber da Cash JK |
|-------------|-------|------------|------------------------------------|
|-------------|-------|------------|------------------------------------|

|    |          |                                  |                                           |
|----|----------|----------------------------------|-------------------------------------------|
| 1  | NCL-4452 | Adson Nasses Freitas de Costa    | 3.700,00                                  |
| 2  | OPY-9492 | Aldrean Thais Ribeiro Eduardo    | 2.370,50                                  |
| 3  | AZF-5746 | Alexandre Korgut                 | 4.000,00                                  |
| 4  | AXR-3041 | Antônio Carlos Oliveira          | 10.000,00                                 |
| 5  | ASG-1983 | Antônio Carlos Rocha Júnior      | 1.000,00                                  |
| 6  | AVY-7242 | Antônio Mario dos Santos         | Não quitou o financiamento e as multas    |
| 7  | AQY-7309 | Arley Serion                     | 7.711,66                                  |
| 8  | AGV-1144 | AVTX Eireli LTDA                 | 13.010,36                                 |
| 9  | EML-1861 | Bono Energias Renováveis LTDA    | 6.559,64                                  |
| 10 | BBJ-9611 | Bruna Carolien Ramos Vicenti     | 24.177,72                                 |
| 11 | LPN-6283 | Carlos Alberto da Silva Carneiro | 11.138,25                                 |
| 12 | ARQ-8238 | Carlos Arnaldo da Silva Carneiro | 10.848,22                                 |
| 13 | DGB-8863 | Charles Michel Burgos            | 2.500,00                                  |
| 14 | DJN-0940 | Cilene Nunes Bonine              | 1.139,53                                  |
| 15 | AOP-0575 | Cláudia Dias de Araújo           | 8.000,00                                  |
| 16 | EYK-3537 | Edivaltes Grisoli Tosta          | 7.150,00                                  |
| 17 | AZD-1820 | Eduardo Granado Ferreira         | 6.840,02                                  |
| 18 | AYV-3370 | Eduardo Kalil Bondioli           | 42.228,00                                 |
| 19 | DON-6222 | Erisson Donizete Fernandes       | 9.500,00                                  |
| 20 | OAS-2166 | Fernando Ciriaco Dias Neto       | 28.890,00                                 |
| 21 | ARW-6303 | Flávia Hernandez Fernandez       | 2.310,04                                  |
| 22 | IPZ-2288 | Frank Kono                       | 17.500,00                                 |
| 23 | APM-5007 | Gisely Barbieri                  | 16.202,50                                 |
| 24 | APB-9040 | Gleyce Gerlach Makino Nampo      | 9.000,00                                  |
| 25 | AYG-2705 | Gustavo Lopes Santos             | Recebeu o pagamento após 2 meses da venda |



|    |          |                                       |           |
|----|----------|---------------------------------------|-----------|
| 26 | ANS-3031 | Jonas Soares Lisboa                   | 14.791,74 |
| 27 | AIG-4927 | José Scarpetta                        | 6.500,00  |
| 28 | OOJ-7244 | Julia Archangelo Guimarães Hofig      | 21.440,00 |
| 29 | BBR-0302 | Julio Yoshio Takahashi                | 4.000,00  |
| 30 | AXA-6995 | Kahua Gabriel de Souza Farias         | 9.134,67  |
| 31 | AXA-6875 | Larissa Christina Ramos Souza         | 13.802,82 |
| 32 | AYG-8978 | Leandro José Godinho                  | 20.983,40 |
| 33 | AYP-0253 | Leonardo Sanches dos Santos           | 30.000,00 |
| 34 | FFX-8559 | Luciana Cavalcante de Assis           | 15.869,84 |
| 35 | AVO-5255 | Luis Fernando Wauters                 | 12.500,00 |
| 36 | PRD-4283 | Lusineide Silva de Castro Storrodumof | 17.633,86 |
| 37 | EFY-2775 | Marcelo Pereira dos Santos            | 12.441,69 |
| 38 | AVA-5324 | Marcus Vinicius Lopes                 | 9.500,00  |
| 39 | ADL-1505 | Maria de Fátima Lourenço              | 8.799,896 |
| 40 | NXZ-5407 | Mario Cesar Volpe Paulo               | 9.729,77  |
| 41 | EZH-2093 | Mayara Patrícia Siqueira Moreschi     | 6.500,68  |
| 42 | ARY-6742 | Mikael Crystoffer Ancioto Reis        | 3.190,00  |
| 43 | BCG-0760 | Mônica Varella Bomtempo               | 8.741,50  |
| 44 | AWT-6267 | Nathalia Bigelli Del Neri             | 1.213,00  |
| 45 | AGV-1144 | Nesio Dias Júnior                     | 13.010,36 |
| 46 | EZI-9192 | Omar Jaques Barbuto Coppola           | 4.820,65  |
| 47 | HSJ-5145 | Pedro Paulo Pruner                    | 5.700,00  |
| 48 | FHH-9443 | Rafael Massashi                       | 11.795,66 |
| 49 | ARZ-8811 | Rafael Pellegrinelli Moreira de Souza | 14.008,02 |
| 50 | QIS-8285 | Rafael Rezende Martins                | 34.093,00 |





|    |          |                                               |                                                        |
|----|----------|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| 51 | ECC-7007 | Ricardo Gonçalves Durão                       | 19.765,22                                              |
| 52 | ASU-0422 | Rodrigo Castilho Credidio                     | Recebeu o valor total em abril, após 06 meses da venda |
| 53 | PXM-0891 | Rodrigo Martins                               | 3.230,73                                               |
| 54 | BAI-5225 | Rodrigo Xavier de Freitas                     | 59.537,77                                              |
| 55 | AVK-9914 | Roger Rodrigues Sant'ana                      | 27.320,00                                              |
| 56 | AVK-4048 | Rosilene dos Santos Pierote e Silva           | 9.398,00                                               |
| 57 | BAR-7156 | Sandra Parra Furlanete                        | 5.534,22                                               |
| 58 | AWB-3805 | Sarita Angeli                                 | Recebeu multas em seu nome após venda do veículo       |
| 59 | BAB-9505 | Silvana Alves de Freitas                      | 39.531,00                                              |
| 60 | AVL-9013 | Simone Carolina Magro Nobili                  | 17.867,58                                              |
| 61 | AXH-2059 | Tercilio Aparecido Chiquetti                  | 7.895,87                                               |
| 62 | AGJ-0120 | Terence Fernandes Araoz Carneiro              | 3.577,96                                               |
| 63 | AOK-0109 | Thiago dos Santos                             | 12.000,00                                              |
| 64 | AGY-6100 | Visivo Comércio de Bolsas e Acessórios Elreli | 25.468,00                                              |
| 65 | AFN-4422 | Wagner Kenji Cerri                            | 2.500,00                                               |
| 66 | AWZ-6790 | Wesley Queiroz de Souza                       | 2.692,20                                               |
| 67 | ATY-9780 | Wolney Antônio Frias                          | 20.225,38                                              |
|    |          | TOTAL                                         | 752.983,12                                             |

*Dessa forma, fica evidenciado que os denunciados incorreram no crime disposto no artigo 171, caput, do Código Penal.*

**FATO 03: ESTELIONATO – ART. 171, caput, do Código Penal**

*Consta no incluso inquérito policial que, desde 11/12/2018 até o dia 19 /02/2019, no município de Londrina, os denunciados ALISON VILAS BOAS e ALCIDES VILAS BOAS NETO, dolosamente, de maneira continuada, conscientes da ilicitude e reprovabilidade de seus atos, após consumado o fato 1, agindo em concurso, obtiveram para si, vantagem ilícita em prejuízo alheio ao induzir em erro 7 consumidores, Elaine Darronqui, Fernanda Cristina de Oliveira Prado, Jeferson da Silva Soares, Livino José Gabriel Marcos Adriano Dornelas Pinheiro, Polianna Silva Lopes Soares, Renato Alves dos Santos Filho, clientes da A. VILAS & CIA LTDA, nome fantasia CASH MADRE, CNPJ nº 32.689.361 /0001-83, localizada na Avenida Madre Leônia Milito, nº 366, CEP nº 86050 270, Londrina/PR, valendo-se, para tanto, de meio fraudulento e ardil, consistente na celebração de contrato de prestação de serviços para venda de veículo automotor usado, em consignação mediante pagamento de comissão, com a promessa de vender em até 50 minutos e pagamento na hora, que sabiam de antemão que isso não ocorreria. Os ora denunciados ALISON VILAS BOAS e ALCIDES VILAS BOAS NETO, após articularem as negociações e convencionarem preço e condições de pagamento fecharam negócio com as 07 vítimas supramencionadas, e não efetuaram os pagamentos, causando-lhes um*



*prejuízo em valor estimado de R\$ 150.712,19 (cento e cinquenta mil e setecentos e doze reais e dezenove centavos), conforme demonstra o quadro abaixo:*

| Nº de ordem | Placa    | Consumidor                          | Valor que falta receber da Cash Madre |
|-------------|----------|-------------------------------------|---------------------------------------|
| 1           | AVT-6300 | Elaine Darronqui                    | 12.895,87                             |
| 2           | AGA-8881 | Fernanda Cristina de Oliveira Prado | 25.703,00                             |
| 3           | BBF-8704 | Jeferson da Silva Soares            | 11.600,00                             |
| 4           | AGN-4999 | Livino José Gabriel                 | 35.000,00                             |
| 5           | FGH-5717 | Marcos Adriano Dornelas Pinheiro    | 26.715,50                             |
| 6           | AXB-0701 | Polianna Silva Lopes Soares         | 12.797,82                             |
| 7           | AXI-1767 | Renato Alves dos Santos Filho       | 26.000,00                             |
|             |          | TOTAL                               | R\$ 150.712,19                        |

**FATO 04: ESTELIONATO – ART. 171, caput, do Código Penal**

*Consta no incluso inquérito policial que, no dia 20/02/2019, no município de Londrina, os denunciados ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, nome fantasia CASH JK, CNPJ nº 23.008.819 /0001-09, localizada na Avenida Juscelino Kubitschek, nº 658, Vila Ipiranga, Londrina/PR, dolosamente, conscientes da ilicitude e reprovabilidade de seus atos, agindo em concurso, obtiveram para si, vantagem ilícita em prejuízo alheio ao induzir em erro o proprietário da empresa TOP CAR, LEANDRO PESSOA DA SILVA, valendo-se, para tanto, de meio fraudulento e ardil, consistente na negociação do veículo KIA SOUL EX placa AGA-8881, de propriedade da senhora Fernanda Cristina de Oliveira Prado sendo que a empresa CASH JK repassaria os valores devidos a proprietária do veículo, Fernanda Christina de Oliveira Prado, que acabou não recebendo e seria feita a entrega dos documentos do veículo à vítima Leandro Pessoa da Silva proprietário da empresa TOP CAR, sendo que sabiam de antemão que não entregariam os documentos, como de fato não entregaram. Assim, restou evidenciado que os ora denunciados ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, após articular a negociação, não honraram com o compromisso total, causando-lhe prejuízo ao reter os documentos do referido veículo.*

**FATO 05: ESTELIONATO – ART. 171, caput, do Código Penal**

*Consta no incluso inquérito policial que, no dia 29/01/2019, no município de Londrina, os denunciados ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, representando a empresa A. VILAS & CIA LTDA, nome fantasia CASH MADRE, CNPJ nº localizada na Avenida Madre Leônia Milito nº 366, CEP 86050-270, Londrina/PR, dolosamente, conscientes da ilicitude e reprovabilidade de seus atos, agindo em*



*concurso, obtiveram para si, vantagem ilícita em prejuízo alheio ao induzir em erro o sócio proprietário da empresa CENTRAUTO VEÍCULOS LTDA, JOSÉ MARCOS NICOLAU, valendo-se, para tanto, de meio fraudulento e ardil, consistente na negociação do veículo CHEVROLET/AGILE placa AXA-6875, de propriedade da senhora Larissa Christina Ramos Souza, sendo que a empresa CASH MADRE repassaria os valores devidos a proprietária do veículo, Larissa Christina Ramos Souza, que acabou não recebendo e seria feita a entrega dos documentos do veículo à vítima José Marcos Nicolau, sócio proprietário da empresa Centrauto veículos, que não sabiam de antemão que não entregariam recibo e os documentos. Assim, restou evidenciado que os ora denunciados ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, após articular a negociação, não honraram com o compromisso total, causando-lhe prejuízo ao reter os documentos do referido veículo.*

*FATO 06: ESTELIONATO CONTRA IDOSO – ART. 171, § 4º c/c o Art. 171, §2º, VI FRAUDE NO PAGAMENTO POR MEIO DE CHEQUE, ambos do Código Penal Consta no incluso inquérito policial que, o dia 23 /11/2018, no município de Londrina, os denunciados ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, representando a empresa AZEVEDO MARTINS & CIA LTDA, nome fantasia CASH JK, CNPJ nº 23.008.819/0001-09, localizada na Avenida Juscelino Kubitschek, nº 658, Vila Ipiranga, Londrina/PR, dolosamente, conscientes da ilicitude e reprovabilidade de seus atos, agindo em concurso, obtiveram para si, vantagem ilícita em prejuízo alheio ao induzir em erro a vítima idosa AMAURY DE MORAES SILVEIRA, nascido em 12/03/1953, com 65 anos à época dos fatos, valendo-se para tanto de meio fraudulento e ardil consistente na celebração de contrato de prestação de serviços para venda de veículo automotor usado em consignação mediante pagamento de comissão, veículo, Peugeot/207, placas ASN 8472, ano 2009/2010, com a promessa de pagamento na data da avença firmada, que sabiam de antemão que isso não ocorreria. Os ora denunciados ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, após articularem as negociações e convencionarem preço e condições de pagamento, fecharam negócio com o idoso Amaury de Moraes Silveira, e não efetuaram o pagamento, causando-lhe um prejuízo no valor de R\$ 12.000,00 (doze mil reais). Após concluído o negócio, no dia 06/12/2018, no município de Londrina, os denunciados ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, representando a empresa CASH JK, localizada na Avenida Juscelino Kubitschek, nº 658, Vila Ipiranga, Londrina/PR,*



*dolosamente, sem justo motivo, imbuídos de ânimo de obter vantagem ilícita para si, com a finalidade de efetuar o pagamento devido a vítima AMAURY DE MORAES SILVEIRA, em relação à venda do veículo PEUGEOT/207 ANO 2009/2010, cor preta, placa ASN 8472, deram falsa aparência de quitação de dívida ao emitir o cheque nº UA-000818, conta 37779-0, agência 3893, titular CASH AUTO COM VEÍCULOS LTDA ME, Banco Itaú no valor de R\$ 12.000,00 (doze mil) reais sem suficiente provisão de fundos, não efetuando o pagamento, causando-lhe um prejuízo no valor de R\$ 12.000,00 (doze mil reais).*

**FATO 07: ESTELIONATO CONTRA IDOSO – ART. 171, § 4º do Código Penal**

*Consta no incluso inquérito policial que, o dia 31/01/2019, no município de Londrina, os denunciados ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, representando a empresa AZEVEDO MARTINS & CIA LTDA, nome fantasia CASH JK, CNPJ nº 23.008.819 /0001-09, localizada na Avenida Juscelino Kubitschek, nº 658, Vila Ipiranga, Londrina/PR, dolosamente, conscientes da ilicitude e reprovabilidade de seus atos, agindo em concurso, obtiveram para si, vantagem ilícita em prejuízo alheio ao induzir em erro a vítima idosa EDERALDO SOARES, nascido em 07/10/1941, com 77 anos à época dos fatos. O idoso Ederaldo Soares recebeu o veículo Hyundai/Azera placa OVA-4460, como pagamento de honorários advocatícios de seu cliente Carlos Henrique Arrabal Garcia. Dirigiu-se até a empresa Cash Auto para realizar a venda do referido veículo, tendo, os ora denunciados, ALISON VILAS VOLAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, valendo-se para tanto de meio fraudulento e ardil, celebrado o contrato de prestação de serviços para venda de veículo automotor usado em consignação mediante pagamento de comissão, em nome de seu cliente, em razão do carro ainda estar em nome daquele. Assim, articulada e finalizada a negociação com o idoso Ederaldo Soares, com a promessa de pagamento na data da avença firmada, que sabiam de antemão que isso não ocorreria, causaram-lhe prejuízo no valor de R\$ 25.928,99 (vinte e cinco mil, novecentos e vinte e oito reais e noventa e nove centavos).*

**FATO 08: ESTELIONATO CONTRA IDOSO – ART. 171, § 4º do Código Penal**

*Consta no incluso inquérito policial que, no dia 29/12/2018, no município de Londrina, os denunciados ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, representando a empresa AZEVEDO MARTINS & CIA LTDA, nome fantasia CASH JK, CNPJ nº 23.008.819 /0001-09, localizada na Avenida Juscelino Kubitschek, nº 658, Vila*



*Ipiranga, Londrina/PR, dolosamente, conscientes da ilicitude e reprovabilidade de seus atos, agindo em concurso, obtiveram para si, vantagem ilícita em prejuízo alheio ao induzir em erro a vítima idosa LÚCIA MARIA MORAES, nascida em 15/03/1957, com 61 anos à época dos fatos, valendo-se para tanto de meio fraudulento e ardil, consistente na celebração de contrato de prestação de serviços para venda de veículo automotor usado em consignação mediante pagamento de comissão, veículo Citroen C3, placa ANR-7508, ano 2006/2006, com a promessa de pagamento na data da avença firmada, que sabiam de antemão que isso não ocorreria. Os ora denunciados ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, após articularem as negociações e convencionarem preço e condições de pagamento, fecharam negócio com a idosa Lúcia Maria Moraes, e não efetuaram o pagamento, causando-lhe um prejuízo no valor de R\$ 8.500,00 (oito mil e quinhentos reais).*

**FATO 09: ESTELIONATO CONTRA IDOSO – ART. 171, § 4º do Código Penal**

*Consta no incluso inquérito policial que, no início do mês de janeiro do ano de 2019, no município de Londrina, os denunciados ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, representando a empresa AZEVEDO MARTINS & CIA LTDA, nome fantasia CASH JK, CNPJ nº 23.008.819/0001-09, localizada na Avenida Juscelino Kubitschek, nº 658, Vila Ipiranga, Londrina/PR, dolosamente, conscientes da ilicitude e reprovabilidade de seus atos, agindo em concurso, obtiveram para si, vantagem ilícita em prejuízo alheio ao induzir em erro a vítima idosa ZELINDA JOSÉ DE CARVALHO, nascida em 05/01/1959, com 60 anos à época dos fatos, valendo-se para tanto de meio fraudulento e ardil, consistente na celebração de contrato de prestação de serviços para venda de veículo automotor usado em consignação mediante pagamento de comissão, veículo Ford Fiesta placa AZW-4463, ano 2014/2015, com a promessa de pagamento na data da avença firmada, que sabiam de antemão que isso não ocorreria. Os ora denunciados ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, após articularem as negociações e convencionarem preço e condições de pagamento, fecharam negócio com a idosa ZELINDA JOSÉ DE CARVALHO e não efetuaram o pagamento, causando-lhe um prejuízo no valor de R\$ 30.500,00 (trinta mil e quinhentos reais).*

**FATO 10: CRIME CONTRA AS RELAÇÕES DE CONSUMO – ART. 7º, VII, c/c o ART. 12, I (AGRAVANTE), ambos da Lei nº 8.137/90 c/c o ART. 37, §1º, do Código de Defesa do Consumidor**



*Consta nos inclusos termos de Declaração que, nos dias 28/11/2018 e 14/01/2019, no município de Londrina, os denunciados ALCIDES VILAS BOAS NETO, ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, dolosamente, de maneira continuada, conscientes da ilicitude e reprovabilidade de seus atos, agindo em concurso, induziram Marcus Vinicius Lopes e Gleyce Gerlach Makino Nampo a erro, por via de afirmação falsa e enganosa sobre a natureza e qualidade do serviço de venda de carros utilizando-se de veiculação e divulgação ostensiva usados e o pagamento na hora, de publicidade enganosa feita através de internet, rádio, televisão, jornais e outdoors, espalhados por toda a cidade de Londrina/PR com os seguintes slogans: “VENDA SEU CARRO EM 50 MINUTOS. E TENHA LIBERDADE PARA USAR SEU DINHEIRO COMO QUISER”; PARA QUEM PROCURA MAIS SEGURANÇA E MENOS DOR DE CABEÇA. A CASH AUTO VENDE SEU CARRO E CUIDA DE TODA A BUROCRACIA, INDO ALÉM DO QUE VOCÊ JAMAIS IMAGINOU NA VENDA DE UM VEÍCULO: É RÁPIDO, FÁCIL E SEGURO”; “A MANEIRA MAIS RÁPIDA E SEGURA DE VENDER SEU CARRO. NÓS ENCONTRAMOS A MELHOR OFERTA E VOCÊ RECEBE NA HORA! CASH AUTO, ESPECIALISTAS EM VENDER SEU CARRO.”; “VENDA SEU CARRO OU MOTO EM 50 MINUTOS, RECEBA A MELHOR OFERTA COM AGILIDADE E SEGURANÇA. ENCONTRAMOS A MELHOR OFERTA PELO SEU VEÍCULO NAS MAIS DE 800 LOJAS CADASTRADAS. PROPOSTA ACEITA, VOCÊ RECEBE NA HORA”. Dessa forma, os indiciados utilizando-se do marketing da empresa, ludibriaram os consumidores, os quais contrataram o serviço da empresa Cash Auto, acreditando que o slogan fazia jus a realidade. Os infratores executaram o delito acima descrito ocasionando grave dano à coletividade nos termos do Artigo 12, inciso I, da Lei nº 8.137/90, inclusive ferindo interesses e direitos considerados coletivos, nos termos do artigo 81, parágrafo único, inciso II, do Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078/90).*

**FATO 11: ESTELIONATO– ART. 171, caput c/c o Art. 171, §2º, VI – FAUDE NO PAGAMENTO POR MEIO DE CHEQUE, ambos do Código Penal**

*No dia 28/11/2018, no município de Londrina, os denunciados ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, após consumado o fato 1, representando a empresa AZEVEDO MARTINS & CIA LTDA, nome fantasia CASH JK, CNPJ nº 23.008.819 /0001-09, localizada na Avenida Juscelino Kubitschek, nº 658, Vila Ipiranga, Londrina/PR, dolosamente, conscientes da ilicitude e reprovabilidade de seus atos, agindo em concurso, obtiveram para si, vantagem ilícita em*



*prejuízo alheio ao induzir em erro a vítima GLEYCE GERLACH MAKINO NAMPO, valendo-se para tanto de meio fraudulento e artil, consistente na celebração de contrato de prestação de serviços para venda de veículo automotor usado em consignação mediante pagamento de comissão, veículo, Chevrolet/Classic Life, placa APB-9040, ano 2007 /2008, com a promessa de pagamento na data da avença firmada, que sabiam de antemão que isso não ocorreria. Os ora denunciados ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, após articularem as negociações e convencionarem preço e condições de pagamento, fecharam negócio com a consumidora Gleyce Gerlach Makino Nampo, e não efetuaram o pagamento, causando-lhe um prejuízo no valor de R\$ 9.000,00 (nove mil reais). Após concluído o negócio, no dia 14/12/2018, no município de Londrina, os denunciados ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, representando a empresa CASH JK, localizada na Avenida Juscelino Kubitschek, nº 658, Vila Ipiranga, Londrina/PR, dolosamente, sem justo motivo, imbuídos de ânimo de obter vantagem ilícita para si, com a finalidade de efetuar o pagamento devido a vítima Gleyce Gerlach Makino Nampo, em relação à venda do veículo Chevrolet/Classic Life, placa APB-9040, ano 2007/2008, deram falsa aparência de quitação de dívida ao emitir o cheque nº UA-000822, conta 37779-0, agência 3893, titular CASH AUTO COM VEÍCULOS LTDA ME, Banco Itaú no valor de R\$ 9.000,00 (nove mil) reais sem suficiente provisão de fundos, não efetuando o pagamento, causando-lhe um prejuízo no valor de R\$ 9.000,00 (nove mil reais).*

**FATO 12: ESTELIONATO – ART. 171, caput, do Código Penal**

*No dia 14/01/2019, no município de Londrina, os denunciados ALCIDES VILAS BOAS NETO, ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, dolosamente, conscientes da ilicitude e reprovabilidade de seus atos, após consumado o fato 1, agindo em concurso, obtiveram para si, vantagem ilícita em prejuízo alheio ao induzir em erro o consumidor MARCUS VINICIUS LOPES, cliente da A. VILAS & CIA LTDA, nome fantasia CASH MADRE, CNPJ nº 32.689.361 /0001-83, localizada na Avenida Madre Leônia Milito nº 366, CEP 86050-270, Londrina/PR, valendo-se, para tanto, de meio fraudulento e artil, consistente na celebração de contrato de prestação de serviços para venda de veículo automotor usado em consignação mediante pagamento de comissão, veículo Ford /Fiesta, placa AVA-5342, modelo 2011/2012, com a promessa de vender em até 50 minutos e pagamento em 05 dias, que sabiam de antemão que isso não ocorreria. Os ora denunciados ALCIDES VILAS BOAS NETO, ALISON VILAS BOAS e*



*YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, após articularem as negociações e convencionarem preço e condições de pagamento, fecharam negócio com a vítima supramencionada e não efetuaram os pagamentos, causando-lhes um prejuízo em valor estimado de R\$ 10.707,00 (dez mil e setecentos e sete reais). Dessa forma, fica evidenciado que os denunciados incorreram no crime disposto no artigo 171, caput, do Código Penal”.*

Irresignado, o Ministério Público interpôs recurso (ref. mov. 980.1).

Em suas razões, o órgão acusador pugnou pela condenação dos réus pelos ilícitos que lhes foram imputados, salientando que, quanto aos fatos 01 e 10 da denúncia, a materialidade restou demonstrada pelos depoimentos prestados pelos ofendidos ao longo da instrução processual, os quais, de modo uniforme, salientaram que procuraram pelos serviços da Cash Auto em razão da propaganda veiculada em meios de comunicação, a qual prometia a venda de um automóvel em cinquenta minutos e o pagamento de forma rápida. Disse que os ofendidos declararam que optaram por alienar seus carros junto à referida empresa justamente em razão do diferencial prometido, ou seja, o dinheiro rápido. Asseverou que não é crível que “*a ideia de pagamento imediato tenha sido incutida na mente de tantas pessoas (oitenta consumidores, mais de trinta deles inquiridos em juízo) sem que houvesse, efetivamente, uma divulgação publicitária maciça e continuada com indicações e afirmações em tal direção. Em outras palavras, não se pode acreditar que todas essas pessoas tenham sido levadas a acreditar que o serviço da empresa seria prestado de determinado modo, à época em que os fatos ocorreram, sem que ele tenha sido divulgado, nessa mesma época, desse modo*”. Enfatizou que houve a configuração do elemento subjetivo dos aludidos delitos, pois estavam cientes que as propagandas continham informação enganosa sobre a qualidade dos serviços, pois sabiam que diversos clientes não estavam recebendo os valores devidos e, mesmo assim, continuaram a prometer e a difundir a ideia de pagamento imediato e célere, induzindo mais pessoas em erro.

No que tange aos crimes de estelionato descritos nos fatos 02 a 09, 11 e 12 da denúncia, ponderou que as vítimas foram claras ao demonstrarem que foram induzidas a erro, pois procuraram a empresa com o objetivo de promoverem a venda rápida de seus veículos, bem como, receberem de forma célere os correspondentes valores, no entanto, após a negociação, os sentenciados deixaram de repassar a integralidade dos valores às vítimas, obtendo vantagem ilícita em prejuízo alheio. Esclareceu que o elemento subjetivo restou demonstrado, vez que, indagados os ofendidos, “*oportunidade em que, questionados especificamente sobre se eram advertidos, por ocasião da negociação e antes da assinatura do contrato, a respeito da possibilidade de atraso nos pagamentos, de receberem valores fracionados, em descompasso com o combinado, ou até mesmo de total inadimplemento, todos eles, de forma uníssona, responderam negativamente*”. Enfatizou que, se fosse honesta a conduta dos réus, teriam orientado seus funcionários a comunicar às vítimas, antes da celebração do contrato, que a empresa vinha enfrentando dificuldades financeiras, contudo, mesmo assim,





continuaram a firmar novas avenças, mesmo que outros, anteriores, já tivessem sido descumpridos. Aduziu que *“a utilização de tais instrumentos – os cheques sem fundos e os comprovantes de transferências falsos – afastam qualquer eventual dúvida que se possa ter a respeito do dolo presente na conduta dos apelados, que por isso mesmo não pode, de modo algum, confundir-se com meros inadimplementos contratuais”*. Argumentou que *“restou evidente que os inadimplementos se acumulavam a cada dia, ao passo que os denunciados permaneceram enganando as vítimas que compareciam às lojas na esperança de receberem rapidamente seu dinheiro, fazendo-as acreditar que o pagamento cairia rapidamente. Além de prometerem o pagamento célere, os recorridos ocultavam das vítimas a essencial informação de que a empresa se encontrava em crise, desorganizada financeiramente, o que evidencia, indene de dúvidas, o intento fraudulento dos sentenciados”*. (ref. mov. 1114.1-TJPR).

Os acusados apresentaram contrarrazões, pleiteando o não conhecimento do recurso em virtude da ofensa ao princípio da dialeticidade e, no mérito, o seu não provimento. Subsidiariamente, caso haja provimento do apelo, postularam a aplicação do princípio da consunção no que tange ao crime previsto no artigo 7, inciso VII, da Lei n. 8137/90, por se tratar de crime meio em relação ao delito de estelionato (ref. mov. 1165.1).

A Procuradoria Geral de Justiça opinou pelo conhecimento e, nesta extensão, pelo provimento do apelo (ref. movs. 50.1 e 71.1-TJPR). Ainda, instada a se manifestar sobre a possibilidade de realização de acordo de não-persecução penal, manifestou-se negativamente (ref. mov. 78.1-TJPR), tendo sido os acusados devidamente cientificados (ref. mov. 83-TJPR).

Os autos vieram conclusos a este Relator.

É o relatório.

## II - VOTO E SUA FUNDAMENTAÇÃO:

Estão presentes os pressupostos legais de admissibilidade do recurso, razão pela qual merece ser conhecido.

### **Do princípio da dialeticidade (contrarrazões da defesa)**

Sustenta a defesa a ofensa ao princípio da dialeticidade em relação ao recurso ministerial, ao argumento de que não houve impugnação específica dos fundamentos apresentados no édito condenatório, havendo mera reprodução de outras manifestações anteriores.

Contudo, não obstante os argumentos expendidos, observo que, mesmo que tenham sido repetidas as razões apresentadas em outras peças processuais, estas **já se mostram suficientes e claras** para demonstrar as razões de insurgência e para autorizar a ampla devolutividade da matéria no âmbito do recurso de apelação, havendo, efetivamente, impugnação ao conteúdo da sentença.

A propósito:



***“RECURSO EM SENTIDO ESTRITO. HOMICÍDIO. MANIFESTAÇÃO EM SEDE DE CONTRARRAZÕES PELO NÃO CONHECIMENTO DO RECURSO EM VIRTUDE DAS RAZÕES SEREM REPETIÇÃO DAS ALEGAÇÕES FINAIS. PRINCÍPIO DA DIALETICIDADE QUE NÃO OBSTA O CONHECIMENTO DO RECURSO. PRETENDIDA ABSOLVIÇÃO SUMÁRIA. NÃO ACOLHIMENTO. EXCLUDENTE DE ILICITUDE DA LEGÍTIMA DEFESA NÃO EVIDENCIADA DE FORMA CABAL. DECISÃO DE PRONÚNCIA QUE ENCERRA MERO JUÍZO DE ADMISSIBILIDADE. COMPETÊNCIA DO TRIBUNAL DO JÚRI PARA DIRIMIR TAIS CONTROVÉRSIAS. RECURSO CONHECIDO E DESPROVIDO”.*** (TJPR - 1ª C.Criminal - 0002173-64.2016.8.16.0147 - Rio Branco do Sul - Rel.: Desembargador Macedo Pacheco - J. 13.09.2018)

Desse modo, a preliminar deve ser rejeitada.

### **Das provas produzidas**

A materialidade delitiva restou comprovada pelos boletins de ocorrência (movs. 8.3, 8.10, fls. 16, 17 e 18, 8.19, 8.23, 8.41, 8.47, 8.53, 8.56, 8.60, 8.66 – 8.68, 8.70, 8.74, 8.79, 8.90, 8.98, 8.102, 8.106, 8.110, 8.115, 8.121, 8.130, 8.134, 8.141, 8.146, 8.150, 8.156, 8.162, 8.175, 8.178, 8.182, 8.187, 8.197, 8.209, 8.215, 8.220, 8.224, 8.228, 8.250, 8.254, 8.289, 8.317 e 153.2), prints de páginas do sítio eletrônico Reclame Aqui, contendo reclamações feitas por clientes da Cash Auto (mov. 8.10, fls. 4 – 7, 8.232, fls. 4 e 5 e 8.233 – 8.235), prints de reportagens sobre a pessoa jurídica Cash Auto (movs. 8.232, 8.265, 8.320 – 8.324), informações extraídas do site da Cash Auto (mov. 8.264) da mídia contendo propaganda veiculada pela sociedade empresária dos acusados (mov. 937.3), os Contratos de Prestação de Serviços para Venda de Veículo Automotor Usado em Consignação Mediante Pagamento de Comissão celebrados entre a pessoa jurídica dos acusados e as vítimas (movs. 8.4, 8.20, 8.30, 8.44, 8.72, 8.76, 8.49, 8.50, 8.54, 8.62, 8.66 – 8.68, 8.72, 8.76, 8.81, 8.86 – 8.88, 8.92, 8.100, 8.104, 8.108, 8.116 – 8.118, 8.124, 8.131, 8.135, 8.143, 8.147, 8.153, 8.163, 8.167, 8.176, 8.183 – 8.185, 8.195, 8.199 – 8.200, 8.211, 8.216, 8.226, fls. 3 – 5, 8.229 – 8.231, 8.251, 8.284, 8.285 – 8.286, 8.293, fls. 1 – 3 e 8.316, fls. 6 – 8), os Contratos de Promessa de Prestação de Serviços para Venda de Veículo Automotor Usado em Consignação Mediante Pagamento de Comissão (ref. movs. 8.4, 8.57, 8.77, 8.100, 8.111, 8.119, 8.123, 8.132, 8.136, 8.148, 8.164, 8.189 – 8.191, 8.195, 8.226, fls. 1 e 2, 8.239 – 8.240, 8.285, 8.290 e 8.316, fls. 4 e 5), cópia do cheque recebido pela vítima Amaury de Moraes Silveira (ref. mov. 8.6), prints de mensagens trocadas via aplicativo WhatsApp entre os réus, funcionários da Cash Auto e as vítimas (ref. movs. 8.7, 8.8, 8.82– 8.85, 8.221), Notícias-Crime apresentadas pelas vítimas (ref. movs. 8.9, 8.229, 8.316, fls. 1 e 2), áudios de diálogos e mensagens entre a vítima Suleica e um funcionário da Cash Auto (ref. movs. 8.12 – 8.15), Notificação Extrajudicial feita pela vítima Silvana (ref. mov. 8.16), cópias de peças de ações cíveis propostas pelas vítimas em face dos



réus e da pessoa jurídica Cash Auto (ref. movs. 8.21, 8.24, 8.27, 8.31), Termos de Acordos (ref. mov. 8.36) e Termos Aditivos Contratuais com Confissão de Dívida (ref. movs. 8.57, 8.68, 8.95, fl. 8, 8.119, 8.132, fl. 3, 8.136, fl. 3, 8.143, fl. 4, 8.157, 8.176, fl. 4, 8.216, fl. 4, 8.286, fl. 3, 8.290, fl. 3 e 8.298, fl. 4), cópia de atendimento à vítima Roger Rodrigues Sant'ana pelo PROCON (ref. mov. 8.65), comprovantes de transferências não efetivados (ref. mov. 8.138), comprovantes de pagamentos de compradores dos veículos das vítimas em favor da Cash Auto (ref. movs. 8.169, 8.180), comprovante de transferência mencionado pela ofendida Júlia Archangelo Guimarães Hofig (ref. mov. 935.211), áudios de conversas mantidas entre a vítima George Storrodumof e funcionários da Cash Auto (ref. movs. 937.1 – 937.3), bem como pela prova testemunhal produzida.

Quanto à prova oral produzida, peço vênha para reproduzir as transcrições contidas na sentença, que bem refletem as versões das partes e foram devidamente confirmadas pelas respectivas mídias juntadas aos autos:

*“Ouvida em Juízo, a vítima, Amaury de Moraes Silveira, contou, em síntese que (mídia de mov. 757.2): Quem foi atrás “disso” foi sua esposa, pois além de ela ter tempo hábil e ficar com o carro, estava adquirindo outro carro; **como ela viu que a propaganda em outdoor e televisão anunciava massivamente que realizariam imediatamente o pagamento ou em pouquíssimo tempo**; ela foi lá e fez a negociação; foi em uma sexta-feira, em que estava no trabalho e ela (a esposa) lhe ligou e foi logo insistindo para que assinasse um papel para reconhecer, porque eles (a empresa) já iriam depositar; (...) **o motivo pelo qual aceitou foi que já tinha se comprometido a realizar o pagamento de um outro veículo que estava negociando e como a propaganda dizia que iria entregar o dinheiro “na hora”, foi feita essa opção**; (...) quando chegou lá (na empresa) a esposa já tinha negociado (...) disseram-lhe que o carro deveria ficar ali, pois já estavam negociando e o valor seria depositado na conta; (...) não sabe responder o valor exato da negociação, pois não estava com nada (...); a negociação foi a da propaganda deles, **que dizia que venderia o carro deles e depositaria em “meia hora”**; na sexta-feira, inclusive, pediram para assinar (os documentos) e, na inocência, assinou (...); **no máximo até segunda-feira iriam realizar o pagamento**; não tem os valores (...)mas, se não se engana, o valor do carro era de R\$ 11.000,00 e depois de muito tempo e insistência, eles fizeram um depósito inicial; **eles chegaram a depositar um cheque sem fundo (o primeiro), que voltou**; (...) **quanto ao prejuízo sofrido, a princípio teve que fazer um empréstimo junto ao banco, pois tinha se comprometido a entregar o dinheiro na segunda-feira**; (...) não sabe o valor do prejuízo; (...) não foi comunicado de nada a despeito da situação; **eles realizaram apenas um depósito na conta, que não chega nem perto do valor (do prejuízo)**; (...) a esposa negociou com o Ycaro; (...) não sabe da situação do carro (Imposto de renda; IPVA, etc.); verificou que ainda era o proprietário do carro no ano passado, pois veio a cobrança do IPVA, porém neste*



ano não veio a cobrança; (...) o que sabe é que a esposa lhe ligou no consultório, no momento em que estava atendendo, dizendo que deveria ir até lá se não o negócio não “sairia”, então dispensou os pacientes, foi na loja, assinou os papéis e, posteriormente, disseram que teria que reconhecer firma; (...) **o pagamento ficou acertado para, no máximo, até segunda-feira;** no contrato tinham detalhes relacionados à multa; era uma loja estruturada (...) e tinham mais funcionários; (...) **depois de muito tempo foi realizado um depósito em sua conta; depositaram um valor na conta muito tempo após ao recebimento do primeiro cheque (sem fundo); (...) que depositaram o valor referente a apenas uma pequena parte do negócio, faltando o restante;** sua esposa processou civilmente a empresa e não sabe sobre um eventual acordo; (...) teve conhecimento pela imprensa que a loja foi fechando; (...) sua esposa foi atrás de um advogado para exigir os seus direitos; (...) o fato da loja estar fechando não alterou a sua situação, **sendo que desde antes entrava em contato com Ycaro e este não retornava as suas ligações;** não se recorda das pessoas que negociaram com sua esposa no dia dos fatos; não teve contato com o representante da empresa, pois apenas compareceu no dia do fatos para assinar os documentos, e sua esposa foi responsável pela negociação etc. (...).

A vítima Fernanda Cristina de Oliveira Prado, em Juízo, declarou, brevemente que (mov.757.3): (...) No final de 2018, queriam vender o carro, então anunciaram em várias redes sociais e aplicativos; (...) alguns dias depois, um vendedor chamado Leandro, fez contato consigo por Whatsapp fazendo um convite para que comparecessem até a empresa Cash Auto, pois queria fazer uma proposta de compra do carro; (...) de início, não aceitaram a proposta; (...) em fevereiro do ano seguinte, entrou em contato com eles novamente, e combinaram de comparecer presencialmente na empresa para que pudessem negociar; (...) no dia 19 de fevereiro, foram até o estabelecimento e foram atendidos por esse funcionário, Leandro; (...) foi explicado que o carro seria colocado em uma plataforma, anunciado e vendido como se fosse um leilão; (...) quem oferecer o melhor valor, em até 50 minutos, fecham o negócio; (...) a proposta foi aceita e o carro anunciado, até que ofereceram a quantia aproximada de R\$ 24.000 (vinte e quatro mil reais), mas não poderiam ir para a casa pensar nos valores, a ideia era de que fosse fechado imediatamente o contrato, sem que pudessem refletir a decisão; (...) como precisavam vender o carro, aceitaram o valor; (...) quando foi conferir na bolsa, não estava com todos os documentos do carro e, como moram em Apucarana (...) não poderiam ir embora com o veículo, teriam que deixá-lo ali; (...) assim que pegassem os documentos, deveriam enviar a documentação por Sedex e o contrato com firma reconhecida; (...) por se tratar de uma situação inesperada, pediram para que o cunhado fosse busca-los; (...) deixaram o carro com o manual e a chave no estabelecimento; (...) posteriormente seu marido viu uma notícia, com fotos da fachada da loja, dizendo que a empresa Cash Auto estava sendo investigada por golpes e estelionato; (...) assustaram, pois tinham acabado de sair de lá; (...) no dia



seguinte, foram até o estabelecimento para tentar cancelar o processo (...); foi atendida por Leandro, que informou que o carro não estava lá; (...) o atendente informou que o carro não estava mais lá, que tinha sido enviado para Curitiba; (...) chegaram a questionar como o carro foi enviado sem a documentação; (...) tiveram que ser muito insistentes para tentar resolver a situação; (...) **disseram a eles que queriam o dinheiro imediatamente ou o carro de volta; (...) isso aconteceu por volta das 08h00 da manhã; (...) perto das 13h00 da tarde, um advogado apareceu para conversar e explicar o que estava acontecendo; (...) após um tempo de conversa, entregaram uma confissão de dívidas, assinado por um dos sócios; (...) foram embora, porque não tinha o que ser feito; nunca recebeu o dinheiro, que totalizava R\$ 25.437,50 (vinte e cinco mil quatrocentos e trinta e sete reais e cinquenta centavos); (...) eles falaram de um desconto que restaria R\$ 25.000,00 e o restante ficaria como uma comissão para a empresa; (...) não foi recebida nenhuma quantia deste valor; (...) no dia da negociação, conversaram com Leandro, que era um vendedor; (...) ficou combinado que eles jogariam os dados do carro em uma plataforma em que várias concessionárias e compradores ficavam logados e, em 50 minutos, achariam o comprador; (...) ficaram esperando a maior oferta, pois, de início, queriam vender o carro por R\$ 29.000,00 (vinte e nove mil reais), mas não foi a maior oferta, então aceitaram a outra; (...) o veículo era um Kia Soul; (...) não poderiam ir para casa pensar, teriam que decidir ali, caso contrário, perderiam a oferta e, na próxima, as ofertas seriam menores; (...) **alguns dias depois, eles depositariam o valor; (...) o advogado explicou que a empresa estaria passando por problemas financeiros, pois um dos sócios não geriu adequadamente as finanças da empresa, que estariam com dificuldades, mas iriam efetuar todos os pagamentos e não se tratava de golpe; (...) tentou ligar e falar com Alcides, mas ficou sabendo que ele não era mais o advogado da empresa; (...) aguardaram os 30 dias da reunião com o Alcides, eles não depositaram e entrou com ação judicial particular para que recebesse os pagamentos, mas não recebeu; (...) estavam no processo de compra de outro veículo, então foi entrar no site do Detran, para ver se estava tudo certo, mas o veículo estava com uma tentativa de gravame em nome de Naiara Pessoa Leire; (...) estavam com todos os documentos originais, então foi presencialmente até o Detran, para verificar o que estava acontecendo e descobriu que seu carro tinha sido recolhido para o pátio, em Londrina, pois alguém tinha sido pego em uma blitz e estava sem documentação; (...) foram até lá e conseguiram recuperar o carro, no Detran; (...) não conseguiram repor todos os valores, pois tiveram que vender o carro em um valor bem abaixo; (...) por mais que tenha comprovado que a situação do carro se tratava de uma tentativa de golpe, eles não queriam dar baixa; (...) foi muito complicado e quase perderam o negócio de venda do carro; (...) o financiamento foi prejudicado também; (...) por sorte, alguns familiares emprestaram um valor da entrada de um carro; (...) só depois conseguiram resolver com a concessionária;****



(...) conseguiram recuperar o carro após três meses, durante esse tempo, ficaram sem carro; (...) com dois filhos, grávida (...); consegui negociar o carro na concessionária por R\$ 20.000,00 (vinte mil reais) (...).

A vítima ADSON NASSER FREITAS DA COSTA, em suma, explicou que (mov. 757.4): À época estava querendo vender seu carro e a Cash Auto possuía um bom serviço, de acordo com dois amigos que já haviam realizado negociações com a empresa; (...)no local, foi muito bem tratado, inclusive por Denis, que lhe atendeu; a avaliação e tudo mais foi realizada conforme dito pela empresa; **o único problema é que lhe falaram que pagariam na hora e não realizaram o pagamento; (...) então disseram-lhe que realizaram o pagamento na segunda-feira; (...) pagaram-lhe uma parte após quase dez dias; (...) avaliaram seu veículo e falaram que a venda era feita em até cinquenta minutos, o que de fato ocorreu; o único problema foi em relação ao prazo de pagamento; enrolaram e deram desculpas por muito tempo e até a atual data não resolveram; (...)** apenas a parte de pagamento é que foi demorada e à época estava precisando do dinheiro; a venda foi realizada por um preço menor que o normal, justamente por oferecerem um serviço de venda rápida; (...) o veículo foi avaliado por cerca de trinta e oito mil reais; todo o contrato foi realizado em nome da Cash Auto, mas foi um funcionário da empresa que lhe atendeu no dia; no dia deixou o veículo, documentos e chaves, ficando acordado que o pagamento seria realizado no mesmo dia (...) no final, o valor ficaria na faixa de trinta e dois mil reais, em virtude de alguns pagamentos que precisavam ser realizados e a Cash Auto disse que quitaria; (...) confiou na empresa em virtude das negociações já realizadas por dois amigos; foi na empresa quinta ou sexta-feira; **na segunda-feira não recebeu o pagamento e após quase dez dias após o combinado, a empresa pagou oi até a empresa cerca de três vezes durante os dez dias, sempre metade do valor; sendo atendido pelo gerente Denis; Ycaro nunca lhe atendeu; (...) sempre lhe falavam que fariam o pagamento na semana seguinte e toda semana ligava na empresa, falava com Denis e depois se dirigia até a sede para tentar receber os valores; cerca de dois meses depois, pagaram mil reais; (...) no final de tudo, ficou faltando quase quatro mil reais, que aguarda o pagamento até hoje; nunca conversou com Ycaro, somente com Gustavo, onde tentava negociar os valores para que pudesse recebê-los; (...) vendeu o automóvel por um valor um pouco abaixo porque, no dia, a empresa falou que era a oferta que havia conseguido (...); procurou a Cash Auto pela propagando de venda rápida, visto que precisava do dinheiro; (...) à época teve prejuízo em razão de outras coisas que precisava pagar com o valor do automóvel, sendo que após o pagamento da primeira metade da quantia total deu uma 'aliviada'; porém, não conseguiu ajudar sua esposa, visto que contava com a outra metade do valor para tal; (...) na última semana, recebeu um e-mail da empresa sobre negociação do valor faltante, sendo este de cerca de três mil e setecentos reais; (...) foram realizados pagamentos 'picados', mas que não**



**foram rápidos e precisaram de muita insistência; (...) ficou mais difícil após o fechamento das lojas, mas anteriormente também estava complicada; (...)."**

A vítima Antonio Mario dos Santos, em Juízo, noticiou, em suma, que (mov. 757.5): (...) Nosso negócio foi feito com um pouco em dinheiro, ai eles assumiriam as multas e o financiamento; (...) eles depositaram R\$ 7.809,28 (sete mil oitocentos e nove reais e vinte e oito centavos) na conta e, assim que pegassem o carro, assumiriam as dívidas; (...) já tinha feito dois negócios com a Cash Auto e não tinha dado problema nenhum; (...) como seu filho casaria em fevereiro, resolveram vender o carro, ai negociou com eles; (...) eles não quitaram as multas, nem o financiamento; (...) **o prejuízo foi de, mais ou menos, R\$ 30.000,00 (trinta mil reais)**; (...) eles repassaram o carro para uma pessoa de Curitiba, então ela entrou em contato consigo e pagou a dívida do carro; (...) o carro estava em seu nome, mas tinha dado para o filho, que iria se casar, então o filho quem negociou com a Cash Auto, a negociação está no nome dele; (...) a pessoa de Curitiba não falou sobre a negociação com a empresa, apenas avisou que precisaria quitar as dívidas e então passaria o recibo; (...) não teve um prejuízo financeiro, pois a pessoa de Curitiba fez os pagamentos corretamente; (...) sofreu apenas prejuízos de danos morais; (...) uma pessoa da Cash Auto passou o contato do proprietário atual do carro, mas não se lembra o nome do funcionário; (...) a quantia de R\$ 7.809,28 (sete mil oitocentos e nove reais e vinte e oito centavos) foi depositada no mesmo dia; (...) eles não falaram nada sobre as dívidas e financiamento que não foram quitados; (...) ficou sabendo através do atual proprietário e das cobranças que chegavam em seu nome; (...) foi até a empresa por indicação; (...) conhece pessoas que fizeram negócios com essa mesma empresa e não tiveram problemas; (...) o valor que tinha que receber da negociação, foi recebido, o que ficou pendente foi o financiamento e as multas; (...) **chegou a ver notícias do fechamento da empresa na mesma época que negociou a venda do carro**; (...) quando viu as notícias, foi atrás dos documentos do carro e viu que as multas não tinham sido pagas; (...) seu filho falou que a negociação foi tranquila e o carro tinha sido vendido; (...) os valores e formas de negociação constavam no contrato; (...) quando viu as notícias e foi atrás, procurou o contato do atual proprietário para que ninguém sáísse no prejuízo; (...) até o fechamento da empresa, tudo estava dando certo.

A vítima Edivaldes Grisoli Tosta, alegou, resumidamente, em Juízo que (mov. 757.6): (...) Tinha um veículo Hyundai/Sonata e, como iria se casar, decidiu colocar o carro a venda; (...) **pela propaganda, a rapidez do dinheiro de volta, acabou se dirigindo até a loja e negociando**; (...) precisava do dinheiro rápido para honrar com seus compromissos; (...) na época, o carro tinha um valor de mercado na faixa de R\$ 58.000,00 (cinquenta e oito mil reais) e decidiu vender; (...) na venda, com todos os trâmites, sairia no valor de R\$39.000,00; (...) no contrato, foi firmado um



*depósito de R\$20.000,00 (vinte mil reais) e depois receberia os outros R\$ 19.000,00 (dezenove mil reais) liquidando o valor negociado; (...) no dia, negociou o veículo com o Eduardo; (...) não sabe do que se tratam os descontos no valor do veículo, detalhadamente; (...) não tinha nenhum débito no veículo, imagina que sejam da negociação; (...) negociou, foi feita a avaliação e já deixou o veículo lá; (...) no dia seguinte, só lhe depositariam o valor se fosse realizado todo o procedimento da documentação; (...) fez tudo certo, levou tudo e recebeu o depósito; (...) mas começou errado, o depósito que era pra ser de R\$20.000,00 (vinte mil reais), foi de R\$15.000,00 (quinze mil reais); (...) no dia seguinte, pegou o extrato do depósito e foi atrás de um esclarecimento com o Eduardo; (...) foi encaminhado para conversar com Bruna, a responsável pelo financeiro; (...) explicou a situação, a condição dele e da esposa e ela disse que iriam acertar; (...) foram várias justificativas sobre o valor do depósito, que a situação estava complicada, que tinha um dinheiro pra entrar, mas não entrava; (...) no dia 04 de fevereiro, sentou para conversar com um dos sócios e fizeram um aditivo de contrato; (...) fizeram uma negociação para pagar o valor restante, dividido em 04 vezes, com uma multa de 10% em caso de atraso; (...) o contrato não foi reconhecido em cartório, mas ambos assinaram; (...) quando chegavam as datas dos pagamentos, não recebia; (...) todos os dias, saía do serviço, ia até a loja e ficava esperando; (...) com muita persistência, eles fizeram um pagamento no valor de R\$ 3.000,00 (três mil reais) no dia 08 de fevereiro; (...) no dia 14 de fevereiro, fizeram outro depósito, no valor de R\$ 6.000,00 (seis mil reais); (...) no dia 18 de fevereiro, entregaram um comprovante de depósito no valor de R\$ 3.000,00 (três mil reais), mas o valor não caiu na sua conta no dia; (...) tem o comprovante ainda, mas o valor nunca caiu; (...) sempre que entregavam os comprovantes, ele ia conferir e entrava em contato com a Bruna; (...) nunca lhe justificaram sobre esse comprovante; (...) não se recorda de uma ligação recebida pelo advogado da empresa; (...) o último valor recebido foi no dia 26 de fevereiro, de R\$ 350,00 (trezentos e cinquenta reais) e quem pagou foi o gerente; (...) viu que o gerente trabalha com outra coisa, salvo engano, vinculado a carros, mas não se recorda ao certo; (...) o valor que faltou dos R\$ 39.000,00 (trinta e nove mil reais) que ficou combinado foi de R\$ 10.150,00 (dez mil cento e cinquenta reais); (...) chegou a questionar sobre o comprovante falso, pois precisava realizar um pagamento com o valor que receberia; (...) em um certo dia, ficou na loja o dia inteiro, mesmo após o fechamento da loja; (...) depois de tudo isso, ficou sabendo que a loja foi fechada; (...) tudo aconteceu antes do fechamento da loja pelo Procon; (...) tudo isso durou 02 (dois) meses, insistiu em falar com os funcionários da Cash Auto até as pessoas pararem de lhe responder; (...) sua esposa chegou a ir para o hospital enquanto estava grávida, por conta do nervosismo com a situação; (...) assim que assinou o recibo, recebeu uma parte do pagamento; (...) foi orientado acerca de descontos, mas não se lembra tudo, pois não estava com o contrato em mãos; (...) até o momento que*





fechou o negócio, não sabia que houve o fechamento de algumas lojas da Cashauto, nem que se cogitou fechar; (...) na época, não estava acontecendo nada com a empresa; (...) após a situação com o Procon, foi ficando mais difícil o contato com a Cash Auto; (...) estava recebendo “picado” até a situação, que foi quando parou de receber os pagamentos.

A vítima Charles Michel Burgos, relatou em Juízo, brevemente, que (mov. 757.7): (...) Estava precisando vender o veículo com uma certa urgência, pois o pai estava com câncer; **propuseram que, entregando esse carro, em 24 horas lhe repassariam o dinheiro, mas isso não aconteceu; entregou o carro, mas até agora não pegou o dinheiro;** (...) **não recebeu nada desde novembro de 2018;** (...) **não lembra o nome do vendedor com quem conversou no dia dos fatos; o vendedor lhe disse que venderia o carro no mesmo dia e em um ou dois dias o dinheiro já estaria na conta;** (...) o valor negociado foi cerca de R\$2.500,00 (dois mil e quinhentos reais); (...) entregou o carro, a documentação e a chave, tudo; (...) **passado o prazo de pagamento, retornou à loja diversas vezes e, por último, Alcides fez um termo aditivo de contrato com confissão de dívida, assinou e tudo, porém não adiantou;** (...) **quando procurou a loja, eles apresentaram a justificativa de que estavam com problemas internos no financeiro e ficavam sempre pedindo prazo;** (...) **nunca lhe deram um sinal, nem parte do pagamento;** (...) nesse período conversava com o Alcides; (...) sempre procurava a empresa; (...) quando ia até lá era bem atendido, mas nunca resolveram; (...) quando fez o termo aditivo, deu mais prazo para o pagamento e se não fossem cumprido teria multa de mais 10% e 1% ao mês; (...) **também não pagaram nada do valor do termo aditivo;** (...) falou com outras pessoas além do Alcides, mas não se recorda o nome; (...) depois ficou sabendo que a loja fechou, então procurou a justiça; (...) do período entre o aditivo e o fechamento da loja ninguém entrou em contato; (...) como não recebeu o dinheiro e ele seria destinado para ajudar no tratamento do câncer do pai do declarante, teve que se virar e emprestar o dinheiro de parentes; (...) não acompanhou as propostas, mas o rapaz disse que eles faziam um leilão para outras lojas e ficou de entrar em contato; (...) depois entraram em contato e contaram que havia surgido uma proposta em tal valor; (...) ligaram e disseram que o carro tinha passagem por leilão, não sabia disso, então abaixou um pouco o valor do carro; aceitou a proposta que eles receberam; (...)foi até a loja algumas vezes; (...) ficou sabendo pelas redes sociais sobre o fechamento da loja; (...) depois do fechamento da loja ainda falou com uma moça e ela disse que estavam resolvendo e entraria em contato; não se recorda os nomes; (...) mesmo após o fechamento eles estavam tentando resolver a questão por meio dos contatos que fazia; (...) quando esteve na loja viu que tinha vários funcionários, tinha equipe, então acreditou na empresa; conhecia até o próprio vendedor, pois tinham um amigo em comum que indicou o local; (...) teve um conhecido que vendeu o veículo e deu certo, demorou um pouco para receber, mas recebeu.

Ainda, a vítima CLAUDIA DIAS DE ARAUJO, resumidamente, disse que (mídia de mov. 757.8): O que lhe **atraiu foi a praticidade, de ser rápido; lhe prometeram a venda e a obtenção do dinheiro;** (...) seu marido passou em frente à loja, viu a propaganda, procurou saber e lhe disse acreditar ser um bom negócio; **a empresa demorou bastante para lhe pagar e, em razão disto, chegou a fazer um boletim de ocorrência; demoraram quase um mês para lhe pagar e, ainda, não pagaram toda a quantia em uma única vez; o valor acordado foi de oito mil reais; pagaram quase cinco mil reais depois de cerca de vinte dias e, após, pagaram duas parcelas de mil e quinhentos reais; o combinado foi a entrega do veículo e o pagamento em quarenta e oito horas;** foram até a loja duas vezes e precisaram ficar entrando em contato por diversas vezes e, assim, não foi fácil receber os valores; (...) negociou o veículo juntamente com seu esposo; (...) a pessoa que lhe atendeu, na loja, foi Jader Fernandes, mas quem assinou o contrato foi uma moça de nome Gabriela; (...) a justificativa apresentada para a não quitação dos valores foi de que a empresa se encontrava sem dinheiro; (...) **a iniciativa para quitação dos débitos sempre foram sua e de seu esposo;** (...) o veículo, ainda, demorou para ser transferido para o nome de outra pessoa; (...) não se recorda de a empresa ter oferecido a devolução do automóvel; (...) procurou as 'pequenas causas' para tentar solucionar a situação; (...) **quando iria lá, eles ficavam lhe enrolando;** (...) a oferta para compra do veículo foi bem rápida; (...) demoraram um mês para receber o pagamento pelo veículo; (...) um tempo depois do pagamento integral, tomou conhecimento de que a loja havia sido fechada.

A vítima LARISSA CHRISTINA RAMOS, em síntese, discorreu que (mídia de mov. 757.9): Um conhecido lhe informou que havia uma empresa, na Madre Leônia, que fazia compra de veículos; (...) à época, estava precisando de dinheiro, visto que possuía uma dívida com o Colégio Marista e, para efetuar a matrícula de seu filho para o ano seguinte, precisaria quitar os débitos existentes; (...) tomou conhecimento que **a empresa comprava veículos e efetuava o pagamento em até quarenta e oito horas;** no dia em que esteve na Cash Auto, lhe explicaram que havia uma espécie de plataforma onde os compradores visualizaram, de vários lugares, de modo que a facilidade de venda do automóvel era muito grande; tiraram fotos do veículo e publicaram em tal plataforma e assim que tivessem interessados, vendiam o carro e lhe pagavam à vista; (...) **o que lhe foi repassado é que o pagamento seria feito em até quarenta e oito horas, diretamente em sua conta;** negociou com um vendedor, mas determinados atos necessitavam da autorização de um dos proprietários, de nome Ycaro; (...) deixou seu veículo na loja no mesmo dia e ficou de levar, no dia seguinte, o recibo do veículo, a chave reserva e o rádio original; (...) foi-lhe fornecida uma proposta de compra e venda, a qual assinou; (...) a empresa queria que quitasse o IPVA do automóvel, mas se recusou, visto que ainda não estava vencido; (...) no dia dos fatos, não ficou com cópia de nenhum dos



documentos que assinou, haja vista que a negociação estava em aberto, pois precisava retornar para entregar o recibo do veículo; (...) **ficou de receber dezoito mil reais pelo veículo; (...) a empresa lhe disse que enviaria cópia dos documentos por e-mail; (...) retornou no dia seguinte, como combinado, e requereu o pagamento do automóvel (...); em uma ação cível que tem contra a Cash Auto, ficou demonstrado que um senhor, de fato, fez o pagamento do veículo para a Cash Auto, que não lhe repassou o valor; (...) a empresa, no segundo dia de seu comparecimento na sede, ainda não havia recebido o dinheiro do comprador; (...) falou para a Cash Auto, inclusive, que faria busca e apreensão do automóvel; (...) disse, também, que se o pagamento não fosse feito, pegaria o veículo de volta, momento em que a empresa fez uma transferência para sua conta de quatro mil reais; (...) a FIPE de seu carro era de vinte e oito mil reais, mas o vendeu por quase dez mil reais abaixo da tabela e aceitou tal proposta porque tinha uma dívida para quitar; (...) o primeiro depósito da Cash Auto foi no valor de quatro mil reais; no mesmo dia, um pouco após, a empresa fez um novo depósito, também de quatro mil reais; (...) esteve na Cash Auto na segunda-feira e os depósitos que somaram oito mil reais foram realizados somente na sexta-feira; não conseguiu quitar sua dívida com o colégio Marista; (...) quando não pôde mais pagar o Marista, pediu a devolução do carro, com a entrega do dinheiro, porque não seria este o combinado; seu advogado conversou com o advogado da empresa; (...) eles não lhe pagaram nada além dos oito mil reais; no dia, fizeram uma procuração para que as negociações com o carro fossem feitas pela empresa; (...) posteriormente, como trabalhava no NPJ da Pitágoras, o professor Altair, do Núcleo, entrou em contato diretamente com a Cash Auto e solicitou que fosse enviada a procuração e o contrato assinado e eles enviaram para ele um contrato em branco, sem a procuração; (...) obteve êxito na ação cível que ajuizou contra a empresa; (...) não recebeu valores da empresa; (...) não acompanhou no sistema, quem lhe repassou foi o vendedor; quando olhou para o lado de fora, tinha um senhor vendo seu veículo; (...) o que lhe foi repassado, é que não estavam ganhando nada de comissão, porque queriam lhe ajudar; (...) o que lhe fez ir até ali foi a estrutura da loja, passando a impressão de profissionalismo e confiança (...) recebeu o valor do carro com o terceiro que adquiriu seu veículo; teve muitos prejuízos; não recebeu o valor inteiro do carro pelo terceiro.**

Ouvida como informante do Juízo, JULIANA ALBERTON FRIAS, sucintamente, narrou que (mídia de mov. 757.10): Venderam o veículo ASTRA à Cash Auto em fevereiro de 2019, pois estavam negociando a compra de outro veículo e **a loja havia informado que o pagamento integral seria realizado em até 24h ou 48h; (...) o pagamento não ocorreu (...); motivaram-se a negociar com a Cash Auto, pois, embora não tenha sido o melhor valor ofertado, era o que o pagamento seria realizado mais rápido; (...) a propaganda dizia “venda o seu carro em 30 segundos”, em 50 segundos ou 50 minutos (...); ouviu a propaganda no rádio e**

**morava bem perto do local; passava pela frente com frequência e sempre havia faixas com as propagandas e muitos carros lá dentro; aparentemente parecia ser algo muito confiável;** (...) não se recorda precisamente do que se passou no dia dos fatos, porém, se recorda que combinaram que a Cash Auto pagaria R\$ 20.225,00 (vinte mil duzentos e vinte e cinco reais) pelo veículo; não se recorda do prazo combinado para o pagamento; (...) **não receberam nenhum valor;** seu marido havia negociado com o gerente da loja, na época, para saber o que estava acontecendo, e ele dissera que pagariam, mas continuaram a protelar e a não cumprir com os prazos combinados para o pagamento; (...) duas semanas após os fatos, foi contatada por um rapaz que também havia sido lesado pela Cash Auto e este lhe orientou a ir atrás do veículo, pois não receberiam o valor; (...) **o Ycaro lhe chamou para assinar um termo aditivo contratual e confissão de dívida, afirmando que realizaria o pagamento correspondente à venda do veículo, mais R\$ 1.000 (mil reais) pela quebra do contrato até 04 de março; nada foi pago** (...) seu marido negociava com o Alexander e um rapaz que era o gerente, o qual não se recorda o nome; (...) nesta oportunidade da confissão de dívida, o marido conversou diretamente com o Ycaro e o advogado deles (...); não teve contato com Alcides Neto, nem com Alisson; o veículo estava registrado no nome de seu pai, sendo necessária a presença dele para assinar os documentos da compra e venda; (...) acompanhou o seu pai na negociação e dentro de aproximadamente 50 minutos após a venda do veículo à empresa apareceu um comprador; negociaram um prazo para o pagamento; foram realizadas tentativas de acordo, porém este não foi possível diante da intervenção do PROCON.

A informante Zelinda José de Carvalho, discorreu, em Juízo, em síntese, que (mov. 757.11): (...) o carro estava em seu nome, mas quem pagava era a nora; (...) o veículo foi vendido na Cash Auto; (...) no dia da negociação, não estava presente; (...) assinou uma procuração para que a ela pudesse vender o carro; (...) o carro somente estava em seu nome; não se recorda o valor que o carro foi vendido; (...) **ficou com prejuízo, pois o pagamento não foi efetuado, mas não se recorda o valor;** (...) **sua nora foi atrás do pagamento várias vezes, mas nunca conseguia;** (...) sua nora vendeu o carro para pagar um apartamento; (...) ela teve que sair do apartamento, pois ficou esperando receber o dinheiro e não recebeu (...).

A informante Susane Cristina Pase, relatou, em suma, em Juízo que (mov. 757.12): (...) estavam comprando um apartamento e precisava dar o valor da entrada, então tinha que vender o carro rápido; (...) **viu a propaganda da Cash Auto e que faziam a venda em 40 minutos;** (...) **foi até lá, eles verificaram o carro e disseram que poderiam vender;** (...) no dia seguinte, foi até lá com seu marido para fazer a negociação; (...) como o carro estava em nome da sua sogra, precisavam de uma procuração; (...) disseram que precisava entregar toda a documentação do carro para que eles lhe pagassem; (...) na negociação, chegaram ao valor de R\$

30.000,00 (trinta mil reais); (...) **entregou toda a documentação e disseram que o pagamento seria depositado no dia seguinte; (...) mas não recebeu o dinheiro;** (...) como não conseguiu o dinheiro para pagar o apartamento e não recebeu o valor do carro, foi despejada; (...) a negociação foi feita com o Caio, salvo engano; (...) viu a propaganda em um folheto, que recebeu no comércio de Londrina; (...) na propaganda, dizia que o carro era vendido em 40 minutos e já recebia o dinheiro; (...) **no dia, eles disseram que tinha que entregar toda a documentação e, na manhã seguinte, o dinheiro estaria na sua conta; (...) não foi avisada de que a empresa estava passando por problemas financeiros e que o dinheiro demoraria mais para entrar; (...) quando viu que o dinheiro não caiu, foi atrás e eles disseram para esperar mais alguns dias;** (...) em uma ligação, perguntaram se queria o carro de volta; (...) **quando foi buscar o carro de volta, o carro não estava lá; (...) eles disseram que o carro estava na casa do dono Ycaro e, por ser em um condomínio, era difícil de pegar o carro; (...) cada vez que ia atrás do carro, davam uma desculpa diferente;** (...) eles não mencionaram que o veículo havia sido revendido; (...) entrou com uma Ação Cível contra a Cash Auto; (...) isso aconteceu em janeiro; (...) **durante todo o período, até o fechamento da loja, tentava pegar o veículo de volta;** (...) eles diziam estar vendo onde o veículo estava; (...) quando viu que o negócio estava enrolado, fez um B.O. e procurou um advogado; (...) após o B.O., viu uma notícia que a loja tinha fechado por problemas financeiros; (...) depois de pesquisar, viu que tinha loja em Maringá e Santa Catarina; (...) **depois dos três meses, passou a querer o dinheiro, não o carro, pois não sabia o que tinha acontecido com o carro; (...) sempre entrava em contato, ninguém nunca entrou em contato consigo; (...) não recebeu nada, por enquanto, o processo que entrou ainda está em tramitação;** (...) ia pegar o valor do carro e dar a entrada; (...) tinha um contrato de gaveta com o vendedor do apartamento, daria uma entrada e pagaria as parcelas em nome dele; (...) como não deu o valor da entrada, ficou pagando as prestações como aluguel, mas agora o vendedor encontrou outro comprador; (...) se desfez de todos os móveis para morar no apartamento, mas agora está sendo despejada, não tem móveis, não tem onde morar, tudo por conta de não ter recebido o dinheiro desse carro; (...) dependia do dinheiro para se organizar; (...) na época, o veículo valia uns R\$ 40.000,00 (quarenta mil reais), mas como precisava do dinheiro, aceitou os R\$ 30.000,00 (trinta mil reais), pois precisava garantir o apartamento; (...) nem sabe dizer o quanto seria hoje, os danos financeiros que teve por conta disso, ficaria muito mais de R\$ 30.000,00 (trinta mil reais); (...) tudo foi virando uma bola de neve, prejuízo atrás de prejuízo; (...) tem interesse na continuidade do processo; (...) ficou mais ou menos 50 minutos lá para a venda do carro, como no anúncio, essa parte foi cumprida; (...) aceitou a proposta de venda; (...) sentaram para fazer o contrato e **disseram que o valor seria pago no dia seguinte;** (...) o veículo estava quitado; (...) quitaram em novembro o veículo e o banco não deu baixa; (...) entrou com um processo para o banco dar baixa e, em 30 dias, o banco deu a baixa; (...) o carro não possuía busca



e apreensão; (...) quando foi dada a baixa, ofereceram o carro de volta e quis, mas não entregaram; (...) a Cash Auto ofereceu um veículo para não ficar desamparada, mas o veículo está encostado, estava sem bateria, teve que repor bateria, o motor deu problema; (...) o carro está parado, podem até buscar; (...) recebeu o carro, teve que arrumar ele para poder usar, mas decidiu parar de investir no carro, já que não era seu e só dava problema; (...) o carro lhe beneficiou por dois meses, depois só problema; (...) quando foi até a loja, percebeu a estrutura de uma empresa; (...) depois da negociação, ficou sabendo da interferência do Procon em razão dos golpes que a empresa dava; (...) tanto é que logo depois realizou um B.O.; (...) **o contato com o estabelecimento estava difícil desde antes do fechamento;** (...) conseguiu o carro porque suplicou ajuda, já que mora em Rolândia e trabalha em Londrina; (...) o Caio conseguiu um carro, ficou dois dias com um gol, ele buscou o carro e deixou uma Xsara; (...) a Xsara só deu problema, teve que trocar bateria, trocou pneu; (...) eles nunca entraram em contato consigo ela, apenas a depoente ia atrás.

Ouvido em Juízo, o informante CARLOS HENRIQUE ZINGARO, concisamente, descreveu que (mídia de mov. 757.13): Procurou a Cash Auto para realizar a venda do veículo que a esposa utilizava, porém, estava registrado como propriedade do sogro; (...) foi o depoente quem negociou o veículo com a empresa; (...) **prometeram-lhe que pagariam no dia seguinte o valor de R\$ 26.000,00, porém não lhe pagaram; no dia seguinte, voltou na loja e lhe disseram que resolveriam, solicitando, 3 dias úteis para eles realizarem o pagamento; após passados os 3 dias úteis sem o pagamento, foi fazer o B.O; (...) neste período percebeu que eles estavam com muitos problemas, pois muitas pessoas haviam sido lesadas; (...) depois procurou novamente Alcides Neto, o qual lhe deu outra confissão de dívida, dizendo que iriam acertar e, pelo transtorno ocorrido lhe pagariam R\$ 27.000,00; inclusive tem a carta dizendo isto e o pagamento não aconteceu; depois que o PROCON fechou a loja, tentou entrar em contato várias vezes, sem sucesso; entrou com uma ação em face da Cash Auto, porém eles não compareceram às audiências por diversas vezes; atualmente está com prejuízo, sendo que não recebeu nenhum pagamento referente à compra; (...) no dia seguinte, solicitou a devolução do veículo, porém eles já haviam realizado a venda do carro no estacionamento de Maringá-PR; conversou com o Delegado, porém este o recomendou a não ir atrás do veículo, pois a pessoa que comprou o veículo seria lesada, que não agiu de má-fé; (...) no momento em que procurou a Cash Auto estava querendo negociar o veículo mais rápido, para receber imediatamente o pagamento referente ao veículo e poder comprar outro; teve que pegar um empréstimo com a irmã para honrar o compromisso da compra efetuada do outro veículo; viu a propaganda e tinha um amigo que havia negociado com eles há um ano atrás; (...) **a propaganda anunciava a venda em 50 minutos e o dinheiro “na hora”; uma venda mais rápida, sem dores de cabeça foi o que****



***lhe atraiu; (...) no dia que foi lá vender, um funcionário deles, o qual, salvo engano, chamava-se Lucas, realizou todo o trâmite; no dia seguinte conversou com o Ycaro (dono da empresa), que lhe prometeu o pagamento; depois não conseguia mais falar com ele e os outros vendedores não sabiam o que lhe dizer a respeito da situação e posteriormente falou com Alcides Neto; (...) apesar de lhe prometeram o dinheiro “na hora”, após a venda lhe disseram que “pelo tempo hábil não conseguiriam realizar o pagamento no mesmo dia, mas que com certeza pagariam no dia seguinte”; na hora até ficou meio receoso, porém como eles tinham uma loja na Av. Madre Leônia, uma na Av. Juscelino Kubistchek e anunciavam várias propagandas na TV e na revista, inocentemente acreditou que não haveria problemas; (...) no dia dos fatos, compareceu logo pela manhã, eles realizaram uma vistoria e saiu da loja com o veículo; no período da tarde, foi avisado por eles que tinha um comprador para o carro e se poderia ir até à loja; saiu do trabalho por volta das 16h (...) realizaram todo o trâmite da negociação e foram fazendo o contrato; pensou que iria sair da loja já com o dinheiro da venda, porém estava ficando tarde e lhe avisaram que no dia seguinte o valor estaria na conta corrente, o que não aconteceu; no dia da negociação eles não lhe falaram se estariam com problemas financeiros, pois, se tivessem lhe falado, não deixaria o veículo com eles; no dia em que deixou o veículo, não mencionaram a possibilidade de não receber o pagamento no dia seguinte; (...) no dia seguinte, esperou por duas horas na loja, pois não estava sentindo firmeza, sendo que apareceu até a polícia, pois outra pessoa estaria sendo lesada; (...) foi à uma sala, estava o Ycaro, que lhe prometeu pagar o valor, dizendo que estava com problema de fluxo de caixa, pedindo três dias úteis, falando que o dinheiro entraria; o dinheiro não entrou; foi na outra loja, falou com o Alcides que lhe prometeu os vinte e sete mil, lhe enrolando; no período entre a compra e venda do veículo até o PROCON fechar a loja, não conseguia mais falar com ninguém, pois os vendedores não sabiam mais da situação (...); sempre entrava em contato com a Cash Auto, nunca lhe procuraram para lhe dar satisfação; não lhe pagaram nada; ninguém entrou em contato consigo para realizar pagamento algum, nem compareceram às audiências designadas; ouviu falar que estavam com uma loja em Itajaí-SC; possui o interesse em dar continuidade ao processo.***

A vítima Eduardo Kalil Bondioli, em Juízo, resumidamente contou que (mov.757.14): (...) foi um acontecimento lamentável; (...) vendeu uma caminhonete, tinha uma Amarok na época; (...) realizou a venda com eles, foi rápida, já que eles jogam naquela simulação de quem compra; (...) deixou a caminhonete, recebeu R\$ 30.000,00 (trinta mil reais) já no ato; (...) recebeu um agendamento de pagamento de R\$ 42.000,00 (quarenta e dois mil reais) para segunda-feira; (...) disse que só entregaria os documentos na segunda feira, enquanto não tivesse o total depositado, não entregaria os documentos; (...) **na segunda-feira o dinheiro não**



**caiu, então ligou lá e eles disseram que, por conta da compensação, poderia cair na terça; (...) na terça não caiu, quarta não caiu, quinta não caiu, não caía nunca; (...) ficou por isso, ficou com prejuízo até então; (...) passados alguns meses, um rapaz proprietário de um estacionamento na Higienópolis e lhe perguntou se era o proprietário da Amarok; (...) o rapaz falou que tinha comprado a caminhonete, mas o pessoal da Cash Auto falou que o rapaz era de fora; (...) o rapaz disse que precisava do documento, mas ele disse que o documento custava os R\$ 42.000,00 (quarenta e dois mil reais) que faltavam; (...) foi até o estacionamento conversar com esse rapaz, ele queria que assumisse 50% da dívida, pagasse R\$ 21.000,00 (vinte e um mil reais); (...) negou, disse que daria busca e apreensão na caminhonete; perguntou onde ela estava e o rapaz disse estar bem guardada; (...) depois de uma semana, o rapaz disse que pagaria os R\$ 42.000,00 (quarenta e dois mil reais); (...) ele pagou o valor, depositou, então encerrou a história; (...) não foi atrás de como funcionava o esquema, mas chegou a dar entrada na delegacia, lá tinha uma pilha de gente com o mesmo problema com a Cash Auto; (...) foi atrás da empresa pelas propagandas, de que em menos de uma hora o carro seria vendido e receberia o dinheiro imediatamente; (...) eles disseram que, como era sexta-feira, não dava pra disponibilizar todo o valor, então deram os R\$ 30.000,00 (trinta mil reais) e o comprovante de agendamento do restante; (...) não entregar os documentos foi a salvação; (...) eles disseram que o agendamento não caiu por conta da compensação; (...) foi atrás, mas lhe enrolaram; (...) era um agendamento falso; (...) ninguém lhe falou nada sobre problemas financeiros da empresa; (...) depois eles começaram a sumir, ninguém atendia, loja sempre fechada; (...) aceitou que caiu em um golpe, mas aí o cara da garagem ligou para si; (...) em Londrina, tinha propaganda da Cash Auto em tudo, nas ruas, outdoor, na rádio; (...) nunca nenhum funcionário lhe procurou, a empresa abandonou a cidade e os contatos, ela sumiu; (...) ficava indo atrás, foi até o seguro ver se dava pra rastrear o veículo, mas não conseguiu; (...) tentou localizar o carro até com a polícia, mas não conseguiu; (...) foi atendido por uma moça e ela lhe disse que o carro foi vendido para Santa Catarina; (...) não conhece nem pelo nome os donos da Cash Auto; (...) eles tinham na tela do computador, apareciam uns lances no carro e ela mostrava na tela a melhor, mostrou a que escolheu, que estava até baixa, já que a caminhonete valia uns R\$ 80.000,00 (oitenta mil reais), mas autorizou a venda; (...) a venda aconteceu em pouco tempo mesmo; (...) deram-lhe o comprovante do agendamento do restante; (...) reparou que a loja tinha estrutura; (...) viu que o fechamento aconteceu do dia para a noite, aí percebeu que estava ferrado; (...) na época, quando fecharam, foi na delegacia e a delegada falou que tinha uma pilha de registros desse golpe; (...) ficou sabendo na delegacia que tinha uma pilha de processos da Cash Auto; (...) na delegacia não falaram que a empresa fechou; (...) ficou sabendo que a empresa fechou quando passou pela Rua JK e viu que estava tudo lacrado; (...) não conseguiu mais nada e já tinha dado por perdido; (...) não teve**





representante ou aditivo de contrato; (...) tinham dito que era para Santa Catarina a caminhonete, mas era mentira, a caminhonete estava em Londrina; (...) até quis a caminhonete de volta, mas ai acertou tudo; (...) assinou a papelada da venda, tudo o que pediram; (...) o lojista só entrou em contato alguns meses depois, foi lá conversar, o rapaz também tinha “levado os canos”, comprou a caminhonete e não veio documento; (...) disse que o carro não foi pra Santa Catarina, que foi ele quem comprou; (...) quando o rapaz negociou, fez o depósito, entregou o recibo e pronto; (...) não teve participação da Cash Auto nesse negócio; (...) o rapaz precisava vender o carro e precisava do recibo, então eles resolveram (...).

O informante Gustavo Cavalcante de Assis, aduziu, em Juízo, em síntese, que (mov. 757.15): (...) estava precisando vender o carro, então procurou pela venda rápida e pela facilidade da venda, **eles prometiam pagar o carro em até 03 horas, por conta disso, até aceitou um valor abaixo do preço do carro, pela necessidade;** (...) foi na Rua JK e eles pediram para ficar em uma sala, (...) pois iam pegar os dados do carro e lançar em um sistema, para esperar uma proposta; (...) eles voltaram com um preço, chegaram em um acordo e eles fizeram a vistoria no carro; (...) eles falaram que, como já tinha passado das 17h00, não iam conseguir fazer o pagamento, mas que o carro teria que ficar lá, porque já tinha sido feita a vistoria; (...) um funcionário o levou embora e o carro ficou lá, **com a promessa de receber o pagamento no outro dia;** (...) não sabe o nome de quem lhe deu a carona, mas os funcionários sempre jogavam um pro outro; (...) no dia, fecharam em R\$ 18.000,00 (dezoito mil reais) e pouquinho, mas após a vistoria, diminuiu um pouco e ficou R\$ 17.000,00 (dezessete mil reais) e pouquinho; (...) **d epois de muito esforço, recebeu uma entrada de 20%, salvo engano, foi um valor perto de R\$ 3.000,00 (três mil reais), com uma promessa de que pagariam a outra parte;** (...) **receberia o valor total no dia seguinte, mas não se lembra quando recebeu essa entrada, mas foi logo;** (...) **o restante nunca recebeu;** (...) procurou a Cash Auto, tem todas as conversas de WhatsApp, mas eles sempre iam passando pra outros funcionários; (...) **no início, foi enrolação, dizendo que passou da hora, que seria feito na semana, que tiveram um probleminha, que o pagamento estava a fila;** (...) **após muitos meses, quando recebido por um advogado do estabelecimento (...)** e foi alegado um fluxo de caixa; (...) **ninguém nunca disse que existia a possibilidade de não receber no dia seguinte;** (...) tinha outras propostas, mas achou que, por ser uma empresa grande, passava mais credibilidade, **então aceitou vender por menos porque falaram que receberia na hora;** (...) chegou a fazer outro contrato, para estabelecer um novo prazo; (...) várias empresas se envolveram, advogados e chegou a fazer uma nova negociação; (...) **a primeira foi feita com o Neto, que disse que pagariam mais R\$ 1.000,00 (mil reais) de juros para adiar o prazo;** (...) **ai acabou recebendo mais mil reais, totalizando R\$ 4.000,00 (quatro mil reais);** (...) foi na loja da Madre para conversar com Ycaro, ver o que seria feito e na

época, quem passou o número era o advogado deles, Alcides Neto, vendo depois que era sócio da empresa (...); os transtornos foram enormes, até hoje está sem carro; (...) vendeu o carro para montar uma loja, acabou pegando dinheiro emprestado pra conseguir abrir, mas aí entrou a pandemia e só piorou; (...) foi um dinheiro que fez muita falta na época, precisou pedir dinheiro até em banco, a juros muito alto; (...) **depois o pessoal da Cash Auto desapareceu, não conseguiu mais contato com ninguém;** (...) quando conseguiu falar, diziam que não era golpe, que receberia o dinheiro; (...) **diziam que entrariam em contato, mas ninguém nunca entrou;** (...) bem no começo, eles alegaram que uma empresa estava comprando a Cash Auto, então esperou pra entrar em contato, já que talvez demoraria pra colocar tudo em dia; (...) o grupo que **fez o parcelamento, foi estranho, porque fizeram o contato por e-mail, não foi assinado nenhum papel, foi feito só o depósito de R\$ 1.000,00 (mil reais) e sumiu;** (...) até tentou cobrar, dizendo que não caiu no mês seguinte, mas a foto de perfil da pessoa até sumiu; (...) precisa receber esse valor; (...) pagaram o bem com muito custo, abriu mão porque precisava do dinheiro para abrir uma loja; (...) a loja ficou muito prejudicada, ainda mais na pandemia; (...) estava em uma sala, com outras pessoas, o funcionário foi no computador, então não acompanhou; (...) a proposta surgiu de forma rápida; (...) **era para receber no mesmo dia, como na propaganda, mas eles disseram que não daria por ter passado das 17h00 e pagariam no dia seguinte;** (...) não lembra o valor exato que recebeu do acordo, mas acha que era R\$ 1.000,00 (mil reais), eram 13 parcelas; (...) se lembra da intervenção do Procon, do fechamento das lojas; (...) viu as notícias algum tempo depois; (...) se soubesse, não tinha feito a venda; (...) soube bastante tempo depois, por várias vezes foi atrás; (...) sempre diziam que um investidor iria comprar; (...) um tempo depois resolveram fazer o parcelamento, mas já tinha lacrado a loja; (...) eles não foram atrás, apenas responderam; (...) a loja era estruturada, existia uma equipe de vendas; (...) a Luciana não sabe de nada, apenas o carro estava no nome dela, tinha uma procuração.

O informante JACKSON GABRIEL, relatou, em Juízo, em resumo que (mídia de mov. 757.16): Seu pai tinha um Corolla na época e, devido à carga horária no trabalho dele, lhe pediu para vender o carro (...); **tinha referência da Cash Auto através de um programa de televisão que anunciava a venda do carro dentro de 50 minutos e a entrega do dinheiro “na hora”;** procurou o endereço deles no Google e os encontrou; levou o carro até a loja, eles avaliaram, passaram o valor e, inicialmente, recusou; aceitou o segundo valor que eles lhe passaram; o pai assinou a documentação que eles pediram; levou as documentações junto com o carro na loja localizada na Av. Madre Leônia; (...) ficou combinado o valor de 35 ou 36 mil reais; **o pagamento não foi realizado conforme o combinado; eles disseram que (...) iriam fazer o pagamento no dia seguinte; após, falaram novamente que iriam pagar em até 3 dias; depois do prazo, percebeu que se**

**tratava de golpe, pois ninguém mais lhe deu informação; no dia dos fatos, teve contato com o vendedor Lucas e o gerente da loja, o qual não se recorda o nome; (...) o combinado era que o pagamento referente à venda do veículo seria realizado dentro de uma hora; entregou o veículo na parte da manhã e deveria ter recebido a transferência até às 14h ou 15h da tarde; não recebeu nenhum comprovante TED ou DOC; no dia seguinte, após ligar ao vendedor da loja, este lhe disse que devido ao alto fluxo de pagamentos, a transferência deveria acontecer até à noite, porém não recebeu; (...) compareceu todos os dias na loja para cobrar o valor da transferência, sendo que no segundo dia pediu a devolução do veículo; lhe disseram que a devolução não seria possível pois o carro já havia sido vendido e estava na posse de terceiro; conversava com o vendedor, o gerente e, por último, chegou a conversar com o advogado da empresa; (...) ficou combinado com o advogado que eles pagariam os valores; (...) após 20 dias, eles pagaram R\$ 5.000,00; uma semana após o pagamento, tornou-se público o fato de que a loja havia lesado mais de 30 pessoas; (...) a Cash Auto de Curitiba-PR ligou relatando que resolveria a situação e, após combinarem o parcelamento referente ao valor, o vendedor disse que retornaria, porém não retornou; (...) após ter recebido R\$ 5.000,00, ainda recebeu mais R\$ 1.000,00; (...) o valor acertado pela venda do veículo era de R\$ 35.000, valor este que seria utilizado para quitar o financiamento e o saldo seria do seu genitor, por volta de sete, oito mil reais; (...) acredita que os dois pagamentos de R\$ 5.000,00 e R\$ 1.000,00 ocorreram antes do fechamento da loja pelo PROCON; não teve mais informações a respeito de outra possível transferência que pudesse ter ocorrido; (...) recentemente seu advogado lhe informou que procurou a Cash Auto e firmou um acordo referente ao pagamento; (...).**

A vítima, LUIS FERNANDO WAUTERS, contou, concisamente, em Juízo que (mídia de mov. 760.2): (...) **Tinha interesse em trocar de carro, quis vender o que tinha para usar o dinheiro para dar entrada em outro; morava perto da Cash Auto e, após pesquisas realizadas na internet, viu que tinham propagandas e reportagens falando sobre a empresa; foi até a loja e se interessou, pois ofereceram um valor superior aos outros locais que tinha ido e fecharam o negócio; a proposta era de R\$ 16.000,00, sendo que parte do pagamento seria realizado no dia seguinte e o restante após 4 ou 5 dias; eles pagaram somente o valor referente à entrada e o resto não, ficando sem receber R\$ 12.500,00; depois do prazo, foi até à loja e eles lhe pediram mais 2 ou 3 dias para realizar o pagamento, sendo firmado um contrato de confissão de dívida; mas novamente ficou sem receber o pagamento; semanas depois, foi lá mais algumas vezes, falaram que iriam pagar, até que um dia voltou, tinha mais nada na loja, eles haviam fechado (...); não entrou com ação contra a empresa porque viu que as outras pessoas não estavam conseguindo citar os réus; (...) teve um prejuízo de R\$ 12.500,00; (...) além de todo o estresse, teve que**



conseguir dinheiro de outro lugar, pois precisava do carro; (...) eles vistoriaram o carro, foi embora e poucas horas depois lhe ligaram, falando a oferta; esteve na loja da JK; lá, percebeu que havia estrutura física na loja, com pelo menos 6 ou 7 pessoas trabalhando ali; (...) recorda-se do fechamento da loja pelo Procon; (...) depois que a loja fechou, não sabiam mais onde estavam, o que dificultou o contato; não recebeu e-mail ou mensagem da empresa; recebeu uma ligação de um advogado de Maringá falando que faria uma proposta por e-mail, mas não a recebeu; (...).

A testemunha Mateus Augusto Tofano Soares, discorreu, brevemente, em Juízo, que (mov. 760.3): (...) na época, seu avô adquiriu o veículo em uma negociação, então não estava usando o carro; (...)ele decidiu vender o carro porque precisava do dinheiro para uma obra; (...) **levaram na Cash Auto porque a política deles era de venda rápida;** (...) levaram para fazer a negociação (...), o veículo estava com um valor alto, a FIPE estava em R\$ 60.000,00 (sessenta mil) e eles encontraram um comprador por R\$ 53.000,00 (cinquenta e três mil reais); o seu avô achou interessante e levaram o veículo; (...) **se aceitassem a venda, eles disseram que o dinheiro cairia na conta no mesmo dia;** (...) eles ficaram com o veículo, antes da assinatura do contrato e ele falou que o comprador iria lá dar uma olhada no sábado de manhã (...) e como não tinham assinado o contrato ainda, não faziam o pagamento no dia; (...) tiveram vários problemas, antes da assinatura do contrato, eles já ficaram com o veículo e os documentos; (...) isso foi em uma sexta-feira; (...) pediram isso, porque disseram que o comprador queria dar uma olhada no carro no sábado de manhã; (...) ficou combinado que no sábado levaria o contrato assinado; (...) chegando lá, o vendedor disse que o comprador não foi e que, mesmo que com o contrato assinado, não conseguiriam fazer o pagamento; (...) deixou o carro lá e voltaria na segunda, para receber; (...) na segunda-feira, quando foi lá e o carro não estava mais; (...) **e não recebeu os pagamentos;** (...) **o valor líquido era de R\$ 50.400,00;** (...) conversou com o vendedor Cleison; (...) era na Cash Auto da Av. Madre Leônia e o vendedor dizia que **estava com atraso, que não era o único, mas às 17h00 cairia na conta;** (...) **não caiu, mas voltou lá no dia seguinte, eles disseram que aconteceu um atraso, que o administrativo não ficava lá, mas que às 15h00 cairia na conta;** (...) novamente não caiu, voltou lá e disseram que o administrativo ficava na unidade da Av. JK, que teria que ir lá para conversar; (...) lá, conversou com uma mulher, que explicou que estava em atraso, que não sabia o que tinha acontecido, falando que o dinheiro caía em uma conta e passava pra outra, e ela não tinham acesso a esta conta; (...) isso foi na semana seguinte da negociação; (...) eles chegaram a dizer que estavam pensando em fazer um empréstimo de R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais) para o administrativo de Curitiba conseguir pagar; (...) não foi avisado que o pagamento poderia atrasar; (...) sempre que falavam que iriam pagar e não pagavam, em mensagem, o vendedor dizia que no outro dia pagaria; (...) depois



de muitas tentativas, o sogro de um dos sócios, do Ycaro, era conhecido de seu avô; conversou com ele e disse que falaria com o genro para fazer o pagamento; (...) alguns dias depois, o genro dele, que era um dos sócios, ligou para sua mãe e conversou falando que pagaria no dia seguinte; (...) **em seguida, esse sócio fez um depósito direto da conta do avô no valor de R\$ 24.500,00 (vinte e quatro mil e quinhentos reais);** (...) depois disso, em 2019, vários advogados ligaram para realizar uma tentativa de acordo, mas um só enviou proposta, sem aceite e os outros nunca enviaram propostas, apenas sumiram; (...) um único investidor que efetivamente fez a proposta foi em 2021; (...) a obra para a qual precisavam do dinheiro não foi finalizada até hoje, está atrasada; (...) tem interesse em seguir com o processo; (...) ficou sabendo do fechamento pelo Procon; (...) salvo engano, foram um dos primeiros a ir reclamar no Procon e na delegacia; (...) não conseguiam resolver, já que quando ia na Madre, eles diziam que era na JK, na JK diziam que era em Curitiba; (...) **já chegou a ficar 04 horas esperando para ser atendido na Cash Auto, mas foi embora sem ser atendido;** (...) a proposta de venda do veículo veio em 01h00 ou 01h30; (...) aceitaram a proposta rápido, porque senão ela pode se perder; (...) entregou toda a documentação e o pagamento seria feito na sexta-feira; (...) a condição imposta por eles foi deixar o veículo lá, não assinar o contrato; (...) no sábado que disseram que teriam que pagar na segunda-feira; (...) foi na Loja da Av. Madre Leônia; (...) tinha todo um contexto de loja estruturada; (...) a única referência que tinha era de propagandas; (...) depois do acontecido, foi olhar o “reclame aqui” e viu todas as reclamações lá; (...) não se recorda o período, mas acha que foi mais ou menos uma ou duas semanas, já que, como estavam insistindo, entraram em contato rápido; (...) nenhum representante da empresa manteve contato consigo ou com sua mãe, muito pelo contrário, mandava mensagem para o vendedor que efetivou a venda e ele não respondia, ligava e ele não atendia; (...) na hora que ele queria que fosse efetivada a compra, ele não parava de ligar; (...) foram antes no Procon, depois na delegacia, onde foram atendidos pela Delegada e conversaram com ela e ela explicou tudo; (...) só depois teve o fechamento; (...) **a Cash Auto não manteve contato, eles tentaram, mas nenhum dos escritórios que ligavam, mantiveram contato;** (...) chegou a passar o e-mail para mandarem uma proposta formalizada, mas não entraram mais em contato, eles tinham o número de telefone, mas não o ligaram mais; (...) o último não era da Cash Auto, mandou até alguns outros processos, que já fizeram acordo e efetivo pagamento, mas não atua em nome da Cash Auto, atua em nome de um investidor que quer comprar a empresa; (...) seu avô esteve lá no dia, mas levou o veículo pela primeira vez, para que eles dessem uma olhada e vissem se era o perfil da loja; (...) o vendedor disse que era um veículo que conseguiam vender, então foi buscar seu avô para apresentarem a proposta, então no dia do fechamento da venda, o avô estava presente.



A vítima Mayara Patrícia Siqueira, relatou, em Juízo, em suma, que (mov. 760.4): (...) estavam precisando de dinheiro, na época, então quiseram vender o carro e procuraram a empresa justamente **porque precisavam de uma venda rápida, pela necessidade do dinheiro; (...) ficaram sabendo da proposta de venda rápida do carro e foram até lá para conversar a respeito; (...) tinham um FIAT/Idea 2012, seu marido que participou mais das negociações, mas o carro estava em seu nome, então combinavam tudo juntos; (...) foi negociado que receberiam um valor depois de uma avaliação no carro, então passaram um valor para ver se aceitavam; (...) o valor oferecido na época, salvo engano, era de R\$ 16.000,00 (dezesesseis mil reais), então aceitaram; (...) ficou combinado que, naquela mesma semana, eles repassariam esse valor; (...) entregaram as chaves do carro, os documentos e, no começo da semana, disseram que em 15 dias eles retornariam com o pagamento; (...) passados os dias, pediram para esperarem mais um pouco, ficaram esperando e perceberam que não receberiam o valor; (...) foram conversar a respeito, mas não lembra exatamente quando; (...) fizeram um boletim de ocorrência e ficaram sabendo que outras pessoas fizeram boletim de ocorrência também; (...) não se lembra exatamente o que ficou combinado sobre o recebimento, mas era na mesma semana ou em até 15 dias; (...) passados os 15 dias, foram verificar o que estava acontecendo; (...) tentaram entrar em contato várias vezes e eles pediam para esperar; (...) seu marido disse que não estavam mais respondendo mensagens, ai foram atrás de fazer o boletim de ocorrência; (...) não receberam nenhum valor; (...) não se lembra com quem negociou, mas era um vendedor; (...) quando foram assinar o contrato, era uma mulher do financeiro; (...) quando não efetuavam o pagamento, seu marido quem foi atrás; (...) não sabe se a proposta chegou em 50 minutos na plataforma, pois não estava lá no dia; (...) chegou a ir na loja justamente quando seu marido resolveu aceitar a proposta, ficou aguardando a documentação, para assinar o contrato e os documentos; (...) percebeu uma loja comum, com funcionamento normal; (...) não conhecia ninguém que já tinha realizado negociação na loja; (...) em outra ocasião, chegaram a entrar em contato para realizar uma venda, mas não utilizaram o serviço; (...) foram atrás deles justamente por já terem entrado em contato em outro momento; (...) ninguém entrou em contato para dar explicações; (...) foi combinada uma data, quando não recebeu o pagamento, seu marido entrou em contato; (...) disseram que tinha dado um “rolo” com outra pessoa e pediram para esperar; (...) conversaram com o advogado deles mesmos, que os orientou a fazer um boletim de ocorrência; (...) quando souberam, na delegacia, que já havia outras 25 ocorrências, ficou assustada e seguiu a orientação do advogado, fazendo o bloqueio da documentação do carro; (...) após o bloqueio, o advogado da Cash Auto entrou em contato e fizeram uma negociação, receberam os valores advocatícios e o que foi combinado anteriormente; (...) financeiramente, a situação foi resolvida; (...) foi uma vítima, mas conseguiu um pagamento diante do bloqueio da documentação; (...) a negociação foi realizada na esfera cível; (...) quando**



fizeram o boletim de ocorrência e souberam que tinha mais ações, conversaram com o advogado e bloquearam a documentação, então entraram com o processo; (...) a partir de quando bloquearam, eles não conseguiram mais transferir o carro e entraram em contato para negociar.

A vítima Ricardo Gonçalves Durão, esclareceu, em Juízo, brevemente, que (mov. 760.5): (...) queria vender o veículo o quanto antes, pois precisava do dinheiro; (...) a Cash Auto era uma empresa de Londrina, que estava há bastante tempo no ramo, pareceu confiável para fazer a venda desse veículo; (...) **já tinha visto propaganda na TV, na rádio, o pessoal falava bem deles; (...) a propaganda deles dizia que vendiam o carro em 30 minutos, vendia rapidamente e entregavam o dinheiro de forma rápida;** (...) negociou um Azera/2009, preto; (...) não se recorda dos vendedores, já faz um tempo; (...) a princípio, eles olharam o veículo e disseram que estavam procurando compradores; (...) jogaram um valor bem abaixo da tabela, mas como precisava do dinheiro, aceitou; (...) acabou vendendo o veículo para eles e eles falaram que, posteriormente, fariam o pagamento do valor que tinha sido negociado; (...) **passaram os dias e não pagaram, mas acreditava que pagariam;** (...) **aceitou o valor abaixo para receber logo o dinheiro; (...) ficou combinado que receberia no dia seguinte;** (...) não se lembra, mas eles iriam receber o dinheiro e repassar pra ele, isso levaria 01 dia; (...) mas não foi depositado nada; (...) procurou a empresa, a moça do atendimento e do financeiro falou que estava em atraso e que eles passariam para frente, para os outros dias; (...) isso se prorrogou por quase um mês; (...) ficou sabendo que outras pessoas estavam na mesma situação e entrou com o advogado; (...) falaram que ia receber no dia seguinte, depois passaram para a semana seguinte, em nenhum momento falaram que não iam pagar, só falaram que resolveriam a situação o quanto antes; (...) ninguém entrava em contato consigo; (...) entrou com uma ação, mas não recebeu o dinheiro; (...) seu prejuízo foi de R\$ 20.000,00 (vinte mil reais) e até hoje não recebeu esse dinheiro; (...) foi um dos primeiros a entrar com a ação, a loja ainda estava aberta quando entrou; (...) seu advogado conversou com o advogado deles e eles realizariam o pagamento no mês de março; (...) como outras pessoas acabaram sofrendo com isso, entraram com pedido no Procon e, nessa época, o Procon mandou fechar a loja; (...) eles alegaram que, como o Procon fechou a loja deles, não entrava mais dinheiro e não dava mais para pagar; (...) eles falaram através de seu advogado; (...) **chegou a ir até a loja, no mínimo, umas 04 vezes, por telefone falou bastante;** (...) todas as vezes que foi até lá, recebia um atendimento rápido, era bem atendido; (...) eles diziam que iam pagar, que estava atrasado, mas sempre diziam que iriam pagar; (...) no dia que esteve lá para vender o veículo, em poucos minutos veio a proposta; (...) a loja era estruturada, com estratégia de vendas; (...) eles não falavam diretamente para si, mas seu advogado falou que, por conta do Procon ter fechado a loja, não entrava mais dinheiro.



A vítima Leandro Pessoa da Silva, narrou, em Juízo, resumidamente, que (mov. 760.6): (...) referente à Cash Auto, era um carro que compraram deles e não foi enviado o documento; (...) logo quando comprou o carro, uma semana depois, começou o 'burburinho' que estavam aplicando golpes; (...) na época, era proprietário da empresa Top Car, mas a empresa não funciona mais; (...) compraram um KIA/Soul; (...) não se recorda o valor, mas, salvo engano era R\$ 26.000,00 (vinte e seis mil reais); (...) o pagamento foi via TED; (...) a empresa tinha um grupo, onde anunciavam os carros e os lojistas participavam; eles colocavam os carros disponíveis com o valor, quem tinha interesse entrava em contato com um dos negociadores; (...) entrou em contato um negociador, foi ver o carro presencialmente, fechou no valor que tinha sido acordado e fez o pagamento; (...) já tinha uma certa confiança, pois já estavam trabalhando juntos há algum tempo, então fizeram sem que eles entregassem o documento na hora; (...) posteriormente, teve dificuldades para pegar o documento do veículo; (...) o documento de transferência tinha que ser passado para si, já que ficavam com a procuração do antigo proprietário e, nesse caso, como eles não pagavam o proprietário, esse proprietário não entregava o documento; (...) quando comprou o carro, ele já tinha sido vendido, foi muito rápido; (...) comprou com o cliente certo; (...) o cliente comprou financiado, mas não tinha documento e foi um rolo; (...) a situação não desenrolou, esse carro estava com a pessoa que comprou, mas, como aconteceu esse problema e eles sumiram, a pessoa caiu em uma blitz e o carro foi recolhido ao pátio do Detran; (...) seu advogado até entrou com um processo; (...) a antiga proprietária foi informada pelo Detran; (...) a antiga proprietária, que não tinha recebido o dinheiro, foi até o pátio e retirou; (...) ficou sem o dinheiro, a cliente que tinha comprado o carro ficou sem o carro, sem o dinheiro e a antiga proprietária teve o carro de volta; (...) o pagamento da diária do Detran as despesas administrativas da retirada do veículo provavelmente ficaram com a antiga proprietária; (...) não teve contato com ela, pois seu negócio era com a Cash Auto; (...) teve contato com a cliente que perdeu o carro e agora estão em um trâmite de um outro processo, estão aguardando; (...) perdeu os R\$ 26.000,00 (vinte e seis mil reais), que tinha pago para eles e, como vendeu o carro financiado para a cliente e ela tem um grau de parentesco, ela está aguardando; (...) ela ainda não perdeu nada, financeiramente, mas está com o nome enrolado aguardando uma decisão; (...) quando ficou sabendo, foi muito rápido, a loja nem existia mais, não tinha mais ninguém; (...) tinha contato só com a funcionária do administrativo, a Bruna; (...) ela lhe atendeu e fez o que estava ao alcance dela, pois era funcionária e não tinha muito o que fazer; (...) **não teve posicionamento de nada, de resolução, de nada;** (...) **na primeira semana falaram que iriam regularizar, que iriam pagar, mas já sabia desde o começo que não iriam;** (...) **chegou a trocar algumas mensagens com o Ycaro, ele fez algumas promessas, mas logo depois, parou de insistir, pois sabia que não ia ter resolução da parte dele tão fácil;** (...) ele dizia que





**estava aguardando um suposto investidor que iria aplicar um dinheiro e, com esse dinheiro, ele iria ressarcir-lo; (...) tinha um grupo, eles colocavam os veículos, quem tinha interesse ia ver o carro e pagava diretamente na conta da empresa o valor acordado; (...) teoricamente eles passariam esse valor para o proprietário e tirariam o valor da comissão deles; (...) os primeiros negócios foram feitos contratos, mas talvez por um certo relaxo, por criar confiança, eram pessoas conhecidas no mercado na cidade, muitos lojistas conheciam e, depois de outros negócios, não foram feitos os contratos; (...) ninguém informou que haveria a possibilidade de a empresa não efetuar o pagamento para a vendedora ou que ele não receberia a documentação, se tivessem, não teriam dado continuidade na negociação; (...) os funcionários e até o funcionário que o atendeu, com certeza sabiam o que estava rolando; (...) depois de tudo isso foi ver no reclame aqui, vários clientes estavam reclamando; (...) se tivesse visto antes, não teria feito; (...) não se recorda da data específica, mas provavelmente, dentro do mês já haviam feito outras negociações, pois compravam bastante deles; (...) faziam a proposta, se o valor fosse acordado, se deslocavam até o lugar que estava o veículo, que ficava na base deles, na Avenida JK e, se o carro estivesse de acordo com o que eles falavam, já fechavam o negócio e transferiam o dinheiro para a conta deles; (...) era muito rápido, em 01 hora, era só ir ver o carro e já transferiam o dinheiro para eles; (...) já aconteceu de dar um lance no veículo e a vistoria ficar para outro dia; (...) os outros negócios que fez com ele correram bem; (...) a loja era estruturada, equipe de venda, cada um com sua função, uniformizados; (...) se mostravam promissores no ramo, com certeza, a modalidade trazida era muito inteligente, ninguém tinha feito; (...) o prejuízo maior não era para os lojistas, era para os consumidores finais, pois pagava e recebia o carro; (...) o terceiro, muitas vezes, não recebia; (...) antes desse negócio que deu problema, os documentos vieram, todos os negócios deram certo, eles venderam e transferiram para os compradores; (...) grande parte desse pessoal que deixou o carro para eles, não recebeu, ou recebeu apenas uma parte; (...) a antiga proprietária recuperou o veículo; (...) chegou a conversar com o marido dela, explicou a situação, falou o que estavam passando e que, infelizmente, não poderiam devolver o carro, pois já tinha um terceiro envolvido; (...) o veículo era um KIA/Soul, mas não se recorda a placa.**

A vítima Pedro Paulo Pruner, disse, em Juízo, em síntese, que (mov. 760.7): (...) vendeu o carro para eles e eles não pagaram; (...) passou em frente à loja e viu que eles prometiam pagar o carro à vista, entrou e vendeu o carro por R\$ 11.000,00 (onze mil reais), mas eles somente pagaram R\$ 2.900,00 (dois mil e novecentos reais); (...) fez um B.O., mas a empresa já estava saindo em publicidades, como se fosse estelionato geral; (...) várias pessoas estavam fazendo a mesma coisa; (...) fez o B.O., pois o carro estava em seu nome e não queria problemas no futuro; (...) recebeu uma ligação de um escritório de advocacia de Maringá, fazendo uma proposta de pagamento de 30% do valor, mas disse que não falaria por telefone e



pediu que enviassem um e-mail; (...) não tem grandes expectativas de receber alguma coisa desse pessoal; (...) **passou em frente e viu a propaganda, diziam que comprariam o carro e pagariam à vista, dentro de 24 horas;** (...) fez a negociação com um funcionário (...); quem lhe atendeu foi o Maurício; (...) o carro, na época, valia R\$ 15.000,00 (quinze mil reais) na tabela Fipe, eles falaram que tinham uma comissão para receber, em uma plataforma de mais de 500 garagens de automóveis e o carro seria vendido em menos de 10 minutos; (...) eles disseram que não pagariam o valor da tabela, de R\$ 15.000,00 (quinze mil reais), iriam pagar menos, pois cobrariam taxa de avaliação e outras taxas que não se recorda; (...) cobrariam 3 ou 4 valores, mas eram valores baixos, entre R\$ 100,00 (cem reais) e R\$ 300,00 (trezentos reais); (...) concordou e, no dia seguinte, iriam depositar em sua conta; (...) era R\$ 11.000,00 (onze mil reais), pois tinha multa e o valor de um imposto atrasado; (...) deveria receber da Cash Auto os R\$ 11.000,00 (onze mil reais), **mas, depois de ir lá ameaçar, exagerar e ser verbalmente agressivo, pagaram-lhe, depois de uma semana, o valor de R\$ 2.900,00 (dois mil e novecentos reais) aproximadamente;** (...) **estão devendo R\$ 8.100,00 (oito mil e cem reais) praticamente;** (...) no dia que negociou, entregou a chave, limpou o carro, tirou seus pertences, deixou o carro lá, pegou um Uber e foi embora; (...) fez uma procuração, foi ao cartório; (...) não tem dom de mexer com carro, então não queria ter problemas e entregou o carro; (...) sabia que estava perdendo dinheiro, se fosse vender para um particular, venderia por R\$ 15.000,00 (quinze mil reais); (...) **ficou combinado que, em 24 horas, entregariam o dinheiro, mas não entregaram;** (...) começou a ir na empresa todos os dias e percebeu que estava sendo lesado porque várias pessoas estavam indo lá, diziam que também não tinham sido pagas; (...) enquanto estava lá para receber o dinheiro, mandou dois clientes embora, dizendo que eles levariam calote e eles foram embora; (...) enquanto ia lá cobrar, a justificativa que davam era que iriam pagar no dia seguinte; (...) logo depois veio a imprensa e a empresa fechou; (...) **na hora da venda, não lhe informaram que postergariam o pagamento;** (...) **nunca entraram em contato consigo, não chamaram para negociação;** (...) da última vez que foi lá, o imóvel estava fechado e lacrado; (...) foi orientado a fazer um B.O., então foi na Rua Tupi e fez; (...) além do Maurício, tinha um terceiro que se dizia ser o jurídico da empresa, não se recorda o nome, mas era 'balela'; (...) não entrou com ação cível; (...) o e-mail que recebeu não era de um investidor, era de um escritório de advocacia de Maringá (...); algumas vezes o deixava esperando em uma salinha, mas evitava ficar lá por muito tempo por ser um ambiente promíscuo, não salutar para si; (...) eles pediam para esperar um pouquinho, pois estavam atendendo outras pessoas; (...) foi nesse dia que falou para os outros clientes irem embora, pois seriam lesados; (...) na sala de espera, tinha outras pessoas esperando para receber os valores também; (...) era só conversa sem fundamento, dizendo que estavam sem fluxo de caixa por conta de uma filial de Balneário Camboriú, de Itajaí, depois de Maringá; (...) logo fecharam a empresa; (...) depois que vendeu o carro,



por um período, a loja continuou aberta; (...) o depósito de R\$ 2.900,00 (dois mil e novecentos reais) foi feito enquanto a loja ainda estava aberta; (...) a partir do fechamento, não teve mais contato com ninguém.

A vítima Lúcia Maria Moraes, afirmou, em Juízo, em suma, que (mov. 760.8): (...) viram a propaganda da Cash Auto na internet, procuraram eles para vender o carro, eles prometiam que venderiam em 50 minutos, **com o dinheiro na conta no outro dia, mas não fizeram isso; (...) eles venderam em poucos minutos, em meia hora estava vendido; (...) como precisavam do dinheiro, optaram por fazer essa negociação, pois era promessa de dinheiro na hora; (...) viu a propaganda na internet e em uma placa quase em frente ao seu apartamento; (...) quando chegou lá, (...) o vendedor falou que tinha um comprador para o carro e que teriam que fazer um documento de transferência; (...) foram ao cartório atrás dos documentos; (...) o vendedor os levou até em casa e ficou com o carro para entregar para o comprador, que não era de Londrina, era de outra cidade; (...) eles propuseram pagar R\$ 8.500,00 (oito mil e quinhentos reais), pois o IPVA estava para vencer; (...) eles descontariam os R\$ 500,00 (quinhentos reais) do IPVA e pagariam R\$ 8.000,00 (oito mil reais); (...) eles depositaram R\$ 2.500,00 (dois mil e quinhentos reais), de tanto insistirem e ligarem; (...) eles se comprometeram a pagar R\$ 1.000,00 (mil reais) por semana, mas não fizeram isso; (...) ligava e dizia que o dinheiro não tinha caído na conta, mas eles davam desculpa; (...) no dia da negociação, seu marido estava junto; (...) deixaram o carro e toda a documentação necessária lá; (...) não se recorda o nome do vendedor; (...) ninguém entrou em contato consigo, então ligavam, iam na loja, conversavam com a gerente; (...) quando iam até lá, esperavam um pouco, depois entravam na sala e falavam com a gerente; (...) a gerente disse que o encarregado de realizar os pagamentos pegou o dinheiro e sumiu, que estavam devendo porque a pessoa tirou o dinheiro do banco e sumiu com esse dinheiro; (...) marcou uma reunião com o Ycaro na loja da Av. Madre Leônia (...) no dia, chegou antes, mas ele não chegava; (...) quando perguntava, eles diziam que ele estava chegando de Maringá, **mas quando chegou a hora da reunião, ele não apareceu; (...) desse dia em diante, não teve como conversar com ele mais, pois ele sumiu; (...) vendeu o carro no dia 29 de dezembro de 2018; (...) eles pagaram os R\$ 2.500,00 (dois mil e quinhentos reais) mais ou menos 01 mês depois; (...) depois desse pagamento, chegou a voltar na loja; (...) a reunião com Ycaro foi marcada depois desse pagamento; (...) sempre tinham desculpas, ele nunca aparecia, diziam que ele estava viajando, que tinha loja em Santa Catarina, que entrariam em contato, mas ninguém entrava em contato; (...) as pessoas começaram a denunciar e denunciaram também; (...) antes de denunciar não recebeu atendimento do Ycaro; (...) ninguém lhe ofereceu o carro de volta; (...) está no prejuízo até hoje; (...) ninguém lhe avisou que demoraria a receber, eles disseram apenas que não conseguiriam fazer o depósito no sábado, mas depositariam na segunda-feira;****

*(...) na segunda-feira, não caiu nada na conta, então foi até a loja ver o que tinha acontecido; (...) então eles falaram que teria que conversar com Ycaro; (...) na loja, encontrou um conhecido do Ycaro que disse que ele era uma pessoa honesta e, se tinha combinado, iria pagar; (...) esse amigo em comum ligou para o Ycaro, que disse que depositaria os R\$ 2.500,00 (dois mil e quinhentos reais) e depois se comprometeu a pagar os R\$ 1.000,00 (mil reais) por semana até dar o total, mas não fez isso; (...) ele não pagou, então mandou mensagem para marcar a reunião e ele disse que a receberia na unidade da Av. Madre Leônia, que era para ir lá às 17h; (...) a loja fechou às 18h, então falaram que não deu para ele chegar em tempo, que ele estava a caminho, pedindo para voltarem no dia seguinte; (...) no dia seguinte, não conseguiu contato e, depois o Procon fechou as lojas, não conseguiram mais procura-los; (...) depois do fechamento das lojas, ninguém entrou em contato consigo; (...) entrou com uma ação cível, mas o processo ainda está correndo, conseguiram intimar dois dos sócios, mas Ycaro não foi encontrado; (...) tem interesse em prosseguir com a ação; (...) o veículo foi vendido rapidamente; (...) como no dia seguinte seria sábado, combinaram que receberia o dinheiro na segunda feira; (...) fez o negócio na loja da Av. JK e era uma loja grande, normal; (...) todas as vezes que foi até lá, a loja não tinha sido fechada pelo Procon; (...) não recebeu mensagem no Whatsapp para falar da negociação; (...) não se recorda se quando ficou esperando a reunião na loja foi em data próxima a do fechamento; (...) não se lembra quando foi o fechamento da loja e se foi em data próxima, mas provavelmente sim.*

*A vítima Marcos Adriano Dornelas Pinheiro, em síntese, narrou (mídia de mov. 760.9): Foi à empresa pela mídia, que dizia ser um lugar que vendia o carro rápido; inicialmente foi bem atendido (...); fez a negociação, mas não sabia, não pesquisou o que estava acontecendo; parece que na época, naquele site "Reclame aqui" já tinham inúmeras pessoas dizendo que não recebeu o veículo; **o rapaz, quando fez o negócio, já sabia que não iriam pagar; havia um circo, uma estrutura montada (...); recebeu um valor inicial, depois não conseguiu mais receber; foi até lá duas ou três vezes tentar, viu que eles não tinham estrutura para pagar e desistiu;** depois o Dr. Thiago lhe avisou que faria uma tentativa de recebimento jurídico e associou-se a ele; foi a mídia e os funcionários eram bem treinados para seduzir os clientes; **a propaganda era de venda em meia hora e o pagamento de forma rápida; a propaganda estava em todos os lugares, televisão, trevo, outdoors, era bem atrativo; combinaram que eles pagariam 30% e quinze dias depois dariam uma segunda parcela, não se recorda bem; depositaram um valor, depois não mais;** negociou o carro pela quantia de R\$ 56.000,00; eles fizeram um depósito inicial de vinte mil reais e alguma coisa; (...) confirma o teor do boletim de ocorrência; (...) a quantia restante era para ser depositada em setenta e duas horas; (...) vendeu o veículo e saiu de viagem; **viu que não entrava o dinheiro, ficou vinte dias fora e no retorno, ligou várias vezes, uma funcionária***



**que atendia desconversava, foi até a loja uma ou duas vezes conversar pessoalmente e o rapaz lhe falava que pagaria posteriormente; depois de um mês tentando, viu que não tinha condições e não foi mais atrás; a negociação foi no final de 2018; (...) o vendedor foi muito bem preparado, mas ele já sabia; no dia deixou veículo e documentos; (...) eles falaram que pagariam em setenta e duas horas; (...) ninguém entrou em contato consigo, teve que ir lá pessoalmente, ligou várias vezes e ninguém dava satisfação; todas as respostas deles eram que pagariam posteriormente, mas nada se cumpriu (...); quando viu a desfaçatez e a falta de seriedade, negou-se a sujeitar a isso; sabia que não iriam honrar o compromisso; (...) começou a pesquisar na internet e viu que tinham pessoas há muito mais tempo tendo problemas, viu que era mais um e desistiu (...); fez um grupo de pessoas lesadas e entrou com ação coletiva; eles fizeram proposta e estão pagando (...); fez esse acordo com eles há sessenta dias; (...) entraram em contato consigo, era um advogado, que sugeriu que não entrasse com ação, pois eles pagariam sem que envolvesse a justiça (...); discordou pois não sabia sobre o que se tratava; (...) no mesmo dia adveio a proposta de compra do veículo; (...) o valor inicial de vinte e cinco mil reais foi no mesmo dia; (...) a loja era estruturada; (...) lembra que a loja fechou por conta do Procon; (...).**

O informante George Storrodumof, esposo da vítima Lusineide Silva de Castro Storrodumof, brevemente, contou (mídia de mov. 760.10): (...) foi quem fez a negociação do veículo Nissan; (...) estavam com umas contas em atraso, precisavam vender o carro para comprar um mais velho e com a diferença colocariam as contas em dia; eles tinham duas lojas, viu que tinham as placas que vendiam os carros em 50 minutos; tinha uma loja na JK e essa na Madre Leonia, onde fez o negócio; **o que os levou a fazer a venda na Cash Auto foi a negociação rápida e a propaganda de que venderiam o carro em 50 minutos, com o pagamento na mesma hora, inclusive era para ter feito o pagamento no mesmo dia;** (...) o vendedor lhe explicou que colocava o carro, deveria ter alguns compradores pré-conhecidos, era feito tipo um leilão do carro, eles davam lances (...) e respondia se aceitava o lance ou não; combinaram o valor de R\$ 22.000,00; o veículo valia vinte e oito mil, pois o carro era de leilão (...); chegava com o carro, uma pessoa fazia vistoria e falava para deixar o carro na garagem que iriam ligar, é igual deixar o carro na garagem para vender (...); ligaram e falaram que tinha uma proposta para o carro, perguntando se aceitava-a; (...) quando ele ofereceu um valor maior, aceitou e disseram para ir até lá, pois o carro estava vendido; (...) chegando lá, o carro não estava mais na loja; (...) disseram-lhe que enquanto iriam ao cartório assinar os documentos, depositariam o valor e o dinheiro entraria na hora; (...) como a empresa não gerava suspeita, foi com o contrato, fizeram a transferência do carro no cartório e retornaram; aguardaram o dinheiro e lhe disseram que estava na conta depois de um tempo; (...) **o dinheiro não caiu no dia, no outro, nem no outro, foram enrolando;** disse para eles que o carro era de leilão, estava com documento



*atrasado, até iriam abater o valor dos documentos do carro; (...) tinha uma pessoa que fazia a vistoria do carro; (...) o IPVA estava atrasado e tinham multas; (...) combinaram o pagamento de dezenove mil reais porque eles iriam abater as pendências e ganhavam dois por cento da venda pela transação (...); o dinheiro cairia na mesma hora, até às 16 horas da tarde; na época não tinha pix, era ted e caía em trinta minutos; o valor não foi pago; (...) quando o dinheiro não caiu no dia, ficou esperando passar o final de semana, porque disseram que cairia na segunda-feira; não caiu na segunda, nem na terça e começou a ir lá; depois começou a pesquisar no “Reclame aqui” e foi ver que não era o primeiro; tinham várias reclamações desde o ano anterior; (...) quando ia lá, diziam que a empresa está em crise, com problema no banco, começaram a dar desculpas; (...) foi na loja da Av. JK para conversar com o Ycaro que lhe disse que iria pagar, para ficar tranquilo; (...) achou outras pessoas que também estavam com problemas de pagamentos e começou a ir na loja insistir, ficando de plantão lá, pois como estava sem o carro para trabalhar e sem o dinheiro, ia lá e ficava pressionando, então lhe davam dois mil, depois de mais uns dias lhe davam dinheiro; (...) enquanto deviam para si, continuavam fazendo negócios; (...) eles pagaram quase a metade do valor, ficando devendo entre nove a dez mil reais; depois entrou com ação cível contra eles; (...) viu que eles não pagariam mais nada porque fecharam as lojas, teve imprensa; (...) disseram-lhe que tinha um investidor que queria comprar a empresa e tudo iria se resolver; chegou a conversar uma vez com o Ycaro; (...) quando entrou com ação a loja já estava fechada; (...).*

*A vítima Nesio Dias Junior, resumidamente, aduziu (mídia de mov. 760.11): Foi até a empresa levar seu veículo para avaliarem; eles avaliaram e fizeram uma proposta; deu ok, fizeram o contrato e nele constou que o pagamento seria realizado em três dias; passados os três dias, não efetuaram o pagamento do veículo; procurou um advogado, foram atrás, fez o boletim de ocorrência, **porque eles não pagaram e nem demonstraram interesse em fazer o pagamento**; estava precisando de dinheiro, eles fizeram uma proposta que lhe agradou e eles garantiam que compravam o carro em cinquenta minutos; **viu a propaganda deles de que vendia o veículo em cinquenta minutos e pagavam também; tinha propaganda na internet, na televisão e, inclusive, o banner que eles tinham lá era essa a proposta**; acordaram a venda do veículo pelo valor de dezoito mil reais e nada foi pago; (...) fizeram o contrato, todos assinaram, deixou o veículo, a documentação e a procuração dando poderes para eles realizarem a venda da camionete; **não lhe disseram que demoraria para receber, simplesmente disseram que em três dias efetuariam o pagamento**; (...) com seu advogado, eles falaram que **pagariam naquela semana, mas não houve o pagamento; primeiro procurou eles antes, que lhe disseram que iriam pagar no dia seguinte; (...) eles não deram justificativa da razão de não terem pago o veículo**; (...) não teve contato com os réus; antes de procurar um advogado, foi uma vez na Cash Auto, depois disso, o*



seu advogado conversou com eles; pediu o veículo de volta, mas eles falaram que passaram o carro para frente; (...) conseguiu achar o veículo, estava numa revenda na Rua Uruguai (...); lá na revenda, falou do ocorrido, eles apresentaram dizendo que tinham comprado a camionete, mostrando os comprovantes dos pagamentos efetuados; (...) entrou com ação contra a empresa, mas não conseguiu reaver o valor; (...) teve um prejuízo de dezoito mil reais, mais a ação que entrou com o advogado, que vai ser trinta por cento o valor do veículo; nunca entraram em contato consigo; (...) lhe deram a proposta dentro de cinquenta minutos (...); foi na loja da Av. JK e aparentemente seria uma empresa boa; (...) na semana que fechou o negócio com eles o PROCON fechou as lojas; (...).

Ouvida em Juízo, a vítima Poliana Silva Lopes Soares, brevemente, contou (mídia de mov. 760.12): Levou um carro para ser vendido por eles, mas não fizeram o pagamento; o pagamento foi feito parcialmente; se interessou pela empresa porque uma amiga sua vendeu antes e lhe indicou; levou o carro, em princípio veio uma proposta muito baixa, recusou, depois veio uma proposta razoável (...); entregou o carro, ficaram de pagar depois, falou que poderia pegar um outro carro, com valor inferior mais econômico, caso entrasse algum lá; (...) disse que precisaria do dinheiro para comprar o carro e eles falaram que entraria no dia seguinte; (...) depois lhe disseram que conseguiram arrumar cinco mil reais e foi indo; (...) **fica uma coisa errada, porque a propaganda era que eles vendiam o carro e pagavam o carro na hora, o que levou a vender o carro lá;** (...) supostamente seria uma venda mais segura do que vender para outra pessoa; (...0 a negociação não foi rápida; eles vieram com uma proposta rápida, com um valor inferior do que o carro valia; (...) foi e voltou com o carro três vezes, durante alguns dias, porque não aceitou a primeira proposta que veio, aceitando proposta melhor; (...) inclusive, eles procuraram uma pessoa direta para vender e depois descobriu que a pessoa pagou para eles um valor maior da qual eles lhe disseram que teriam vendido; e supostamente, teria que pagar apenas uma comissão, não eles venderem por um valor superior ao que de fato foi oferecido; conseguiu descobrir quem comprou o carro com uma das meninas que trabalhava para ele (...); ela lhe passou o contato e o nome da pessoa; procurou ela que tinha uma loja no centro, chamada Lincon; (...) conversou com ele, explicou a situação; ele mesmo entrou em contato com a Cash Auto porque não repassou o documento do carro; conversaram, se acertaram e ele passou o carro para o nome dele; (...) recebeu dinheiro, uma parati bem antiga como parte do pagamento; (...) recebeu em torno de trinta mil reais; o carro foi acertado por quarenta mil reais; eles não pagaram na data combinada e deu muito trabalho; eles locaram um carro para andar (...); recebeu da Cash Auto trinta mil reais, mas de forma picada (...) e pegou esse carro; (...) quando procurou o comprador, foi pedindo ajuda sobre a situação, quando ofereceu para devolver o carro e entregava o dinheiro, onde descobriu a diferença nos valores; o Lincon comprou o carro por quarenta e cinco mil reais; entrou com processo contra a Cash



*Auto; (...) o advogado entrou em contato com o Lincon que pagou o restante do valor e ficou de receber a diferença depois que o processo acabasse; transferiu o carro para o nome do Lincon (...) teve dias que chegou de manhã e ia embora final do dia, tentando resolver; (...) recorda-se do fechamento da loja pelo PROCON; isso foi bastante tempo depois (...) tinha o telefone direto deles, tentava conversar, mas eles não respondiam; (...) a amiga teve dificuldade em receber também, porque ela disse que queria ver um carro, mas depois eles pagaram; (...) o combinado foi que se não conseguisse pegar o carro e eles não dessem o dinheiro, não poderia ficar sem carro, porque dependia do carro para trabalhar, fazer as coisas; algumas vezes utilizou-se de carro que tinha na loja; chegou num ponto que disse que precisava comprar um carro (...), pediu ao Neto para alugar o carro e deu esse tempo para ele pagar; ficou com o carro locado por quarenta, quarenta e cinco dias e nesse tempo não tinha acabado de receber; (...) recebeu um pagamento depois de fecharem a loja, quando devolveu o carro para eles; (...) o carro locado ficou no nome de um dos sócios; (...) fez um acordo com a Cash Auto de cinco mil reais e foi repassado para o Lincon; (...).*

*Rafael Massashi Toda, também vítima dos fatos, contou, em síntese (mídia de mov. 760.13): Na época queria vender o veículo para comprar um novo e foi na loja da Madre; foi-lhe prometido um valor e um prazo para pagamento; no dia que levou o carro, fez a venda, entregou os documentos e o veículo para a Cash Auto; passados dois ou três dias depositaram metade do valor; começaram a surgir denúncias de que não estavam pagando; (...) fez o boletim de ocorrência; passado um tempo depois acertaram consigo, então não tem mais pendência; negociou com a Cash Auto por causa de uma publicidade e um ano antes o amigo fez o negócio e deu tudo certo; (...) vendeu o carro por sessenta mil reais e pagariam tudo naquela semana, logo em seguida da entrega do veículo; foi atrás deles, porque todos os pagamentos foram picados, então precisou ir nas lojas da Madre e da JK, além de enviar mensagens por WhatsApp; (...) **foi várias vezes na empresa para receber esse valor que estavam devendo, ia lá quase todos os dias e falava com as pessoas, cada dia uma pessoa diferente e depois de tanto tentar, foram pagando de pouco em pouco, até que pagaram tudo; o último pagamento foi no final de fevereiro, começo de março; do que se recorda, tinham várias explicações para não pagarem, uma delas era que o dinheiro iria entrar ou porque a empresa foi vendida e estavam esperando entrar, eram várias justificativas diferentes, a cada dia; (...) não teve contato com os sócios da empresa; (...) passou nos noticiários, viu que a empresa foi fechada; (...).***

*E a vítima RODRIGO XAVIER DE FREITAS, sinteticamente, aduziu (mídia de mov. 760.14): Foi em setembro de 2018, procurava vender o carro para comprar um novo; sempre ouvia na rádio, via outdoors sobre a Cash Auto, que vendia o carro em cinquenta minutos, atraindo a atenção; entrou em contato pelo WhatsApp com o*





*negociador Jhonny e combinou um horário para ir até a sede, na Av. JK, para avaliar o veículo; compareceu no dia 28 de setembro de 2018, na Av. J.K., na sede da Cash Auto e fez a avaliação do veículo; eles apresentaram uma oferta, aceitando-a, fazendo toda a negociação no mesmo dia; (...) a propaganda falava que “venda seu carro em cinquenta minutos”; **no dia da negociação, eles falaram que era para aguardar a entrega da documentos para realizarem o pagamento, dentro de um prazo; vendeu o veículo por R\$ 62.500,00; eles pagariam pelo veículo em no máximo sete dias; entregou a documentação no dia 1º de outubro de 2018 e o Detran lhe informou que foi vendido no dia 18 de outubro de 2018; não recebeu pelo veículo até hoje; (...) foi diversas vezes na empresa e tentou contato telefônico para tentar resolver; conversava sempre com o Denis, que se identificava como gerente e sempre lhe repassava a mesma conversa, de que estavam com problemas internos e não poderiam realizar o pagamento, postergando o prazo para pagar; (...) teve contato com Alcides depois que entrou com ação monitória e ele lhe propôs um acordo, que foi descumprido; entrou com ação monitória em 5/11/2018; eles foram citados somente em 2019 e Alcides entrou em contato consigo para pagamento em três vezes, fevereiro, março e abril de 2019, mas ele não cumpriu o acordo; (...) ficava incomodado que já estava sem receber e eles continuavam a fazer propagandas nas rádios, mas sabia que eles não iriam cumprir; (...) procurou a empresa pela publicidade; (...).***

*A vítima Elaine Darronqui contou, sinteticamente, em Juízo que (mov. 781.2): (...) precisava vender o carro, pois havia adquirido um carro mais novo; (...) tentou vender o carro por conta própria, em redes sociais e sites, mas não teve nenhuma proposta que não fosse de troca de veículo, ou então propostas com valores bem baixos; (...) como estava chegando o fim do ano e o carro tinha todas as despesas no mês de janeiro, em dezembro resolveu procurar a Cash Auto, que fazia a propaganda de venda do carro em trinta minutos, para ver quais propostas eles conseguiriam; (...) salvo engano, eles faziam propaganda na televisão, aparentemente era uma empresa bastante confiável; (...) se sentiu mais segura procurando eles do que uma garagem de um desconhecido; (...) viu a propaganda na televisão; **a propaganda era de pagamento imediato; no dia, eles colocaram o carro a venda, então iriam coletar as propostas; (...) na hora, ele verificou alguns lances, mas eram lances muito baixos e gostaria de um valor mínimo; na época, queria, pelo menos, R\$ 18.000,00 (dezoito mil reais), pois o carro valia R\$ 22.000,00 (vinte e dois mil reais); (...) na hora, ele passou umas propostas bem rápidas e deixou o carro lá para vender; (...) no dia seguinte, passaram mensagem no Whatsapp com as propostas que iam recebendo dos clientes; (...) perguntou quais eram as despesas e quantos reais ficariam para eles após a venda do carro; (...) depois de vender o veículo, eles informaram que pagariam 30% do valor no dia em que entregasse todos os documentos do carro; (...) levou todos os documentos após um ou dois dias, mas não recebeu os 30% do valor do carro,***



**passado esse prazo; (...) ficou cobrando o pagamento dos 30%; tem as datas exatas de quando cobrou; (...) vendeu o carro no dia 11 de dezembro, mas só recebeu os 30% em janeiro, depois de muita cobrança; (...) a quantia do contrato é o citado no boletim de ocorrência (...); deixou os documentos na empresa, inclusive com procuração para eles fazerem a transferência sem sua presença; (...)** O combinado seria que lhe repassariam os trinta por cento no dia seguinte; utilizou-se do telefone, whatsapp e pessoalmente para realizar as cobranças; (...) muitas das mensagens que recebia eram recados vagos, (...); os vendedores que lhe atenderam na loja da Madre Leônia falavam “nossa, não te pagaram ainda, que estranho!”, “eu saí da loja, estou na outra loja, liga no número tal” sempre tinha um novo número de telefone para ligar ou novo número de WhatsApp para entrar em contato; (...) conversou com 5 ou 6 pessoas deles; (...) sempre tinham uma resposta prorrogando o pagamento; (...) não sabia que Alcides era um dos donos da empresa (...); mas teve uma das vezes que foi pessoalmente, eles agendaram com Ycaro, sempre foi na pessoa dele, mas não encontrou com ele pessoalmente; agendou com Ycaro algumas reuniões, mas ele não aparecia; como trabalhava numa grande empresa, pediu orientação para os advogados, que lhe instruíram para fazer e levar uma notificação extrajudicial na reunião, com toda a história; uma das pessoas que assinou a primeira notificação extrajudicial que levou foi o Alcides; (...) a segunda vez que foi para conversar com Ycaro, ele a deixou esperando por mais de uma hora, mas ficou nervosa e foi embora; (...) não devia nada para ninguém e achava um absurdo ter que ir até lá, sendo que ele estava devendo e devia lhe procurar; combinou um horário que era conveniente para eles, após o horário comercial; (...) enquanto esperava tinha um funcionário que dizia que Ycaro estava em reunião e era para aguardar; quando cansou de esperar, **deixou outra notificação extrajudicial e foi embora; em nenhum momento, nenhum mesmo recebeu contato da Cash Auto, sempre foi atrás (...); a empresa continuava aberta e atendendo clientes, por alguns meses após os acontecimentos; (...)** entrou em sites, como o “Reclame aqui” e acabou localizando outras pessoas que também fizeram essas reclamações e elas lhe convidaram para entrar no grupo de WhatsApp; tinha um grupo muito grande em Londrina de pessoas lesadas; inclusive entraram em contato com jornalistas; a televisão foi, filmou, que a Cash Auto não pagava (...), isso meses depois; foi feito um primeiro pagamento no final de dezembro; no dia 28 de dezembro foi realizado um depósito de dois mil reais; (...) recebeu no dia 9 de janeiro mais dois mil reais, porque não havia recebido os trinta por cento, então ficou cobrando; (...) ficou nestes quatro mil; chamaram-lhe e convidaram para encontrar-se num outro prédio, (...) onde um advogado lhe recebeu para fazer um aditivo contratual; nele, eles se comprometiam a pagar o restante num outro prazo e já seria a época do carnaval; eles não honraram o aditivo; entrou com ação cível contra a empresa (...); fez acordo com a Cash Auto; seus advogados entraram em contato com eles, muitas vezes; eles falaram que iriam fazer o acordo mas nunca respondiam; dois meses atrás eles



responderam, dizendo que estavam dispostos a fazer um acordo; (...) dessa vez eles cumpriram com o acordo; eles ofereceram R\$ 9.100,00 (...); **uma das grandes reclamações, não só sua, mas de todos os lesados é a falta total de retorno da Cash Auto, total desinteresse, preocupação em dar qualquer informação que fosse;** (...) bem depois viu que a loja foi fechada; **antes de a loja fechar, as pessoas que venderam o carro para si não existiam mais, era impossível contrato com financeiro, advogado, mesmo com a empresa aberto; não mudou nada o fechamento da empresa pelo Procon;** (...) o termo aditivo foi feito no dia 1º de fevereiro; (...) a data final para o pagamento ficou estendida para o dia 15 de fevereiro; (...) depois que venceu o aditivo, acha que ligou e tentou entrar em contato pelo WhatsApp; (...) entrou em contato com o advogado deles, salvo engano o Gustavo, que respondeu que não estava mais cuidando do caso, passando outro contato; quem assinou o aditivo foi Alcides Vilas Boas Neto; (...) no final de dezembro ou começo de janeiro, questionou o vendedor, porque recebeu uma carta do Detran e já teriam os débitos do veículo, do mês de janeiro; eles disseram que o carro já havia sido transferido para o novo proprietário e ele tinha trinta dias para prosseguir com os tramites; (...) não pagou mais nada, não houve mais débitos; tem um amigo (...) e ele verificou no sistema quem era o proprietário, conhecia o comprador do carro, que era outro dono de garagem e estava tudo legal, já teria sido transferido logo depois da compra (...); **fez acordo, mas não foi ressarcida do que perdeu e acha que não vai ser nunca, não só pelo prejuízo financeiro, mas por todo o desgaste que teve, ainda mais se considerar que era véspera de natal e ano novo;** teve que faltar ao trabalho para ir atrás deles, por inúmeras vezes, teve que recorrer a amigos advogados, sua família foi envolvida para irem fazer as cobranças em determinados momentos, além das noites sem dormir, preocupada por ter caído num golpe; (...) foi lesada e não tinha o direito de ir pegar o bem de volta, cobrar, sentindo-se injustiçada; (...) algum tempo depois a loja foi fechada; **o aditamento foi antes do fechamento do PROCON, porque foi na loja física;** (...)

A vítima Gleyce Gerlach Makino Nampo, também vítima, contou, em síntese (mídia de mov. 781.3): O marido teve uma indicação; queriam vender o carro; acabou por levar o carro lá e vendeu com eles; assinou toda a documentação, **eles lhe disseram que iriam pagar até as 16 horas da tarde, mas não caiu o depósito; no outro dia, continuou ligando, tentou conversar, eles prometeram que o dinheiro cairia na conta, mas não caiu; seu marido foi lá, conversou com eles, pegou um cheque que foi depositado, mas estava sem fundo; então continuaram sem receber;** (...) combinaram o valor de nove mil reais; ficou combinado que o pagamento seria realizado no mesmo dia, à tarde; deixou toda a documentação do veículo lá e uma procuração assinada; (...) **não lhe ligaram para justificar, teve que correr atrás, ficou ligando, seu marido foi até lá; ele conversou com uma pessoa que conhecia e disseram que iriam pagar, para**

**tentar tranquilizar; tentou cancelar, pegar o carro de volta, mas eles disseram que não tinha como, pois já tinham vendido o carro; ligou bastante na empresa, foi lá uma vez e depois seu marido foi lá, conversou com eles e pegou o cheque; (...) quando ia lá para perguntar sobre o pagamento, eles justificavam que não sabiam, eles estavam aguardando e era para aguardar porque iriam depositar; eles falavam que seria depositado, ocorreu um problema, mas ninguém explicava o que tinha acontecido; quem foi lá conversar com o dono foi seu marido; o veículo continua no nome da depoente, tanto que precisou fazer um pagamento de uma multa do veículo e os impostos; (...) no dia da negociação ninguém lhe avisou que poderia haver atraso no pagamento; ainda não recebeu esse valor; um advogado entrou em contato consigo oferecendo três mil reais; o contato foi no ano seguinte ao do negócio e depois não conseguiu mais contato com ele, nem a proposta foi-lhe enviada e agora faz um ou dois meses, um advogado de Maringá, que enviou a proposta neste valor; (...) não aceitou a proposta; foram na loja da J.K.; levou lá e acha que eles já anunciavam o carro e vendiam o carro praticamente na hora; no mesmo dia falaram que o dinheiro entraria na conta (...); recorda-se do fechamento da loja; (...).**

O informante George Akihiro Nampo, brevemente, aduziu (mídia de mov. 781.4): A esposa foi negociar o carro com a Cash Auto e depois ela voltou com uma proposta de venda; não lembra se no mesmo dia ou seguinte ela voltou lá para deixar o carro; assinou os papéis (...); **tinha uma proposta de receber o valor em um dia ou dois, logo na sequência; o valor não foi recebido, ela foi lá cobrar, não acabou recebendo e depois ficou nervosa e entrou na história; foi lá, brigou, conversou, reclamou, falou com uma moça (...) e, na terceira vez, sendo que ela sempre que prometia que pagaria no dia seguinte, ela deu um cheque, que estava sem fundo; (...) viram a propaganda na Cash Auto, o que os atraiu a irem ao local, sendo atrativa a velocidade na venda do carro na hora (...); o valor era um pouco abaixo do de mercado, mas pela agilidade, optaram para resolver rápido; concordaram em receber um valor abaixo para receberam logo; (...) uma das justificativas que lhe deram era que a moça do financeiro se embananou nas coisas para pagar ou deixou de pagar, já teria sido demitida e outra pessoa estava ali para pagar o incêndio e logo que organizarem a casa (...); na terceira vez que foi lá que recebeu o cheque; era de nove mil; quando foi lá já não tinham cumprido o prazo certo; depois que depositou, a loja já estava fechada; passaram-lhe o telefone de uma pessoa que trabalhava em outra loja, na Av. Madre Leônia; foi lá uma vez, tentar falar com o advogado, mas ele não estava lá; ligou e falou com meia dúzia de pessoas; conversou com os advogados; teve retorno deles, que disseram de que estavam avaliando, tentando reunir capital, com problema (...); quando o cheque sem fundo voltou, deram a mesma justificativa, de que estavam com problemas financeiros, administrativo não estava dando certo, que teriam trocado de funcionário (...); talvez tenham procurado sua esposa para**



*oferecer algum aditivo (...); lembra que a loja foi fechada pelo Procon; antes do fechamento da loja, a comunicação com a empresa já estava difícil; (...) tinha os fixos das lojas, que se não desse em uma, ligava para outra e do advogado (...); acha que o carro continua no nome da esposa; teve pagamento de IPVA atrasados, pós venda, do ano passado; tem empresa e foi participar de uma licitação e apareceu o valor desse carro, pagando-o; (...) tempos atrás entraram em contato para fazer o acordo de um valor que dá até desgosto de falar (...); é constrangedor comentar com os amigos que tiveram esse caso, é vergonhoso o que aconteceu, o que passaram e ainda estão passando; era um lugar com equipe de atendimento; (...).*

*A vítima Erisson Donizete Fernandes, resumidamente, aduziu (mídia de mov. 781.5): (...) sempre via propaganda da empresa na televisão, rádio e como mora na cidade vizinha de Londrina, em Cambé, e como sempre ia para Londrina, viu a loja deles; trabalhava numa empresa, mas quis sair para abrir a própria empresa; como a situação ficou difícil, faltou-lhe dinheiro; (...) foi vender o carro para pegar o dinheiro para investir na empresa, acabou ficando sem carro e sem dinheiro; **via bastante propaganda da empresa, tanto na televisão, quanto na rádio; eles prometiam o dinheiro na hora; eles avaliavam o carro, faziam a proposta, se aceitasse, eles pagavam e ia embora com o dinheiro, mas isso não aconteceu; durante a negociação, não deram prazo para pagamento; eles fizeram a proposta do valor, aceitou e ficou esperando; como era transferência, eles falaram que demoraria um pouco e ficou lá esperando; saiu de lá seis horas da tarde, não caiu o dinheiro na conta; no outro dia foi ver e não caiu de novo; foi assim dois ou três dias, então voltou lá; eles fizeram a transferência de cinco mil reais e ficaram devendo o restante, o que não foi pago; ficaram lhe enrolando que pagariam no outro dia a tarde, no outro dia cedo; (...) fizeram uma confissão de dívida falando que se não pagassem, iria correr juros, multa e tal; continuou sem pagar; quando foi pela primeira vez, ficou acertado que pagariam dezoito mil e quinhentos reais; a menina saiu de lá falando que faria a transferência e ficou esperando cair; na época tinha o aplicativo no telefone e ficou olhando, mas não caiu (...); não recebeu comprovante no dia, só falaram que fizeram a transferência; no dia negociou com o próprio vendedor, mas não se recorda o nome, depois ele passou para o Denis, que trabalhava lá também; ele quem ficava lhe enrolando, dizendo para vir no dia seguinte; ele disse que conversaria com o advogado deles lá e conversou com ele, que fez a transferência de cinco mil reais; ele disse que o valor restante seria pago depois; pagaram nove mil reais e ficaram devendo nove e meio; recebeu os nove mil reais na outra semana (...); ia na empresa quase todos os dias, foi uma semana seguida, direto; foi o Neto quem fez a transferência, tem o comprovante em casa; ele ficou de pagar o restante; nisso já estava tratando com o Denis, que conversou com o dono e fizeram esse termo aditivo; (...) recebeu os nove mil reais antes do termo aditivo;***



*quando ia lá, conversava com a menina que era secretária, a Bruna; ela falava de conversar com o Neto e ficava sempre esperando ele; chegava lá uma hora da tarde, saía de lá às 18 horas e nada; sempre cobrava ela (...); sempre foi atrás da empresa; depois de receber os nove mil, foi ao fórum de Cambé perguntar o que poderia fazer (...); foi feito um processo e, quando saiu do Fórum, passou numa loja e viu o próprio carro numa garagem em Cambé; chegou lá em Londrina e conversou com o cara, que viu o carro (...); não sabe se é coincidência ou não, no outro dia, o carro não estava mais na loja; (...) não chegou documentação para fazer transferência; (...) assinou uma procuração para eles; (...) soube que um tempo depois eles fecharam as duas lojas em Londrina (...); entrou com ação; há dois meses, o advogado entrou em contato consigo, falando que eles ofereceram um acordo; (...) recebeu cinco mil e pouco; na empresa que voltou a trabalhar, seu patrão é seu amigo (...) precisou largar o negócio que abriu e voltou a trabalhar no ex patrão; abriu um MEI, continua pagando, mas não está mais exercendo; o pessoal da Cash Auto não entrou em contato consigo; quando aconteceu tudo, conseguiu o telefone de Ycaro, que disse que iria pagar, ofereceu para ir na loja pegar outro carro (...); foi na loja, conversou com eles e disseram que ninguém estava sabendo de nada; essas conversas pelo Whatsapp passou para o advogado; (...) ele disse que a culpa era dos clientes, porque disse que se fizessem o que fez, continuaria trabalhando e pagariam as vítimas; (...) nem conversou mais com Ycaro; (...); lembra do fechamento das lojas pelo Procon; antes do fechamento tinha contato com a empresa, quando ia na loja e pelo Whatsapp; depois do fechamento, ele disse que a culpa era das vítimas (...); foi na loja da JK; procurou a empresa pela publicidade; (...).*

*A vítima Jeferson da Silva Soares, de forma sucinta, contou em Juízo (mídia de mov. 781.6): Estava precisando vender o carro, então foi à Cash Auto dia 15 de fevereiro de 2019; fizeram a negociação neste dia; assinou uma procuração e deixou o carro lá, um Fox 2017; assinou o contrato e eles ficaram de depositar o dinheiro; na terça-feira da próxima semana, **enviou o boleto para eles pagarem, porque o financeiro entrou em contato consigo, mas eles não pagaram; na quarta-feira fez o contato e não teve retorno, voltou lá na sexta-feira, dia 15 de fevereiro de 2019 e na próxima sexta-feira foi perguntar o que aconteceu, porque eles não apagaram o boleto e nem deram satisfação; nesse dia fez o boletim de ocorrência; procurou a Cash Auto pela propaganda da empresa; fez contato com outras empresas, mas achou interessante o valor que pagariam pelo seu veículo; achou interessante porque pagariam o carro em cinquenta minutos; negociou o carro pelo valor de R\$ 37,675,00 e (...) ficou ajustado que eles pagariam na próxima semana (...) eles não garantiam que pagariam no mesmo dia porque o carro estava financiado e eles pagariam o boleto do financiamento; mandou o boleto do financiamento na terça-feira para eles; (...) nesse dia já deixou documento, o veículo ficou lá, procuração também; (...)***



**sobre o não pagamento, eles não deram justificativa, ficou ligando, eles falavam que iam pagar, achou que estavam lhe enganando e foi na empresa na sexta-feira da outra semana; fez contato com o advogado da empresa no local, o Neto, que disse que a empresa estava em dificuldades, oferecendo a assinatura de um documento que pagaria; não assinou o documento na hora que conversou com o Neto, saiu de lá, pois estava nervoso e foi fazer o boletim de ocorrência; depois Ycaro lhe ligou, chamando para conversar; foi até a outra unidade da Cash Auto, na J.K. e lá assinou um documento que iria aguardar um prazo para eles pagarem; ele disse que passava dificuldades, que o sócio havia roubado ele e estava com dificuldades de pagar; quando deixou o carro lá lhe pediram para aguardar, pois iriam fazer o pagamento; como o carro estava financiado, ficou de enviar o boleto para pagamento; eles não honraram o contrato; neste ano que fechou o acordo com eles; ligava várias vezes, até que eles não davam resposta e teve que ir à Cash Auto, perder dia de trabalho pra ir lá; ficou ligando várias vezes para o Ycaro que disse que estava passando por dificuldades (...); ninguém ofereceu desfazer o negócio, porque já havia outro proprietário; teve que pagar o financiamento junto com esse novo proprietário; assumiu o saldo com ele, que assumiu, porque não conseguia passar o carro para o nome dele, ou vendê-lo; assumiu uma parte e ele outra; pagou R\$ 9.500,00 e ele pagou o restante; ele ficou com uma quantia maior a pagar; ele pagou dezesseis mil reais; (...) o IPVA ficou por conta do novo proprietário; o novo proprietário foi até sua residência, ficou apreensivo pois teve que provar para ele que era vítima; (...) enquanto manteve contato com Ycaro ele lhe dizia que não tem dinheiro, pedindo para aguardar; não fosse o proprietário ir atrás para resolver, a documentação do carro ficaria confusa; (...) eles fizeram um pagamento de três mil e pouco; ele contratou algumas pessoas para negociar e uma vez fizeram o contato; (...) isso ocorreu em 2019; não lembra se isso foi antes ou depois do fechamento da loja; seu advogado disse que eles estavam dispostos a fechar um acordo; entrou com ação cível contra eles; a ação, que recebeu, é de abril de 2019; (...) agora fecharam um acordo de R\$ 22.815,00 em quatro parcelas; eles pagaram duas parcelas, em 25 de junho e 26 de julho; (...) teve atendimento com funcionários e com os proprietários; (...) sabe que as lojas fecharam, mas não lembra a data; foi lá fazer o aditivo e depois houve o fechamento; (...) logo depois de ajuizada a ação, eles fizeram o pagamento de três mil para o pagamento dos boletos do financiamento; (...) nessa mesma ação teve esse último acordo, para liquidar esta ação; as tentativas foram de sua parte; em raras vezes houve um retorno da empresa; teve um contato com um advogado, que depois ele disse que sairia da ação e um negociador lhe ligou para fazer essa negociação de três mil e poucos reais; Ycaro lhe ligou para falar desses três mil reais, também.**

A vítima, JOSE MARCOS NICOLAU aduziu, sucintamente, em Juízo que (mídia de mov. 781.7): É de Cambé, a empresa é de Londrina; a empresa oferecia para se

*cadastrar na empresa para comprar, é lojista, tem duas lojas de carro e se cadastro na época para comprar carro deles; em 2019 comprou um veículo Ágile da empresa por R\$ 22.000,00 na esperança de o vender por R\$ 27.000,00 (...); a empresa não pagou a antiga proprietária e não conseguiu pegar o recibo do carro; ficou nesta situação por aproximadamente 2 anos porque ela não liberava o recibo, já que também não tinha recebido, ou seja, eles pegaram o seu dinheiro e não pagaram a moça na época, que se chamava Larissa; ela ficou sem o carro e ficou sem o recibo pela venda; faz aproximadamente 2 meses que a procurou e negociou um acordo, realizando o pagamento de mais R\$ 12.000,00 para pegar o recibo do carro; o prejuízo foi de aproximadamente R\$ 15.000,00; pagou R\$ 22.000,00 pelo carro à empresa e depois teve que pagar mais R\$ 12.000,00 para ela pelo recibo; tentou entrar em contato com os comerciantes, porém eles fugiram (...); tentou ligar e solicitou ao advogado para que entrasse em contato também; antes da loja fechar, teve mais contato com o gerente que trabalhava em Londrina-PR (...); quando caiu no golpe deles, eles fecharam e sumiram; o rapaz lhe falava na época que já estava resolvendo a situação, até que a loja fechou e está até hoje resolvendo; primeiramente eles negociavam com a loja, após, depositavam o valor e assinavam um contrato de compra e venda; tinha uma outra loja deles na Avenida Juscelino Kubistchek, porém comprou na loja que se localizava na Gleba Palhano; realizou várias compras com eles; (...) fazia contrato de compra e venda; ia lá, olhava o carro, e, se gostasse, eles faziam o contrato e pagavam; após o pagamento, iam buscar o carro lá; depois da venda do carro, ia buscar os documentos; no caso, seria a mesma coisa, porém eles não pegaram o recibo da moça, pois não pagaram à moça; (...) foi feito um contrato; o documento ficava com eles; quando vendia o carro, ia buscar o documento; na negociação do carro da Sra. Larissa ninguém tinha avisado que ela não havia assinado o documento; (...) apesar de ele ter lhe dito que estava tudo certo, estava nada certo; não entrou com ação judicial em face da Larissa, apenas contra a Cash Auto, logo depois do acontecido, após alguns meses (...); a Cash Auto não entrou em contato para acertar qualquer tipo de valor; (...) faz dias que não fala com o advogado; logo que a empresa abriu, começaram a comprar; (...) não sabe dizer quantas, mas fizeram algumas compras com eles; deu tudo certo com as compras realizadas anteriormente; eles deixavam um documento em branco e assinava uma procuração; não teve contato com os sócios Alcides e Ycaro; não sabe dos detalhes do fechamento da loja; não sabe porque a loja fechou; (...) na época o pessoal chegou na loja e a lacrou como se estivesse fechando um posto de combustível que vende produtos adulterados; ninguém deu detalhes acerca do fechamento da loja; (...) antes do fechamento da loja manteve contato com o pessoal da loja (...) e depois não obteve mais contato; (...) estava sempre presente na loja antes do fechamento e conversava com eles (...); eles continuam operando no mercado utilizando outro nome, denominado Vaapty; (...) não conhece os donos; não tinha contato com nenhum dos donos e nem sabe quem são (...).”*





A vítima WAGNER KENJI CERRI contou, em Juízo que (mídia de mov. 781.8): Viu uma propaganda deles em que eles diziam comprar o carro à vista, no momento de assinatura do contrato eles pagariam na hora; levou o carro lá; (...), eles disseram que apresentaram o carro aos compradores; após, eles lhe ligaram com uma proposta de R\$ 15.000,00 (quinze mil reais) e aceitou; como tinha que pagar o imposto atrasado; no final, iria receber R\$ 13.000,00 (treze mil reais) ao final; iria ser a vista, assinou o contrato e quando estava saindo, a moça lhe disse que como o valor era baixo, conseguiria pagar até sexta-feira ou após dois dias; confiou naquilo, pois, se era de uma loja com muito movimento e propaganda em rádio e TV, concordou; **passados os 2 dias, não se recorda precisamente se recebeu R\$ 2.000,00 (dois mil reais) ou R\$ 5.000,00 (cinco mil reais), pagaram parte; questionando se o pagamento não seria à vista, conforme o combinado; eles disseram que em 2 dias quitariam o restante do valor e confiou, pois, até então, não sabiam de nada do que estava ocorrendo; (...) eles começaram a enrolar o pagamento, dizendo para ir no dia seguinte; (...) ligou e reclamou várias vezes, indo pessoalmente reclamar com o vendedor e uma outra moça do financeiro; foi um sufoco para conseguir receber; recebeu um pouco, mais R\$ 2.000,00 (dois mil reais); atualmente, a loja ainda lhe deve cerca de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais); depois um dos sócios ligou para negociar, concordaram num valor, mas sumiram; depois um escritório de advocacia veio fazer uma negociação, conversou com eles (...); eles mandaram a proposta e pediu o pagamento atualizado, então falaram para encaminhar e a proposta por e-mail e, depois, não recebeu resposta deles; (...) o carro ainda está em seu nome; eles não pagaram o imposto descontado, que eles disseram que iriam quitar; está com os impostos atrasados, com o “nome sujo”, seresado; (...) o carro em seu nome, sem o recibo, não sabe onde o carro está e, dessa forma, não consegue transferir o carro e nem obter um financiamento (...); ajuizou uma ação cobrando o valor e uma outra ação com obrigação de fazer para que a loja transfira o carro (...); após sair da loja, negociaram tudo por telefone (...); não se recorda o valor exatamente, mas pediu para que pagassem o valor devido; (...) não se lembra com quem falou, em razão do tempo transcorrido (...); um dos sócios ligou para si a partir de uma loja na Avenida Madre Leônia e o chamou para negociar a dívida (...); concordou com o valor que eles deviam que era de aproximadamente R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) (...) após algum tempo, o escritório de advocacia entrou em contato novamente consigo (...); nenhuma vez teve contato da parte deles, somente esta do sócio e do escritório de advocacia; foi cerca de vinte vezes na loja reclamar, pessoalmente, antes da loja fechar; (...) geralmente quem lhe atendia era o vendedor, mas ele não podia fazer muita coisa; (...) tinha uma moça jovem, que lhe atendeu uma vez e disse que pagaria em dois dias; depois tinha uma mulher do financeiro; ela aparentava estar nervosa, ia para lá e pra cá e suspeitou que tivesse alguma coisa errada, pois, pelo jeito que ela falava dava pra perceber que eles não**



*tinham mais condições de pagar; faz muito tempo que os fatos ocorreram, sendo mais de 2 (dois) anos; a primeira coisa que fez foi um boletim de ocorrência e depois foi atrás de um advogado (...); como viu que eles fecharam a loja e começou a aparecer notícias sobre a empresa, perdeu as esperanças de receber (...); percebeu que eles estavam 'fugindo' quando começou a ir atrás, pois, em duas semanas eles não tinham pago nem metade do valor correspondente ao carro, eles foram enrolando mais e ficou em cima, pois tinha algo errado, já estava difícil; depois que a loja fechou não conseguiu mais contato com eles, pois o telefone que tinha era apenas do vendedor e o telefone não atendia; **a propaganda dizia que eles pagavam à vista, na hora;** (...) no final do ano, viu que eles fizeram um sorteio na rádio de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) e ficou revoltado (...); o sorteio foi realizado no final do ano entre os clientes que vendessem os carros com eles e foi divulgado na Jovem Pan ou na Folha (...); o seu advogado afirmou que não conseguiu entrar contato com nenhum sócio da empresa; (...) eles ainda possuem loja em Curitiba-PR e Itajaí-SC, sendo que as lojas de Londrina-PR e Maringá-PR fecharam; tem conhecimento que o PROCON fechou as lojas em Londrina-PR; (...) não se recorda quanto foi o valor que recebeu (...); não se recorda quando a negociação foi realizada; (...) demorou tempo para receber parte do valor; dentro de uma semana recebeu R\$ 2.000,00 (dois mil reais) e, depois de alguns meses, mais alguns outros pagamentos; (...) se recorda que recebeu alguns valores pequenos em sequência; (...) recebeu R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) na primeira semana; não se recorda os valores e as datas em que recebeu; (...) combinavam um valor e, depois, recebia apenas parte dos valores de forma fracionada; (...) soube do fechamento da loja pelo Procon-PR na TV; (...) recebeu os pagamentos antes do fechamento pelo PROCON; depois do fechamento da loja era difícil igual, mas não teve mais contato; parou de receber antes do fechamento pelo Procon; não teve mais contato com os funcionários da loja; um dos sócios da loja situada na Avenida Madre Leônia o ligou; (...) fizeram uma proposta para pagar o v valor que eles deviam e não pagaram; (...) depois a loja na Avenida Madre Leônia fechou.*

*A vítima MARCUS VINICIUS LOPES discorreu, brevemente que (mídia de mov. 781.9): Procurou a Cash Auto devido a toda a publicidade que circulava pela mídia, na televisão, em outdoors, procurou uma das lojas e conheceu o trabalho que eles ofereciam; (...) **propaganda dizia que eles fariam a negociação do veículo em até 40 minutos e a venda; quando chegou na loja que foi avisado a o pagamento seria realizado rapidamente detalhadamente como seria o negócio;** (...) chegou lá, falou com o vendedor Ronaldo e com o gerente Clayson e eles explicaram que colocariam uma plataforma no veículo e várias pessoas fariam ofertas e, **aceita, uma parte do dinheiro seria depositada e depois, até o pessoal fazer o pagamento, três dias no máximo, depositaria o restante;** (...) por ser uma loja grande e por tudo mais (...) **esperou até o dia seguinte e não tinha recebido nenhum valor; quando questionou, a explicação era que o TED***



**demorava 24 horas para cair na conta corrente; quando chegou na loja, a conversa foi que o pagamento seria realizado na hora, porém, depois, a conversa mudou; (...) imaginou que receberia uma parte no dia e o restante, quando eles receberem do comprador, iriam lhe pagar; (...) no outro dia percebeu que o dinheiro não tinha entrado na conta dele; (...) depois percebeu que o mesmo tinha acontecido com várias pessoas; pelo que entendeu, quem fosse reclamar recebia um pouco do valor e depois ficava por isso mesmo; foi lá, reclamar, ameaçou imprensa; um dos sócios, o Sr. Ycaro lhe procurou e disse que a Cash Auto iria pagar; (...) ele disse para encontra-lo na loja, porém Ycaro não apareceu no dia; (...) em nenhum momento Ycaro lhe procurou novamente; negociou o veículo por R\$ 22.000,00 (vinte e dois mil reais); (...) deveria receber integralmente, porém não recebeu nada; (...) entrou no site Reclame Aqui e foi descobrir tudo o que estava acontecendo; (...) o que causou revolta foi que era algo que já estava acontecendo e quando conversou com os funcionários, eles disseram que já estavam sabendo, mas no dia da venda ninguém falou nada; foi reclamar com o gerente Clayson e pediu para devolver o carro, porém ele disse que o carro já tinha sido vendido; quando o questionou sobre o dinheiro, ele disse que já havia usado o dinheiro para pagar outras pessoas e não tinha mais dinheiro para pagar (...); já estava acontecendo, não era nada novo; (...) toda a situação causou-lhe muita revolta porque iria iniciar um novo emprego como representante comercial e precisava do carro para trabalhar; iria negociar o carro com a loja e pegar outro carro; (...) pediu para que lhe oferecessem um carro para utilizar mas negaram; (...) ficou desesperado e procurou um advogado para cobrar os valores; levou impresso as reclamações do Reclame Aqui e eles disseram que já estavam sabendo; (...) Ycaro tinha o seu número de telefone, pois entrou em contato consigo pelo WhatsApp; (...) devido às reclamações, (...) depois de uma semana eles pagaram R\$ 3.000,00 (três mil reais) e depois mais R\$ 4.000 (quatro mil reais); pagaram quase a metade dentro desse prazo; (...) criaram um grupo de WhatsApp entre as pessoas que tinham sido lesadas e era realmente tudo a mesma coisa; recebeu R\$ 7.000,00 (sete mil reais); (...) foi algumas vezes na loja, sendo uma das vezes em 14 de janeiro de 2019 (...); no dia 25 de janeiro, recebeu uma parte, tipo R\$ 3.000,00 em depois cerca de R\$ 5.000,00; (...) ninguém lhe propôs nenhum acordo; como entrou com uma ação de cobrança, o juiz bloqueou a transferência (...); **não consegue localizar os réus na ação cível, pois os endereços não batem e não tem como intimar (...)**; o poder aquisitivo dos sócios o surpreende, tendo em vista que eles expõe nas redes sociais viagens e palestras (...); não sabe como a pessoa que trabalha em um segmento consegue dar suporte e treinamento a outra empresa, chamada Vaapty (...); tudo isso está exposto nas redes sociais da pessoa e das empresas (...); algo que acha interessante, porque não sabe se amanhã ou depois pode acontecer a mesma coisa; (...) a esposa estava grávida na época, é uma pressão imensa, não dorme, não sabe o que fazer, na verdade; dependeu de amigos, de pessoas, pra emprestar o carro; (...) pelas contas, o que**



*gastou com advogado, do processo, teria sofrido o prejuízo de doze mil reais; (...) o fechamento das lojas pelo Procon não mudou o relacionamento sua com a empresa; nunca mais entraram em contato consigo depois que pagaram os valores mencionados (...) havia estrutura de loja montada (...); depois que o Procon fechou teve contato com o pessoal; antes de fechar, foi atrás da loja; (...) falou com Alisson que lhe disse que estavam com falha de caixa; o Procon ficou sabendo pela mídia; mas mesmo depois, como já estava com advogado, falou para Alisson negociar diretamente com o advogado, mas depois não teve mais contato (...) ninguém entrou em contato consigo; **não ficou mais difícil depois do Procon fechar a loja, pois Ycaro e Alisson tinha seu contato direto, se quisessem acertar poderiam ter enviado uma mensagem (...)** depois do fechamento do Procon tinha possibilidade de entrarem em contato consigo; depois do PROCON, conversou apenas com Alisson, que veio dizendo que era advogado e disse para conversar com a sua advogada, só que ele não a procurou.*

*A vítima Julia Archangelo Guimarães discorreu, em Juízo que (mídia de mov. 781.10): Foi uma indicação de um colega que também reside em Londrina-PR e tinha visto a divulgação (...); o anúncio dizia que eles venderiam o carro e receberia o dinheiro no mesmo dia; primeiramente, ligou e falou com o vendedor Eduardo; depois, foi até lá e conversou com ele para saber como funcionava; após, combinou com ele via WhatsApp, o dia e o horário para levar o carro, pedindo outras informações (...); no dia 19 de dezembro de 2018, por volta das 14h00, ele disse a documentação que deveria levar e que fariam tudo no mesmo dia; no dia 21 levou o carro lá e ele fez uma vistoria e disse que o valor ficaria R\$ 21.400 (vinte um mil e quatrocentos reais) aproximadamente; realizaram o contrato; ele disse que faria no mesmo dia, mas em vários momentos da negociação se levantava, saía e ia para uma outra sala, esperando por mais de 50 minutos; ele saiu várias vezes, voltava, **pedia desculpa e saía novamente, então ficou esperando por muito tempo; quando ele retornou, disse que não conseguiria fazer o pagamento no mesmo dia porque já teria passado o horário para fazer o TED e, então, colocariam no contrato que o pagamento seria realizado posteriormente; o pagamento ficou acordado para ser realizado no dia 24 de dezembro, três dias depois; questionou na hora porque sairia da loja sem o carro e o dinheiro, solicitando para que ele colocasse isso no contrato; ele lhe levou à gerência para conversar com o Alcides, o qual disse que jamais deixariam de pagar porque atrapalharia os negócios deles** e que ele deixaria o contrato consigo com a assinatura, o CNPJ e o número da OAB; ele assinou e disse que poderia ficar tranquila e a encaminhou à Bruna da parte administrativa, a qual garantiu que faria o TED e não precisava se preocupar (...); estava sozinha no dia; acabou deixando o veículo, a chave, o documento e assinou uma procuração para que eles passassem o nome adiante para quem comprasse; ele disse que uma pessoa no local já tinha olhado e estava interessado em comprar, pois sempre comprava com eles, então*



deixou o carro, a procuração, o documento, a chave e retornou para a casa; depois, **não recebeu nenhum pagamento, então ligou, mandou mensagem para o Eduardo e ele demorou para lhe responder e, em cada momento, ele tinha uma explicação para que o pagamento não tivesse sido realizado;** primeiro, ele disse que tinha um erro na procuração e teriam que resolver, então fizeram uma nova procuração; eles alegaram que algum dado do carro estava errado; conferiu e estava errado mesmo na procuração; fez uma nova procuração e, como tinha realizado uma nova cirurgia, o seu colega levou lá; disse pra ele ver o carro e pedir o carro de volta, já que não conseguia falar com os vendedores, pois ligava e eles não atendiam (...); eles alegaram que o carro já havia sido vendido e não estavam mais com o carro; (...) **em alguns momentos eles mandavam falar com a Bruna que era a responsável pelo agendamento da TED; ela dizia que a TED estava agendada para o dia 03 de janeiro, porém chegava no dia 03 e não caía; ela respondia que estava sem saldo, mas que faria um novo agendamento, porém não fazia o agendamento; (...) tentou muitas vezes entrar em contato com eles (...); a loja que fez a negociação foi na JK e tinha uma outra unidade na Madre; eles diziam que o Alcides estava na outra unidade e iria à tarde, por exemplo, porém ligava e ele nunca estava (...); fez “print” das quantidades de vezes que ligou; teve uma vez que conseguiu falar com o Alcides e ele disse que havia tido um problema o outro sócio e este teria realizado um golpe (...); não disse o nome deste sócio; ele contou que passavam por um problema financeiro, mas que eles já estavam em negociação com uma outra pessoa que provavelmente entraria nesta sociedade com capital e, então, eles fariam os pagamentos devidos; inclusive, depois da conversa por telefone, ele lhe enviou e-mail propondo um acordo para pagamento com juros pelo atraso, por volta dos dias 14 e 15 janeiro; falou com o advogado e ele disse que iria conversar com o Alcides para entender o que ele estava propondo; o seu advogado tentou por muitas vezes entrar em contato com o Alcides e, quando conseguiu, pediu as documentações ver se o novo sócio estava entrando mesmo e, depois disso, nunca mais conseguiram falar com eles (...);** até hoje nunca recebeu nada pelo carro, não sabe quem ficou com o carro e teve que entrar com um processo para tirar o nome, pois ainda precisa pagar os impostos referentes ao carro; (...) não estava pagando os impostos devidos pelo carro, pois o advogado dizia que não precisava, porém, quando foi vender um imóvel, teve que pagar os valores atrasados, tendo em vista que seu nome estava negativado; (...) teve que pagar o IPVA de 2020, aproximadamente R\$ 600,00 para tirar as pendências em seu nome; quando puxou as certidões, verificou que tinha algumas pendências em seu nome; **nunca mais conseguiu contato com o Alcides ou o Ycaro, inclusive, eles não compareceram no processo judicial;** (...) não reside em Londrina-PR; na época, estava em uma fase de transição de carreira e profissão; precisava desse dinheiro rápido, pois estava de mudança e tinha uma cirurgia que precisava fazer antes da mudança; precisava deste dinheiro para pagar a cirurgia; sofreu muito estresse e, inclusive, teve que refazer parte da



*cirurgia, pois não teve uma recuperação boa; não tem como comprovar que a recuperação foi afetada pelo estresse, no entanto, acredita que uma boa parcela está associada a isto; (...) no momento em que chegou na loja para apresentar o carro, o Eduardo chegou junto com a equipe dele e fez a análise e **realizou a proposta para pagamento imediatamente**; foi na loja da JK; (...) Eduardo fez todo o atendimento e, posteriormente à assinatura do contrato e da situação do não pagamento é que foi encaminhada para conversar com o Alcides e com a Bruna(...); Eduardo prestou o atendimento na venda e o Alcides somente prestou os esclarecimentos; tudo isto aconteceu antes do fechamento da loja pelo Procon, que ocorreu em dezembro de 2018; em janeiro já não conseguiu mais contato com o Eduardo e com a Bruna, somente no começo do mês de janeiro que enviaram alguns comprovantes de agendamento de TED, depois nunca mais conseguiu falar com eles; ligava diretamente na loja da JK, pois pelo celular que eles tinham passado eles já não atendiam mais; diziam muitas vezes que o Alcides estava na outra loja que ficava na Madre (...); ligou várias vezes na unidade da Madre e o advogado também; depois do fechamento das lojas não tiveram mais contato; em fevereiro já tinha parado de entrar em contato porque já tinha começado a entrar com os processos; **tem um print de agendamentos de TED que não se confirmavam depois; no caso, entrou em contato no dia 28 de dezembro, ela agendou o pagamento do TED para o dia 3 de janeiro, porém este valor não caiu.***

A vítima SARITA ANGELI contou, brevemente, em Juízo, que (mídia de mov. 781.11):

*Conheceu a Cash Auto através de anúncios que diziam vender o carro em até cinco minutos e **que o pagamento seria feito com o dinheiro na mão; isto fez com que se interessasse pela loja**; o carro era de seu pai falecido; após o inventário, resolveram vender o carro e foi até a loja com o marido; (...) eles contavam que apresentariam o carro para várias pessoas através do site e que as melhores propostas seriam selecionadas; uma proposta foi realizada, fecharam o acordo e, depois, foram ao cartório fazer a procuração; no dia, deixaram o carro, os documentos, tudo mais na loja e ficaram aguardando o pagamento; (...) a proposta foi no valor de R\$ 46.700,00 e o valor final após os descontos caiu para R\$ 45.481,62; eles disseram que o pagamento era realizado rapidamente; **no contrato estava que o pagamento seria realizado em até 5 dias úteis, mas passaram-se os dias e não houve nenhum pagamento**; no momento ele não falou nada acerca dos 5 dias úteis; disse que assim que o pagamento fosse feito para eles, fariam o depósito para a conta; não esperaram na loja; foram embora e ficaram aguardando o pagamento; **acreditou que o pagamento seria realizado no mesmo dia, pois confiaram na palavra do vendedor; quando perceberam que o pagamento não tinha sido realizado, ligaram para o vendedor mas não tiveram***



**retorno; quem ligava era o marido, porém o vendedor não atendia as ligações; retornaram à loja e o gerente os encaminhava para falar com uma contadora chamada Viviane e cada dia se tratava de uma enrolação diferente; diziam que estava para cair um dinheiro em dia tal e assim que caísse efetuariam a transferência, e não fizeram; negociaram o carro em 28 de setembro de 2018; todos os dias ligavam e, as vezes, iam na loja conversar; eles diziam que iriam pagar na parte da tarde daquele mesmo dia, porém não pagaram; no dia 15 de outubro registraram um boletim de ocorrência; se passaram mais de 15 dias; no dia 18 de outubro recebeu todo o valor; nesse dia descobriram onde o carro estava, ou seja, a pessoa que comprou; foram até esta garagem, o carro estava lá mostraram a documentação do carro à pessoa que havia comprado e este disse que tinha feito o pagamento e que tinha o comprovante, mas não chegou a mostrar; ele ligou para uma das pessoas da Cash Auto e disse que não era correto nem justo o que eles haviam feito, pois ele tinha depositado o dinheiro (...); o Sr. Neto chegou no local e disse que iria fazer o pagamento, pois haviam dito que iriam levar o carro embora; ele se comprometeu a realizar o pagamento até o final da tarde e foi realizado (...); o pagamento somente foi realizado porque foram atrás e conseguiram encontrar o carro; o local em que estava o carro se chamava Jet Set e a pessoa que tinha comprado o carro se chamava Carlos Nanami; não se recorda o nome do vendedor que com quem havia negociado; não se recorda do Alcides Neto; o contato que teve foi no dia em que ameaçou pegar o carro, no estacionamento; não teve contato com os outros donos da loja Cash Auto; procurou um advogado particular e entrou com uma ação cível em face da Cash Auto buscando a reparação por danos morais e materiais porque eles informaram que o carro tinha sido vendido por R\$ 46.700,00, porém o Sr. Carlos Nanami que havia comprado o carro disse que pagou R\$ 50.000,00 e tinha o comprovante; (...) dos R\$ 46.700,00 eles descontaram R\$ 200,00 referente à perícia e mais 1,7% de comissão; o valor que realmente caiu na conta foi R\$ 45.481,62, após os descontos; no momento da venda, eles disseram que iriam transferir o veículo para o nome do comprador, porém não fizeram; chegou uma multa por ter deixado de transferir o veículo (...); eles assumiram, no contrato, a responsabilidade pela transferência do carro; nunca chegou IPVA e licenciamento no seu nome; (...) teve conhecimento que o juiz os condenou a pagar indenização e o que foi passado era que estava tentando localizar bens no nome deles; não se recorda o tempo que levou para o carro ser vendido, porém, foi rápido; o contrato previa 5 dias úteis para o pagamento; quando foram até à loja, foram recebidos pela equipe de atendimento; o vendedor Eduardo Funcho não atendia as ligações; foram até a loja e ele os ignorou (...); foram atendidos e conversaram com outras pessoas; não foram atendidos pelos sócios, mas pela equipe deles; não se recorda que o Procon fechou a loja; após o contato com o Alcides, não teve mais contato com o pessoal da loja, somente por meio de advogado; o valor que recebeu era o que estava acordado no contrato; não conhecia nenhuma pessoa que tinha comprado na loja deles.”**



A vítima ROGER RODRIGUES SANTANA aduziu, sucintamente, em Juízo que (mídia de mov. 781.12): “Teve conhecimento da Cash Auto através das diversas propagandas que diziam comprar o carro em até 50 minutos e que o pagamento era realizado à vista em dinheiro (...); mencionavam que se precisassem vender urgente para pagar dívidas ou para melhorar a situação financeira eles pagariam em até 50 minutos; levou o carro na loja para a avaliação, um dos vendedores o atendeu e fez a avaliação do carro para enviar uma proposta (...); na época o carro valia R\$ 37.000,00 na tabela FIPE e ofereceram R\$ 27.320,00; como estava desesperado precisando de dinheiro para pagar as contas e se reorganizar financeiramente aceitou a proposta; **até hoje eles não pagaram nenhum centavo deste valor; foi atrás diversas vezes**, conversou com o Dênis que era o gerente e, após este não resolver, foi atrás do Ycaro; marcou uma reunião em que estavam presentes o Alcides, o Ycaro e o Alisson Vilas Boas; os três o fizeram assinar um papel em que eles afirmavam devolver o carro (...); mesmo após um mês de negociação, eles não devolveram o carro; negociou o carro no começo do ano de 2019 e o pagamento deveria ser realizado em até 50 minutos conforme anunciado na época; como a negociação finalizou no final da tarde, **eles disseram para aguardar que no dia seguinte o dinheiro estaria na conta (...); faz dois anos, quase três desde este dia e não recebeu nenhum valor; era quase impossível ter contato com os donos da loja e demorava muito**; quem ficava na gerência era o Dênis; um mês após a venda do carro, conseguiu falar com o Ycaro, o Alcides e o Alisson somente uma vez, na reunião; nesta reunião o fizeram assinar um documento dizendo que eles devolveriam o carro; eles mencionaram que o carro estava com um outro lojista da Senna Automóveis que tinha pego o carro como garantia, pois eles deviam para ele também; (...) ficou sabendo que o Procon fechou a loja; no mês anterior o Ycaro entrou em contato consigo através do Facebook para devolver o carro e deu o número de um rapaz Maringá-PR; entrou em contato com o rapaz de Maringá-PR, porém não obteve retorno, pois este disse que iria analisar a situação porém não retornou a ligação; (...) depois entrou em contato novamente com o Ycaro e este disse que iria devolver o carro no estado em que se encontrava; após três anos, o carro estava sem manutenção e com IPVA atrasado (...); não recebeu o carro; no dia da negociação, eles disseram que **negociariam o carro sem dores de cabeça para o cliente e pagavam em até 50 minutos(...)**; o veículo estava com sinais de avaria, com alguns problemas no amortecedor e, para não trocar, vendeu o carro assim mesmo para não ter dores de cabeça; vendeu o carro abaixo do valores de mercado para que eles assumissem todos os problemas que o carro tivesse; eles pagavam o valor abaixo do mercado, mas resolveriam todos os problemas de documentação e descontariam todas as avarias do carro; está com dívida ativa na União, pois está com todos os impostos atrasados desde a negociação do carro; está com o nome sujo no Serasa pois estava pagando um consórcio pelo carro e deixou de pagar; iria utilizar o valor que receberia pelo carro para quitar a dívida





*com o consórcio e outras dívidas que tinha na época; o contrato previa que eles descontariam R\$ 14.000,00 do total e já pagariam o carro; receberia R\$ 13.000,00 e se livraria da dívida com o consórcio; depois de um mês eles disseram que devolveriam o carro, (...) pois ele apresentava problemas, porém não devolveram (...); depois, não devolveriam o carro porque o rapaz da Senna veículos tinha sumido com o carro; foi atrás do advogado e entrou com uma ação em face deles; (...) ninguém entrou mais em contato consigo (...); no dia dos fatos, o comprador apareceu no mesmo dia; (...) o contrato previa que o pagamento seria realizado em 50 minutos após a assinatura do contrato; eles alegaram que devolveriam o carro pois este apresentava problemas no câmbio; (...) quando eles o chamaram para devolver o carro em razão do problema do câmbio, alegou que pegava o carro de volta, mas deveriam pagar a multa contratual de 10% do valor (...); não teve prazo para o pagamento pelo carro em razão do consórcio, pois solicitou o boleto e enviou para a Cash Auto para que eles realizassem o pagamento; (...) não lhe informaram sobre uma cláusula a respeito do prazo para o pagamento em razão do consórcio; (...) eles lhe avisaram depois sobre a possibilidade de devolver o carro sem pagar a multa; (...) falaram sobre um vício oculto, porém não tinha como saber (...); o Ycaro disse que o veículo estava com o Sr. Carlos da Senna veículos, pois tinha ido até a loja e pegou dois carros em garantia; o Sr. Carlos disse que não sabia onde o carro estava; o Ycaro disse que não tinha recebido nada pelo carro; aceitaria receber o veículo de volta mesmo sem cobrar a multa (...); eles repassaram somente o número de telefone de uma pessoa de Maringá-PR e falaram para entrar em contato para resolver a questão e pegar o carro de volta (...).*

*A vítima SILVANA ALVES DE FREITAS, expôs, resumidamente, em Juízo que (mídia de mov. 781.13): “Tomou conhecimento da loja pelo anúncio na TV; o anúncio dizia que eles pagavam em até 24 horas após a negociação; vendeu o carro pra eles e lhe pediram para que aguardasse 5 dias úteis para que o pagamento ocorresse; assinou muitos documentos lá e eles ficaram com o documento do seu carro; no dia acordado para o pagamento eles depositaram um pequeno valor; entrou em contato com eles e lhe disseram que iriam pagar, mas ficou quase uns 10 a 15 dias cobrando-os até contratou um advogado; pediram o bloqueio de seu carro e o advogado entrou em negociação com eles; fizeram promessas de pagamento, mas não pagaram integralmente o valor; (...) eles já estavam negociando o seu carro e, assim que o garagista pagasse, eles lhe pagariam também; (...) o documento foi assinado antes dos 5 dias úteis terem transcorrido; (...) a venda do carro seria realizada na hora e eles disseram que já tinha comprador para o carro; foi falado que o pagamento seria feito em até 5 dias; eles não queriam lhe dar nada, mas pediu para a moça e esta imprimiu todos os documentos que tinha assinado (...); era um contrato que previa a multa caso eles não pagassem no dia combinado; confiou e deixou o carro e a chave em razão deste contrato; (...) foi vários dias na loja e tentou pedir o*



pagamento, por meses; (...) **ainda tem R\$ 58.000,00 a receber; o carro era um Jeep Renegade;** (...) pelo que se recorda, negociaram o carro por aproximadamente R\$ 60.000,00 (...); eles venderam o carro para um garagista, que pagou eles, porém eles não repassaram o valor para si; (...) o garagista entrou na justiça contra si e conseguiu o carro após condenação em duas instâncias; o prejuízo é bem alto e está com dívida no banco que, somando-se os juros, o valor está em mais de R\$ 90.000,00; está com o nome negativado e com a conta bloqueada; tinha interesse em vender o carro para pagar as dívidas; nenhum dos proprietários entrou em contato consigo ou com o seu advogado; (...) pela venda do veículo por R\$ 60.000,00 recebeu dois pagamentos, **sendo um valor de R\$ 2.000,00, 5 dias úteis após a venda e depois recebeu mais R\$ 20.000,00** (...); acompanhou o fechamento das lojas pelo Procon; depois do fechamento das lojas não teve mais contato com os vendedores; recebeu os R\$ 22.000,00 antes do fechamento das lojas; comprou na loja da JK; foi atendida por várias pessoas na loja; a sua dívida, em razão dos juros, está atualmente em R\$ 58.000,00.”

A vítima WOLNEY ANTONIO FRIAS declarou, abreviadamente, em Juízo que (mídia de mov. 781.14): Passou o carro para a filha e ao genro para que eles vendessem o carro; eles deram entrada na Cash Auto e disse que **de tarde repassassem o dinheiro;** (...) **até hoje não recebeu nada;** o veículo estava em seu nome; o valor acordado foi de R\$ 21.000,00; até hoje nunca repassaram nada; ficaram de repassar mil reais a mais, mas não passaram nada; (...) como mora em Nova Esperança-PR e a sua filha em Londrina-PR, deixou com ela para resolver, mas acha que ela entrou com ação; (...) a documentação continua em seu nome; não está recebendo cobrança de IPVA; (...) não tem conhecimento se o carro está em seu nome ou transferiram; (...) eles ficaram de repassar o dinheiro até a tarde, porém não repassaram nada e teve que voltar para Nova Esperança; no dia seguinte o seu genro foi até à loja e já estava fechada.”

A testemunha Bruna Caroline Marques Burgato respondeu, em Juízo, em suma, que (mov. 788.2): trabalhou na empresa Cash Auto desde o começo; (...) a empresa vinha em um bom desenvolvimento, regular, tinha uma boa atividade; (...) tudo era realizado de forma adequada, pagava os clientes; (...) ficaram abertos por 02 anos e, nos últimos 06 meses, começaram a ter problemas; (...) era uma empresa sólida, com sede e vários funcionários; (...) a empresa vinha por um processo de expansão, estavam crescendo; faziam investimentos nos recursos humanos, contratação de pessoas; (...) no geral, durante esse tempo, os clientes ficavam satisfeitos e não tinha maiores reclamações; (...) nesse período foram realizados muitos contratos, muitas vendas passaram por lá; era uma grande quantia de vendas por mês, teve mês que passaram até 150 veículos; (...) houve uma má gestão financeira, uma má administração; (...) eles se empenharam e muitos clientes foram pagos, mesmo durante o período de problemas; (...) uma quantidade de pessoas acabou sendo totalmente satisfeitas, mas a maior parte conseguiu resolver e a menor parte não



*conseguiu resolver; (...) sempre haviam reuniões, onde ele passava que procuravam investidor, procurou o BNDES, que acha que é muito difícil, pois tem que ter tudo certinho; tiveram várias recusas por parte do BNDES, o que mais tentou procurar foi investidor; (...) eles diziam para a equipe que a situação resolveria, pois estavam batalhando para aquilo; (...) trabalhou até o dia que o Procon fechou as portas; (...) até o fechamento das lojas por parte do Procon, percebia uma grande atividade para sanar esses problemas financeiros; (...) no dia de fechar, Ycaro tinha chamado um rapaz de uma empresa para assessorá-los a conversar com os clientes que estavam atrasados; ele queria melhorar a administração da empresa, queria salvar a empresa; (...) eles tinham a intenção de pagar os clientes, isso fazia parte da recuperação da empresa; (...) não tinha conhecimento dos investidores, sabia apenas dos que entravam e saíam rapidamente, mas por nome, somente o BNDES; (...) acompanhou as tentativas de acertar com os clientes, nesse período de crise; (...) cuidava da parte de documentação, da entrada e saída de veículos; atendia os clientes na maioria das vezes, porque precisava receber a documentação do carro; (...) o vendedor fazia a negociação, na hora de entregar o carro, tinha que entregar os documentos e a chave cópia, então passava por si; (...) quando começou a aumentar a demanda, Ycaro os chamou e pediu para que dessem uma atenção para esses clientes, ligassem, conversassem e tentassem negociar e passar para eles se organizarem no financeiro; (...) conseguiram fazer contato com boa parte dos clientes; (...) recebiam a informação de que estavam tentando resolver os problemas, por isso falavam com os clientes; (...) alguns pagamentos foram feitos, inclusive, boa parte dos clientes que tinham negociado, já tinham recebido algum valor; (...) não se recorda se algum cliente recebeu o valor total; (...) acreditava muito na empresa, por isso ficou até o final; (...) se a loja não tivesse fechado, existia a possibilidade de recuperação e pagamento; (...) de forma alguma havia má-fé por parte de Ycaro, Alcides ou Alisson; (...) certa vez, Ycaro chegou a falar que, nem que ele achasse um investidor que ficasse com a maior parte e ele com a menor, para poder recuperar a empresa; (...) precisavam pagar os que já tinham e era uma quantidade grande de funcionários, a empresa precisava continuar para poder recuperar; (...) ficou até o final por acreditar na perspectiva de recuperação e, quando as lojas fecharam, tudo se acabou; (...) na verdade, as ofertas começavam em 50 minutos e cabia ao cliente aceitar ou não; (...) alguns pagamentos poderiam ser feitos no mesmo dia, mas outros não; era passado para o cliente que era uma intermediação de venda, não teria como a Cash Auto pagar sem ter recebido do comprador, então quando recebiam o pagamento no dia, eles pagavam no dia, senão, no dia seguinte, mas isso era passado para o cliente; (...) poderia ser negociado um prazo maior para o pagamento; (...) eram feitas as documentações, procuração, chave cópia, manual, tinha que ver se tinha algum débito no veículo; (...) as duas unidades de loja tinham o mesmo contexto comercial, era tudo igual; (...) Ycaro sempre foi muito aberto com os funcionários, para falar coisas boas ou ruins, ele era muito transparente; (...) era perceptível que ele não estava em uma*



*boa condição financeira; (...) os três eram pessoas boas com os funcionários, com os clientes; (...) trabalhava na loja da Av. JK, exercendo a função de assistente administrativa; cuidava dos contratos de compra e venda, recibos, procurações, conferia se tinha chave cópia, manual, o gravame, passava para o despachante para ver se tinha bloqueio; (...) o vendedor montava o contrato, então recebia o contrato pronto, conferia o valor, verificava os débitos, descontava do valor e passava para o financeiro; (...) no contrato não aparecia o valor pago para o comprador, quem tinha isso era o vendedor; (...) não sabe como era feita a venda na plataforma, pois não fazia venda, apenas recebia a informação de que o carro entraria por um valor e descontava os débitos; (...) não sabe qual era a diferença do valor que entrava e era passado para o cliente, mas ele recebia o valor passado; (...) era uma intermediação, um repasse, quando a pessoa compra repasse, ela compra por um valor baixo e quando a pessoa vai vender o carro, sabe que é um valor a menos; (...) a empresa sobrevivía pela diferença do valor que o comprador dá, mas não sabe se a pessoa sabia o valor exato a ser pago; (...) do valor que chegava, reduzia os débitos do carro, se tivesse alguma quitação com relação a financiamentos; (...) para si chegava o valor que a vítima iria receber; (...) conferia a documentação, separava recibos, procuração e entregava o contrato para o financeiro, para que eles se organizassem para o pagamento; (...) preenchia o recibo, colocava o valor, ia até o cartório para reconhecer e passava para o comprador; (...) o cliente entregava uma procuração, quando vendia o carro, preenchia com os dados do comprador e passava para os lojistas; (...) trabalhou no estabelecimento cerca de 02 anos, mas a empresa começou a ter problemas nos últimos 06 meses; (...) levava as queixas de falta de pagamento para Ycaro, Alcides e Alison; (...) quando começou a ter uma queixa maior, Ycaro pediu para que fosse conversado com os clientes se aceitavam o parcelamento de dívidas, para negociar; (...) Ycaro chegou a fazer uma lista dos clientes que não estavam recebendo, mas não sabe a quantia exata; acha que entrou em contato com umas 20 pessoas; (...) a orientação era para que continuassem pagando os clientes novos corretamente, para não aumentar as dívidas; (...) a empresa sobrevivía com a diferença do valor, então já aconteceu de pagar somente R\$ 600,00 (seiscentos reais), R\$ 1.000,00 (mil reais), tiveram dias que não conseguiram pagar, eles tinham o que sobrava das negociações; (...) Alcides fazia o aditivo com os clientes, mas nem sempre dava pra pagar no dia, pois o que tinham era o que sobrava das negociações; (...) eles chamaram na sala e falaram que não tinha como pagar os antigos e nem os novos, que foi quando a “bola” ficou maior, teriam que negociar até com os clientes novos; (...) não sabe a destinação do dinheiro; pediram para que ligasse para os clientes e dissesse que não conseguiriam pagar na data, para tentar negociar o valor; (...) os novos clientes era para, pelo menos eles, pagar em dia e usar o restante para os antigos clientes; (...) fazia o que orientavam, então se a empresa não conseguiu pagar os novos, não sabe o que aconteceu; (...) não se recorda dos clientes, em razão do tempo que passou; (...) **a orientação era para afirmar aos clientes que***



**conseguiriam pagar, mesmo sabendo que não iam;** (...) fazia o que a empresa passava; chegou um ponto que negociava com os que já tinham, mas com os novos, não tinha o que falar, quem tomava a frente era Denis, o gerente comercial; (...) acreditava muito nessa empresa, esperava que conseguissem um investidor, por isso ficou até o fechamento das portas; (...) teve contato com algumas pessoas, inclusive se recorda do cliente do câncer; (...) geralmente eram os vendedores que ficavam responsáveis pelo pagamento ou agendamento de TED, mas, às vezes, com alguns clientes, encaminhava os comprovantes; (...) não se recorda de pagamentos agendados e cancelados, cheques sem fundo; (...) os últimos 04 meses na empresa não foram fáceis, as pessoas ficavam indo lá; (...) tentavam conversar com o cliente, explicar a situação, algumas pessoas iam lá precisando do dinheiro; (...) quem estava ali, que se lembra, o Denis, sofreu muito nesse período, pois acreditavam na empresa e queriam ajudar; (...) não tinha conhecimento da vida deles, mas eles viajavam a negócios, não tinha conhecimento de onde estavam; (...) não tinha conhecimento de compras, viagens, escolas que os filhos estudavam, se levavam uma vida luxuosa; (...) muitas pessoas ligavam, mandavam mensagens no WhatsApp; (...) teve contato com Alcides, Alison e Ycaro posteriormente, quando tinham esperanças de reabrir a loja, pois eles queriam negociar para ver se conseguiriam reabrir, mas não deu certo e não teve mais contato com eles; (...) não sabe com o que os três estão trabalhando; (...) tem conhecimento da Vaapty, mas não sabe se Ycaro trabalha lá, não acompanha a vida dele; (...) **a situação de dificuldade da empresa não era repassada para os novos clientes, eles não eram alertados;** (...) alguns clientes receberam poucos valores, mas outros foram pagos totalmente; (...) por exemplo, se recebiam R\$ 3.000,00 (três mil reais) em um veículo, esse valor era dividido para os clientes que estavam sendo negociados; (...) o financeiro só dizia a quantia que tinha para que ela negociasse com os clientes; (...) não escolhia, mas via a situação, para colocar como prioridade esses que estavam mais necessitados; (...) o financeiro passava um valor pequeno, de um carro de R\$ 10.000,00 (dez mil reais) que entrava, sobrava R\$ 1.000,00 (mil reais) ou R\$ 2.000,00 (dois mil reais), era esse valor que tinha para pagar; (...) se lembra vagamente de negociar com o cliente de R\$ 3.000,00 (três mil reais) em três vezes de R\$ 1.000,00 (mil reais), mas quando não dava pra pagar, tinham que ligar para o cliente.

A testemunha Gilberto Nagasawa Tanaka aduziu, em síntese, em Juízo, que (mov. 788.3): (...) prestou serviço para o registro da marca perante o INPI e seu escritório atuou como advogado, posteriormente ao ano de 2018 ou 2019; (...) acompanhou que a empresa vinha em um tempo de expansão e muitos negócios; por um bom tempo, tudo corria bem e os clientes saíam satisfeitos; (...) pelo que tem conhecimento, a empresa começou a operar de forma normal, como toda empresa, e os problemas ocorreram um ou dois anos depois da abertura; (...) antes desse período, eles tinham estabilidade; (...) salvo engano, eles saíram em mídias, faziam



*muita propaganda em cima do negócio deles; (...) tem conhecimento que fizeram um bom trabalho de marketing; (...) sabe que começaram a passar por um período de instabilidade; (...) previamente à contratação de seu escritório, foi procurado por um dos sócios na época, o Ycaro; eles estavam em dificuldades financeiras e estavam procurando um sócio para injetar capital; (...) uma das áreas que faz em seu escritório é a área de fusões e aquisições de empresa e ele procurava sócios investidores ou sócios operadores para o negócio; (...) tiveram inadimplências, salvo engano, tiveram problemas com sócios ou possíveis sócios que entrariam no negócio, não honraram a sua parte na questão financeira, na parte de capital; (...) eles estavam em um processo de expansão bem agressivo; (...) ocorreram vários erros de gestão e essa expansão pareceu, pelo menos, com olhares de fora, um pouco mal planejada e precipitada; (...) passaram a impressão de um descontrole financeiro; (...) a preocupação da empresa era capitalizar para resolver e sanar esses problemas financeiros; (...) a empresa estava operando normalmente; (...) acompanhou desde o começo, pois conhece o ex-sócio, Silvio Nunes, foi procurado por ele e Ycaro para ajudar no registro da marca, mas advogado, de fato, o escritório só foi contratado posteriormente; (...) até onde tem conhecimento, eles atenderam muitos clientes de forma satisfatória; (...) se lembra da empresa chamada Linz; o Ycaro lhe procurou para que tentasse acompanhar a negociação dessa fusão ou venda de participação para essa empresa; (...) por questão de confidencialidade, não pode dizer muito, mas o negócio acabou não se concretizando e o aporte esperado não foi realizado; (...) tem conhecimento de que eles estavam atrás de outros investidores; (...) foi informado do fechamento das lojas pelo Procon; (...) com certeza, o fechamento da loja afetou diretamente o fluxo de caixa da empresa; (...) os aportes que estavam esperando não se concretizaram, isso afetou o fluxo de caixa da empresa; (...) acredita que seria possível as coisas se organizarem e os clientes ficarem satisfeitos se não tivesse ocorrido o fechamento da empresa; (...) eles sempre buscaram uma solução; (...) percebeu que não houve má-fé, na verdade foi uma má gestão, combinada com falta de planejamento e, infelizmente, essa ausência de sucesso na venda da empresa com aporte de capital afetou muito a empresa; acredita que tiveram vários problemas durante a gestão, que acabou afetando muito o fluxo de caixa da empresa, mas não enxergou má-fé por parte deles; (...) após o fechamento pelo Procon, foi procurado, seu escritório foi contratado justamente na época que começaram a acontecer os ingressos de algumas ações; assim tomaram conhecimento, tiveram que fazer a defesa e entrar em contato com alguns clientes que eram credores da empresa; (...) eles estavam sem nenhum fluxo de caixa, em uma situação precária, a conversa, a negociação com os devedores era para tentar prorrogar o prazo de pagamento até que a empresa pudesse se levantar novamente; (...) as duas lojas, da Av. Madre Leônia e a da Av. JK, eram basicamente a mesma coisa, a mesma empresa; (...) até onde tem conhecimento, o sistema de 50 minutos era o sistema de tentarem pegar uma oferta, tinham uma rede de compradores, que são lojistas também, os 50*



*minutos eram para trazer uma oferta de venda; pelo que entendia da propaganda e do sistema que funcionava a empresa; (...) parece que eles foram inovadores nesse sistema de 50 minutos adotado pela empresa; foi “copiado” por outras lojas, foi difundido; (...) não tem conhecimento de quantos clientes se tornaram credores da empresa, mas advogaram para 20 (vinte) ou 30 (trinta) ações; (...) não tem conhecimento de como funcionava o operacional no dia a dia; (...) o único conhecimento que tem é que o cliente levaria o veículo, a empresa procurava buscar a melhor oferta junto aos lojistas e fazia essa intermediação, essa venda do veículo; (...) não participava da venda; (...) acredita que a expansão foi uma decisão da diretoria da empresa, dos sócios; eles sempre tiveram essa meta, até ousada, de crescer em volume de lojas; (...) acredita que toda empresa tem essa vontade e esse desejo de fazer uma expansão de seus negócios, é natural isso, mas a expansão tem que ocorrer, de seu conhecimento, planejada na questão financeira, tem que ter um bom lastro, um bom aporte; (...) a expansão era agressiva porque era uma empresa nova, em poucos anos, queriam atingir um número “x” de lojas, mas estavam contando com aportes financeiros de terceiros, terceiras pessoas, terceiros investidores, que não ocorreram; (...) foram assinados pré contratos com outros investidores, eles estavam contando com esse capital que não ocorreu, mas também houve má gestão, inclusive na parte financeira; (...) tem conhecimento que credores foram satisfeitos, a empresa sempre foi muito transparente nessas negociações, procurou informar a todos; **não deu, realmente, para devolver o dinheiro de todos, mas a empresa sempre procurou ser muito clara e transparente;** (...) quando seu escritório foi contratado para fazer a defesa nesses processos, ligou para os advogados de alguns clientes e informou que levaria pelo menos um ano para a empresa poder voltar a operar e ter faturamento para honrar; (...) para pagar esses clientes todos, precisavam ter faturamento, mas o fechamento da loja pelo Procon afetou muito, a empresa ficou sem faturar; (...) não é mais advogado da empresa, salvo engano, a Cash Auto encerrou as atividades e não tem mais contato com nenhum deles (...).*

*A testemunha Diego Cintra Feijó relatou, em Juízo, em resumo, que (movs. 788.4 e 788.5): (...) é contador e seu escritório é responsável técnico para assegurar a transcorrência e a manutenção dos informes junto aos órgãos competentes, da empresa Cash Auto; (...) passou a prestar informações em meados de 2019, maio ou junho, que o Ycaro lhe procurou, informando que precisaria de assessoria contábil para manter as entregas de declarações das empresas, até porque mesmo que as empresas não tenham movimentação financeira ou econômica, tem movimentação contábil da mesma forma; (...) a título de evitar a aplicação de autuações, solicitou que continuassem a prestação de serviços; (...) a função é a de continuar dando existência para a empresa, pois movimentação ela não tem; (...) para poder assumir uma responsabilidade, quis compreender todo o fato, para não ficar no escuro, então eles relataram toda a situação, onde indicou o que deveria ser*

feito; vê que, desde esse período, até hoje, sempre que conversam, tenta passar uma posição das empresas, os extratos e eles estão sempre correndo atrás, estão ansiosos para quitar todas as pendências que eles têm; (...) a ideia é retomar as atividades, mas acredita que eles só não retomam, por conta dessas dificuldades financeiras que atribuíram e, se não tivessem esses problemas, tem 99% de certeza que estariam em atividade; (...) narraram que entraram em contato com diversos clientes, inclusive que alguns aceitaram acordo, outros não aceitaram; (...) teve acesso aos contratos de negociação, que, para controle interno, solicitou que a equipe planilhasse todas as operações e movimentações e viu que, a partir de 2017, até o início ou metade de 2018, todos os contratos estavam sendo quitados, então durante 01 ano, 01 ano e meio, estava tudo certinho, em expansão, alavancando, crescendo; (...) de 2017, até meados de 2018, analisando todos os documentos, todos os contratos tinham sido cumpridos por parte da Cash Auto, a partir de 2018 que começou a atrasar pagamento e, no final de 2018, chegou no ápice, então houve um desequilíbrio financeiro; (...) até o início de 2019, toda a parte tributária estava recolhida; (...) analisando os contratos, era uma empresa altamente rentável, até questionou o Ycaro como conseguiram chegar naquela situação, então ele apresentou que haviam feito alguns investimentos como marketing e publicidade, terceirização desses serviços, locação na Exposição de Londrina, que é uma locação de R\$ 130.000,00 (cento e trinta mil reais); relatou que tinha um negócio fechado com um investidor e esse investidor não honrou com o aporte; (...) o descontrole financeiro também foi proveniente de uma falta de conhecimento administrativo, de contar com o dinheiro sem tê-lo em mãos; (...) se o investidor vai fazer o aporte em 30, 60 e 90, tem que aguardar receber esses aportes, mas eles já fizeram investimentos com loja nova, mobiliário, equipe nova, se baseando nesse investimento que ia ter, mas não teve; (...) contaram com um valor que não tinham em mãos, utilizaram desse dinheiro que não tinham recebido e não conseguiram honrar com os compromissos; (...) pode assegurar que não vê má-fé da parte deles, tanto que Ycaro foi várias vezes dizer que estava procurando emprego para poder comprovar que ele iria, nem que fosse aos poucos, pagar todos os credores; (...) a partir de 2018 ou 2019, até pela declaração de imposto de renda, não tem movimentação nenhuma, pelos olhos legais, não tem como ostentarem; (...) não ostentam condições financeiras; (...) tem conhecimento pela documentação, se pega contrato social e CNPJ da loja da Madre e da JK, é o mesmo contexto comercial; (...) em 2018, foi uma média de 900 (novecentos) contratos planilhados e, até março de 2019, mais ou menos, uns 300 (trezentos) contratos planilhados e, em 2017, mais de 1000 (mil); (...) acredita que, em aberto, devem ter, aproximadamente, uns 60 (sessenta) contratos, então, se levar em consideração os honrados e, após a situação financeira, conseguiu honrar alguns, dentro das possibilidades financeiras, ele buscou quitar alguns contratos; (...) dentro da movimentação toda, ficou uma parte mínima dos contratos sem serem cumpridos, então considerando os 900 contratos de 2018, mais os de 2017 e, no final, ficarem





*uns 60 contratos sem cumprir, é notável que são pouquíssimos que não foram cumpridos; (...) não tem conhecimento da forma como foi realizada a negociação entre eles, se seria pagamento com desconto, se seria entrada e parcelada; (...) por informações recebidas por parte deles, em conversa com esses clientes, explicaram que tiveram uma dificuldade financeira por má gestão operacional, não chegaram em detalhes sobre investidor e coisas maiores; (...) isso foi quando já estavam devendo para essas pessoas.*

*A testemunha Gustavo Seliter Barbosa falou, em Juízo, brevemente que (mov. 788.6): (...) logo que teve o fechamento das lojas e a Cash Auto de Londrina foi proibida de efetuar novos contratos, a empresa, através de Alcides, pediu para que fizesse contato com os clientes, para repassar todas as informações referentes às previsões de pagamento; isso ocorreu durante aproximadamente 02 meses; (...) enquanto fazia o atendimento aos clientes, o Alcides estava tentando, judicialmente, através do Procon, a reabertura das lojas para que conseguissem efetuar o pagamento dos clientes que ainda não tinham recebido; (...) os pagamentos que foram feitos, alguns realmente foram, mas eles se deram de acordo com a necessidade dos clientes, em alguns casos, foram negociados carros que estavam com financiamento ativo, então, através de Alcides, ele buscou fundos para, pelo menos, não deixar que as parcelas se acumulassem; (...) acompanhou as tentativas de pagamento da empresa; (...) com relação ao Alcides, percebia o esforço para tentar achar uma solução, porque sempre que passava as demandas dos clientes para ele, a questão da necessidade e urgência de cada um, pois eram acompanhados caso a caso, conversava com Alcides fora de horário comercial, já que ele ficava em reunião durante o dia e, por várias vezes, atendeu fora de horário para poder dar um feedback para ser repassado para os clientes; (...) em algumas situações em que o Alcides não conseguia lhe responder, ele vinha justificar a ausência, informando que estava sempre em reunião com alguns grupos de investidores, que estavam em negociação para fazer o aporte financeiro na empresa, para que conseguissem efetuar o pagamento dos clientes; (...) tanto no âmbito profissional da empresa, quanto na situação pessoal, o próprio Alcides lhe confidenciou que um dos sócios tinha um veículo financiado e teve que devolver, por falta de pagamento, então não só impediu o pagamento de clientes, mas também o pagamento das contas pessoais deles, pelo que compreendeu; (...) eles não se apresentavam como alguém com capacidade financeira pessoal; (...) não consegue precisar com toda a certeza, mas no período que acompanhou e trabalhou com eles, ficou evidente que foi um descontrole da parte financeira, mas má-fé, que consiga precisar, sem entrar no campo da suposição, não; (...) ficou aproximadamente dois meses e meio nesse trabalho; (...) salvo engano, em 2017 ou 2018, foi realizar a compra de um veículo que havia sido intermediado pela Cash Auto, esse veículo deu um problema mecânico, levou para fazer o conserto, mas estava dando como um veículo que havia sido adulterada a quilometragem; entrou*



*em contato com o garagista que lhe fez a venda e ele informou que o negócio tinha sido realizado através da Cash Auto; no dia seguinte foi marcada uma reunião com Alcides, coincidentemente, e foi nessa ocasião que conheceu ele e a empresa; tanto Alcides, quanto o garagista, em nenhum momento o deixaram desamparados; (...) foi feita a devolução do veículo, foi paga a multa contratual e, nesse momento, conheceu a empresa e Alcides, que lhe ajudou a resolver toda essa questão; (...) Alcides tentou fazer levantamento de investimentos; (...) acredita que as empresas da Madre e da JK tinham o mesmo contexto comercial, porque, na primeira vez que teve contato com Alcides, foi atendido na loja da JK e, depois que já estavam fechadas, foi atendido na loja da Madre; (...) pelo que percebeu, era como se fosse somente uma extensão da loja, por questão de espaço físico, mas era a mesma loja; (...) eles resolveram o problema que teve com o veículo.*

*A testemunha Fabiano Silva de Jesus narrou, em suma, em Juízo, que (mov. 788.7): (...) passou a prestar serviços para a CashAuto após o fechamento das lojas pelo Procon; (...) fazia consultoria interna para fazer a empresa voltar à ativa; (...) era para organizar a empresa para fazê-la voltar às atividades normais, corrigindo os problemas que pudessem ter ocorrido; (...) desde o início, o trabalho foi feito para ajustar, colocar a empresa em ordem e, para isso, o principal objetivo era a reorganização financeira, dentre eles, o pagamento de todas as pendências que existiam, até porque, uma empresa que trabalha naquele formato, não poderia ir para frente, fazer mídia, tendo uma pendência grande de clientes; (...) é fato, visível que estavam empenhados em resolver, isso fazia parte de todo o escopo do projeto; (...) quando os encontrou, estavam bastante abalados com o que tinha acontecido, estavam sem entender o que tinha acontecido, isso não estava muito claro para eles, do ponto de vista de como chegou naquela situação; pegou em situações muito complicadas, do ponto de vista psicológico, de organização mental, inclusive para poder tocar os negócios, estavam bem aflitos e angustiados; tentou trabalhar com eles no formato de dar condições para que conseguissem fazer a empresa voltar a atuar de maneira consistente; (...) existia uma pressão psicológica muito grande neles, de parentes, pessoas do meio que estavam vivenciando, para que as coisas voltassem; eles tinham vergonha, mas começaram a tentar fazer com que as coisas voltassem ao normal; o primeiro objetivo foi dá-los motivação, entendimento e a ciência de que eles eram capazes de voltarem a se reorganizar; (...) mora em Londrina, é do meio de consultoria, conversa com muitas pessoas da área; eles tinham um “case” de sucesso, isso é fato, já tinha ouvido falar nesses meios empresariais que se situava, já tinha lido coisas relacionadas a eles; isso trouxe benefícios para quem está no ramo de consultoria, inovação, mas as referências que tinha sobre eles eram positivas; (...) os pagamentos eram realizados de acordo com o fluxo de caixa, houve uma mudança de procedimentos para que conseguissem alavancar a organização, então, dentro da receita da empresa, tinha uma separação de valores justamente para fazer o pagamento de alguns clientes,*



*alguns eram pagos em dinheiro, em valores parcelados, alguns semanais, outros eles mesmos assumiram o risco de pegar e pagar parcelas, consórcios, umas despesas de carros financiados, sem que tivessem um controle mais aplicado, para que pudesse registrar que os acordos estavam sendo feitos; na tentativa de resolver tudo, foram resolvendo, inclusive pagando no formato que tinham um acordo firmado, mas vários pagamentos foram efetuados mesmo depois do fechamento da loja; (...) aconteceu um total descontrole financeiro com eles; a mesma energia positiva, o mesmo conceito e inteligência que eles têm do ponto de vista comercial, eles não têm do ponto de vista estratégico e comercial, então foi fácil identificar o que levou a cometer alguns equívocos, foi tranquilo perceber como esse processo se deu e, em cima disso, começaram a aplicar algumas técnicas de administração para poder corrigir; eles não são administradores, tinham um formato muito inteligente de modelo de negócio, mas não conseguiram conciliar isso tudo e dar um suporte para fazer com que a empresa continuasse na atividade, foi um erro estratégico de gestão; (...) não percebeu má-fé ou intenção de causar prejuízo a algumas pessoas, até porque a empresa tinha um marketing muito agressivo, muito fortalecido dentro do ambiente, não era nada inteligente ou viável ter pendências girando no meio; é um ambiente onde as pessoas se falam bastante, onde qualquer situação ou reclamação, hoje em dia, vem à tona rapidamente, fazendo com que a empresa perca credibilidade, então, de maneira alguma, foi pensado alguma coisa nesse sentido, percebeu isso estando dentro do negócio; (...) conseguiu alinhar com eles uma verba suficiente, um percentual, para que esse percentual fosse destinado ao pagamento das pessoas que estavam pendentes; (...) antes do fechamento pelo Procon, eles estavam pagando e, inclusive, em sua opinião, o que levou a ocorrer esse processo todo foi, basicamente, o fechamento da loja; se a loja estivesse atuando, com certeza, as pessoas receberiam com atraso, mas receberiam, mas assim que a loja foi fechada, toda uma cadeia de receita foi levada ao colapso; (...) era visível que estavam atrás de investidores para levantar recursos para pagar os clientes, a empresa estava em ascensão, existia uma tendência natural de investimentos, até porque era uma empresa inovadora, tinha muito mercado, muita visibilidade e isso atrai o olhar de investidores; (...) existia busca de investimentos, até porque a loja que fechou foi a loja de Londrina, existiam outras lojas, no período, que estavam atuando; a busca de investimento era para poder se reorganizar financeiramente, poder matar todas as pendências que tinham e gerar um fluxo de caixa necessário para que as coisas pudessem voltar ao normal, para que a empresa pudesse voltar para o segmento; até porque, se uma delas tivesse qualquer problema, as outras também seriam atingidas, até por uma questão de marketing, de nome; (...) quando os conheceu, já não tinham mais bens, o que tinha estava totalmente alienado, os encontrou em uma situação que já tinha passado um pouquinho do período de fechamento, então o que tinha de bens, veículos, foram tudo negociados, inclusive, deu carona para Curitiba, pois um dos clientes era de lá, porque nem passagem de ônibus eles conseguiam comprar; um carro foi colocado à*



*venda, nunca viu um tipo de hobby ou coisa parecida, pois não tinham mais recursos para isso; o que tinha para liquidar, foi liquidado; (...) a ideia era fazer uma negociação rápida, que leve o cliente até a empresa, para que conseguisse fazer essa negociação de maneira mais rápida, essa negociação era feita em 50 minutos e o pagamento era efetuado; (...) no início, tem relatos que isso funcionava, nesse formato e, quando começaram a atuar dentro do negócio, para validar a empresa, isso passou a ser regra, até para evitar qualquer tipo de problema, qualquer comentário negativo e para passar mais credibilidade, o pagamento era feito no ato; (...) as lojas da Madre e da JK tinham o mesmo modelo de negócio, eram a mesma empresa; (...) atualmente, o Alisson e o Ycaro são seus empregados; (...) o modelo de negócio é vencedor, um modelo inovador, que tem boas perspectivas de negócios; atrelado a isso, utilizando um bom modelo de negócio, uma maneira bem fortalecida, bem estruturada, desde sempre teve a ideia de fazer franquias disso, então trouxe os meninos para trabalhar consigo, até porque eles têm uma capacidade ímpar de negociação, de vivência de mercado, de entendimento de como funciona o mercado e o mundo dos negócios, mas toda a estruturação administrativa fica por sua conta; contratou os meninos para trabalharem para si, cada um exerce uma atividade dentro da organização; o Ycaro é extremamente comercial, com foco em negócios, porém, toda negociação passava por sua aprovação; aproveitou deles, toda a expertise, o entendimento sobre o mercado e passou a contar com eles dentro do quadro de colaboradores, hoje eles atuam como empregados, CLT; (...) a loja, a empresa está bem, conseguiram se reorganizar, conseguiram fazer bastante negociações, estruturou o modelo de negócio, não apenas reaproveitou um modelo existente, fez, junto com eles, algumas mudanças no modelo, a atividade fim é a mesma, mas a forma de chegar nessa atividade é diferenciada, nisso conseguiram fazer com que a empresa crescesse e começaram o processo de franquia, registrado e organizado, para que pudessem fazer as vendas necessárias; (...) é sua a empresa, na qual eles são empregados; (...) com Alcides não tem nenhum relacionamento; (...) convidou-os para participar do projeto, pois são pessoas capazes para isso e eles lhe ajudaram no desenvolvimento, (...) a atividade fim é a mesma, porém a forma de chegar nessa atividade está um pouco diferenciada (...), então, hoje, utilizam a venda de franquias e não só de veículos, esse é o maior ponto; eles ajudaram, obviamente, a trabalhar esse modelo de negócio, a desenvolver esse modelo, desenvolver as estratégias mercadológicas, para que pudessem atingir os objetivos; (...) através de um sócio que tinha na época, acabou sendo convidado para fazer uma apresentação do trabalho para a empresa deles, até porque a empresa do Ycaro tinha um nome incomum na cidade, sabia que estavam passando por dificuldades, mas não queria fazer parte do projeto por não enxergar muita possibilidade de resolver, mas acabou entrando e entendendo, acabou verificando o que fez eles chegarem naquele ponto e começaram o projeto; participou do projeto durante muito tempo, atuando de forma a organizar a estrutura do caixa, a estrutura financeira, de*



*recursos humanos, naquele momento já havia se perdido bastante coisa; (...) não sabe precisar datas, mas, salvo engano, em 2019, após o fechamento; (...) prestou a consultoria até final de 2019, começo de 2020; (...) quando entrou na loja, já sabia que haviam se desfrito de algumas coisas, pois a primeira tratativa foi falar para se desfazerem de bens dos sócios para poderem quitar as dívidas, foi sua primeira atividade, mas percebeu que já não tinha mais nada, o que tinha era pouco, não ia ajudar a quitar muito o pagamento das dívidas; após isso, esteve com eles durante o tempo todo e acompanhou esse processo, inclusive após o início de 2020, já que estão trabalhando consigo; (...) a consultoria se encerrou praticamente quando acabou a empresa, em maio de 2020, mas continua tendo contato com eles, não em função da consultoria, mas da relação que tem hoje; (...) trabalham juntos desde maio de 2020; eles têm um trabalho fixo; (...) o Ycaro é a pessoa que faz a expansão das lojas, isso significa que ele pega o modelo de negócio e expande para novos clientes, o tempo que ele gasta para vender um carro, ele vende uma loja e essa foi a principal observação em cima dele, o que faz crer nesse modelo de negócio; ele faz reuniões, trabalha com promoções de informação referentes à loja junto aos possíveis credenciados, ele faz todo o credenciamento de vendas, toda a parte de prospecção, ele é eficiente nisso; (...) o Alisson tem uma vertente voltada para marketing, conhece bastante essa questão, conhece bastante da parte de design, iniciou fazendo essa parte de desenvolvimento da marca, de ideias, mas ele não tem perfil comercial, então usa o Alisson na parte mais interna; hoje ele trabalha com processos e atua diretamente junto aos franqueados, até para dar o 'imput' inicial nas lojas; (...) é proprietário da Vapt; (...) o negócio da Vapt é vender franquias do modelo de intermediação de vendas de veículos, tem a mesma atividade fim da Cash Auto; (...) a atividade fim é a mesma, porém, dentro da estrutura, ela é organizada de modelo diferente; um cliente que vem trazer um carro para ser vendido, negocia o seu carro em poucos minutos, em menos de 01 hora, colocam o veículo dentro da plataforma, desenvolvida internamente, essa plataforma é encaminhada para diversos compradores, com CNPJ para comprar o carro; o comprador efetua o pagamento e efetuam o pagamento para o cliente; esse modelo de negócios foi aprimorado para a estrutura de recursos humanos, estrutura de treinamento, desenvolvimento de pessoas, softwares; foi aprimorado, encapsulado dentro de uma metodologia para franquias e foi colocado dentro do mercado; (...) pegar carro e vender carro, intermediação de venda de veículos, sim, mas o processo é diferenciado; (...) não precisou comprar a ideia de Alisson e Ycaro, ela não é comprada e nem patenteada, consegue desenvolver independente, o que pode ser patenteado é o software, a marca, mas existem diversas empresas seguindo no mesmo procedimento; (...) a Cash Auto tinha lojas em Curitiba e Maringá; (...) eram também da Cash Auto; (...) eram lojas da própria Cash, não sabe se exatamente era de Alisson e Ycaro, mas era do grupo; (...) os recursos provenientes da Cash Auto de Maringá e Curitiba foram utilizados para saldar os débitos de Londrina, isso fez com que as outras empresas também perdessem*



*velocidade e entrassem em problemas; quando a loja de Londrina foi fechada, isso gerou uma série de problemas financeiros para poder efetuar o próprio pagamento, mas se a loja tivesse permanecido aberta, os clientes receberiam com atraso, mas receberiam, não teria chego no ponto que chegou; as outras lojas entraram para tentar ofertar recursos financeiros para fazer a quitação, mas de maneira não muito organizada (...), também foi aplicada de maneira equivocada e tudo desandou; (...) utilizaram os recursos das outras lojas para tentar pagar as dívidas; (...) nem todos os credores receberam, alguns ficaram para trás; (...) acompanhou as negociações posteriormente à loja ser fechada, mas nas outras lojas acompanhou as negociações, de Maringá e Curitiba; (...) quando chegou, a loja já estava fechada, mas o modelo de negociação das lojas de Maringá e Curitiba era o mesmo de Londrina; (...) entrou para fazer a consultoria para a marca Cash Auto pós fechamento da loja de Londrina, mas existiam outras lojas rodando; (...) Alisson tem um salário fixo, Ycaro tem salário, sabe que são casados, as esposas que trabalham e contribuem na estrutura familiar, são pessoas normais, com um padrão muito menor que tinham antes, mas um padrão de vida normal; (...) não tem convivência com eles, apenas no dia a dia, telefone, videoconferência, viajam bastante, cada um para um lado, pois separam as atividades, fica na área administrativa e ele na comercial, se falam sempre para acertar metas, mas não tem envolvimento além do profissional.*

*A testemunha Isadora Santos Venturini, em Juízo, aduziu, brevemente, que (mov. 788.8): (...) trabalhou na Cash Auto, era funcionária do setor administrativo e começou a trabalhar um pouco depois da abertura da empresa; (...) desde quando entrou, a empresa ficou aberta por uns 02 anos e ficou bastante tempo em um momento positivo; tiveram algumas questões administrativas mais para o final, que foi quando fechou a empresa; (...) antes disso, pagavam os clientes, tudo certinho, não tinham problemas; (...) **foi um tempo considerável de regularidade e estabilidade financeira;** (...) era uma empresa estabelecida, tinham vários funcionários, existiam equipes de funcionários lá; (...) **os sócios tinham reconhecimento público por serem bons empresários;** (...) **desde que começaram a ter problemas financeiros, eles iam atrás de resolver esses problemas, iam atrás de investimentos para tentar solucionar os problemas que eles tinham;** (...) tinha conhecimento que eles iam atrás de aportes financeiros; (...) nesse período de problemas financeiros eles conseguiram pagar a maioria dos clientes; (...) saiu da empresa em dezembro de 2018; (...) antes do fechamento, eles estavam se empenhando para pagar todos os clientes; (...) atendeu vários clientes para fazer o acordo, para conseguirem arcar com os valores; (...) todo mundo falava com os clientes, nunca deixaram de dar uma satisfação para o cliente; (...) eles diziam que estavam com uma má administração financeira, que estavam com uma falta de administração e aconteceu a falta de pagamento dos clientes; (...) várias vezes disseram que estavam atrás de aporte financeiros para*



*resolver essas questões; (...) o intuito da Cash Auto nunca foi de lesar o cliente, eles continuavam com a empresa, com as vendas dos veículos para poderem arcar com todos os compromissos que eles tinham; (...) eles iam atrás de investimentos e sempre foram muito transparentes, na relação com os funcionários e com os clientes também; (...) é possível dizer que o fechamento das lojas impediu a possibilidade de se reorganizarem e resolver os problemas dos clientes: (...) com certeza teriam condições de se reorganizar, porque, quando saiu de lá, já estavam se organizando, fazendo os agendamentos para conseguir pagar os clientes, estavam conseguindo arcar com os compromissos de pagamento, em busca de resolver isso; (...) quando fazia agendamento, nunca deixava o cliente sem o compromisso que tinham com ele; (...) não tem conhecimento sobre os aportes que aconteceriam, mas não deram certo; (...) percebeu que foi um descontrole administrativo; (...) eles fizeram de tudo para poder arcar com isso, então a realidade financeira deles era a mesma da loja, era ruim; (...) a negociação com o cliente se dava em 50 minutos; (...) era assistente administrativa; os vendedores faziam o negócio, fechavam o negócio, levavam o cliente até a sua mesa, fazia toda a parte da documentação e subia para o pagamento com o financeiro; (...) recebia apenas os clientes, atendia, passava tudo para eles, acordo de pagamento, contrato com procuração; (...) os clientes eram informados que o pagamento poderia ocorrer em momento posterior, eles assinavam o termo de pagamento; (...) toda empresa tem processo, a Cash Auto já realizou pagamentos no dia, mas como o veículo é uma caixinha de surpresa, cada vez pode surgir alguma coisa em relação à quitação do veículo, débitos, despachante, sempre pediram 48 horas até o pagamento ser realizado; (...) atendiam normalmente os novos clientes, faziam programação de pagamentos e passava a data certa do pagamento para eles; (...) não passavam uma data que seria falsa; (...) diante da impossibilidade de pagamento, ligavam com antecedência para o cliente para fazer um acordo, passar tudo certinho, valores e datas novamente; (...) no período em que começou a instabilidade financeira, muitos clientes foram pagos, a maioria; (...) as unidades da Madre e JK eram a mesma loja, tinham contato direto; (...) sempre atendiam os clientes, nunca deixaram de atender e eram bem transparentes em relação ao pagamento; (...) a maioria dos clientes foram pagos; (...) ficou na empresa até dezembro de 2018, então tem conhecimento das coisas que aconteceram até essa data; (...) eram transparentes com todos os clientes, o lema era transparência, então sempre buscaram ser transparentes com os clientes; (...) acordavam com os clientes uma data, cada cliente tinha uma data e, tudo o que era acordado com eles, era cumprido; (...) eles assinavam um termo de pagamento com a data do pagamento e o pagamento não era feito no dia; (...) os clientes que não recebiam entravam em contato na loja, iam até a loja, mas eles iam para ver questões do pagamento, eles receberam; (...) quando ligavam para os clientes para avisar que o pagamento ia ser postergado por um dia ou dois, pois ligavam com antecedência, para dar uma atenção ao cliente, eles iam até lá para saber o porquê; conversavam sempre pessoalmente para não ter problemas, até*



*para dar uma atenção maior para o cliente; (...) faziam os agendamentos de pagamento com os clientes, para poderem arcar com todos; (...) não era do financeiro, era do administrativo; (...) dos clientes que tratava, recebia o comprovante e enviava para eles, mas não efetivava o pagamento; (...) não conhecia as finanças da loja, somente o pessoal que trabalhava, mas não tinha acesso às finanças, somente passava o processo para pagamento; (...) fala que se a loja não tivesse fechado, teriam pago os clientes, em relação aos clientes que estavam arcando os valores de veículos; (...) não chegou ao seu conhecimento sobre TED's que foram agendados e cancelados, pagamentos feitos mediante cheques sem fundo, não falou com essas vítima.*

*A testemunha Lucas Ferreira Lima relatou, sucintamente, em Juízo que (mov. 788.9): (...) trabalha como consultor do Sebrae; (...) conheceu o Ycaro porque comprou um carro dele em 2005, quando ele era gerente da Nissan, ele tinha o contato e, acha que ficou sabendo que prestava serviços para o Sebrae e o procurou, porque tinha ideia de um modelo de negócio, salvo engano em 2017, para que ele pudesse falar um pouco desse modelo de negócio que estavam pensando em lançar, trabalhava com Startups, então esse foi o início do contato profissional; (...) Ycaro procurou o Sebrae para poder desenvolver um projeto; ele e o sócio foram procurá-lo para falar do modelo de negócio, para que pudesse orientar no desenvolvimento, entendendo se o modelo de negócio tinha viabilidade, porque, no período, (...) ele viu que um modelo semelhante, em São Paulo, tinha recebido um aporte de investimento, então gerou interesse da parte dele, queria orientações, mentorias sobre esse modelo de negócio; (...) era um modelo viável, na sua visão profissional, vê que continua sendo viável, existem vários projetos, hoje, com várias iniciativas semelhantes, no Brasil, mas na época era uma novidade muito grande, então sempre pareceu ser uma boa oportunidade de negócio, que resolveria problemas de ambas as partes, um modelo de negócios que une uma oferta por demanda, então sempre pareceu uma boa iniciativa; (...) o modelo de negócio sempre pareceu viável; (...) seria uma nova forma de conectar compradores e vendedores, era assim que enxergava, mas, de uma maneira mais simplista, uma nova forma de vender veículo, inovando na parte comercial; (...) eles se apresentavam como uma empresa inovadora, uma ideia inovadora; (...) não sabe precisar quantas consultorias foram feitas, mas se reuniram algumas vezes e passava orientações, apresentava oportunidades de expor o modelo em eventos, participar de ações que promoviam para ajudar e orientar as empresas em suas preocupações, desde a parte de estruturação do modelo de negócios, até a parte de mercado, finanças, então tiveram algumas interações; (...) reuniu-se com eles, pelo menos, algumas vezes; (...) o modelo de negócio era muito inicial quando conheceu, era um projeto, mas rapidamente percebeu que eles foram para o mercado e começaram a gerar resultado, depois tiveram unidades físicas, ampliaram o corpo de funcionários, geravam empregos na cidade, então parecia ser*





*uma empresa muito sólida, com potencial de crescimento; (...) o modelo de negócio era escalável, porque, conseguiriam ampliar muito o número de clientes e volume de transações feitas, sem necessariamente, crescer na mesma proporção em estrutura, então, olhando por esse viés técnico, era escalável sim; (...) era disruptivo, pois o status ou o modus operandi de todo mundo para comprar ou vender carro, era levar o carro para diversas garagens ou começar a fazer anúncios em alguns sites, eles traziam uma disrupção nesse modelo, podendo, com uma única interação, oferecer um veículo de quem estava querendo vender para um portfólio enorme de compradores, então, nesse viés, era relativamente disruptivo; (...) dos Hackathons que promoviam eles não participaram, pois os que promoviam tinham viés para atender Startups com uma maturidade menor, mais em fase de criação, mas a cidade, como um todo, promovia diversos Hackathons, não se envolvia diretamente com todos, mas os que se envolveu, eles não participaram; (...) na verdade, eles participaram do pavilhão SmartAgro da Exposição de Londrina de 2017, como expositores; o Hackathon é uma maratona de desenvolvimento que ajuda os empreendedores a tirar a ideia do papel, mas eles já eram uma Startup consolidada, então participaram desse ambiente de comercialização e inovação expondo o seu modelo de negócio, se promovendo, mas não necessariamente um Hackathon; as pessoas confundem, pois o Hackathon chama muita atenção midiática, então acabavam tratando tudo como Hackathon, mas era pavilhão de inovação, então o Hackathon era um evento, eles faziam parte do evento de exposição desse pavilhão; (...) o Conecta Paraná é um evento do Sebrae, promovido anualmente, onde discutem, expõem Startups com grande potencial, promovem integração e o Conecta Paraná faz parte de toda uma iniciativa do Sebrae, uma linha estratégia que ajuda as Startups a se desenvolverem; (...) não se recorda, especificamente, do Summit 2018; (...) eles tiveram uma intensa participação das atividades, tiveram vários eventos que eles participaram, expuseram o modelo de negócio, usavam o modelo deles como case de sucesso, porque, dentro de tudo que se envolviam, tinham as características mencionadas, modelo replicável, escalável, um modelo de negócio relativamente disruptivo, que empregava pessoas, investia na cidade, então era vista como uma empresa sólida, que tinha seu faturamento crescendo de uma maneira escalável, enxergavam tudo isso como fonte de inspiração para outros empreendedores que quisessem ter um modelo de negócio no mesmo segmento, mesma categoria ou modelos de negócios inovadores, então tiveram diversas interações, mas não se recorda do nome da ação Summit; (...) o Sebrae é uma instituição, é formado por pessoas; o negócio sempre foi um modelo muito positivo; (...) o Scale Up era uma iniciativa que faziam para pegar Startups já na fase mais madura e ajudá-las a performar ainda mais, então era uma iniciativa para Startups consolidadas; (...) muito próximo do Scale Up, o Tração Sebrae, selecionavam poucas Startups no Estado, as melhores, que tinham seus modelos de negócios mais promissores e resultados expressivos, para que pudessem oferecer um portfólio de consultoria, mentoria e palestras para que eles pudessem ir ainda mais*



*longe; salvo engano, em 2018, eles participaram do programa Tração; (...) sempre tentavam levar um pouco de conhecimento e o Tração era um desses eventos, desses programas; (...) o Lidere é uma ação da Associação Comercial da cidade de Londrina, um evento e, às vezes, eram correalizadores de algumas iniciativas dentro do Lidere, então não se recorda muito bem, mas, salvo engano, eles foram expositores ou participaram de um painel no palco, mas se lembra que tiveram uma interação no Lidere, que é um dos maiores eventos de empreendedorismo, inovação e gestão na cidade, pois, naquele período, eles estavam com um modelo de negócio bastante promissor; (...) em todo período que tiveram esse tipo de interação, sempre foi muito cuidadoso com isso, não transpareciam nenhum tipo de má intenção, má índole ou até displicência em relação ao trato entre as partes que eles promoviam, então viam um retorno significativo, satisfação por parte dos clientes, então isso tranquilizava, mas nunca foi algo que passou pela cabeça, ou pelas pessoas que trabalhavam ali, isso nunca foi nem uma possibilidade; (...) muitas das inovações, não necessariamente surgem em um único ponto, às vezes uma empresa está desenvolvendo um modelo de negócio no Paraná, em São Paulo tem outra iniciativa semelhante, em outro Estado, às vezes elas acabam seguindo em paralelo, algumas performam melhor do que outras, mas, às vezes, acontece de um modelo de negócio se destacar, começar a ter um posicionamento grande e passa a espelhar para que outras empresas criem modelos de negócios semelhante; então não sabe precisar o que veio antes ou depois, mas percebem que foi um modelo de negócio que tomou bastante espaço; não se recorda o nome da empresa, mas hoje tem empresas que anunciam dentro desse modelo, de forma mais rápida, para conseguir oferecer uma transação de compra e venda de veículos; (...) não é o foco estratégico do Sebrae trabalhar com o gerenciamento de crises, mas tem expertise de oferecer consultorias nas áreas financeiras, na parte de processos e a mentoria como modelo de negócios, então, depois que teve esse período de crise, eles lhe procuraram novamente, mas não teve um processo dentro de programas estruturados, foi uma consultoria que ofereceu, na época, salvo engano, não teve nenhum custo por parte deles, conseguiu um subsídio de 100% para ajudar e, acredita que um dos consultores que atendeu foi o Eric, mas não se lembra ao certo, para poder ajudar nessa estruturação financeira, rever questões de caixa e poder se organizar, então eles procuraram para poder organizar essas etapas da empresa; (...) nesse segundo momento já era consultor contratado pelo Sebrae, então tinha autonomia para fazer a gestão e o volume subsidiado para cada tipo de trabalho e, pela conversa que teve na época, percebiam que poderiam oferecer esse trabalho sem nenhum custo, para poder ajudar a reorganizar e reestruturar; (...) traziam como objetivo primário a resolução de pendências com os clientes, disseram que precisavam se organizar para poder cumprir com as obrigações, esse foi o propósito; (...) não tinha conhecimento de que as lojas foram fechadas por uma operação do Procon.*



A testemunha Ricardo Gerônimo discorreu, em síntese, em Juízo que (mov. 788.10): (...) é lojista de veículos em Assis Chateaubriand e comprou carros da Cash Auto; (...) comprou bastantes carros deles; (...) começou comprando com eles desde que abriram a Cash Auto; (...) comprou aproximadamente 05 ou 10 carros, dependia a semana, tinha semana que não comprava; (...) os negócios sempre deram certo, foi tudo bem; (...) conhecia a Cash Auto como uma empresa sólida, nunca teve nenhum problema; (...) depois que as lojas de Londrina passaram a ter problemas financeiros, foi para Maringá; (...) sempre comprou carros sem problema algum; (...) quando estava em Londrina, tentou fechar com a Cash Auto de Maringá, mas por questão de valores, não conseguiu, não conseguia chegar no valor que eles queriam, mas tentou sim; (...) conversava um pouco com eles sobre ir atrás de investidores, pois, quando ouviu a ideia, era revolucionário, quis montar uma loja também, era muito fácil pegar o carro da pessoa, ganhar a comissão e passar o carro, porque o maior problema da loja é dar garantia, mas lá era uma coisa mais fácil de passar, ganhava pouco, mas ganhava; ficou muito interessado, mas ele pediu muito valor, por ser uma franquia; (...) a publicidade dos 50 minutos sempre funcionou, porque vendia mesmo, tinha negócio em 10 minutos, era só vendo para crer; (...) na parte que estava, que participou, nunca teve problemas; (...) **na época em que começaram os problemas financeiro, ainda fez negócios, que deram certo; (...) não sabia ao certo que estavam com problemas financeiros, mas ouvia comentários; (...) continuou comprando com eles porque via o esforço deles para finalizar as transações;** (...) tinha pouco contato com Ycaro, mas via que o dinheiro não estava mais como estava antes, pois, em Maringá, às vezes saiam depois de fechar vendas e dava para perceber; (...) tinha interesse de investir no negócio, mas não investiu por estarem pedindo muito.

Interrogado, o acusado ALCIDES VILAS BOAS NETO, respondeu em Juízo (mídia de mov. 864.2):

No final da existência da empresa, integrou o quadro societário; o trâmite na Junta Comercial ficou pronto em meados de janeiro de 2018; antes prestou serviços à empresa; foram duas fases distintas; conhece os dois sócios, um é seu amigo (...) e o outro é seu irmão; morava em outro Estado, trabalhava num escritório, mas de imediato, quando a empresa começou a tomar um pouco mais de corpo, ofereceu seus serviços para eles, para dar uma assessoria jurídica, sobretudo na questão contratual; como a empresa tinha projeção de expansão, estava sendo assessorada pelo Sebrae, estava fazendo uma série de programas que buscavam investidores, ofereceu esse trabalho e eles contrataram; depois de mais ou menos seis meses, por óbvio, ficou bastante encantado com a empresa; (...) foi seduzido com a empresa, era uma coisa muito legal, tinha uma filosofia de trabalho que era acostumado a fazer em São Paulo, sentindo vontade de tornar-se sócio; (...) sempre trabalhou advogando para bancos, era a oportunidade de ter o próprio negócio; inicialmente veio para prestar serviço jurídico e na fase final ingressou como sócio; a

veiculação da publicidade não surgiu de sua ideia, pois não tem expertise para isso; é um péssimo empreendedor, bom executor; a ideia de tornar-se sócio era porque justamente eles supriam a parte de empreendimento; (...) sua função dentro do marketing era avaliar o que iria ser publicado; quando a empresa praticava, num dado momento, o pagamento à vista, imediato, para as pessoas, a publicidade era nesse sentido; a partir do momento em que a empresa passou por algumas situações de problemas, não da empresa, mas que os clientes levaram para a empresa e trouxe prejuízo, foram obrigados a mudar o sistema de pagamento, e obviamente isso se refletiu no marketing, de imediato faziam a alteração na publicidade, no site, etc.; em todos os dizeres legais de um lugar do site, que chama termos e condições de uso, onde têm os dizeres legais, participou daquilo lá, estando especificado, passo a passo, como é feita a negociação; não participou das negociações, mas atuou enquanto profissional do direito em relação a alguns casos; (...) a empresa tinha um volume de negócio absurdo, sendo impossível lembrar de tudo; era uma empresa que trabalha com um sistema massificado; ficou plantado no consciente coletivo da cidade que se tratava de uma empresa de compra e venda de veículos e tem essa ideia de que veículo, por ser um bem de alto valor, tem um volume baixo de negócios; não era o caso desse negócio; (...) o volume de negócios era muito maior que uma loja de veículos; tem uma redução menor no lucro, mas recompõe a perda com grande volume de negócios; (...) enquanto procurador da empresa da JK, porque até então não era sócio, usou os meios legais para tentar mitigar o problema; então houve um caso em que o cliente chegava reclamando de pagamento, iria confirmar com o financeiro e de fato estava atrasado, utilizava-se dos meios legais para poder mitigar e tentar resolver a questão; se houvesse condições de pagar o sujeito na hora, pagava e se não tivesse, tinha que dar um instrumento para que ele confiasse na situação; chegou assinar a confissão de dívida, termo de renegociação do prazo, pagamento etc.; (...) a situação fática é totalmente diferente do que narrado na denúncia; (...) **de dolo para prejudicar alguém não teve, de nenhum dos sócios, fala por si, que nem tem a expertise de trabalhar no front de vendas, falando pelos outros; não existia dolo; na empresa foram investidos os sonhos dos três, um amigo de 20 anos e um irmão; tinha uma família envolvida; não houve, em momento algum, a intenção de trazer prejuízo para ninguém; pelo contrário, a intenção sempre foi, isso fizeram e está documentalmente provado, lutaram para salvar a empresa até o último minuto da existência dela; (...) estão falando de famílias envolvidas, uma empresa sólida, com empregados registrados e famílias dependiam da empresa; (...) o dolo não justificaria, pela quantidade de vítimas, perto do volume de negócios que eram feitos nessas empresas, não justificaria o dolo de prejudicar alguém não traria nenhum tipo de benefício, pelo contrário, o que aconteceu, se pudesse resumir numa palavra, foi, desorganização procedimental interna e financeira; não tem outra coisa para definir; falta de expertise; a empresa tomando um corpo muito maior, talvez os sócios, os gestores; os outros dois sócios foram atrás de**



*buscar outros profissionais que tivesse o gabarito para tocar a empresa, pelo tamanho que ela ficou, nesse espaço curtíssimo de tempo; (...) subestimaram o tamanho da empresa, achando que dariam conta, mas não deram; (...) a empresa não vendia, negociava um ou dois carros por semana, como é o movimento normal de uma empresa, eram seis, sete carros por dia; por óbvio quando se dá um problema, quando se trabalha com massificado, é como fazer um paralelo com uma esteira de produção; se dá um problema na esteira de produção de uma fábrica, até que se percebe o problema, uma parcela daquela esteira vai com problema, foi o que aconteceu; (...) quando a empresa trabalhava com pagamento imediato, ou seja, a pessoa levava o carro lá, fazia uma vistoria técnica, entre aspas, porque não é aprofundada fazia-se o negócio e o cliente voltava com dinheiro na mão; esse tipo de situação começou a atrair um tipo específico de cliente; eram clientes que tinham um carro com problema, algum carro enrolado, com um vício o culto que precisava “desovar o carro” de forma rápida e procurava a empresa; o problema é que depois, quando dava algum problema lá na frente, quando ele era identificado dentro dos noventa dias de garantia, quando tentava retroceder o contrato, para voltar ao cliente para devolver o carro, ele já tinha gastado o dinheiro e a empresa ficava no prejuízo; começou a perceber que grande parte dos problemas que davam no veículo, nem eram mecânicos ou vícios físicos redibitórios, começaram a perceber que tinham problemas documentais no carro; infelizmente a maioria dos veículos eram do Paraná, e o site do Detran do Paraná é pobre em relação a informações importantes; então, muitas vezes, dali trinta dias, quando iria fazer transferência pra o novo proprietário do veículo, descobria-se que tinha um bloqueio judicial, ou era objeto de um inventário, coisas nessa natureza jurídica, que ficava enroscado; por óbvio, os compradores desses veículos são revendedores lojistas e eles têm uma certa urgência; eles não compram veículo para ficar estocado, mas para revender, eles não conseguiam revender, gerar todo um transtorno e quando retrocediam o contrato a pessoa não queria mais devolver; (...) não vai saber explicar, pois não é da área de marketing; por exemplo, num dado momento, isso passou a constar contratualmente, tanto nos termos de condições e uso do site, quanto no contrato, nos contratos mais recentes, que o pagamento daquele veículo estaria condicionado a uma validação de um despachante do Detran e a empresa acabaria com esse custo; o despachante do Detran tem mais ferramentas do que a empresa para poder avaliar a autenticidade daquele veículo; depois que ele dava o aval é que o pagamento era realizado; até lá, o pagamento ficava retido; poderia até pagar um sinal, para não perder o negócio; as vezes a pessoa, quando não concordava, pagava um sinal, assumia um risco de até trinta por cento do valor e depois que o despachante falasse que o carro está ok, pagavam; isso foi alterado contratualmente e nos termos de condições de uso; por óbvio, a intenção era, pelo menos, de que fosse refletido na publicidade; **a publicidade da Cash Auto ficou muito marcada pelas ações iniciais do receba na hora; conforme a empresa foi criando uma maturidade e conhecendo os problemas para encarar, houve a***



**necessidade de ter alterações;** isso era mencionado, a equipe era treinada, inclusive tinha até um profissional que treinava a equipe; era um fato que o cliente deveria ter condições de saber; se ele, depois, entendesse errado, não tem condições de afirmar; não sentou à mesa de cada negociador para entender; era uma coisa clara para não gerar frustração e expectativa; (...) se a pessoa vai lá achando que vai sair com o dinheiro do bolso e não sai, gera uma medida negativa; não vai saber responder certamente qual era a publicidade da Cash Auto; só dava as diretrizes do que podia e não podia falar; não aprovava a publicidade; andava pela cidade e sabe que a cada esquina tinha uma propaganda da Cash Auto; por óbvio que se visse alguma coisa errada, imediatamente falaria com seu irmão; não aprovava o marketing, eram os outros dois sócios; (...) Julia queria a assinatura de alguém responsável pela empresa, não queria que quem assinasse o contrato fosse alguém que tivesse uma procuração simples, como um vendedor ou uma recepcionistas; na hora os sócios não estavam lá (...); a única pessoa com poderes em cartório para assinar o contrato dela era o interrogando; (...) a Julia entrou no rol daquela parcela pequena de pessoas que tiveram problemas; tem um nome a zelar (...), não iria assinar um documento que não fosse plausível de não ser cumprido; a questão do despachando não é exceção, olhando o documento do carro pela CRLV não se sabe se tem bloqueio judicial, se tem busca e apreensão, não tem como afirmar se é produto de furto em outro estado (...); o despachante não era exceção, não falou para Julia porque contou que a equipe já tinha explicado para ela; a questão do pagamento, a Julia foi um dos últimos casos que teve e já estavam com mais outros dois consultores externos (...) que estavam inseridos no financeiro para reorganizar a casa; (...) na hora é impossível dizer para Julia que o caso dela estava com problema; a empresa estava pagando gente para resolver o problema; quem está empreendendo, a ideia que você contrata alguém para resolver o problema, o produto final do contrato é que esse problema seja resolvido; não se recorda de ter falado que pagaria ou de haver uma possibilidade de ela não receber, não falaria nem que sim, nem que não, assinou o contrato para dar validade para ela; (...) o serviço prometido pela Cash Auto era intermediação de venda do veículo; não lembra de todos os slogans das propagandas, mas era praticamente que encontraria um comprador para o veículo em 50 minutos e a parte burocrática fica com a empresa; (...) tinham duas funcionárias que cuidavam desse “pós venda”; no início, tem certeza que as propagandas garantiam pagar pelo carro de pronto, no final, não tem como afirmar; (...) existe um marco temporal de quando começou a ter o problema no carro; quando chegou em 2017, enquanto ainda era prestador de serviços, presenciou vários pagamentos sendo feitos na hora; (...) não sabe dizer o marco temporal das propagandas (...); pode dizer que era um sócio investidor da empresa; via muitos outdoors e propagandas no rádio, mas tinham campanhas e iam mudando (...); nas negociações, as vítimas eram informadas de que não receberiam à vista e os pagamentos poderiam atrasar; primeiro porque estava no contrato, segundo que era feita a retenção de algumas documentações, nem todos



os veículos estavam com os documentos em dias, as vezes faltavam alguns itens essenciais para a revenda, como manual do carro (...), chave reserva; (...) muitas pessoas não receberam na hora, porque ficaram de trazer depois e a experiência mostrou que quando paga a pessoa na hora e depende dela para trazer, ela não traz (...); **os clientes não eram cientificados de que os pagamentos poderiam atrasar; todos os contratos foram feitos para serem cumpridos dentro do prazo de quarenta e oito horas;** (...) lhe causa estranheza as vítimas não mencionarem sobre o pagamento não ser realizado na hora, porque estava muito claro no contrato, até em negrito; todos os clientes que tinham dúvidas em relação ao contrato, sempre esteve à disposição, presencialmente, para poder esclarecer todas as dúvidas; trabalhou muito tempo na unidade da JK antes de mudar para a Madre; (...) não falaram aos novos clientes sobre a possibilidade de não pagarem, primeiro porque contrataram um profissional para regularizar esse fluxo interno do financeiro, de gabarito, que presta serviço em outras empresas da cidade; segundo é que, ainda que ele demorasse um relativo tempo para poder regularizar, pelo volume de trabalho e negócios, não era para ser muito longo (...); não era para ter atingido tantos casos, mesmo com esse delay na entrega do resultado que ele teve, ainda tinha a questão dos investidores; a empresa estava fechando contratos que, inclusive, até no próprio contrato de um dos investidores, tinha uma cláusula que deixava muito claro que parte do recurso que aquele investidor iria colocar não era para investimento da empresa, mas sim para direcionar para corrigir o problema de fluxo; (...) só conferia se os anúncios condiziam com os serviços; nunca aprovou ou desaprovou qualquer campanha (...); não tem como afirmar se as propagandas continuaram a falar de pagamento imediato; (...) desconhece esse fato; agora, a propaganda da empresa, seja de pagamento imediato ou qualquer outra nomenclatura que não levasse a esse entendimento, elas continuavam porque a empresa estava viva; como explicou para o Dr. João, lutaram até o último minuto, mesmo depois da empresa fechada, para salvá-la; (...) atribui a emissão dos cheques à desorganização da empresa; a empresa tinha um talão de cheques do banco Itaú e tinha poderes para assiná-lo; desde o início, junto ao setor onde deu problema, ficou estipulado que os cheques eram utilizados somente para pagamento de fornecedores que prestasse serviço a prazo; (...) os cheques ficavam restritos entre empresas e fornecedores (...); depois soube que alguns clientes chegaram lá e não entenderam o modelo de negócio, não entendia a força do contrato, não queria deixar o carro lá e deixar para receber quarenta e oito horas depois sem uma garantia mais robustas do que o contrato, sendo consignado que o cheque poderia ser levado como garantia (...), mas era cheque caução e no dia do vencimento o cliente voltaria para receber, não sendo para depositá-lo; o cheque ficou consignado com o cliente; alguns dos cheques eram depositados; inclusive, o fato de depositar esse cheque atrapalhava todo o fluxo de caixa daquele dia, porque não estavam contando que aquele cheque seria depositado (...); as pessoas anotavam o fluxo de caixa, trabalho artesanal para poder regularizar e as vezes



*levava uma invertida, pois o cheque era depositado; o cheque caução não foi registrado no contrato; (...) era um “plus” que alguns poucos clientes exigiram, de levar algo além do papel; (...) que ficou consignado, desde o início, que não era para depositar, ficou (...); atribui o não pagamento à desorganização, falta de experiência, sucumbir à pressão; foram quatro pessoas que subestimaram o trabalho que tinham para fazer (...); não teve ciência se aquelas emissões dos cheques; já deixava os cheques assinados para os fornecedores; o agendamento de ted, muito menos; embora constasse seu nome lá embaixo, como autorizado, não ficava com o token das contas; (...) não sabe quem autorizou o agendamento da transferência em favor Julia, eram quatro pessoas lá; (...) os cheques que foram dados, sem fundo, correspondem a uma parcela dos cheques emitidos, que foram compensados; (...) quanto à dificuldade de as vítimas conversarem com a empresa (...) tiraram as funções primordiais dos funcionários para poder dar suporte para essas pessoas; (...) funcionários tinham obrigações burocráticas que tiveram até acúmulo de trabalho, porque não estavam fazendo o trabalho ordinário, justamente para dar suporte às pessoas; (...) as declarações das vítimas, que iam a empresa e lá ficavam não condizem com a verdade (...); quando deslocaram uma ou duas pessoas para fazer o atendimento, evidente que não dava para fazer o atendimento imediato, a pessoa não ficava de plantão, esperando cliente; atendeu várias pessoas, até dentro das confissões de dívidas que assinou, não tinha condições de atender naquele momento, porque, em paralelo, estavam fechando os contratos com os investidores (...); primeiro ficava na loja da JK e depois na Madre; mudou-se em janeiro, nos últimos meses; (...) não avisaram os clientes porque ninguém sabia que não iriam cumprir com o pagamento; o problema estava isolado em algum grupo de pessoas; dessas pessoas, nesse mesmo período, surtiu efeito o trabalho contratado dos consultores; porque nesse mesmo período em que pessoas estiveram com problemas de pagamento, tiveram outras pessoas que não tiveram; infelizmente a solução do problema não era um interruptor (...); não sabe dizer sobre o fluxo interno dos pagamentos (...); a ideia contratual era que o dinheiro proveniente da venda do cliente era destinado ao respectivo cliente, mas a conta era única, da empresa (...); (...) a má gestão do sistema que tornou a situação, praticamente caótica; não sabe no que consistiu a má gestão; o sistema, enquanto foi bem gerido, funcionou; (...) as vítimas não ficavam cientes de que o dinheiro da venda do carro delas não eram encaminhados para elas, porque não estava incluído no contrato; (...) o cliente dava a entrada, levava o veículo na empresa, verbalizava a intenção de venda, um colaborador da empresa ficava responsável por atendê-lo e a função dele era encontrar uma proposta para ele; essa proposta era operacionalizada através de “leilão”; eram tiradas fotos e passado um relato de características do carro; (...) quando os possíveis compradores recebiam as informações, recebiam as fotos e uma descrição (...); já começavam a aparecer as propostas, dava os 50 Minutos, o funcionário procurava o cliente (...) e passava a proposta; (...) a pessoa tinha a opção de aceitar ou não; aceita a venda, seguia o*





*fluxo normal, assinava o contrato, depositava toda a documentação, o processo ia para o financeiro para poder realizar o pagamento; se não aceitou, sem custo para ela (...); a empresa trabalha com comissões dos dois lados, a compra do cliente e do comprador; o comprador sempre pagava um valor a mais (...); não tinha obrigação contratual de explicar ao cliente o quanto cobrou de quem está comprando o carro dele; isso era acordado; ficava que o valor da venda era tanto e tanto era a comissão; quando recebia, era sempre maior que o valor do contrato; (...) o comprador comprava o produto pelo preço repassado ao vendedor e, além disso, pagava uma comissão para a empresa; ao cliente era repassado o valor da venda e era descontada a comissão para a empresa; (...) quando iniciaram os inadimplimentos, disse, na fase investigativa, ao Dr. Edgar, as opções que poderiam resolver o problema, mas nem todas as opções foram aprovadas; (...) estava apresentando um leque de opções, também investidores; Ycaro tinha colocado seu apartamento a venda; havia uma operação de BNDES, tinham várias cartas para serem (...); à época estavam aventando as possibilidades; (...) o sistema já gerava a informação das inadimplências (...); não tem relação com a empresa Vapt; (...) a estabilidade da empresa era reconhecida pela mídia; (...) os problemas da Cash Auto iniciaram-se com a expansão da empresa; a expansão foi além do que se esperava; (...) na expansão alguns eventos começaram a não dar certo; (...) a loja de Maringá era uma expansão que tinha tudo pra dar certo, o período de negociação transcorreu muito bem, (...) ninguém poderia imaginar que alguma coisa daria errado; fato é que, iniciada a operação, trinta dias depois o sócio desistiu (...); os investimentos tinham feitos, ele aportou uma parte do valor que prometeu, mas devolveram (...); procuraram dar suporte para os clientes na medida do possível; (...) o fechamento pelo Procon acabou com as expectativas de restabelecer a loja; (...) os investidores desapareceram; o evento trouxe uma repercussão extremamente negativa, não resolveu a situação, mas agravou; (...) os imóveis da empresa foram imediatamente retomados; (...) o nome da empresa foi vinculado na imprensa; (...) após o fechamento pelo Procon, clientes receberam, ainda que parcialmente; o pagamento total depois do fechamento pelo Procon ficou inviável, pois não tinham recurso; não tinham mais condições financeiras de resolver; ninguém tinha mais nada (...);.*

*Já o interrogado ALISON VILAS BOAS, aduziu (mídia de mov. 864. 3): As afirmações não são verdadeiras; junto com Ycaro, geria a parte de marketing; a ideia da Cash Auto surgiu como uma facilitadora no mercado de compra e venda de veículos e o principal chamariz era a venda do veículo em 50 minutos; trabalhavam muito nessa linguagem dentro da publicidade; (...) **tiveram, num primeiro momento, que o valor seria pago na hora, não falava exatamente “o pagamento na hora”, mas falava “dinheiro no bolso” ou “receba na hora”;** mas ao longo de um ano tiveram um problema quanto à logística do negócio, quando mudaram toda a publicidade e linguagem que eram usadas nos*



**anúncios; quando mudaram a sistemática de pagamento, houve uma mudança nas campanhas publicitárias; negam a campanha publicitária com a intenção de não fazer o pagamento na hora; fizeram a propaganda até um determinado momento, depois mudaram todas as peças publicitárias; (...) em nenhum momento foi feito qualquer tipo de negócio pensando ou em lesar ou receber vantagem sobre os clientes (...); não participou das negociações diretamente; quando foi identificado o problema financeiro, as vendas continuaram a ser feitas porque o negócio sobrevivia do lucro de cada venda; a partir do momento que identificaram que alguns problemas estavam acontecendo, tiveram algumas estratégias que acabaram dando errado; os caminhos que optaram para sanar o problema, até mesmo por falta de experiência, de conhecimento num momento de crise, acabaram não concretizando, não dando certo; as equipes não eram orientadas a induzir os clientes, pelo contrário, o processo de venda era desenhado de ponta a ponta, inclusive, nos acordos feitos com os clientes, no momento do pagamento, isso tudo era explicado em mesa antes mesmo de o cliente ir ao cartório, assinar o recibo e deixar a documentação na loja; tudo era muito bem acordado; (...) todas as negociações foram lícitas, pensadas no bem estar do cliente e na venda do veículo dele; o slogan sempre foi 'venda o seu carro em cinquenta minutos', mas o que foi alterado foi em relação ao "receba na hora", "dinheiro no bolso", "pagamento na hora", tudo isso foi alterado; passaram a trabalhar com outras linguagens, ficando "liberdade para usar o dinheiro", "use seu dinheiro como quiser", "a melhor oferta para o seu veículo em cinquenta minutos"; trabalharam, até o momento da mudança da publicidade, praticamente um ano nesse modelo, que era "faça a avaliação e receba o valor na hora"; isso aconteceu, salvo engano, ao longo de 2017, quando começaram a ter problemas em relação à documentação dos veículos, ao processo de transferência, quando resolveram mudar e, para não gerar um desconforto do cliente, que poderia chegar na loja, esperando receber na hora e ouvir de um colaborador de que o pagamento não seria feito na hora, mas seria acordado, trocaram toda a publicidade; as mudanças começaram a acontecer no primeiro semestre de 2018; (...) tiveram situações de clientes que afirmaram isso categoricamente e outros que disseram o que aconteceu dentro da loja; não pode dizer porque eles acreditavam que seria feito o pagamento na hora, sendo que não trabalhavam mais dessa maneira; (...) a publicidade tinha a intenção de passar facilidade e uma nova forma na venda do veículo; (...) as vítimas da Cash Auto foi um número pequeno perto da quantidade de negócios que fizeram durante os dois anos, considerando só Londrina, fora as outras unidades e vários outros modelos de negócio que surgiram como cópia criada lá atrás; tudo o que ofereciam era justamente essa inovação, mudança, possibilidade de que o cliente poderia fazer uma venda, que não ficasse restrito às concessionárias, lojas que tinham antes do surgimento da Cash Auto; (...) não trabalhavam o prazo de pagamento na publicidade, era acordado na mesa de negociação antes da assinatura do contrato, antes de o cliente entregar a chave do carro dele e toda a documentação; após o**



*inadimplemento da Cash Auto não alteraram a publicidade; ela já era condizente com o que ofereciam, que era a venda na hora; (...) a publicidade não falava do pagamento; trabalhavam com uma publicidade ostensiva, em Londrina, não diminuíram a publicidade, pensando nos problemas, na verdade, identificaram um problema muito rápido, toda a crise gerada, foram pegos de surpresa, tentaram de todas as maneiras conter o problema, não foi assim “vamos fechar o negócio até resolver o problema”, foi gerir a crise com o funcionamento do negócio; os anúncios da empresa era por outdoor, rádio, internet e televisão; não previam os atrasos nos pagamentos, neste momento de crise, contornaram a situação dentro do que entendiam, de suas capacidades intelectuais naquele momento, geriram a crise na maneira que dava, não que era feito, na hora do fechamento, um acordo, premeditando alguma coisa, até porque isso não era premeditado, aconteceu; (...) depois do atraso dos pagamentos, aos novos clientes, antes da assinatura do contrato, eles não eram alertados, porque não era de modo sistemático; não previam os atrasos; identificando o problema, num primeiro momento, a primeira reação foi de correr atrás de investimentos; nesse primeiro momento, foram atrás de veículo, (...) buscaram possíveis empréstimos, tanto em banco, quanto no BNDES, porém este processo era burocrático, demorado, quando perceberam que seria demorado, foram atrás de novos investidores; nesse momento, quando procuraram novos investidores, encontraram algumas possibilidades, algumas negociações, ausentando-se de Londrina, porque algumas reuniões foram em Curitiba, em Itajaí, onde tinham uma segunda loja e foi através desses investidores que tinha uma possibilidade de pagamento de todos esses clientes que deviam em Londrina; inclusive, a última negociação que entraram, está em contrato, que uma parte do investimento que eles fariam, inclusive a gestão de crise que tinha ocorrido em Londrina, seria para quitação dos clientes de Londrina; nesse momento de crise, apesar de serem vários clientes, outros negócios foram feitos 100% dentro do que era estipulado; realmente, são vários clientes, porém, tantos outros, acredita que até por mês era praticamente o dobro do que tiveram problema nesse período todo de crise, era dada entrada, feito o pagamento convencional e o pagamento de acordo com o prazo que era estipulado na mesa; (...) atribui isso à falta de competência que tiveram na época, não só dos sócios, mas da equipe, porque era feito o planejamento, a previsibilidade de negociações, tinham um fluxo dentro da loja, de clientes que entravam, negociações que aconteciam, porém, a gestão desse dinheiro, da inadimplência e dos pagamentos foi feita de maneira equivocada; não houve capacidade técnica, intelectual para gerir a dificuldade financeira que tiveram naquele momento; acreditavam que conseguiriam alcançar, de novo, a saúde das negociações para honrar os pagamentos; eram contratos longos, não tiravam o dinheiro do caixa pra fazer pagamento de publicidade; como trabalharam por dois anos totalmente adimplentes com os veículos, que acreditavam na recuperação da empresa, todos os fornecedores, veículos que trabalhavam, acreditavam na recuperação da empresa, para que voltassem à estabilidade financeira e por isso*



*conseguiram prazo na maior parte dos veículos; não pode dizer sobre os agendamentos não realizados, porque não cuidava dessa parte do pagamento (...), tinham colaboradores que cuidavam dessa parte; tinham um gerente financeiro, três ou quatro administrativos que cuidavam de toda a burocracia, da parte administrativa e, além disso, tinham um consultor financeiro que estavam apoiando nessa gestão de crise; tinham dois pontos comerciais em Londrina, um na JK e outro na Madre e além disso, os telefones eram únicos para as duas lojas; em relação a não conseguiram contato, terem dificuldades e ir na loja, não foi porque não eram atendidos, porque toda a ligação caia diretamente na loja; sobre serem enrolados e respostas evasivas, ouviu nos depoimentos pessoas com a mesma descrição do que foi falado, que era realmente o que passavam aos colaboradores, de que estavam em busca de investidores, de maneiras de sanar os problemas e era isso que era repassado também; ouviu uma pessoa só que falou nesse ponto de que estavam lá no fundo e não atenderam ela; estavam em busca de investimento, investidores e dificilmente conseguiriam atender os clientes que fecharam negócios com os colaboradores, mas mesmo assim deixaram o canal aberto, contato; estarem na loja, escondidos nos fundos da loja, isso não procede; (...) nunca fecharam os canais, inclusive depois do fechamento da loja pelo Procon, tiveram contato direto com o Dr. Gustavo que deu prosseguimento nas tratativas, até quando conseguiram pagá-lo para continuar fazendo isso, mas o número do telefone não mudou; o negócio cresceu de maneira rápida, tinham colaboradores; como disse, não fechou nenhuma dessas negociações pessoalmente; tinham colaboradores para darem tratativas com os clientes e mesmo assim, teve reuniões com alguns clientes, chegou assinar algumas confissões de dívidas, na esperança de que esse investidor pudesse chegar e pudessem sanar as dívidas; algumas confissões de dívidas era para logo depois de março, foi acordado um prazo, foi entrado em contato com o cliente, foi assinado isso pessoalmente nas lojas, com os colaboradores; (...) tudo o que puderam fazer, na época, para manter o canal aberto com os clientes, fizeram, seja designando colaborador para tratar pessoalmente dando seus nomes para contato; não sabe quem autorizava as emissões de cheques; soube dos cheques devolvidos através do processo, mas não era sistemático, aconteceu com pouquíssimos clientes, dentro dessa gama de vítimas; (...) não se recorda com quantos clientes chegou a conversar ou como eram organizados os pagamentos desses clientes; (...) trabalhava na área de marketing e acompanhava no crescimento de lojas, mas não chegava a saber aos detalhes de fluxo de caixa ou faturamento da empresa; (...) recebia pró-labore de R\$ 5.000,00, porém, nos últimos meses, tirava praticamente nada (...); na época já estava com sua companheira e as contas ficavam com ela; não colocava dinheiro para dentro de casa; (...) o dinheiro do cliente não era utilizado para despesa de loja ou outros clientes, como havia um programação de pagamentos, utilizavam-se de uma conta bancária e todas as entradas iriam para o fluxo de caixa, com todas as programações que tinham para acontecer e de acordo com os prazos; justamente*



nesse controle de prazos, saídas e entradas, que deveriam ter sido mais organizadas, perderam o controle, que gerou todo esse problema; (...) esperavam aportes do BNDES de um milhão e pouco, da lince, salvo engano, eram três milhões e meio; (...) o aporte da lince não era só para sanar o problema de Londrina, também ajudaria no plano de expansão que construiriam junto com a empresa; (...) não tinham conhecimento de que, se os aportes não viessem, os compromissos não seriam honrados, porque, na inocência do momento e com tudo o que se mostrava, de todas as negociações que participaram, alterações de contrato, que não foram feitas como iniciantes, tiveram a participação do Dr. Gilberto, que inclusive deu seu depoimento; tiveram acompanhamento de advogados, eles também tinham os advogados deles, então tudo se mostrava concreto para a realização do aporte e acredita que só não acontece por causa dos fechamentos das lojas de Londrina; as negociações demoraram mais de dois meses; o fechamento do Procon foi em meados de fevereiro; (...) vislumbravam resolver os contratos; os casos que tiveram de vítimas foram mais para frente; a única coisa que não imaginavam era que os clientes não seriam pagos; o BNDES é diferente de um aporte de investimentos; entraram com as documentações, tudo caminhava para que desse certo, devido aos anos de empresa; (...) começaram o empréstimo no BNDES mais ou menos no mesmo período; não sabe em que período a vítima tentou fazer um aporte, mas provavelmente não teria sido aporte para o negócio, mas, sim, para abertura de uma loja; não teve uma organização para o pagamento das vítimas; (...) não se prepararam para a crise, ela simplesmente aconteceu; apesar de terem buscado investimentos, não tinham preparação, conhecimento para conseguir lidar com a situação; tudo o que foi feito depois de um ano, um ano e meio de sucesso (...) clientes que levavam mais de um carro, ou eram clientes recorrentes, ainda assim o plano sempre foi resgatar a imagem da empresa, de contornar a situação de maneira que fosse menos abrupta para a marca, para que pudessem voltar ao ponto de crescimento que estavam; estavam num ponto de crescimento, tiveram um problema, ali tiveram uma baixa em relação ao crescimento, não chegou a cair, mas ficaram estagnados, a ideia era sanar os problemas, as dívidas, quitar com as vítimas, para que pudessem voltar à escala de crescimento; no momento da crise, não participaram de eventos com dispêndio de dinheiro; após o fechamento da Cash Auto de Londrina, mudou-se para Curitiba e começou a trabalhar lá, que eram as duas que continuaram abertas; num determinado momento, identificaram que seria impossível resgatar a marca da Cash Auto, devido ao problema ocorrido em Londrina, apesar de ter sido local, atingiu as outras duas lojas; assim, fecharam as lojas e começou a trabalhar como empregado; tinha participação societária na Cash Auto; atualmente trabalha na Vapt e hoje faz implementação de lojas; viaja nas lojas com a implementação, com treinamentos aos novos colaboradores e no segundo momento faz o acompanhamento para que não caia o rendimento da loja; ficou na Cash Auto de Curitiba de 2019 a 2020 e foi para a Vapt em meados de 2020; desde que a Cash Auto fechou, continuou trabalhando (...) para se restabelecer e quitar



*Londrina; de 2019 a 2020 estavam literalmente quebrados, a ponto de não ter dinheiro para nada; mas mesmo assim, sempre esteve aberto aos clientes; mas são sempre duas visões; (...) mantiveram abertos, com o mesmo número, declaração de endereço, todos os advogados poderiam procurá-los e, ainda assim, algumas pessoas dizem que fugiram; tentaram até as últimas coisas entrar em acordos e tudo mais, não foi uma situação que tentaram buscar os clientes agora, por conta do julgamento; (...) de qualquer forma, são vítimas; querem honrar as dívidas e ter um nome; (...) o impacto de uma empresa ou os sócios serem chamados de estelionatários, de ter aplicado golpes, era muito grande, então se tinham a possibilidade, naquele momento, de que as outras lojas pudessem ajudar, tudo isso, com o fechamento da loja, as matérias, a pressão na cidade de Londrina, afetaram as lojas, então definiram que não seria possível salvar a marca; se tirassem dinheiro das outras lojas, quebrariam as outras lojas e seria pior do que aquilo que já estavam vivendo; (...) fizeram uma lista, depois do fechamento das lojas pelo Procon, mas até antes houve uma tentativa de gestão; não foram atrás só de quem tem advogado, mas isso é uma amostra do nível de descontrole que tinham na época; ouviram o depoimento do caso citado, mas só foram ter conhecimento dessa cliente depois de muito tempo; o descontrole foi tão grande que não tinham registro, não tinham forma de ter entrado em contato com ela anteriormente; (...) continuaram fazendo novos negócios de acordo com o que acreditavam que seria a solução para gerir a crise que tinham, mas não era premeditado, não era planejado e não era sistemático o atraso de pagamento, foi uma bola de neve que os atingiu; ficaram simplesmente perdidos, tentando encontrar uma solução, mas não tinham nenhuma resolução clara; (...) tanto na época de Curitiba, quanto hoje, agradece por sua esposa ter um bom emprego (...), porque, desde a quebra, do fechamento das lojas, ficou sem nada, tudo o que tinham, colocaram no negócio para poder sanar as dívidas, mas se conseguiu sobreviver, foi porque sua esposa manteve as contas; desde quando foi contratado, se houve possibilidade de pagar os clientes, é porque recebe um bom salário para honrar com as dívidas; (...) na verdade, perceberam que havia um descontrole no fluxo de caixa e tentaram organizar com as maneiras que tinham em mãos, mas foi perto de outubro ou novembro; (...) formou-se em artes visuais em 2009, se mudou para Londrina para tentar estagiar na área, e ficou cerca de um ano depois de formado; em seguida foi trabalhar em São Paulo, pois buscava um desafio maior e crescimento profissional (...);0; passou oito anos morando lá e trabalhando em grandes empresas, tinha uma vida estável, morava bem (...); voltou para Londrina em meados de 2015 e ficou cerca de um ano até abrir a Cash Auto; (...) conhece Ycaro desde os 14 para 15 anos, foi para São Paulo, voltou e mantiveram a amizade (...); em meados de 2016, Ycaro lhe procurou (...) para ajudar com a criação de identidade da marca da empresa que estava criando; no primeiro momento, ficou maravilhado com a ideia, era um negócio extremamente inovador e moderno, principalmente por já ter estudado Startups, então enxergou uma possibilidade de crescimento profissional, então se colocou à*



*disposição para trabalhar para ele, mas ele não teria aporte para pagar pelos serviços; combinaram que faria os trabalhos até que ele pudesse lhe remunerar; Isso foi de junho a julho de 2016; (...) quando começaram, se debruçaram 100% no negócio (...) e houve uma empatia profissional, que foi quando Ycaro lhe ofereceu parte da sociedade, para que contribuísse de outras formas, além da criação da identidade visual; em dezembro de 2016 abriram a primeira loja; (...) no primeiro momento, conseguiram sucesso, conseguiram fechar negócio e a busca dos clientes novos, através do boca a boca, foi grande; conseguiram ver que o negócio seria um sucesso; em janeiro e fevereiro tiveram crescimento, mas em meados de 2017, a loja já não suportava a quantidade de clientes que tinham, para aquele tamanho de sala, então procuraram novos pontos e alugaram o ponto comercial da JK; na loja da JK (...), fizeram toda a identidade visual, que era muito imponente e, dali para a frente, o crescimento foi absurdo, foram vários negócios de sucesso, clientes saindo satisfeitos de dentro da loja, crescimento da equipe, era saudável; isso foi no segundo semestre de 2017; no final de 2017 e começo de 2018, começaram a receber pessoas querendo abrir o mesmo negócio em outras cidades; foi quando surgiu a possibilidade de abrir as lojas de Curitiba e Itajaí; o primeiro desafio era saber como se expandia um negócio, como cresceriam para outra cidade e os desafios começaram ali, por conta dos custos de viagens, de equipes, a equipe teria que dar suporte para as outras lojas, pois demandariam muito da Cash Auto, por serem novas; mas ainda assim, as lojas abriram e foram sucesso já no primeiro momento; (...) nos primeiros meses de sucesso das lojas em Curitiba e Itajaí, elas demandaram uma energia muito grande (...); nesse momento, precisavam viajar muito e ficavam muito ausentes da loja de Londrina, porém tinham uma super equipe, então continuaram em curva de crescimento; quando foram para as outras unidades, validaram que o negócio, que era inovador em Londrina, que é menor, poderia alcançar novos mercados, em Curitiba e Itajaí, que são públicos diferentes; isso aconteceu em meados de 2018; (...) em 2017, quando perceberam que estavam tendo um crescimento de negócio, da loja em si, buscaram o Sebrae para um apoio de pequenas empresas, para estruturar o crescimento que viam dia a dia; o Sebrae faz uma triagem e direcionam para o consultor que dá o suporte; o consultor da Cash Auto era o Lucas, que cuidava de Startups, então mostraram os números de crescimento e tudo mais; o consultor também ficou maravilhado (...) e enxergou uma possibilidade de colocá-los dentro do mercado de Startup; então começaram a ser direcionados para programas de Tração, onde estruturam a empresa para que investidores anjos façam rodadas de investimentos, para que o negócio possa crescer e se expandir; (...) no primeiro momento, tiveram a consultoria do Sebrae de Londrina, de coisas menores, mas esse Tração foi um programa de extrema relevância para a marca, pois eles selecionavam apenas 200 e poucas empresas dentre várias e, dentro desse programas, passavam por vários estágios, várias validações de negócio e ficaram entre os 5 primeiros do Paraná; era uma apresentação para uma rodada de investimentos; nesse programa Tração,*



*conheceram o pessoal da Endevor, que é como o Sebrae, mas de nível mundial; (...) o pessoal da Endevor procurou para fazer o Scale Up, que é como o Tração, mas em outra proporção, para mostrar a marca; buscaram estruturar o negócio pensando em todo esse universo que se abriria através do Sebrae e da Endevor; (...) houve muito reconhecimento público pelo negócio, saíram matérias falando sobre a Cash Auto; a Gazeta do Povo era o maior jornal digital do Brasil e fez uma matéria, então receberam pessoas de outros Estados querendo vender carro; saíram também no UOL economia, revista Exame, Pequenas Empresas e Grandes Negócios, blog do R7 e outros; muitos negócios foram realizados e muitos clientes ficaram satisfeitos e, a partir desse momento, pensaram na expansão da empresa; 2017 foi um ano ótimo, foi um crescimento saudável, com equipe, loja, tudo totalmente adimplente e, quando foram procurados por possíveis investidores, por pessoas que queriam levar a Cash Auto, essa inovação, para suas cidades, começaram a entender que era totalmente viável; as lojas de Curitiba e Itajaí estavam indo bem, correndo perfeitamente; (...) casos que podem ter ocasionado atrasos no processo de expansão foram o estande na Exposição Rural de Londrina, onde imaginavam um retorno “x” e tiveram um retorno “menos x” (...), depois da Exposição, foi a loja de Maringá, que através de contrato e quebra de contrato, acabou gerando um prejuízo absurdo para a Cash Auto; no momento em que surgiu a oportunidade de abrir mais uma loja em Maringá, que era mais próximo de Londrina, através de muita negociação, contabilizando com a loja de Maringá, pensaram em uma expansão de mercado dentro de Londrina, abrindo uma nova loja na região sul, que é a da Madre; o investimento feito na loja da Madre era condizente com a entrada que receberiam pela venda da unidade de Maringá; quando abriam uma loja em outra cidade, o investidor da cidade pagava uma taxa para a Cash Auto matriz, com essa taxa abriam a loja nova; essa negociação foi muito conturbada, quem seria o sócio de Maringá decidiu cancelar o contrato e, como ele era advogado, redigiu o contrato junto com o jurídico da Cash, nesse contrato, dava a ele o direito de cancelar o contrato e reaver os valores, o que investiu e o que iria investir, nesse momento a bola de neve começou a surgir; (...) o contrato poderia ser cancelado e teria que ser pago o valor à vista para esse sócio investidor, e assim foi feito; não eram inadimplentes naquele momento e não queriam se tornar, por conta de um investimento mal feito; a loja da Madre já estava em andamento, mas tiveram que devolver os valores investidos e, nessa devolução, começou a gerar a desestabilidade financeira; (...) foi tudo bem rápido entre o destrato, o pagamento, o começo do problema de gestão financeira, então, de imediato, começaram a procurar novas possibilidades de investimento para sanar os buracos que ficaram das lojas de Maringá e da Madre; (...) as duas lojas estavam gerando custos, sem entregar resultados e com o caixa descoberto; (...) não sabe números exatos, por conta da perda de documentos, ordem de despejo, mas mais de 400 negócios foram feitos e quitados nesse período; foi um número menor de pessoas que se tornaram vítimas dessa situação, mas um número muito grande*





*ficou satisfeito; (...) foi uma total má gestão, incapacidade técnica e intelectual de poder gerir a crise, de contornar a situação que estava acontecendo no momento de maneira estratégica; nesse momento, os funcionários aguentaram firmes, porque acreditavam na empresa e nos sócios; aguentaram ameaças de clientes, clientes gritando, batendo em mesas, vidros, clientes que levavam policiais na loja, muitas vezes tinham que chamar a polícia para controlar a emoção de clientes; (...) os pagamentos realizados integralmente e parcialmente, foram realizados nesses momentos de tensão, tudo sob muita pressão, cada passo dado era sob tensão e pânico; em todo momento, tentavam e pagavam os clientes; enquanto as lojas estavam abertas, alguns não receberam no prazo acordado, mas não deixaram de pagar, até o último minuto, até o fechamento da loja; a loja estava negativa porque usaram até limite de banco para efetuar pagamentos; (...) no momento em que identificaram o problema, tentaram, de todas as formas, levantar capital para sanar as dívidas e o Ycaro tinha um apartamento de quando era gestor de concessionárias, então procuraram uma imobiliária para fazer a venda do apartamento, tiveram duas tentativas de negociação, uma se concretizou, mas com o fechamento da loja, com toda a histeria que os jornais fizeram, o que seria futuro proprietário desfez o negócio; (...) buscaram o BNDES, tiveram o Khalil, o Roger, mas com tudo o que surgiu de matéria, pararam as possibilidades de investimentos; não só confiavam, mas trabalhavam incessantemente para buscar possibilidades concretas de retomar a estabilidade, foi o período que mais correram atrás de investimentos, trabalharam atrás de novas possibilidades, novas frentes, para que pudesse ser sanado o problema; quando criaram o negócio, pensavam em ser uma facilidade para os clientes, uma inovação, uma modernidade, uma disruptura no mercado de veículos que acontecia, nunca pensaram em desperdiçar todo o trabalho que tiveram, todo o sucesso alcançado; a partir do fechamento pelo Procon, tentaram reabrir as lojas, porém não tiveram sucesso, não tinham de onde tirar dinheiro para pagar os clientes; através das conversas que tinham, os clientes acreditaram que realmente tinham dado um golpe, tinham sumido com o dinheiro e isso acabou com qualquer possibilidade de reabrir as lojas (...); os investidores encerraram o contrato e nunca mais ouviram falar; tentaram conversar e explicar para esses investidores que, através da concretização dos aportes, conseguiriam reabrir a loja e reerguer a marca, mas eles acharam muito arriscado, por conta de todo o processo criminal que estava acontecendo; (...) o Procon fechou as lojas no horário de almoço, com duas emissoras de TV filmando a loja pelo lado de fora, os funcionários entraram em desespero, saquearam as lojas, levaram computadores, impressoras, tudo; o Procon lacrou as lojas, os funcionários desapareceram e, por mais que tentassem reabrir as lojas com o Procon, não deu certo; não tinham dinheiro nem para retirar os móveis de dentro dos imóveis, foram despejados; o sogro do Ycaro fez um acordo com as imobiliárias para conseguirem tirar as coisas lá de dentro, conseguiram emprestar dinheiro para conseguir pagar um caminhão para tirar os móveis, documentos e tudo dos imóveis; (...) após o fechamento das*



*lojas contrataram um advogado para dar continuidade, porque, nessa época, ainda estavam tentando negociar com investidores; o Dr. Gustavo ficou até conseguirem pagá-lo, depois não conseguiram mais pagar; depois, com os custos da Loja de Curitiba, contrataram outro advogado (...); buscaram a Endevor, que indicou um escritório de advocacia, mas não conseguiam pagar, procuraram o Lucas, consultor do Sebrae, que indicou um consultor financeiro, abriram todos os números para ele, para uma possível recuperação da marca, para sanar as dívidas de Londrina; estão em acordo e contato com alguns clientes, estão pagando mensalmente; (...) nunca houve nenhum tipo de pretensão em lesar alguém, pelo contrário, sempre pensaram em sanar isso logo, para ter uma possibilidade de vida normal; (...) após tudo o que aconteceu em Londrina, sua vida mudou da água para o vinho, pois nunca foi inadimplente, nunca teve nenhuma dívida, a vida mudou 100%; algumas pessoas aparecem na vida, conseguem tirar a pessoa de dentro do buraco, o que mais quer é quitar as dívidas, se reaver moralmente com as pessoas, pois não teve intenção nenhuma em lesar, poder sair de casa, porque, em Londrina, não pode nem ir até a esquina; (...) poder fazer com que as pessoas possam recuperar um pouco do prejuízo que tiveram com a Cash Auto.*

*Interrogado, o réu YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS expôs, brevemente, em Juízo que (mídia de mov. 925.2): “Os fatos não são verdadeiros; jamais fizeram qualquer tipo de anúncio para induzir qualquer cliente em erro; era o CEO da empresa e era a pessoa que estava à frente da operação; foi quem criou a modalidade do negócio e iniciou todo o projeto; já estava no mercado de veículos há mais de 8 anos e com as experiências e o know-how que adquiriu, enxergou a oportunidade de trazer a inovação para o mercado de automóveis; na época, o mercado era muito arcaico; o Alcides e o Alisson passaram a fazer parte do projeto para complementar a ideia; o Alisson, por exemplo, é formado em Artes Visuais e somou muito na parte de desenvolvimento da marca, realizando a formatação visual do site e na parte do marketing; o Alcides trabalhava na parte jurídica em escritórios de São Paulo e, na época, veio para complementar a parte jurídica, para que se tomasse o máximo de cuidado possível; a ideia era vender o carro dos clientes em 50 minutos, que se tornava uma solução rápida para quem quisesse vender e para quem precisava comprar; os anúncios diziam: “venda-se o seu carro em até 50 minutos e use o dinheiro como quiser”, “segurança na hora de vender seu carro”, “venda seu carro em 50 minutos pela melhor oferta”, “venda seu carro em 50 minutos de forma rápida e segura”; tinham vários slogans, no entanto, a proposta principal era vender o carro em 50 minutos, até porque era algo que fazia nas concessionárias; (...) as mensagens “venda o seu carro ou moto em 50 minutos”, “receba a melhor oferta com agilidade e segurança”, “encontramos a melhor oferta pelo seu veículo nas mais de 800 lojas cadastradas, proposta aceita, você recebe na hora” existiam no começo, na internet; (...) os carros eram pagos posteriormente à venda em 50 minutos; fizeram um teste em 2017 para vender as duas*



*modalidades (carro e moto), porém pelo aumento do custo de marketing, voltaram a vender somente carros; se tratava de uma propaganda bem antiga, do início da operação, onde não tiveram nenhum problema com os pagamentos; nunca tiveram essas mensagens expostas nas lojas, muito menos na internet no tempo em que ocorreram os problemas; (...) jamais fizeram qualquer tipo de negócio com a intenção de não pagar ou com a intenção de descumprir o prazo; no período em que ocorreram os problemas, comercializaram aproximadamente 380 carros; uma pequena parcela ficou com a falta de parte do pagamento ou com o processo não finalizado, pois neste período estavam em busca de investimentos e empréstimos do BNDES; várias ações, fora as negociações que ocorriam, estavam em andamento para colocar o caixa em dia; o fechamento pelo Procon em fevereiro de 2019 e as questões relacionadas à mídia que ocorreram na época, inviabilizaram qualquer tipo de pagamento posterior; mesmo assim, desde então, vem procurando formas para concluir esses pagamentos; (...) a Poliana é uma cliente que manteve contato direto com ela, e inclusive, chegou a alugar carro para ela na época, pois ela estava precisando utilizar um veículo; estava pagando semanalmente o valor referente ao carro dela; cerca de 70% dos clientes que estão descritos na denúncia, estavam sendo pagos diariamente, semanalmente ou quinzenalmente; esses clientes acabaram entrando em um desacordo por conta do atraso; pode afirmar que todos os dias a Cash Auto pagava um volume expressivo de clientes; (...) nenhum dos fatos descritos na denúncia ocorreram; estavam negociando e pagando os clientes todos os dias; (...) quando identificaram que tinham um problema de caixa, contrataram consultores financeiros para encontrar uma solução financeira para o negócio; nesse período, comercializaram 380 veículos, sendo que 320 negócios foram pagos 100% e conclusos; uma pequena parte ficou sem o pagamento que foi se arrastando entre os pagamentos que foi quebrado a partir do momento em que o Procon fechou a empresa; na época, entrou com um pedido de abertura e fez o que fosse possível fazer para continuar realizando os pagamentos; as lojas estavam em constante atividade; tinham um problema com o atraso, porém, nunca deixaram de pagar os clientes; (...) passou o ano de 2019 muito mal, teve depressão pela primeira vez na vida; teve tempo para se recuperar e manteve as lojas da Cash Auto em Curitiba-PR e Maringá PR abertas durante o ano com dificuldades de sustentar os funcionários das lojas; sempre teve o intuito de dar continuidades às lojas; (...) a empresa foi considerada uma Startup e foi validada pela Exame, Pequenas Empresas & Grandes Negócios, SEBRAE e tudo mais; tinha uma grande expectativa de que alguém viria para realizar um investimento na marca, porém isso não ocorreu; em 2019 foi muito difícil e não tinha carro para andar; morou na casa de uma senhora em Maringá-PR para ter onde ficar; (...) em 2020 teve a oportunidade de estar à frente da gestão de outro projeto e começou a ter recursos novamente; com os recursos em mãos, começou a realizar alguns pagamentos em 2020 e estava negociando; em 2021 a situação melhorou e começou a pagar um número expressivo de clientes; atualmente está em*



*negociação com cerca de 25 clientes; pretende, até junho de deste ano, estar com 100% dos clientes, parcialmente pagos e negociados; (...) está na busca para realizar os pagamentos e restituir as pessoas que ele estava negociando (...); a Cash Auto quebrou como empresa, porém continua tentando cumprir com as obrigações; atualmente trabalha na empresa Vaapty e exerce uma posição estratégica na diretoria de expansão; (...) vem desenvolvendo o crescimento e a expansão da empresa na área comercial; (...) responde por um processo na Comarca de Balneário Camboriú-SC; (...) aprovava o marketing; veiculava os anúncios da empresa em rádio, TV, jornal, programas locais e on-line; na época, a divulgação on-line não era tão forte e ocorria através do Facebook e do Youtube; a mídia da empresa era muito agressiva e utilizava quase todos os meios de comunicação existentes na época; (...) não é verdade que não comparecia às reuniões marcadas com os clientes; (...) a loja de Londrina-PR tinha um time completo formada por pessoas na recepção, na gestão, SAC, administrativo, financeiro; não ficava o tempo todo na loja, pois estava em viagens na busca pela expansão do empreendimento (...); entre janeiro e fevereiro, retornou à cidade de Londrina-PR para sentar e negociar com vários clientes (...); pode ter acontecido de alguém ter marcado algo ou utilizado seu nome, porém nunca sentou para negociar com outro cliente depois desta situação; nega que várias pessoas ficaram aguardando para conversar; (...) tinha tantas coisas em andamento que pode ter esquecido de conversar com alguém, porém tinha uma equipe para suprir a ausência; (...) a Cash Auto nunca prometeu pagamento à vista, somente a venda em 50 minutos; **todos os clientes que entraram na loja estavam cientes que receberiam dentro de 2, 3, 4 ou 5 dias, dependendo do caso;** (...) à parte do inadimplemento, concluíram 380 negócios, sendo que uma pequena parte ficou em aberto; a equipe estava em constante negociação com essas pessoas que ficaram com os valores em abertos; se a loja estivesse aberta atualmente, não estaria devendo para nem uma pessoa; (...) foram estendidos os prazos de várias pessoas no fechamento; 100% da equipe da loja sabia o que acontecia e que estava buscando uma solução para finalizar todo esse problema; nunca foi escondido que estavam negociando com investidores e o BNDES para solucionar os pagamentos atrasados; estavam pagando os clientes com os valores atrasados; muitos pagamentos foram colocados em dia; em que pesem as alegações dos clientes, a realidade era outra, pois as negociações foram realizadas, o prazo foi combinado e cada cliente que estava com qualquer tipo de atraso, foi conscientizado e tiveram o prazo renegociado; (...) todos acreditavam no projeto; houve mudanças na forma de condução e nos prazos; (...) o contrato era padrão, porém, a partir do momento em que ocorreu alteração no prazo, automaticamente esta mudança era comunicada e colocada no contrato; (...) em setembro de 2018 houve um problema que não foi por questão financeira; os inadimplementos começaram a ocorrer a partir de outubro; em setembro não havia nenhum problema, tudo estava ocorrendo normalmente e os clientes estavam sendo pagos (...); não eram veiculados os mesmos anúncios;*



*tinham mudado alguns anúncios há algum tempo e os anúncios em outdoor e rádio sempre enfatizavam a venda em 50 minutos; os anúncios não enfatizavam o pagamento na hora ou qualquer coisa do tipo; (...) houve alteração do slogan para “venda o seu carro em 50 minutos pela melhor oferta do Brasil”, “venda o seu carro com agilidade”, “venda o seu carro em 50 minutos e use o seu carro como quiser” (...); esses anúncios foram anunciados a partir de junho de 2018; os slogans anteriores eram muito parecidos, por exemplo “venda seu carro em 50 minutos”, “só a Cash Auto vende o seu carro em 50 minutos”, “venda com agilidade e segurança”; esses anúncios foram veiculados no início da operação, no começo de 2017, próximo dos meses de junho ou julho; (...) como dito anteriormente, tem uma equipe estruturada que envolvia pessoas desde a recepção, que passava pelo que batia o contrato, até a pessoa que colocava a negociação do carro no fluxo de pagamento; nem um carro entrava para a Cash Auto sem que esse fluxo de pagamento fosse combinado (...); acha muito difícil que uma pessoa que estava deixando o carro dela naquela data, perguntaria se receberia no mesmo dia em que deixou o carro; ela confirmava a data e combinava; tem certeza que as perguntas sobre o pagamento no dia não foram realizadas; (...) não se recorda especificamente do caso da Julia, mas afirma que tinha um corpo financeiro formado por 4 pessoas que decidiam o fluxo de pagamento e agendavam os pagamentos; pode ter acontecido alguns agendamentos de TED que não foram efetuados por algum motivo bancário (...); os agendamentos de todos eram reais e eram realizados pela conta da empresa; até janeiro de 2019 a empresa estava com o nome 100% idôneo; (...) nunca assinou nenhum cheque na empresa, nem agendou nenhum TED, pois isto era realizado por outras pessoas; ocorreram emissões de cheques em garantia; em algumas situações, os clientes exigiam algum tipo de garantia, como no caso do cheque, e ela acabava levando um cheque caução; nunca houve emissão de cheques para pagamento de veículos dentro da empresa; as pessoas que lhe eram subordinados que emitiam os cheques, porém o departamento financeiro possuía autonomia para tomar as decisões; (...) é uma pessoa empreendedora e comercial, não tinha habilidade financeira; existia apenas um fluxo de caixa, sendo uma conta em que caía o pagamento referente a todos os veículos, toda lucratividade, investimento (...); em resumo, todo o dinheiro ficava nesta conta (...); o dinheiro que entrava na conta da Cash Auto, era destinado ao fluxo de “contas à pagar”; não sabe afirmar se o dinheiro que entrava era destinado, pois isso era questão do financeiro que decidia diariamente; os clientes ficavam cientes que iriam receber em determinada data, e o fluxo de pagamento não era comunicado para eles; não são muitos clientes, somente alguns, algo em torno de 2 ou 3, que informaram sobre isso; o cliente paga a comissão X da época, o lojista paga o comissionamento Y, mas o valor de pagamento do lojista sempre é o mesmo, exemplo: se o carro custa R\$ 50.000,00, menos a comissão, subtraídos os débitos, sobra X para o cliente; se o lojista pagou R\$ 50.000,00, mais comissões, transporte e qualquer tipo de taxa, era pago por ele; cada um pagava as suas taxas, inclusive, ambos tinham contratos; (...)*



em 2018, quando estavam planejando a expansão, não imaginavam que iriam ter uma série de situações que poderiam atrasar essa expansão; (...) fez alguns investimentos em 2018 que foram malsucedidos, a exemplo da Exposição de Londrina, o Catuai, porque não estava na cidade; mas, o que agravou, realmente, foi uma negociação malsucedida em Maringá-PR com um investidor em junho de 2018; essa negociação foi concluída em setembro, envolvendo mais de meio milhão de reais, sendo que entraria R\$ 250.000,00 em outubro, e os outros R\$ 250.000,00 entrariam em dezembro; como esse dinheiro estava programado para entrar, abriu as lojas na Madre e em Maringá-PR, pois contava com esse investimento para a composição de caixa; o que ocorreu foi que, no meio do caminho, o investidor desistiu do negócio; não recebeu os R\$ 250.000,00 que estava para entrar e ainda teve que devolver os outros R\$ 250.000,00, por um contrato de má qualidade; (...) se ausentou de Londrina-PR por uma empreitada de investidores, BNDES, e conseguiu concluir; tem dois contratos de R\$ 1.000.000,00, que totalizam R\$ 2.000.000,00, que a entrada do dinheiro estava prevista para o início de janeiro, sendo uma parte em dezembro, e a outra parte em janeiro; estes pagamentos sanariam todo o caixa; além disso, tinha um contrato que negociou até março, de R\$ 3.000.000,00 com uma outra empresa, que viria, não só para composição de caixa, mas também para continuar com a ampliação da empresa e o investimento em pessoas; (...) outro ponto que o desanimou em 2018, foi que realizou investimento em pessoas, preparou a empresa para uma grande expansão, e isto custou muito caro para os caixas da Cash Auto em Londrina-PR, que era a base da matriz da empresa; quando identificaram, contrataram uma consultoria, desligaram algumas pessoas e continuaram com novos investimentos para complementar a saída do caixa; (...) em 2018 tiveram sucesso; ocorreram falhas e ajustes; mas o problema agravou-se em outubro de 2018, pela situação de Maringá-PR; isto foi um choque enorme, porque era uma pessoa que estava muito próxima e não imaginava que isso poderia ocorrer, mas acabou impactando; em razão disso, estavam vendendo, lucrando, e a empresa estava sadia; (...) não se recorda de participações em eventos, se recorda sim de um sorteio patrocinado pelas outras lojas do grupo, com outros sócios, para alavancar e acelerar a composição de caixas (...); não tem certeza, mas imagina quem seja Wagner; no desenrolar da situação dele, alguns impostos não foram pagos e existiram alguns débitos que ficaram em atraso; isso, porque, a Cash Auto, liberava esse débito para ser pago pelo lojista, liberava pelo próprio cliente, ou o cliente optava pelo pagamento do débito pela própria empresa; a situação ficava muito clara para o cliente, até porque isso tomava um tempo enorme (...); isso tudo dava muito trabalho, porque só o Banco do Brasil pagava determinados impostos on-line, e a outra parte tinha que ir pagar no banco; essa situação do Wagner, ele optou que o pagamento seria realizado pela Cash Auto, porém, a situação dele pode ter ficado em atraso; (...) gostaria que alguém provasse a viagem internacional; viajou sim, foi para vários países, anteriormente à Cash Auto; a esposa é médica, teve uma excelente renda como gestor comercial, fez



várias viagens, teve carros e o apartamento em que ele mora foi comprado antes do evento da Cash Auto; a vida que teve antes da Cash Auto foi muito melhor que a vida após os eventos; as filhas estudam em escolar particular porque a esposa proporciona isso e não pode se opor; inclusive, uma das filhas é biologicamente dela; parte do padrão de vida está ligado ao da esposa; a viagem internacional jamais ocorreu, até porque o passaporte encontra-se vencidos há quase 3 anos; (...) trabalhou com veículos de 2009 até a formação da ideia; (...) trabalhou na Volkswagen, em Florianópolis, no grupo Barigui, um dos mais conceituados do país; foi gestor de novos projetos na época; trabalhou na Nissan e teve muito sucesso, sendo que ganhou prêmios durante cinco anos consecutivos; foi para o México falar sobre o sucesso da concessionária; trabalhou na Peugeot; seu trabalho sempre foi reconhecido e teve muito sucesso na venda de veículos novos e seminovos, com venda direta; começou a trabalhar com 16 anos com telefonia, na GVT, porta a porta; na sequência, na mesma empresa, passou a vender livros infantis na rua, porta a porta e em escolas; sempre trabalhou na área comercial; possui terceiro grau incompleto (...) administração; começou a pensar em empreender nas concessionárias; enxergava que os clientes que iam até a loja tinham muita dificuldade em fazer negócio e realizar a venda; (...) os lojistas que precisavam comprar ou que tinham capital, não possuíam abertura devido à dificuldade de entrar no mundo de concessionárias; naquela época o ciclo era muito fechado; com algumas pesquisas que estava fazendo no ambiente de trabalho, começou a formular essa ideia; foi onde identificou que vendia carro em 20 ou 30 minutos, pois quando chegava uma pessoa na concessionária era o tempo que levava para fazer uma avaliação e passar o preço; como foi um gestor de alto desempenho, tinha criado o hábito de dar vazão rápido para lojistas interessados; de 2017 até 2018 a empresa vendeu aproximadamente 1400 veículos; se somar os períodos posteriores, a empresa vendeu quase 2000 veículos; quando formatou a ideia, buscou algumas empresas como o Sebrae para validar a ideia como Startup inovadora; (...) um dos cursos que fez foi o Empretec, um dos mais importantes, feito pelo Sebrae em Curitiba-PR; (...) alguns consultores do Sebrae estavam acompanhando a velocidade dos resultados da empresa e da escalabilidade dos negócios; quando finalizaram o programa de tração do Sebrae, ficaram empolgados com os resultados e procuraram uma empresa conceituada para realizar a valuation da empresa e para ajudar a formatar um plano de expansão; em 2022, se a Cash Auto continuasse crescendo naquela velocidade, estaria valendo em torno de R\$ 25.000.000,00; (...) em Maringá-PR teve aqueles prejuízos dos contratos mencionados, bem como em razão dos investimentos na Exposição de Londrina; foram investimentos malsucedidos e pode afirmar que a parte de know-how e financeiro estava muito ligado a si; a partir do momento em que não esteve presente nesses eventos, efetivamente, eles não foram bem sucedidos; (...) embora que, pelo know-how que tinha com os clientes, tinha certeza que o negócio daria certo; estava em Balneário Camboriú SC e Itajaí-SC acompanhando as lojas, pois os sócios que



*entraram para fazer parte do projeto tiveram problemas com obras; teve que se envolver e ficou cada vez mais distante da loja em Londrina-PR; (...) a loja em Londrina-PR era estruturada e competente; a equipe tinha um fluxo programado diante das negociações, com contas a pagar e a receber; (...) ninguém avisava sobre os agendamentos de TED e pagamentos, pois o fluxo de pagamentos era muito alto e eles decidiam de forma independente; (...) no período de inadimplemento, de outubro de 2018 a fevereiro de 2019, a Cash Auto continua a vender veículos, sendo que a absoluta maioria estava devidamente paga; venderam em torno de 380 veículos, sendo a grande parte, quase 100% bem sucedida; desde a equipe, até qualquer investidor que entrasse em contato com a Cash Auto, sempre deixou muito claro a necessidade da empresa, até porque fizeram algumas diligências e fizeram todo o possível para que os contratos fossem assinados e os investimentos finalizados; exemplo o contrato com o Roger e Khalil, os contratos foram assinados por ambas as partes, porém devido ao impacto que tiveram com a mídia e o fechamento pelo Procon, não conseguiram receber os valores acordados; trabalhou horas e horas, por vários dias, para dar continuidade às lojas; (...) contratou assessoria jurídica para ajudar com a BNDES e uma controladoria para ajudar o financeiro; contratou uma outra assessoria para ajudar com outro investimento; contratou, também, um advogado focado na conclusão de investimentos; fez todo o possível para finalizar essas situações; o Sebrae foi um grande parceiro da empresa e o Fabricio era o diretor do Sebrae na época; o Sebrae de Curitiba-PR ofereceu consultores e assessoria gratuita; procurou pessoas da comunidade Startup de Londrina-PR; (...) fez todo o possível e buscou pelo apoio das pessoas na época do fechamento das lojas, mas foi difícil; de setembro de 2018 até fevereiro de 2019 não existiu propaganda dizendo “venda o seu carro em 50 minutos e receba o seu dinheiro na hora”; (...) o fechamento pelo Procon dificultou a continuidade dos pagamentos aos clientes, credores e funcionários (...); com o fechamento pelo Procon não tinha mais possibilidade de pagamentos, pois não tinha mais pagamentos; (...) contratou um corretor para vender o apartamento, porém, está penhorado; (...) no momento em que o Procon fechou as lojas, voltou para Curitiba-PR para tentar continuar algum tipo de negociação com algum investidor ou até mesmo com alguns sócios de outras lojas para buscar capital; ofereceu o apartamento para parentes para tentar levantar recursos; foi um momento terrível na vida e a esposa estava com medo; nunca tinha tido nenhum processo e seu nome estava limpo, sendo que podia comprar e financiar o que quisesse; pode ter tido um Serasa no começo da vida, mas, fora isso, não teve mais nada; teve uma vida totalmente bem sucedido e tinha respeito por tudo o que tinha feito no mercado de automóveis (...); nunca quis lesar ninguém; (...) fizeram praticamente dois mil clientes felizes; é uma pessoa que sempre sonhou em ser alguém na vida; cresceu com o seu trabalho e a Cash Auto sempre quis e sempre buscou fazer o melhor possível para todos; tentou e continua tentando de todas as formas finalizar os pagamentos o quanto antes; sempre estive no mesmo*





*lugar para sanar e honrar o que ficou em aberto”.*

**Dos crimes contra as relações de consumo – fatos 01 e 10 da denúncia – artigo 7º, inciso VII, c/c artigo 12, inciso I, da Lei nº 8.137/90 c/c artigo 37, § 1º, do Código de Defesa do Consumidor**

A respeito deste delito, narra a denúncia que:

**Fato 01** – entre as datas de 06/09/2018 a 19/02/2019, em Londrina, os denunciados ALCIDES VILAS BOAS NETO, ALISON VILAS BOAS e YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS, dolosamente, de maneira continuada, induziram em erro cerca de 80 consumidores (nominados na exordial), por via de afirmação falsa e enganosa sobre a natureza e qualidade do serviço de venda de carros usados e utilizando-se de veiculação e divulgação ostensiva de que o pagamento seria feito na hora, mediante os seguintes slogans: *“VENDA SEU CARRO EM 50 MINUTOS. E TENHA LIBERDADE PARA USAR SEU DINHEIRO COMO QUISE”; “PARA QUEM PROCURA MAIS SEGURANÇA E MENOS DOR DE CABEÇA. A CASH AUTO VENDE SEU CARRO E CUIDA DE TODA A BUROCRACIA, INDO ALÉM DO QUE VOCÊ JAMAIS IMAGINOU NA VENDA DE UM VEÍCULO: É RÁPIDO, FÁCIL E SEGURO”; “A MANEIRA MAIS RÁPIDA E SEGURA DE VENDER SEU CARRO. NÓS ENCONTRAMOS A MELHOR OFERTA E VOCÊ RECEBE NA HORA! CASH AUTO, ESPECIALISTAS EM VENDER SEU CARRO.”; “VENDA SEU CARRO OU MOTO EM 50 MINUTOS, RECEBA A MELHOR OFERTA COM AGILIDADE E SEGURANÇA. ENCONTRAMOS A MELHOR OFERTA PELO SEU VEÍCULO NAS MAIS DE 800 LOJAS CADASTRADAS. PROPOSTA ACEITA, VOCÊ RECEBE NA HORA”.* Com base nestas informações, os referidos consumidores contrataram o serviço da empresa Cash Auto, mas não receberam os valores das vendas dos veículos conforme divulgado, o que causou grave dano à coletividade.

**Fato 10** – os mesmos acusados, no período compreendido entre 28/11/2018 e 14/01/2019, dolosamente, de maneira continuada, agindo em concurso, induziram duas vítimas em erro, Marcus Vinicius Lopes e Gleyce Gerlach Makino Nampo, por via de afirmação falsa e enganosa sobre a natureza e qualidade do serviço de venda de carros usados, utilizando-se de veiculação e divulgação ostensiva de que o pagamento seria feito na hora, mediante os mesmos slogans anteriormente mencionados. Com base nesta publicidade, os aludidos consumidores contrataram o serviço da empresa Cash Auto, mas não receberam conforme combinado, o que veio a ocasionar grave dano à coletividade.

O juiz sentenciante julgou improcedente a denúncia, ao argumento de que, em pesquisa na internet, até janeiro de 2017, de fato, a empresa garantia a venda do carro em cinquenta minutos, **mediante a entrega de dinheiro na hora, ou em cinquenta minutos, como a propaganda contida no youtube de 05 de janeiro de 2017** (< <https://www.youtube.com/watch?v=ecD8A7irrk4> >).

No entanto, considerou o magistrado que, **a partir de agosto de 2017, tendo em vista o teor dos interrogatórios, houve mudança na publicidade da empresa, passando apenas a**



garantir a venda do veículo em cinquenta minutos, sem a promessa de entrega imediata do dinheiro, conforme se destacam das seguintes mídias, que indicavam apenas a venda em cinquenta minutos, sem vincular o pagamento imediato: (</b>[https://www.youtube.com/watch?v=zAk-z\\_t4An8](https://www.youtube.com/watch?v=zAk-z_t4An8) </span><https://www.youtube.com/watch?v=zjYrSVKB88> ).

A esse respeito, considerou o Ministério Público, no entanto, ao contrário do que consta na sentença, que a materialidade restou demonstrada pelos depoimentos prestados pelos ofendidos ao longo da instrução processual, os quais, de modo uniforme, salientaram que procuraram pelos serviços da Cash Auto em razão da propaganda ostensiva veiculada em meios de comunicação, a qual prometia a venda de um automóvel em cinquenta minutos e o pagamento de forma rápida. Disse que os ofendidos declararam que optaram por alienar seus carros junto à referida empresa justamente em razão do diferencial prometido, ou seja, o pagamento imediato. Enfatizou que houve a configuração do elemento subjetivo dos aludidos delitos, pois os réus estavam cientes de que as propagandas continham informação enganosa sobre a qualidade dos serviços, pois sabiam que a empresa estava enfrentando diversos percalços financeiros e os clientes não estavam recebendo os valores devidos, mas, mesmo assim, continuaram a prometer e a difundir a ideia de pagamento imediato e célere, induzindo mais pessoas em erro.

Pois bem.

De fato, do exame da prova produzida, concluo que assiste razão ao órgão acusador.

Dispõem os artigos 7º, inciso VII, da Lei nº 8.137/90 e 37, § 1º, do Código de Defesa do Consumidor:

***Art. 7º Constitui crime contra as relações de consumo:***

***(...) VII - induzir o consumidor ou usuário a erro, por via de indicação ou afirmação falsa ou enganosa sobre a natureza, qualidade do bem ou serviço, utilizando-se de qualquer meio, inclusive a veiculação ou divulgação publicitária;***

***(...)Pena - detenção, de 2 (dois) a 5 (cinco) anos, ou multa”.***

***“Art. 37. É proibida toda publicidade enganosa ou abusiva.***

***§ 1º É enganosa qualquer modalidade de informação ou comunicação de caráter publicitário, inteira ou parcialmente falsa, ou, por qualquer outro modo, mesmo por omissão, capaz de induzir em erro o consumidor a respeito da natureza, características, qualidade, quantidade, propriedades, origem, preço e quaisquer outros dados sobre produtos e serviços”.***



***via de indicação ou afirmação falsa ou enganosa sobre a natureza, qualidade do bem ou serviço, utilizando-se de qualquer meio, inclusive a veiculação ou divulgação publicitária;***

Ao tratar destes dispositivos, lecionam Victor Eduardo Rios Gonçalves e José Paulo Baltazar Junior que *“o delito em análise é mais grave do que os de propaganda ou publicidade enganosas dos arts. 66 e 67 do Código de Defesa do Consumidor, uma vez que pressupõe que o consumidor seja efetivamente induzido em erro pela afirmação falsa e adquira o produto, sofrendo assim, o prejuízo.”*<sup>[1]</sup>

Na hipótese em apreço, a contrário do que foi afirmado pelo juiz de primeiro grau, considero que, de fato, os denunciados cometeram crimes contra as relações de consumo, posto que induziram os mais de oitenta consumidores em erro, os quais contrataram com a empresa Cash Auto, gerida pelos réus, em razão da propaganda enganosa que emitiram, a respeito da qualidade do serviço prestado, pois propagavam de modo ostensivo que não apenas o veículo seria vendido em cinquenta minutos, **mas também o pagamento seria feito de forma imediata.**

A respeito, as vítimas, de modo uniforme, consoante anteriormente exposto, informaram que procuraram os serviços da empresa Cash Auto justamente em razão da propaganda veiculada em diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, a qual prometia a venda do automóvel em cinquenta minutos e o pagamento de forma rápida. Assim, **justamente em razão deste diferencial prometido**, é que procuraram a empresa gerida pelos acusados e não outras concessionárias espalhadas pela cidade.

A tese apresentada pela defesa e até indicada nos interrogatórios, no sentido de que o pagamento rápido deixou de constar nas propagandas, não restou comprovado nos autos e foi refutado pelos próprios consumidores, que de modo unânime indicaram a promessa publicitária de pagamento ‘na hora’ ou em pouquíssimo tempo.

A esse respeito, transcrevo, por amostragem, os seguintes depoimentos:

*“Ouvida em Juízo, a vítima, Amaury de Moraes Silveira, contou, em síntese que (mídia de mov. 757.2): (...) como ela viu que a propaganda em outdoor e televisão anunciava massivamente que realizariam imediatamente o pagamento ou em pouquíssimo tempo; (...) o motivo pelo qual aceitou foi que já tinha se comprometido a realizar o pagamento de um outro veículo que estava negociando e como a propaganda dizia que iria entregar o dinheiro “na hora”, foi feita essa opção; (...) a negociação foi a da propaganda deles, que dizia que venderia o carro deles e depositaria em “meia hora”; na sexta-feira, inclusive, pediram para assinar (os documentos) e, na inocência, assinou (...); no máximo até segunda-feira iriam realizar o pagamento; não tem os valores (...) eles chegaram a depositar um cheque sem fundo (o primeiro), que voltou; (...)*



**(...) eles realizaram apenas um depósito na conta, que não chega nem perto do valor (do prejuízo)(...) o pagamento ficou acertado para, no máximo, até segunda-feira; (...) depois de muito tempo foi realizado um depósito em sua conta; depositaram um valor na conta muito tempo após ao recebimento do primeiro cheque (sem fundo); (...) que depositaram o valor referente a apenas uma pequena parte do negócio, faltando o restante;”.**

A vítima *Fernanda Cristina de Oliveira Prado*, em Juízo, declarou, brevemente que (mov.757.3): **(...)alguns dias depois, eles depositariam o valor; (...) o advogado explicou que a empresa estaria passando por problemas financeiros, pois um dos sócios não geriu adequadamente as finanças da empresa, que estariam com dificuldades, mas iriam efetuar todos os pagamentos e não se tratava de golpe; (...) tentou ligar e falar com Alcides, mas ficou sabendo que ele não era mais o advogado da empresa; (...) aguardaram os 30 dias da reunião com o Alcides, eles não depositaram e entrou com ação judicial particular para que recebesse os pagamentos, mas não recebeu”.**

A vítima *ADSON NASSER FREITAS DA COSTA*, em suma, explicou que (mov. 757.4): **(...) o único problema é que lhe falaram que pagariam na hora e não realizaram o pagamento; (...) então disseram-lhe que realizaram o pagamento na segunda-feira; (...) pagaram-lhe uma parte após quase dez dias; (...) avaliaram seu veículo e falaram que a venda era feita em até cinquenta minutos, o que de fato ocorreu; o único problema foi em relação ao prazo de pagamento; enrolaram e deram desculpas por muito tempo e até a atual data não resolveram. (...) sempre lhe falavam que fariam o pagamento na semana seguinte e toda semana ligava na empresa, falava com Denis e depois se dirigia até a sede para tentar receber os valores; cerca de dois meses depois, pagaram mil reais; (...) no final de tudo, ficou faltando quase quatro mil reais, que aguarda o pagamento até hoje”.**

A vítima *Edivaltes Grisoli Tosta*, alegou, resumidamente, em Juízo que (mov. 757.6): **(...) decidiu colocar o carro a venda; (...) pela propaganda, a rapidez do dinheiro de volta, acabou se dirigindo até a loja e negociando; (...)no dia seguinte, só lhe depositariam o valor se fosse realizado todo o procedimento da documentação; (...) fez tudo certo, levou tudo e recebeu o depósito; (...) mas começou errado, o depósito que era pra ser de R\$20.000,00 (vinte mil reais), foi de R\$15.000,00 (quinze mil reais); (...) no dia seguinte, pegou o extrato do depósito e foi atrás de um esclarecimento com o Eduardo; (...) foi encaminhado para conversar com Bruna, a responsável pelo financeiro; (...) explicou a situação, a condição dele e da esposa e ela disse que iriam acertar; (...) foram várias justificativas sobre o valor do depósito, que a situação estava complicada, que tinha um dinheiro pra entrar, mas não entrava; (...) no dia 04**

**de fevereiro, sentou para conversar com um dos sócios e fizeram um aditivo de contrato; (...) fizeram uma negociação para pagar o valor restante, dividido em 04 vezes, com uma multa de 10% em caso de atraso; (...) o contrato não foi reconhecido em cartório, mas ambos assinaram; (...) quando chegavam as datas dos pagamentos, não recebia; (...) todos os dias, saía do serviço, ia até a loja e ficava esperando; (...) com muita persistência, eles fizeram um pagamento no valor de R\$ 3.000,00 (três mil reais) no dia 08 de fevereiro; (...) no dia 14 de fevereiro, fizeram outro depósito, no valor de R\$ 6.000,00 (seis mil reais); (...) no dia 18 de fevereiro, entregaram um comprovante de depósito no valor de R\$ 3.000,00 (três mil reais), mas o valor não caiu na sua conta no dia; (...) tem o comprovante ainda, mas o valor nunca caiu; (...) sempre que entregavam os comprovantes, ele ia conferir e entrava em contato com a Bruna; (...) nunca lhe justificaram sobre esse comprovante; (...) o valor que faltou dos R\$ 39.000,00 (trinta e nove mil reais) que ficou combinado foi de R\$ 10.150,00 (dez mil cento e cinquenta reais); (...) chegou a questionar sobre o comprovante falso, pois precisava realizar um pagamento com o valor que receberia; (...) em um certo dia, ficou na loja o dia inteiro, mesmo após o fechamento da loja”..**

A vítima Charles Michel Burgos, relatou em Juízo, brevemente, que (mov. 757.7): **“(...) Estava precisando vender o veículo com uma certa urgência, pois o pai estava com câncer; propuseram que, entregando esse carro, em 24 horas lhe repassariam o dinheiro, mas isso não aconteceu; entregou o carro, mas até agora não pegou o dinheiro; (...) não recebeu nada desde novembro de 2018”.**

Ainda, a vítima CLAUDIA DIAS DE ARAUJO, resumidamente, disse que (mídia de mov. 757.8): **O que lhe atraiu foi a praticidade, de ser rápido; lhe prometeram a venda e a obtenção do dinheiro; (...)a empresa demorou bastante para lhe pagar e, em razão disto, chegou a fazer um boletim de ocorrência; demoraram quase um mês para lhe pagar e, ainda, não pagaram toda a quantia em uma única vez; o valor acordado foi de oito mil reais; pagaram quase cinco mil reais depois de cerca de vinte dias e, após, pagaram duas parcelas de mil e quinhentos reais; o combinado foi a entrega do veículo e o pagamento em quarenta e oito horas”.**

A vítima LARISSA CHRISTINA RAMOS, em síntese, discorreu que (mídia de mov. 757.9): **(...) tomou conhecimento que a empresa comprava veículos e efetuava o pagamento em até quarenta e oito horas; (...) o que lhe foi repassado é que o pagamento seria feito em até quarenta e oito horas, diretamente em sua conta; (...) ficou de receber dezoito mil reais pelo veículo; (...) a empresa lhe disse que enviaria cópia dos documentos por e-mail; (...) retornou no dia seguinte, como combinado, e requereu o pagamento do automóvel (...); em uma ação cível que**



**tem contra a Cash Auto, ficou demonstrado que um senhor, de fato, fez o pagamento do veículo para a Cash Auto, que não lhe repassou o valor”.**

Ouvida como informante do Juízo, JULIANA ALBERTON FRIAS, sucintamente, narrou que (mídia de mov. 757.10): Venderam o veículo ASTRA à Cash Auto em fevereiro de 2019, pois estavam negociando a compra de outro veículo e a loja havia informado que o pagamento integral seria realizado em até 24h ou 48h; (...) o pagamento não ocorreu (...) (...) a propaganda dizia “venda o seu carro em 30 segundos”, em 50 segundos ou 50 minutos (...); ouviu a propaganda no rádio e morava bem perto do local; passava pela frente com frequência e sempre havia faixas com as propagandas e muitos carros lá dentro; aparentemente parecia ser algo muito confiável”..

A informante Susane Cristina Pase, relatou, em suma, em Juízo que (mov. 757.12): (...) estavam comprando um apartamento e precisava dar o valor da entrada, então tinha que vender o carro rápido; (...) viu a propaganda da Cash Auto e que faziam a venda em 40 minutos; (...) foi até lá, eles verificaram o carro e disseram que poderiam vender; (...) entregou toda a documentação e disseram que o pagamento seria depositado no dia seguinte; (...) mas não recebeu o dinheiro”.

Ouvido em Juízo, o informante CARLOS HENRIQUE ZINGARO, concisamente, descreveu que (mídia de mov. 757.13) (...) “prometeram-lhe que pagariam no dia seguinte o valor de R\$ 26.000,00, porém não lhe pagaram; no dia seguinte, voltou na loja e lhe disseram que resolveriam, solicitando, 3 dias úteis para eles realizarem o pagamento; após passados os 3 dias úteis sem o pagamento, foi fazer o B.O; (...) neste período percebeu que eles estavam com muitos problemas, pois muitas pessoas haviam sido lesadas; (...) depois procurou novamente Alcides Neto, o qual lhe deu outra confissão de dívida, dizendo que iriam acertar e, pelo transtorno ocorrido lhe pagariam R\$ 27.000,00; inclusive tem a carta dizendo isto e o pagamento não aconteceu; depois que o PROCON fechou a loja, tentou entrar em contato várias vezes, sem sucesso”.

A vítima Eduardo Kalil Bondioli, em Juízo, resumidamente contou que (mov.757.14): “(...) recebeu um agendamento de pagamento de R\$ 42.000,00 (quarenta e dois mil reais) para segunda-feira; (...) disse que só entregaria os documentos na segunda-feira, enquanto não tivesse o total depositado, não entregaria os documentos; (...) na segunda-feira o dinheiro não caiu, então ligou lá e eles disseram que, por conta da compensação, poderia cair na terça; (...) na terça não caiu, quarta não caiu, quinta não caiu, não caía nunca; (...) ficou por isso, ficou com prejuízo até então”.



O informante Gustavo Cavalcante de Assis, aduziu, em Juízo, em síntese, que (mov. 757.15): “(...) estava precisando vender o carro, então procurou pela venda rápida e pela facilidade da venda, **eles prometiam pagar o carro em até 03 horas, por conta disso, até aceitou um valor abaixo do preço do carro, pela necessidade.** (...)um funcionário o levou embora e o carro ficou lá, **com a promessa de receber o pagamento no outro dia; (...)**depois de muito esforço, **recebeu uma entrada de 20%, salvo engano, foi um valor perto de R\$ 3.000,00 (três mil reais), com uma promessa de que pagariam a outra parte; (...)** receberia o valor total no dia seguinte, **mas não se lembra quando recebeu essa entrada, mas foi logo; (...)** o restante nunca recebeu”.

O informante JACKSON GABRIEL, relatou, em Juízo, em resumo que (mídia de mov. 757.16): “(...) **tinha referência da Cash Auto através de um programa de televisão que anunciava a venda do carro dentro de 50 minutos e a entrega do dinheiro “na hora”; procurou o endereço deles no Google e os encontrou; (...)** o pagamento não foi realizado conforme o combinado; **eles disseram que (...)** iriam fazer o pagamento no dia seguinte; **após, falaram novamente que iriam pagar em até 3 dias; depois do prazo, percebeu que se tratava de golpe, pois ninguém mais lhe deu informação”.**

A vítima, LUIS FERNANDO WAUTERS, contou, concisamente, em Juízo que (mídia de mov. 760.2): “(...)viu que tinham propagandas e reportagens falando sobre a empresa; foi até a loja e se interessou, pois ofereceram um valor superior aos outros locais que tinha ido e fecharam o negócio; a proposta era de R\$ 16.000,00, sendo que parte do pagamento seria realizado no dia seguinte e o restante após 4 ou 5 dias; eles pagaram somente o valor referente à entrada e o resto não, ficando sem receber R\$ 12.500,00; depois do prazo, foi até à loja e eles lhe pediram mais 2 ou 3 dias para realizar o pagamento, sendo firmado um contrato de confissão de dívida; mas novamente ficou sem receber o pagamento; semanas depois, foi lá mais algumas vezes, falaram que iriam pagar, até que um dia voltou, tinha mais nada na loja, eles haviam fechado”.

A testemunha Mateus Augusto Tofano Soares, discorreu, brevemente, em Juízo, que (mov. 760.3): “(...)se aceitassem a venda, eles disseram que o dinheiro cairia na conta no mesmo dia; (...)sempre que falavam que iriam pagar e não pagavam, em mensagem, o vendedor dizia que no outro dia pagaria; (...) depois disso, em 2019, vários advogados ligaram para realizar uma tentativa de acordo, mas um só enviou proposta, sem aceite e os outros nunca enviaram propostas, apenas sumiram”.

A vítima Mayara Patrícia Siqueira, relatou, em Juízo, em suma, que (mov. 760.4): “(...) estavam precisando de dinheiro, na época, então quiseram vender o carro e procuraram a empresa justamente **porque precisavam de uma venda rápida, pela**



***necessidade do dinheiro; (...) ficaram sabendo da proposta de venda rápida do carro e foram até lá para conversar a respeito; (...) ficou combinado que, naquela mesma semana, eles repassariam esse valor; (...) disseram que em 15 dias eles retornariam com o pagamento; (...) passados os dias, pediram para esperarem mais um pouco, ficaram esperando e perceberam que não receberiam o valor; (...) foram conversar a respeito, mas não lembra exatamente quando; (...) fizeram um boletim de ocorrência e ficaram sabendo que outras pessoas fizeram boletim de ocorrência também; (...) não se lembra exatamente o que ficou combinado sobre o recebimento, mas era na mesma semana ou em até 15 dias; (...) passados os 15 dias, foram verificar o que estava acontecendo; (...) tentaram entrar em contato várias vezes e eles pediam para esperar; (...) seu marido disse que não estavam mais respondendo mensagens, ai foram atrás de fazer o boletim de ocorrência; (...) não receberam nenhum valor”.***

A vítima Ricardo Gonçalves Durão, esclareceu, em Juízo, brevemente, que (mov. 760.5): ***“(...) (...) já tinha visto propaganda na TV, na rádio, o pessoal falava bem deles; (...) a propaganda deles dizia que vendiam o carro em 30 minutos, vendia rapidamente e entregavam o dinheiro de forma rápida; (...) passaram os dias e não pagaram, mas acreditava que pagariam; (...) aceitou o valor abaixo para receber logo o dinheiro; (...) ficou combinado que receberia no dia seguinte; (...) não se lembra, mas eles iriam receber o dinheiro e repassar pra ele, isso levaria 01 dia; (...) mas não foi depositado nada; (...) procurou a empresa, a moça do atendimento e do financeiro falou que estava em atraso e que eles passariam para frente, para os outros dias; (...) isso se prorrogou por quase um mês; (...) ficou sabendo que outras pessoas estavam na mesma situação e entrou com o advogado; (...) falaram que ia receber no dia seguinte, depois passaram para a semana seguinte, em nenhum momento falaram que não iam pagar, só falaram que resolveriam a situação o quanto antes; (...) ninguém entrava em contato consigo; (...) entrou com uma ação, mas não recebeu o dinheiro”.***

A vítima Pedro Paulo Pruner, disse, em Juízo, em síntese, que (mov. 760.7): ***“(...) passou em frente e viu a propaganda, diziam que comprariam o carro e pagariam à vista, dentro de 24 horas; (...) mas, depois de ir lá ameaçar, exagerar e ser verbalmente agressivo, pagaram-lhe, depois de uma semana, o valor de R\$ 2.900,00 (dois mil e novecentos reais) aproximadamente; (...) estão devendo R\$ 8.100,00 (oito mil e cem reais) praticamente; (...) ficou combinado que, em 24 horas, entregariam o dinheiro, mas não entregaram”.***

A vítima Lúcia Maria Moraes, afirmou, em Juízo, em suma, que (mov. 760.8): ***“(...) viram a propaganda da Cash Auto na internet, procuraram eles para vender o carro,***





*eles prometiam que venderiam em 50 minutos, com o dinheiro na conta no outro dia, mas não fizeram isso; (...) eles venderam em poucos minutos, em meia hora estava vendido; (...) como precisavam do dinheiro, optaram por fazer essa negociação, pois era promessa de dinheiro na hora; (...) viu a propaganda na internet e em uma placa quase em frente ao seu apartamento”.*

*A vítima Marcos Adriano Dornelas Pinheiro, em síntese, narrou (mídia de mov. 760.9): “(...) a propaganda era de venda em meia hora e o pagamento de forma rápida; a propaganda estava em todos os lugares, televisão, trevo, outdoors, era bem atrativo; combinaram que eles pagariam 30% e quinze dias depois dariam uma segunda parcela, não se recorda bem; depositaram um valor, depois não mais”.*

*A vítima Nesio Dias Junior, resumidamente, aduziu (mídia de mov. 760.11): “Foi até a empresa levar seu veículo para avaliarem; eles avaliaram e fizeram uma proposta; deu ok, fizeram o contrato e nele constou que o pagamento seria realizado em três dias; passados os três dias, não efetuaram o pagamento do veículo; procurou um advogado, foram atrás, fez o boletim de ocorrência, porque eles não pagaram e nem demonstraram interesse em fazer o pagamento”.*

*Ouvida em Juízo, a vítima Polianna Silva Lopes Soares, brevemente, contou (mídia de mov. 760.12): “(...)fica uma coisa errada, porque a propaganda era que eles vendiam o carro e pagavam o carro na hora, o que levou a vender o carro lá; (...)”.*

*E a vítima RODRIGO XAVIER DE FREITAS, sinteticamente, aduziu (mídia de mov. 760.14): “(...)no dia da negociação, eles falaram que era para aguardar a entrega da documentos para realizarem o pagamento, dentro de um prazo; vendeu o veículo por R\$ 62.500,00; eles pagariam pelo veículo em no máximo sete dias; entregou a documentação no dia 1º de outubro de 2018 e o Detran lhe informou que foi vendido no dia 18 de outubro de 2018; não recebeu pelo veículo até hoje”.*

*A vítima Elaine Darronqui contou, sinteticamente, em Juízo que (mov. 781.2): “(...) a propaganda era de pagamento imediato; (...) depois de vender o veículo, eles informaram que pagariam 30% do valor no dia em que entregasse todos os documentos do carro; (...) levou todos os documentos após um ou dois dias, mas não recebeu os 30% do valor do carro, passado esse prazo; (...) ficou cobrando o pagamento dos 30%; tem as datas exatas de quando cobrou; (...) vendeu o carro no dia 11 de dezembro, mas só recebeu os 30% em janeiro, depois de muita cobrança; (...) a quantia do contrato é o citado no boletim de ocorrência (...)”.*



A vítima Gleyce Gerlach Makino Nampo, também vítima, contou, em síntese (mídia de mov. 781.3): **“(...) eles lhe disseram que iriam pagar até as 16 horas da tarde, mas não caiu o depósito; no outro dia, continuou ligando, tentou conversar, eles prometeram que o dinheiro cairia na conta, mas não caiu; seu marido foi lá, conversou com eles, pegou um cheque que foi depositado, mas estava sem fundo; então continuaram sem receber (...) não lhe ligaram para justificar, teve que correr atrás, ficou ligando, seu marido foi até lá; ele conversou com uma pessoa que conhecia e disseram que iriam pagar, para tentar tranquilizar; tentou cancelar, pegar o carro de volta, mas eles disseram que não tinha como, pois já tinham vendido o carro.**

O informante George Akihiro Nampo, brevemente, aduziu (mídia de mov. 781.4): **“(...); tinha uma proposta de receber o valor em um dia ou dois, logo na sequência; o valor não foi recebido, ela foi lá cobrar, não acabou recebendo e depois ficou nervosa e entrou na história; foi lá, brigou, conversou, reclamou, falou com uma moça (...) e, na terceira vez, sendo que ela sempre que prometia que pagaria no dia seguinte, ela deu um cheque, que estava sem fundo”.**

A vítima Erisson Donizete Fernandes, resumidamente, aduziu (mídia de mov. 781.5): **“(...)via bastante propaganda da empresa, tanto na televisão, quanto na rádio; eles prometiam o dinheiro na hora; eles avaliavam o carro, faziam a proposta, se aceitasse, eles pagavam e ia embora com o dinheiro, mas isso não aconteceu; durante a negociação, não deram prazo para pagamento; eles fizeram a proposta do valor, aceitou e ficou esperando; como era transferência, eles falaram que demoraria um pouco e ficou lá esperando; saiu de lá seis horas da tarde, não caiu o dinheiro na conta; no outro dia foi ver e não caiu de novo; foi assim dois ou três dias, então voltou lá; eles fizeram a transferência de cinco mil reais e ficaram devendo o restante, o que não foi pago; ficaram lhe enrolando que pagariam no outro dia a tarde, no outro dia cedo; (...) fizeram uma confissão de dívida falando que se não pagassem, iria correr juros, multa e tal; continuou sem pagar; quando foi pela primeira vez, ficou acertado que pagariam dezoito mil e quinhentos reais; a menina saiu de lá falando que faria a transferência e ficou esperando cair; na época tinha o aplicativo no telefone e ficou olhando, mas não caiu (...); não recebeu comprovante no dia, só falaram que fizeram a transferência”.**

A vítima WAGNER KENJI CERRI contou, em Juízo que (mídia de mov. 781.8): **“Viu uma propaganda deles em que eles diziam comprar o carro à vista, no momento de assinatura do contrato eles pagariam na hora; levou o carro lá; (...)passados os 2 dias, não se recorda precisamente se recebeu R\$ 2.000,00 (dois mil reais) ou R\$ 5.000,00 (cinco mil reais), pagaram parte; questionando**



**se o pagamento não seria à vista, conforme o combinado; eles disseram que em 2 dias quitariam o restante do valor e confiou, pois, até então, não sabiam de nada do que estava ocorrendo; (...) eles começaram a enrolar o pagamento, dizendo para ir no dia seguinte; (...) ligou e reclamou várias vezes, indo pessoalmente reclamar com o vendedor e uma outra moça do financeiro; foi um sufoco para conseguir receber; recebeu um pouco, mais R\$ 2.000,00 (dois mil reais); atualmente, a loja ainda lhe deve cerca de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais); depois um dos sócios ligou para negociar, concordaram num valor, mas sumiram; depois um escritório de advocacia veio fazer uma negociação, conversou com eles (...); eles mandaram a proposta e pediu o pagamento atualizado, então falaram para encaminhar e a proposta por e-mail e, depois, não recebeu resposta deles”.**

A vítima MARCUS VINICIUS LOPES discorreu, brevemente que (mídia de mov. 781.9): **“(...) propaganda dizia que eles fariam a negociação do veículo em até 40 minutos e a venda; quando chegou na loja que foi avisado a o pagamento seria realizado rapidamente detalhadamente como seria o negócio; (...) eles explicaram que colocariam uma plataforma no veículo e várias pessoas fariam ofertas e, aceita, uma parte do dinheiro seria depositada e depois, até o pessoal fazer o pagamento, três dias no máximo, depositaria o restante; (...) por ser uma loja grande e por tudo mais (...) esperou até o dia seguinte e não tinha recebido nenhum valor; quando questionou, a explicação era que o TED demorava 24 horas para cair na conta corrente; quando chegou na loja, a conversa foi que o pagamento seria realizado na hora, porém, depois, a conversa mudou; (...) imaginou que receberia uma parte no dia e o restante, quando eles receberem do comprador, iriam lhe pagar; (...) no outro dia percebeu que o dinheiro não tinha entrado na conta dele; (...) depois percebeu que o mesmo tinha acontecido com várias pessoas; pelo que entendeu, quem fosse reclamar recebia um pouco do valor e depois ficava por isso mesmo”.**

A vítima SARITA ANGELI contou, brevemente, em Juízo, que (mídia de mov. 781.11): **“Conheceu a Cash Auto através de anúncios que diziam vender o carro em até cinco minutos e que o pagamento seria feito com o dinheiro na mão; isto fez com que se interessasse pela loja; (...) eles disseram que o pagamento era realizado rapidamente; no contrato estava que o pagamento seria realizado em até 5 dias úteis, mas passaram-se os dias e não houve nenhum pagamento”.**

A vítima ROGER RODRIGUES SANTANA aduziu, sucintamente, em Juízo que (mídia de mov. 781.12): **“Teve conhecimento da Cash Auto através das diversas propagandas que diziam comprar o carro em até 50 minutos e que o pagamento era realizado à vista em dinheiro (...); mencionavam que se precisassem vender urgente para pagar dívidas ou para melhorar a situação**



***financeira eles pagariam em até 50 minutos; (...) até hoje eles não pagaram nenhum centavo deste valor; foi atrás diversas vezes”.***

A vítima SILVANA ALVES DE FREITAS, expôs, resumidamente, em Juízo que (mídia de mov. 781.13): ***“Tomou conhecimento da loja pelo anúncio na TV; o anúncio dizia que eles pagavam em até 24 horas após a negociação; vendeu o carro pra eles e lhe pediram para que aguardasse 5 dias úteis para que o pagamento ocorresse; (...)no dia acordado para o pagamento eles depositaram um pequeno valor; entrou em contato com eles e lhe disseram que iriam pagar, mas ficou quase uns 10 a 15 dias cobrando-os até contratou um advogado; pediram o bloqueio de seu carro e o advogado entrou em negociação com eles; fizeram promessas de pagamento, mas não pagaram integralmente o valor.”***

A vítima WOLNEY ANTONIO FRIAS declarou, abreviadamente, em Juízo que (mídia de mov. 781.14): ***“Passou o carro para a filha e ao genro para que eles vendessem o carro; eles deram entrada na Cash Auto e disse que de tarde repassassem o dinheiro; (...) até hoje não recebeu nada”.***

Como se denota, as vítimas relataram, em geral, que procuraram a Cash Auto justamente pela promessa de pagamento imediato, contudo, foram claras e uniformes ao declararem que, logo após a venda, demoraram muito para receber e somente mediante muita insistência, dias, meses após a transação, e, ainda assim, em quantia muito inferior aos montantes devidos.

Portanto, como bem ponderado nas razões recursais, não é crível que esta ideia de pagamento imediato tivesse sido inculcada na mente dos consumidores sem uma divulgação midiática massiva neste sentido.

A propósito, destaca-se a mídia de mov. 937.3, na qual se vislumbra a propaganda da CashAuto, em que se ouve o seguinte slogan:

***“aqui na CashAuto nós garantimos a melhor oferta do Brasil em até 50 minutos. São milhares de compradores que disputam pelo seu carro. Proposta aceita. Dinheiro no bolso! ”.***

Registre-se, ao contrário do que foi apontado pela defesa, que a ideia por trás da afirmação ***“Proposta aceita. Dinheiro no bolso”***, traz implícita a ideia de imediatismo, fato, aliás, reforçado pelos próprios atendentes, que informavam o pagamento no mesmo dia, no dia seguinte ou no máximo em alguns poucos dias úteis.

E no próprio documento de mov. 8.264, extraído do site da empresa **em 20 de fevereiro de 2019**, ou seja, **quando já estava em vias de fechamento**, fica claro que o dinheiro seria recebido “na hora”, ou seja, trazendo a ideia de imediato pagamento:



## VENDA SEU CARRO OU MOTO EM 50 MINUTOS!

### Receba a melhor oferta com agilidade e segurança

Encontramos a melhor oferta pelo  
seu veículo nas mais de 800 lojas cadastradas.  
Proposta aceita, você recebe na hora.

Dessume-se, portanto, que mesmo cientes da impossibilidade financeira de pagamento, os acusados continuaram a prometer o imediato recebimento do dinheiro, o que, efetivamente, confirma a propaganda enganosa.

E, consoante relatado pelas vítimas, a promessa não foi concretizada em diversas situações, pois, não receberam os valores combinados logo após a aceitação da proposta, sendo inúmeros os relatos de pagamentos inexistentes ou efetuados de modo parcial e somente após exaustivo empenho dos próprios consumidores e não de forma espontânea pela empresa, como, aliás, seria sua obrigação contratual.

E, ao contrário do que querem fazer crer os recorridos, o documento de mov. 924.13 não informa o adimplemento total das obrigações, pois apenas indica a genérica movimentação de valores para clientes, sem precisar se houve quitação integral de todos os débitos:

#### DECLARAÇÃO DE VENDAS E PAGAMENTOS

Declaro que a empresa **Azevedo Martins e Cia LTDA**, inscrita no CNPJ 23.008.819/0001-09 ato designada por seu representante legal Sr. Ycaro Rafael de Azevedo Martins, brasileiro, empresário, portador do CPF 050.126.499-07, obteve movimentação de transferência de intermediação de vendas no período de 10/2018 a 02/2019, em aproximadamente 380 veículos com base nos extratos bancários fornecidos para a contabilidade, sendo o valor total das transferências neste período foi de aproximadamente R\$ 4.180.842,70, valores estes que foram creditados em conta dos clientes.

De todo modo, tal fato não afasta a ocorrência do crime, pois restou demonstrado que as vítimas foram induzidas em erro para contratarem com a empresa Cash Auto, em virtude da propaganda enganosa de pagamento imediato, o que não ocorreu.

Registre-se que o dolo é evidente, pois os acusados, responsáveis pela empresa, estavam cientes de que as propagandas traziam em seu bojo informação enganosa, pois sabiam que, diante da situação financeira precária da empresa, não tinham condições de honrar os compromissos.

A respeito, a própria testemunha Bruna, funcionária da Cash Auto relatou que **“a orientação era para afirmar aos clientes que conseguiriam pagar, mesmo sabendo que não iam”**.



O próprio denunciado ALISON, mesmo tendo alegado que houve mudança do slogan da empresa após alguns problemas quanto à logística do negócio, passando a atuar com outras linguagens, acabou por destacar que passaram a divulgar que a contratação com a Cash Auto geraria *“liberdade para usar o dinheiro”* ou a possibilidade de usar *“seu dinheiro como quiser”*, mesmo no período em que a empresa não estava mais adimplindo os contratos, frases que, evidentemente, transmitem a ideia de negociação segura e pronta disponibilização do dinheiro, o que também levou consumidores a erro.

Como se conclui, portanto, mesmo sabendo da situação financeira precária e da dificuldade de adimplemento, continuaram a induzir os consumidores em erro, difundindo a ideia de que o pagamento seria célere, a fim de continuarem angariando mais clientes e, assim, tentarem honrar os compromissos assumidos anteriormente, o que, efetivamente, não ocorreu.

Esta circunstância, de modo inequívoco, comprova o elemento subjetivo dolo em suas condutas.

Assim, como bem destacado nas razões recursais, *“não há que se falar que os anúncios publicitários da CashAuto limitavam-se a indicar a venda rápida, porquanto, como visto, as vítimas eram atraídas àquelas lojas especialmente porque induzidas a acreditar que receberiam o dinheiro do carro no mesmo dia ou em muito pouco tempo, de modo descomplicado e sem preocupações”*.

Saliente-se que todos os denunciados participavam das decisões atinentes ao marketing da empresa, fato corroborado por todos eles. Assim, ficou demonstrado que ALISON era o responsável pela publicidade da Cash Auto, mediante aprovação dos sócios YCARO e ALCIDES, do que se deduz, portanto, o prévio conluio dos réus, razão pela qual todos devem ser condenados pelo delito, em continuidade delitiva, por oitenta e duas vezes, nos termos do artigo 7º, inciso VII, da Lei n. 8.137/90.

Neste sentido é o entendimento jurisprudencial:

**“APELAÇÃO CRIMINAL - CRIMES CONTRA AS RELAÇÕES DE CONSUMO - DELITO DO ART. 7º, INCISO VII DA LEI 8137/90 - ABSOLVIÇÃO - IMPOSSIBILIDADE - MATERIALIDADE E AUTORIA COMPROVADAS - DOLO EVIDENCIADO - PRESCRIÇÃO EM CASO DE TRÂNSITO EM JULGADO - OCORRÊNCIA - EXTINÇÃO DA PUNIBILIDADE - NECESSIDADE.**

**1. Comprovado que o réu, representante legal da empresa, induziu consumidores a erro, ao vender cursos de Técnico em Transações Imobiliárias mediante informações falsas e enganosas sobre a certificação ao final do curso (diploma) necessária para registro junto ao CRECI. Assim agindo, o réu vendeu uma situação irreal (fraude), que causou nos**



**consumidores um estado de ânimo induzindo-os a contratarem o curso fraudulento.**

(...)” (TJMG - Apelação Criminal 1.0000.24.496932-5/001, Relator(a): Des.(a) Valladares do Lago, 4ª CÂMARA CRIMINAL, julgamento em 12/03/2025, publicação da súmula em 17/03/2025).

**“APELAÇÃO CRIMINAL - CRIME CONTRA AS RELAÇÕES DE CONSUMO - ART.7º, VII DA LEI Nº8.137/90 - INDUZIR O CONSUMIDOR A ERRO, POR AFIRMAÇÃO FALSA OU ENGANOSA SOBRE A NATUREZA, QUALIDADE DO BEM OU SERVIÇO - AUTORIA E MATERIALIDADE COMPROVADAS - MANUTENÇÃO DA SENTENÇA CONDENATÓRIA - REDIMENSIONAMENTO DA PENA - NECESSIDADE - REDUÇÃO DA PRESTAÇÃO PECUNIÁRIA COMINADA - VIABILIDADE - PRINCÍPIO DA PROPORCIONALIDADE.**

- *Havendo provas suficientes da materialidade, autoria e dolo ostentado pelos acusados, imperioso se manter o édito condenatório.*

**- O delito disposto no art.7º, VII, da Lei nº8.137/90 é de natureza formal, consumando-se com a mera indução do consumidor em erro por afirmação falsa sobre o serviço prestado. (...)”** (TJMG

- Apelação Criminal 1.0024.03.930275-7/001, Relator(a): Des.(a) Jaubert Carneiro Jaques, 6ª CÂMARA CRIMINAL, julgamento em 02/12/2014, publicação da súmula em 23/01/2015).

Por outro lado, não há que se falar em aplicabilidade do princípio da consunção como pretende a defesa, em relação aos delitos de estelionato.

Nas palavras do jurista Cezar Roberto Bitencourt, este princípio é assim conceituado:

*“Pelo princípio da consunção, ou absorção, a norma definidora de um crime constitui meio necessário ou fase normal de preparação ou execução de outro crime. Em termos bem esquemáticos, há consunção quando o fato previsto em determinada norma é compreendido em outra, mais abrangente, aplicando-se somente esta. Na relação consuntiva, os fatos não se apresentam em relação de gênero e espécie, mas de minus e plus, de continente e conteúdo, de todo e parte, de inteiro e fração. [...] A norma consuntiva exclui a aplicação da norma consunta, por abranger o delito definido por esta. Há consunção, quando o crime-meio é realizado como uma fase ou etapa do crime-fim, onde vai esgotar seu potencial ofensivo, sendo, por isso, a punição somente da conduta criminosa final do agente”*  
[\[2\]](#).



Ainda, conforme ensinamentos de Eugenio Raúl Zaffaroni e José Henrique Pierangeli: *“Em função do princípio da consunção, um tipo descarta outro porque consome ou exaure o seu conteúdo proibitivo, isto é, porque há um fechamento material. É um caso de consunção o do fato posterior que resulta consumido pelo delito prévio, como na hipótese em que a apropriação indébita (art. 168 do CP) ocorre quando a coisa é obtida mediante um ardil (estelionato, art. 171): em tal caso, a tipicidade do estelionato descarta a da apropriação indébita. Outra hipótese é a do fato coapenado, ou fato típico acompanhante, que é o que tem lugar quando um resultado eventual já está abarcado pelo desvalor que da conduta faz outro tipo legal, como é o caso das lesões leves, resultantes da violência exercida em ações cuja tipicidade requer a violência (roubo, estupro, etc.). Outra hipótese acontece quando uma tipicidade é acompanhada de um eventual resultado que é insignificante, diante da magnitude do injusto principal: tal é o caso do dano que sofrem as roupas das vítimas num homicídio ou que sofre o vinho que foi envenenado”.* Desta forma, quando a infração prevista na primeira norma constituir simples fase de realização da segunda infração, prevista em dispositivo diverso, deve-se aplicar apenas a última. Ou seja, ocorre o Princípio da consunção quando determinado tipo penal absorve o desvalor de outro, excluindo-se este de sua função punitiva”.<sup>[3]</sup>

Rogério Grecco, por sua vez, leciona que se pode falar em princípio da consunção nas seguintes hipóteses: a) quando um crime é meio necessário ou normal fase de preparação ou de execução de outro crime; b) nos casos de antefato ou pós-fato impunível<sup>[4]</sup>.

E, ainda, como advertem Pacelli e Callegari<sup>[5]</sup>, *“naturalmente, para que tal ocorra impõe-se que a norma consuntiva (a que absorve a outra) contemple e abarque todo o juízo de desvalor atribuído à norma consumida. Não se aplicam as duas precisamente por isso. Há três situações bem delineadas no âmbito da consunção, a saber: a) alguns fatos que constituem crimes por si mesmos são realizados como etapa antecedente da prática de outro delito, tal como ocorre com o roubo a ser praticado no interior de uma residência, quando não se recorrerá ao delito de violação de domicílio, já consumido pela norma do art. 157 CP. b) há crimes, igualmente autônomos, que são praticados concomitantemente a outros fatos, constituindo a reunião de seus elementos, outro crime, de maior alcance e cuja reprovação jurídica abarcaria a todos. Na realização do estupro, por exemplo, podem tipificar-se também a injúria, a ameaça, etc. Todos eles, fatos típicos concomitantes, estariam absorvidos na censura ao estupro, ainda que se possam identificar diferentes bens jurídicos objeto de proteção específica em um ou outros; e c) alguns delitos constituem etapas naturalmente posteriores e consequentes à realização de certos crimes. Assim, e quando já estiver esgotado o conteúdo da proteção ao bem jurídico atingido pela norma consuntiva (que absorverá a outra), o fato posterior não será punido autonomamente (post factum impunível).”*

E ainda advertem, em relação a esta última hipótese: *“o que ocorre é que o juízo de valoração penal em relação ao crime consuntivo, que absorve o fato posterior, já esgotaria o desvalor desse último.”*





Ao discorrerem sobre o tema, concluem que *“há situações nas quais, incidindo tipos penais diferentes – **conectados ao mesmo bem jurídico** – tem-se a consunção em relação aos fatos (anteriores e posteriores) impuníveis ou coapenados. Em tais hipóteses, **todo o desvalor da lesão ao bem jurídico terá sido inteiramente abarcado pela realização do tipo aplicável.**”*

Como se denota, a consunção entre duas condutas típicas somente ocorre quando a norma que define o crime constitui meio necessário ou fase normal de preparação ou execução de outro delito. E, ainda, quando o crime mais grave (consuntivo) absorve todo o desvalor do delito menos grave.

*In casu*, não há que se falar em consunção, posto que os fatos correspondem a condutas autônomas, **de naturezas distintas** e praticadas em contextos distintos, pois tem-se, primeiramente, os crimes contra as relações de consumo, visando atingir um elevado e indeterminado número de pessoas e outros, posteriores, nos quais potenciais clientes foram até a loja e foram persuadidos pelos funcionários da empresa a contratar nas falsas condições estabelecidas, havendo efetiva lesão patrimonial, não havendo como se reconhecer que um crime é meio necessário ou normal fase de preparação ou de execução de outro.

Neste sentido:

*“AGRAVO REGIMENTAL NO HABEAS CORPUS. USO DE DOCUMENTO FALSO. PASSAPORTE. TRÁFICO INTERNACIONAL DE DROGAS. PRINCÍPIO DA CONSUNÇÃO. INAPLICABILIDADE. AGRAVO DESPROVIDO.*

*1. Conforme assentado nas instâncias ordinárias, em consonância com a orientação jurisprudencial desta Corte, “**não há que se falar da aplicação do princípio da consunção (absorção do crime de falso pelo de tráfico internacional), uma vez que os delitos possuem objetividades jurídicas distintas e o primeiro tipo não é fase necessária para a consumação do segundo, pois este poderia ser praticado mediante uso de documento verdadeiro**” (AgRg no REsp n. 1.547.424/SP, relator Ministro GURGEL DE FARIA, QUINTA TURMA, julgado em 22/9/2015, DJe 14/10/2015).*

*2. Agravo regimental desprovido”.*

*(AgRg no HC n. 204.702/SP, relator Ministro Antonio Saldanha Palheiro, Sexta Turma, julgado em 19/2/2019, DJe de 8/3/2019.)*

### **Dos crimes de estelionato – fatos 02 a 09 e 11 e 12**

A respeito destes crimes, narra a denúncia oito fatos similares, salientando que, no período compreendido entre meados de 2018 a 20 de fevereiro de 2019, os denunciados, após consumado o crime contra as relações de consumo, obtiveram vantagem ilícita em prejuízo alheio ao induzirem em erro 78 consumidores ali nominados, valendo-se, para tanto, de meio fraudulento e ardil, consistente na celebração de contrato de prestação de serviços de venda de



veículo automotor usado, em consignação, com a promessa de vender em até 50 minutos e **pagamento na hora**, com a **consciência de que tal não ocorreria (fatos 02, 03, 04, 05, 07, 08, 09 e 10)**.

Consta da exordial, ainda, a prática de crimes de estelionato contra idosos e por meio de emissão de cheques sem fundo, nos quais os acusados obtiveram para si, vantagem ilícita em prejuízo alheio ao induzirem em erro as vítimas, valendo-se para tanto de meio fraudulento e ardil consistente na celebração de contrato de prestação de serviços para venda de veículo automotor usado em consignação mediante pagamento de comissão, com a promessa de pagamento na data da avença firmada, que sabiam de antemão que isso não ocorreria. Posteriormente, deram falsa aparência de quitação de dívida ao emitirem cheques sem a suficiente provisão de fundos **(fato 06 e 11)**.

A respeito, o órgão acusador, a fim de justificar a condenação, explanou que: **a)** os depoimentos das vítimas foram claros ao demonstrar que foram induzidas em erro com a promessa de venda dos veículos e pagamento imediato, contudo, mesmo após constante insistência, a empresa acabou por não adimplir a avença ou adimpli-la de modo parcial, utilizando-se, para tanto, de emissão de cheques sem fundos, falsas promessas de programação de transferências bancárias ou mentiras nas tratativas com os consumidores, a fim de prolongar a pagamento das dívidas e obterem, assim, vantagem ilícita em prejuízo alheio; **b)** o elemento subjetivo, em relação aos denunciados, restou cabalmente comprovado, pois já tinham ciência de que não poderiam honrar suas obrigações contratuais e não informaram as vítimas, quando da assinatura dos contratos, da má situação financeira da empresa e impossibilidade ou retardamento no pagamento; **c)** dentro deste contexto, os denunciados continuaram ludibriando as vítimas que compareciam às lojas na esperança de receberem rapidamente seu dinheiro, *“fazendo-as acreditar que o pagamento cairia naquele mesmo dia, no dia seguinte ou, quando muito, em alguns poucos dias”*; **d)** mesmo após angariarem os clientes, mantinham as vítimas em erro com falsas promessa de pagamento, prometendo novos prazos e solução dos problemas, o que sabiam que não poderiam cumprir; **e)** as vítimas relataram ter dificuldades de entrar em contato com os funcionários da empresa, recebendo sempre “desculpas” pelo inadimplemento e não sendo informadas claramente da real situação financeira; **f)** algumas vítimas, inclusive, relataram terem recebido comprovantes de pagamentos falsos, relativos a depósitos nunca realizados (ofendidos Júlia, Edivaldes e Eduardo); **g)** as vítimas Amaury e Gleicy receberam cheques sem provisão de fundos, dando falsa aparência de pagamento da dívida; **h)** não foi o fechamento da Cash Auto que inviabilizou os pagamentos, pois o panorama caótico já era vislumbrado anteriormente; **i)** os funcionários da Cash Auto nunca procuraram os clientes, mas eram estes que tomavam a iniciativa para buscar respostas e informações; **j)** houve agendamentos dos clientes lesados com o réu YCARO, porém, este não compareceu; **l)** tais elementos demonstram a inequívoca atuação dolosa dos denunciados, incompatíveis com a conduta de quem tem interesse em satisfazer as obrigações contratuais; **m)** da análise de algumas ações cíveis ajuizadas pelas vítimas, demonstra-se que os acusados nunca compareceram nas audiências designadas e que somente retomaram alguns contatos, com propostas de acordo, dias antes da audiência



de instrução nestes autos, a fim de afastar o dolo no processo criminal; **n)** *“percebia-se, por meio das redes sociais, que o acusado YCARO continuou aparentando boa condição financeira, fazendo aparições em diversos eventos, bem como em viagens e carros de luxo (o que se comprova pelas imagens de movs. 935.221 – 935.227)”*; **o)** a restituição de valores às vítimas não tem o condão de afastar o crime já consumado; **p)** **o dolo é preexistente à celebração dos contratos, o que afasta o mero desacordo comercial**; **q)** *“As provas angariadas nos autos demonstram que os sentenciados não honrariam os compromissos, da atividade independentemente da continuidade .Nesse sentido, repisa-se que os recorridos tiveram a possibilidade de minorar os prejuízos que haviam causado aos ofendidos por meio do investimento oferecido pela testemunha Ricardo Gerônimo, conforme ela aventou em juízo, mas não acataram a oportunidade, o que não se coaduna com a postura de devedores de boa-fé, interessados em pagar seus credores”*; **r)** os acusados não demonstraram que, caso a empresa tivesse sido mantida aberta, teriam conseguido aporte financeiro para quitar as vítimas, não indicando nenhum plano concreto para saldar as dívidas; **s)** quatro vítimas (Polianna, Larissa, Silvana e Sarita) conseguiram descobrir que os compradores dos carros delas haviam pagado à Cash Auto corretamente, mas a empresa não lhes repassou o dinheiro. A respeito, *“Um desses adquirentes é, aliás, a vítima José Marcos Nicolau (Fato 05 da denúncia), que pagou corretamente para a Cash Auto, mas não recebeu o recibo e os documentos do automóvel, porque a ofendida Larissa, que vendeu o carro, não recebeu os valores e, portanto, negou-se a dar a documentação”*; **t)** isto demonstra que os réus recebiam o dinheiro regularmente, mas não os direcionava aos vendedores, ao contrário do que diziam que fariam quando da negociação; **u)** mesmo que não se admita o dolo direto, é patente o dolo eventual, pois os réus sabiam do risco de não adimplir os contratos, mas, mesmo assim, persistiram na conduta ilícita.

O Juiz sentenciante, por outro lado, com a finalidade de absolver os réus, apontou que não há provas suficientes acerca do elemento subjetivo do tipo, qual seja, a demonstração de que os denunciados agiram previa e dolosamente com a finalidade de obterem vantagens ilícitas em prejuízo alheio. Considerou que, segundo demonstrado pelas testemunhas arroladas pela defesa, o modelo de negócio era viável, tanto é que foi copiado por outras empresas, como a própria VAPT, citada durante a instrução. Argumentou que, desde a abertura até o fechamento da empresa Cash Auto, vários negócios foram realizados e com êxito, não parecendo crível que a operação empresarial tivesse por objetivo apenas lesionar os consumidores. Ademais, ressaltou que as práticas reprováveis de promessas não cumpridas se deram como estratégia para tentar ganhar tempo para que a empresa pudesse se reequilibrar e sobreviver, quitando os débitos pendentes. Esclareceu que os atrasos foram pontuais e foram realizados vários outros negócios corretamente finalizados. Assim, concluiu que, o que se observou foi a má gestão do negócio por parte dos réus, que realizaram projeto malsucedido de captação de clientes e que a má-fé é afastada porque restou demonstrado que os réus buscaram investimentos para fazer frente aos problemas financeiros, consoante documentos juntados nos movs. 8.269/270, nos quais se constatou que a empresa buscou empréstimo junto ao BNDES e negociações de cotas com terceiros para ingresso de futuros sócios, os



quais desistiram da compra após descobrirem a instabilidade financeira da empresa. Esclareceu que as vítimas comentaram que, de tempos em tempos, recebiam certa parcela em dinheiro, demonstrando-se que tinham nítida intenção de pagar, tornando incerta a existência de fraude nas vendas.

Pois bem.

Dispõe o artigo 171 do Código Penal:

*“Art. 171 - Obter, para si ou para outrem, vantagem ilícita, em prejuízo alheio, induzindo ou mantendo alguém em erro, mediante artifício, ardil, ou qualquer outro meio fraudulento:*

*Pena - reclusão, de um a cinco anos, e multa, de quinhentos mil réis a dez contos de réis.*

*(...)*

*§ 2º - Nas mesmas penas incorre quem:*

*(...)*

*VI - emite cheque, sem suficiente provisão de fundos em poder do sacado, ou lhe frustra o pagamento”.*

Primeiramente, antes de incursionar na prova produzida, é relevante trazer a lume os elementos necessários para diferenciar o estelionato de um mero inadimplemento contratual.

É importante fazer esta distinção para que não se considere mero ilícito civil o inadimplemento contratual que é utilizado como fachada para a prática de fraudes, mas também, para que não se aplique as gravosas consequências penais para aqueles que não tiveram a intenção prévia de lesar.

Outro aspecto relevante a ser considerado é que deve ser levado em consideração o caráter fragmentário do Direito Penal. Significa dizer que a atuação nesta esfera deve ocorrer em casos nos quais outros ramos do direito não forneçam respostas adequadas à conduta praticada.

Neste sentido, leciona Guilherme de Souza Nucci que este princípio é corolário da intervenção mínima e *“significa que nem todas as lesões a bens jurídicos protegidos devem ser tuteladas e punidas pelo direito penal, pois este constitui apenas uma parte do ordenamento jurídico. Fragmento é apenas a parte de um todo, razão pela qual o direito penal deve ser visto, no campo dos atos ilícitos, como fragmentário, ou seja, deve ocupar-se das condutas mais graves, verdadeiramente lesivas à vida em sociedade, passíveis de causar distúrbios de monta à segurança pública e à liberdade individual. O mais deve ser resolvido pelos outros ramos do direito, através de indenizações civis ou punições administrativas. Não deixa de ser um corolário do princípio da intervenção mínima ou da subsidiariedade do direito penal”*[6].



O crime de estelionato é considerado delito contra o patrimônio, no qual o agente se utiliza de meios fraudulentos para induzir alguém em erro, com o objetivo de obter vantagem econômica ilícita em prejuízo de terceiros.

Assim, tem-se os seguintes requisitos para a caracterização do crime: **a)** o ganho patrimonial indevido; **b)** prejuízo alheio; **c)** a indução ou manutenção da vítima em erro; **d)** o uso de artifício, ardil ou qualquer meio fraudulento; **e)** a presença do dolo antecedente, ou seja, a intenção fraudulenta desde a formação da relação jurídica.

Como bem esclarece Cezar Roberto Bitencourt ao diferenciar fraude civil da penal, “*Várias teorias, enfim, objetivas e subjetivas, pretenderam explicar a distinção entre as duas espécies de fraudes, civil e penal. Os argumentos, no entanto, não apresentaram suficientes e convincentes conteúdos científicos que ancorassem as conclusões que sugeriam, levando a moderna doutrina a recusá-las. Na verdade, não há diferença ontológica entre fraude civil e fraude penal, sendo insuficientes todas as teorias que — sem negar-lhes importância — procuraram estabelecer in abstracto um princípio que as distinguisse com segurança; não se pode, responsabilmente, firmar a priori um juízo definitivo sobre o tema. **Fraude é fraude em qualquer espécie de ilicitude — civil ou penal —, repousando eventual diferença entre ambas tão somente em seu grau de intensidade. Na fraude civil objetiva-se o lucro do próprio negócio, enquanto na fraude penal se visa o “lucro” ilícito.***”<sup>[7]</sup>

Na hipótese em apreço, restou incontroverso nos autos, pelo depoimento uniforme das vítimas, que foram atraídas a contratar com a empresa Cash Auto em virtude da **promessa, amplamente divulgada, de que venderiam seus veículos usados e receberiam o dinheiro de forma imediata**. O **ardil** reside justamente neste aspecto, porque os acusados sabiam de antemão que não honrariam o compromisso de fazer o pagamento imediato, mantendo, contudo, o **mesmo modelo de negócio** cujo atrativo era justamente esta forma célere de transação.

Após a contratação e imediata venda dos automóveis, a empresa, ao invés de efetuar o pronto pagamento ou logo em seguida, passou a dar escusas para o inadimplemento tardio, repassando novas datas de pagamento ou os efetuando em montante muito inferior ao devido, encaminhando comprovantes falsos ou emitindo cheques, sabendo de antemão que não poderiam adimplir todas as obrigações contratuais efetuadas.

Significa dizer, portanto, que as vítimas foram **induzidas em erro em razão da propaganda enganosa**, como já salientado no tópico anterior, entregando seus veículos **sem obter a devida contraprestação (vantagem indevida em prejuízo alheio)**.

E neste aspecto, irrelevante a destinação dada ao dinheiro apropriado pela empresa administrada pelos acusados, posto que, mesmo que seu objetivo fosse dar continuidade às



contratações para manterem as atividades empresariais e, conseqüentemente, angariar recursos para honrar as obrigações contratuais, ainda assim, obtiveram vantagem indevida em prejuízo alheio, posto que as vítimas não foram ressarcidas pelas vendas de seus bens.

**Resta saber, portanto, se restou configurado o dolo antecedente dos acusados ao darem continuidade às transações comerciais nestas condições.**

O dolo antecedente é o que diferencia, na prática, o mero inadimplemento contratual do delito de estelionato, implicando na vontade preexistente de enganar, a fim de obter a vantagem ilícita.

Neste sentido, decidiu o excelso Supremo Tribunal Federal que *“Em se tratando de crime de estelionato, o dolo de obtenção de vantagem, mediante indução ou manutenção da vítima em erro, deve ser inicial. O intento lesivo deve coexistir com o início da execução, não se caracterizando o delito do art. 171 do Código Penal quando, como no caso concreto, a teórica intenção lesiva tenha nascido a posteriori, na busca de proveito indevido antes não visado, situação que se caracterizaria como mero inadimplemento contratual”* (HC 87441, Relator(a): GILMAR MENDES, Segunda Turma, julgado em 16-12-2008, DJe-048 DIVULG 12-03-2009 PUBLIC 13-03-2009 EMENT VOL-02352-01 PP-00152 RT v. 98, n. 884, 2009, p. 469-478).

Neste sentido, decidiu o Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo que *“No delito de estelionato, o limiar entre o ilícito civil e o penal exige do intérprete a busca pela real intenção (dolo) do suposto infrator nos momentos precedentes à obtenção da vantagem, porquanto, se efetivamente tinha a intenção ao inadimplemento preordenado, caracterizado estará o crime de estelionato, caso contrário, não estará”*.(TJ-SP - Apelação Criminal: 15038325320218260576, 13ª Câmara de Direito Criminal, Data de Publicação: 04/07/2024).

Na hipótese em apreço, entendo que assiste razão ao órgão ministerial ao apontar que restou comprovado o elemento subjetivo do tipo penal em exame.

Os denunciados já tinham prévia ciência de que não poderiam honrar suas obrigações contratuais, tanto é que a testemunha Bruna Caroline Marques Burgato, funcionária da Cash Auto, foi clara ao mencionar que **“a orientação era para afirmar aos clientes que conseguiriam pagar, mesmo sabendo que não iam” e (...) a situação de dificuldade da empresa não era repassada para os novos clientes, eles não eram alertados”**;

O dolo dos réus é inequívoco pelo seu próprio **comportamento**, por si ou por meio de orientação a seus funcionários, denotando que tinham a intenção inicial de não adimplir os contratos.

Neste sentido, as vítimas foram claras ao apontarem que: **a)** mesmo que o panorama financeiro não fosse mais o mesmo, continuaram a manter nas mídias a propaganda enganosa de pagamento imediato, a fim de continuar angariando mais e mais clientes, sabendo da



impossibilidade de pagamento imediato ou até mesmo posterior; **b)** a cada novo cliente e mesmo cientes das dificuldades financeiras, continuaram mantendo a promessa de pagamento imediato, sendo isto declarado pelos seus funcionários quando da contratação, não informando as vítimas das dificuldades pelas quais a empresa estava passando; **c)** perfectibilizada cada sucessiva avença, sempre passavam a dar desculpas para postergar o pagamento e, mesmo assim, prosseguiram com novas contratações; **d)** mentiam descaradamente sobre as datas para pagamento, criando nas vítimas, de forma constante, falsa ilusão de adimplemento; **d)** emitiam comprovantes falsos de transferências bancárias (ofendidos Júlia, Edivaltes e Eduardo) e cheques sem provisão de fundos (vítimas Amaury e Gleicy), com a finalidade de dar uma aparente sensação de quitação de débitos aos consumidores; **e)** os denunciados nunca estavam disponíveis para receberem os clientes, deixando-os na espera mesmo com horário previamente agendado.

Outro aspecto que demonstra **a absoluta falta de intenção de solver as dívidas** era o fato de ter sido atestado pelas vítimas que não eram os funcionários da Cash Auto que procuravam os clientes para resolver os problemas, sim, eram estes que tomavam iniciativa para buscar respostas, por vezes de modo exaustivo e humilhante, sem obter informações idôneas.

Citem-se, como exemplo, os seguintes depoimentos dos ofendidos, que demonstram de forma uniforme o comportamento adotado pelos responsáveis pela Cash Auto após a contratação, que indica, sem sombra de dúvidas, a intenção prévia de não adimplir os contratos efetuados e de continuar celebrando novas avenças sob o *modus operandi*:

*“Ouvida em Juízo, a vítima, Amaury de Moraes Silveira, contou, em síntese que (mídia de mov. 757.2): Quem foi atrás “disso” foi sua esposa, pois além de ela ter tempo hábil e ficar com o carro, estava adquirindo outro carro; como ela viu que a propaganda em outdoor e televisão anunciava massivamente que realizariam imediatamente o pagamento ou em pouquíssimo tempo; ela foi lá e fez a negociação; foi em uma sexta-feira, em que estava no trabalho e ela (a esposa) lhe ligou e foi logo insistindo para que assinasse um papel para reconhecer, porque eles (a empresa) já iriam depositar; (...) a negociação foi a da propaganda deles, que dizia que venderia o carro deles e depositaria em “meia hora”; na sexta-feira, inclusive, pediram para assinar (os documentos) e, na inocência, assinou (...); no máximo até segunda-feira iriam realizar o pagamento; (...) eles chegaram a depositar um cheque sem fundo (o primeiro), que voltou; (...) eles realizaram apenas um depósito na conta, que não chega nem perto do valor (do prejuízo)” (...)* depois de muito tempo foi realizado um depósito em sua conta; depositaram um valor na conta muito tempo após ao recebimento do primeiro cheque (sem fundo); (...) que depositaram o valor referente a apenas uma pequena parte do negócio, faltando o restante; (...) sendo que desde antes entrava em contato com Ycaro e este não retornava as suas ligações”.



A vítima Charles Michel Burgos, relatou em Juízo, brevemente, que (mov. 757.7): (...) Estava precisando vender o veículo com uma certa urgência, pois o pai estava com câncer; **propuseram que, entregando esse carro, em 24 horas lhe repassariam o dinheiro, mas isso não aconteceu; entregou o carro, mas até agora não pegou o dinheiro; (...) não recebeu nada desde novembro de 2018; (...) não lembra o nome do vendedor com quem conversou no dia dos fatos; o vendedor lhe disse que venderia o carro no mesmo dia e em um ou dois dias o dinheiro já estaria na conta; (...) passado o prazo de pagamento, retornou à loja diversas vezes e, por último, Alcides fez um termo aditivo de contrato com confissão de dívida, assinou e tudo, porém não adiantou; (...) quando procurou a loja, eles apresentaram a justificativa de que estavam com problemas internos no financeiro e ficavam sempre pedindo prazo; (...) nunca lhe deram um sinal, nem parte do pagamento”.**

Ainda, a vítima CLAUDIA DIAS DE ARAUJO, resumidamente, disse que (mídia de mov. 757.8): O que lhe **atraiu foi a praticidade, de ser rápido; lhe prometeram a venda e a obtenção do dinheiro; (...) seu marido passou em frente à loja, viu a propaganda, procurou saber e lhe disse acreditar ser um bom negócio; a empresa demorou bastante para lhe pagar e, em razão disto, chegou a fazer um boletim de ocorrência; demoraram quase um mês para lhe pagar e, ainda, não pagaram toda a quantia em uma única vez; o valor acordado foi de oito mil reais; pagaram quase cinco mil reais depois de cerca de vinte dias e, após, pagaram duas parcelas de mil e quinhentos reais; o combinado foi a entrega do veículo e o pagamento em quarenta e oito horas; (...) a iniciativa para quitação dos débitos sempre foram sua e de seu esposo; (...) quando iria lá, eles ficavam lhe enrolando”.**

A vítima LARISSA CHRISTINA RAMOS, em síntese, discorreu que (mídia de mov. 757.9): (...) tomou conhecimento que **a empresa comprava veículos e efetuava o pagamento em até quarenta e oito horas; (...) o que lhe foi repassado é que o pagamento seria feito em até quarenta e oito horas, diretamente em sua conta; (...) ficou de receber dezoito mil reais pelo veículo; (...) a empresa lhe disse que enviaria cópia dos documentos por e-mail; (...) retornou no dia seguinte, como combinado, e requereu o pagamento do automóvel (...); em uma ação cível que tem contra a Cash Auto, ficou demonstrado que um senhor, de fato, fez o pagamento do veículo para a Cash Auto, que não lhe repassou o valor; (...) o primeiro depósito da Cash Auto foi no valor de quatro mil reais; no mesmo dia, um pouco após, a empresa fez um novo depósito, também de quatro mil reais; (...) esteve na Cash Auto na segunda-feira e os depósitos que somaram oito mil reais foram realizados somente na sexta-feira; (...) eles não lhe pagaram nada além dos oito mil reais;”.**





Ouvida como informante do Juízo, JULIANA ALBERTON FRIAS, sucintamente, narrou que (mídia de mov. 757.10): **Venderam o veículo ASTRA à Cash Auto em fevereiro de 2019, pois estavam negociando a compra de outro veículo e a loja havia informado que o pagamento integral seria realizado em até 24h ou 48h; (...) o pagamento não ocorreu (...) a propaganda dizia “venda o seu carro em 30 segundos”, em 50 segundos ou 50 minutos (...); ouviu a propaganda no rádio e morava bem perto do local; passava pela frente com frequência e sempre havia faixas com as propagandas e muitos carros lá dentro; aparentemente parecia ser algo muito confiável; (...) não receberam nenhum valor; (...) o Ycaro lhe chamou para assinar um termo aditivo contratual e confissão de dívida, afirmando que realizaria o pagamento correspondente à venda do veículo, mais R\$ 1.000 (mil reais) pela quebra do contrato até 04 de março; nada foi pago (...).**

A informante Zelinda José de Carvalho, discorreu, em Juízo, em síntese, que (mov. 757.11): **(...) ficou com prejuízo, pois o pagamento não foi efetuado, mas não se recorda o valor; (...) sua nora foi atrás do pagamento várias vezes, mas nunca conseguia; (...).**

A informante Susane Cristina Pase, relatou, em suma, em Juízo que (mov. 757.12): **(...)(...) viu a propaganda da Cash Auto e que faziam a venda em 40 minutos; (...) foi até lá, eles verificaram o carro e disseram que poderiam vender; (...) entregou toda a documentação e disseram que o pagamento seria depositado no dia seguinte; (...) mas não recebeu o dinheiro; (...) no dia, eles disseram que tinha que entregar toda a documentação e, na manhã seguinte, o dinheiro estaria na sua conta; (...) não foi avisada de que a empresa estava passando por problemas financeiros e que o dinheiro demoraria mais para entrar; (...) quando viu que o dinheiro não caiu, foi atrás e eles disseram para esperar mais alguns dias; (...) em uma ligação, perguntaram se queria o carro de volta; (...) quando foi buscar o carro de volta, o carro não estava lá; (...) eles disseram que o carro estava na casa do dono Ycaro e, por ser em um condomínio, era difícil de pegar o carro; (...) cada vez que ia atrás do carro, davam uma desculpa diferente; (...) durante todo o período, até o fechamento da loja, tentava pegar o veículo de volta (...) depois dos três meses, passou a querer o dinheiro, não o carro, pois não sabia o que tinha acontecido com o carro; (...) sempre entrava em contato, ninguém nunca entrou em contato consigo; (...) não recebeu nada, por enquanto, o processo que entrou ainda está em tramitação; (...).**

Ouvido em Juízo, o informante CARLOS HENRIQUE ZINGARO, concisamente, descreveu que (mídia de mov. 757.13): **(...) prometeram-lhe que pagariam no dia seguinte o valor de R\$ 26.000,00, porém não lhe pagaram; no dia seguinte,**



**voltou na loja e lhe disseram que resolveriam, solicitando, 3 dias úteis para eles realizarem o pagamento; após passados os 3 dias úteis sem o pagamento, foi fazer o B.O; (...) neste período percebeu que eles estavam com muitos problemas, pois muitas pessoas haviam sido lesadas; (...) depois procurou novamente Alcides Neto, o qual lhe deu outra confissão de dívida, dizendo que iriam acertar e, pelo transtorno ocorrido lhe pagariam R\$ 27.000,00; inclusive tem a carta dizendo isto e o pagamento não aconteceu; depois que o PROCON fechou a loja, tentou entrar em contato várias vezes, sem sucesso; entrou com uma ação em face da Cash Auto, porém eles não compareceram às audiências por diversas vezes; atualmente está com prejuízo, sendo que não recebeu nenhum pagamento referente à compra; (...) no dia seguinte, solicitou a devolução do veículo, porém eles já haviam realizado a venda do carro (...) a propaganda anunciava a venda em 50 minutos e o dinheiro “na hora”; uma venda mais rápida, sem dores de cabeça foi o que lhe atraiu; (...) o Ycaro (dono da empresa), que lhe prometeu o pagamento; depois não conseguia mais falar com ele e os outros vendedores não sabiam o que lhe dizer a respeito da situação e posteriormente falou com Alcides Neto; (...) apesar de lhe prometeram o dinheiro “na hora”, após a venda lhe disseram que “pelo tempo hábil não conseguiriam realizar o pagamento no mesmo dia, mas que com certeza pagariam no dia seguinte”; (...) no dia da negociação eles não lhe falaram se estariam com problemas financeiros, pois, se tivessem lhe falado, não deixaria o veículo com eles; no dia em que deixou o veículo, não mencionaram a possibilidade de não receber o pagamento no dia seguinte; (...) no dia seguinte, esperou por duas horas na loja, pois não estava sentindo firmeza, sendo que apareceu até a polícia, pois outra pessoa estaria sendo lesada; (...) foi à uma sala, estava o Ycaro, que lhe prometeu pagar o valor, dizendo que estava com problema de fluxo de caixa, pedindo três dias úteis, falando que o dinheiro entraria; o dinheiro não entrou; foi na outra loja, falou com o Alcides que lhe prometeu os vinte e sete mil, lhe enrolando; no período entre a compra e venda do veículo até o PROCON fechar a loja, não conseguia mais falar com ninguém, pois os vendedores não sabiam mais da situação (...); sempre entrava em contato com a Cash Auto, nunca lhe procuraram para lhe dar satisfação; não lhe pagaram nada; ninguém entrou em contato consigo para realizar pagamento algum, nem compareceram às audiências designadas; ouviu falar que estavam com uma loja em Itajaí-SC; possui o interesse em dar continuidade ao processo”.**

A vítima Eduardo Kalil Bondioli, em Juízo, resumidamente contou que (mov.757.14): “(...) (...) recebeu um agendamento de pagamento de R\$ 42.000,00 (quarenta e dois mil reais) para segunda-feira; (...) disse que só entregaria os documentos na segunda-feira, enquanto não tivesse o total depositado, não entregaria os documentos; (...) na segunda-feira o dinheiro não caiu, então ligou lá e eles



**disseram que, por conta da compensação, poderia cair na terça; (...) na terça não caiu, quarta não caiu, quinta não caiu, não caía nunca; (...) ficou por isso, ficou com prejuízo até então; (...) passados alguns meses, um rapaz proprietário de um estacionamento na Higienópolis e lhe perguntou se era o proprietário da Amarok; (...) o rapaz falou que tinha comprado a caminhonete, mas o pessoal da Cash Auto falou que o rapaz era de fora; (...) o rapaz disse que precisava do documento, mas ele disse que o documento custava os R\$ 42.000,00 (quarenta e dois mil reais) que faltavam (...) foi atrás da empresa pelas propagandas, de que em menos de uma hora o carro seria vendido e receberia o dinheiro imediatamente; (...) eles disseram que, como era sexta-feira, não dava pra disponibilizar todo o valor, então deram os R\$ 30.000,00 (trinta mil reais) e o comprovante de agendamento do restante; (...) não entregar os documentos foi a salvação; (...) eles disseram que o agendamento não caiu por conta da compensação; (...) foi atrás, mas lhe enrolaram; (...) era um agendamento falso; (...) ninguém lhe falou nada sobre problemas financeiros da empresa; (...) depois eles começaram a sumir, ninguém atendia, loja sempre fechada; (...) aceitou que caiu em um golpe, mas aí o cara da garagem ligou para si; (...) em Londrina, tinha propaganda da Cash Auto em tudo, nas ruas, outdoor, na rádio; (...) nunca nenhum funcionário lhe procurou, a empresa abandonou a cidade e os contatos, ela sumiu”.**

O informante Gustavo Cavalcante de Assis, aduziu, em Juízo, em síntese, que (mov. 757.15): (...) estava precisando vender o carro, então procurou pela venda rápida e pela facilidade da venda, **eles prometiam pagar o carro em até 03 horas, por conta disso, até aceitou um valor abaixo do preço do carro, pela necessidade; (...) um funcionário o levou embora e o carro ficou lá, com a promessa de receber o pagamento no outro dia; (...) depois de muito esforço, recebeu uma entrada de 20%, salvo engano, foi um valor perto de R\$ 3.000,00 (três mil reais), com uma promessa de que pagariam a outra parte; (...) receberia o valor total no dia seguinte, mas não se lembra quando recebeu essa entrada, mas foi logo; (...) o restante nunca recebeu; (...) procurou a Cash Auto, tem todas as conversas de WhatsApp, mas eles sempre iam passando pra outros funcionários; (...) no início, foi enrolação, dizendo que passou da hora, que seria feito na semana, que tiveram um probleminha, que o pagamento estava a fila; (...) após muitos meses, quando recebido por um advogado do estabelecimento (...) e foi alegado um fluxo de caixa; (...) ninguém nunca disse que existia a possibilidade de não receber no dia seguinte”.**

O informante JACKSON GABRIEL, relatou, em Juízo, em resumo que (mídia de mov. 757.16): Seu pai tinha um Corolla na época e, devido à carga horária no trabalho dele, lhe pediu para vender o carro (...); **tinha referência da Cash Auto através de um programa de televisão que anunciava a venda do carro dentro**



**de 50 minutos e a entrega do dinheiro “na hora”; procurou o endereço deles no Google e os encontrou; (...) o pagamento não foi realizado conforme o combinado; eles disseram que (...) iriam fazer o pagamento no dia seguinte; após, falaram novamente que iriam pagar em até 3 dias; depois do prazo, percebeu que se tratava de golpe, pois ninguém mais lhe deu informação; no dia dos fatos, teve contato com o vendedor Lucas e o gerente da loja, o qual não se recorda o nome; (...) o combinado era que o pagamento referente à venda do veículo seria realizado dentro de uma hora; entregou o veículo na parte da manhã e deveria ter recebido a transferência até às 14h ou 15h da tarde; não recebeu nenhum comprovante TED ou DOC; no dia seguinte, após ligar ao vendedor da loja, este lhe disse que devido ao alto fluxo de pagamentos, a transferência deveria acontecer até à noite, porém não recebeu; (...) compareceu todos os dias na loja para cobrar o valor da transferência, sendo que no segundo dia pediu a devolução do veículo; lhe disseram que a devolução não seria possível pois o carro já havia sido vendido e estava na posse de terceiro”.**

A vítima, LUIS FERNANDO WAUTERS, contou, concisamente, em Juízo que (mídia de mov. 760.2): (...) **Tinha interesse em trocar de carro, quis vender o que tinha para usar o dinheiro para dar entrada em outro; morava perto da Cash Auto e, após pesquisas realizadas na internet, viu que tinham propagandas e reportagens falando sobre a empresa; foi até a loja e se interessou, pois ofereceram um valor superior aos outros locais que tinha ido e fecharam o negócio; a proposta era de R\$ 16.000,00, sendo que parte do pagamento seria realizado no dia seguinte e o restante após 4 ou 5 dias; eles pagaram somente o valor referente à entrada e o resto não, ficando sem receber R\$ 12.500,00; depois do prazo, foi até à loja e eles lhe pediram mais 2 ou 3 dias para realizar o pagamento, sendo firmado um contrato de confissão de dívida; mas novamente ficou sem receber o pagamento; semanas depois, foi lá mais algumas vezes, falaram que iriam pagar, até que um dia voltou, tinha mais nada na loja, eles haviam fechado”.**

A testemunha Mateus Augusto Tofano Soares, discorreu, brevemente, em Juízo, que (mov. 760.3): **“(...)levaram na Cash Auto porque a política deles era de venda rápida; (...)e não recebeu os pagamentos; (...) o valor líquido era de R\$ 50.400,00; (...) conversou com o vendedor Cleison; (...) era na Cash Auto da Av. Madre Leônia e o vendedor dizia que estava com atraso, que não era o único, mas às 17h00 cairia na conta; (...) não caiu, mas voltou lá no dia seguinte, eles disseram que aconteceu um atraso, que o administrativo não ficava lá, mas que às 15h00 cairia na conta; (...) novamente não caiu, voltou lá e disseram que o administrativo ficava na unidade da Av. JK, que teria que ir lá para conversar; (...) lá, conversou com uma mulher, que explicou que estava em**



***atraso, que não sabia o que tinha acontecido, falando que o dinheiro caía em uma conta e passava pra outra, e ela não tinham acesso a esta conta; (...) isso foi na semana seguinte da negociação; (...) eles chegaram a dizer que estavam pensando em fazer um empréstimo de R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais) para o administrativo de Curitiba conseguir pagar; (...) não foi avisado que o pagamento poderia atrasar; (...) sempre que falavam que iriam pagar e não pagavam, em mensagem, o vendedor dizia que no outro dia pagaria”.***

***A vítima Mayara Patrícia Siqueira, relatou, em Juízo, em suma, que (mov. 760.4): “(...) estavam precisando de dinheiro, na época, então quiseram vender o carro e procuraram a empresa justamente porque precisavam de uma venda rápida, pela necessidade do dinheiro; (...) ficaram sabendo da proposta de venda rápida do carro e foram até lá para conversar a respeito; (...) ficou combinado que, naquela mesma semana, eles repassariam esse valor; (...) entregaram as chaves do carro, os documentos e, no começo da semana, disseram que em 15 dias eles retornariam com o pagamento; (...) passados os dias, pediram para esperarem mais um pouco, ficaram esperando e perceberam que não receberiam o valor; (...) foram conversar a respeito, mas não lembra exatamente quando; (...) fizeram um boletim de ocorrência e ficaram sabendo que outras pessoas fizeram boletim de ocorrência também; (...) não se lembra exatamente o que ficou combinado sobre o recebimento, mas era na mesma semana ou em até 15 dias; (...) passados os 15 dias, foram verificar o que estava acontecendo; (...) tentaram entrar em contato várias vezes e eles pediam para esperar; (...) seu marido disse que não estavam mais respondendo mensagens, aí foram atrás de fazer o boletim de ocorrência; (...) não receberam nenhum valor”.***

***A vítima Ricardo Gonçalves Durão, esclareceu, em Juízo, brevemente, que (mov. 760.5): (...) já tinha visto propaganda na TV, na rádio, o pessoal falava bem deles; (...) a propaganda deles dizia que vendiam o carro em 30 minutos, vendia rapidamente e entregavam o dinheiro de forma rápida; (...) passaram os dias e não pagaram, mas acreditava que pagariam; (...) aceitou o valor abaixo para receber logo o dinheiro; (...) ficou combinado que receberia no dia seguinte; (...) não se lembra, mas eles iriam receber o dinheiro e repassar pra ele, isso levaria 01 dia; (...) mas não foi depositado nada; (...) procurou a empresa, a moça do atendimento e do financeiro falou que estava em atraso e que eles passariam para frente, para os outros dias; (...) isso se prorrogou por quase um mês; (...) ficou sabendo que outras pessoas estavam na mesma situação e entrou com o advogado; (...) falaram que ia receber no dia seguinte, depois passaram para a semana seguinte, em nenhum momento falaram que não iam pagar, só falaram que resolveriam a situação o quanto antes; (...) ninguém entrava em contato consigo; (...) entrou com uma ação, mas não***



**recebeu o dinheiro; (...) seu prejuízo foi de R\$ 20.000,00 (vinte mil reais) e até hoje não recebeu esse dinheiro”.**

A vítima Pedro Paulo Pruner, disse, em Juízo, em síntese, que (mov. 760.7): (...) **passou em frente e viu a propaganda, diziam que comprariam o carro e pagariam à vista, dentro de 24 horas; (...) mas, depois de ir lá ameaçar, exagerar e ser verbalmente agressivo, pagaram-lhe, depois de uma semana, o valor de R\$ 2.900,00 (dois mil e novecentos reais) aproximadamente; (...) estão devendo R\$ 8.100,00 (oito mil e cem reais) praticamente”.**

A vítima Lúcia Maria Moraes, afirmou, em Juízo, em suma, que (mov. 760.8): (...) **viram a propaganda da Cash Auto na internet, procuraram eles para vender o carro, eles prometiam que venderiam em 50 minutos, com o dinheiro na conta no outro dia, mas não fizeram isso; (...) eles venderam em poucos minutos, em meia hora estava vendido; (...) como precisavam do dinheiro, optaram por fazer essa negociação, pois era promessa de dinheiro na hora; (...) viu a propaganda na internet e em uma placa quase em frente ao seu apartamento; (...) eles depositaram R\$ 2.500,00 (dois mil e quinhentos reais), de tanto insistirem e ligarem; (...) eles se comprometeram a pagar R\$ 1.000,00 (mil reais) por semana, mas não fizeram isso; (...) ligava e dizia que o dinheiro não tinha caído na conta, mas eles davam desculpa (...)”.**

A vítima Marcos Adriano Dornelas Pinheiro, em síntese, narrou (mídia de mov. 760.9): **Foi à empresa pela mídia, que dizia ser um lugar que vendia o carro rápido; inicialmente foi bem atendido (...); fez a negociação, mas não sabia, não pesquisou o que estava acontecendo; parece que na época, naquele site “Reclame aqui” já tinham inúmeras pessoas dizendo que não recebeu o veículo; o rapaz, quando fez o negócio, já sabia que não iriam pagar; havia um circo, uma estrutura montada (...); recebeu um valor inicial, depois não conseguiu mais receber; foi até lá duas ou três vezes tentar, viu que eles não tinham estrutura para pagar e desistiu; (...) a propaganda era de venda em meia hora e o pagamento de forma rápida; a propaganda estava em todos os lugares, televisão, trevo, outdoors, era bem atrativo; combinaram que eles pagariam 30% e quinze dias depois dariam uma segunda parcela, não se recorda bem; depositaram um valor, depois não mais; (...) viu que não entrava o dinheiro, ficou vinte dias fora e no retorno, ligou várias vezes, uma funcionária que atendia desconversava, foi até a loja uma ou duas vezes conversar pessoalmente e o rapaz lhe falava que pagaria posteriormente; depois de um mês tentando, viu que não tinha condições e não foi mais atrás”.**

A vítima Nesio Dias Junior, resumidamente, aduziu (mídia de mov. 760.11): **Foi até a empresa levar seu veículo para avaliarem; eles avaliaram e fizeram uma proposta; deu ok, fizeram o contrato e nele constou que o pagamento seria realizado em três**



dias; *passados os três dias, não efetuaram o pagamento do veículo; procurou um advogado, foram atrás, fez o boletim de ocorrência, **porque eles não pagaram e nem demonstraram interesse em fazer o pagamento; (...) viu a propaganda deles de que vendia o veículo em cinquenta minutos e pagavam também; tinha propaganda na internet, na televisão e, inclusive, o banner que eles tinham lá era essa a proposta; (...) não lhe disseram que demoraria para receber, simplesmente disseram que em três dias efetuariam o pagamento; (...) com seu advogado, eles falaram que pagariam naquela semana, mas não houve o pagamento; primeiro procurou eles antes, que lhe disseram que iriam pagar no dia seguinte; (...) eles não deram justificativa da razão de não terem pago o veículo***”.

A vítima Elaine Darronqui contou, sinteticamente, em Juízo que (mov. 781.2): (...) *a propaganda era de pagamento imediato; (...) depois de vender o veículo, eles informaram que pagariam 30% do valor no dia em que entregasse todos os documentos do carro; (...) levou todos os documentos após um ou dois dias, mas não recebeu os 30% do valor do carro, passado esse prazo; (...) ficou cobrando o pagamento dos 30%; tem as datas exatas de quando cobrou; (...) vendeu o carro no dia 11 de dezembro, mas só recebeu os 30% em janeiro, depois de muita cobrança; (...) a quantia do contrato é o citado no boletim de ocorrência (...); (...) deixou outra notificação extrajudicial e foi embora; em nenhum momento, nenhum mesmo recebeu contato da Cash Auto, sempre foi atrás (...); a empresa continuava aberta e atendendo clientes, por alguns meses após os acontecimentos; (...) (...); uma das grandes reclamações, não só sua, mas de todos os lesados é a falta total de retorno da Cash Auto, total desinteresse, preocupação em dar qualquer informação que fosse; (...)*”.

A vítima Gleyce Gerlach Makino Nampo, também vítima, contou, em síntese (mídia de mov. 781.3): O marido teve uma indicação; queriam vender o carro; acabou por levar o carro lá e vendeu com eles; assinou toda a documentação, *eles lhe disseram que iriam pagar até as 16 horas da tarde, mas não caiu o depósito; no outro dia, continuou ligando, tentou conversar, eles prometeram que o dinheiro cairia na conta, mas não caiu; seu marido foi lá, conversou com eles, pegou um cheque que foi depositado, mas estava sem fundo; então continuaram sem receber; (...) não lhe ligaram para justificar, teve que correr atrás, ficou ligando, seu marido foi até lá; ele conversou com uma pessoa que conhecia e disseram que iriam pagar, para tentar tranquilizar; tentou cancelar, pegar o carro de volta, mas eles disseram que não tinha como, pois já tinham vendido o carro*”.

O informante George Akihiro Nampo, brevemente, aduziu (mídia de mov. 781.4): (...); *tinha uma proposta de receber o valor em um dia ou dois, logo na*



***sequência; o valor não foi recebido, ela foi lá cobrar, não acabou recebendo e depois ficou nervosa e entrou na história; foi lá, brigou, conversou, reclamou, falou com uma moça (...) e, na terceira vez, sendo que ela sempre que prometia que pagaria no dia seguinte, ela deu um cheque, que estava sem fundo; (...) uma das justificativas que lhe deram era que a moça do financeiro se embananou nas coisas para pagar ou deixou de pagar, já teria sido demitida e outra pessoa estava ali para pagar o incêndio e logo que organizarem a casa (...); na terceira vez que foi lá que recebeu o cheque; era de nove mil; quando foi lá já não tinham cumprido o prazo certo; depois que depositou, a loja já estava fechada; (...); quando o cheque sem fundo voltou, deram a mesma justificativa, de que estavam com problemas financeiros, administrativo não estava dando certo, que teriam trocado de funcionário (...)***”.

Assim como estas vítimas, tantas outras foram inquiridas em juízo e relataram o mesmo comportamento adotado pelos réus na condução da Cash Auto.

Como se pode observar, o *modus operandi* era basicamente o mesmo: **i.** os clientes eram atraídos pela promessa de venda do veículo e pagamento imediato; **ii.** logo após a assinatura do contrato e alienação do bem, eram surpreendidos com a informação de que o dinheiro não seria pago na hora, mas sim, no dia seguinte, dias após, semanas ou meses subsequentes, ou seja, sempre havia falsas promessas de pagamento que sabiam não poder cumprir; **iii.** após a frustração da expectativa, não eram os funcionários da Cash Auto que buscavam dar o suporte aos consumidores, mas sim, estes que tinham que, insistentemente, ir atrás da empresa para buscar o ressarcimento; **iv.** Mesmo após constantes buscas, quando recebiam algum valor, era de modo infinitamente inferior ao devido; **v.** somente ficaram sabendo por meio de terceiros, porque os acusados, por meio dos funcionários, não informavam a real situação financeira da Cash Auto, mas, mesmo assim, continuavam vendendo a promessa de venda e pagamento imediatos.

Em seu interrogatório, o próprio denunciado ALCIDES admitiu que ***“os clientes não eram cientificados de que os pagamentos poderiam atrasar; todos os contratos foram feitos para serem cumpridos dentro do prazo de quarenta e oito horas; (...) não falaram aos novos clientes sobre a possibilidade de não pagarem, primeiro porque contrataram um profissional para regularizar esse fluxo interno do financeiro, de gabarito, que presta serviço em outras empresas da cidade; segundo é que, ainda que ele demorasse um relativo tempo para poder regularizar, pelo volume de trabalho e negócios, não era para ser muito longo”***.

Assim sendo, por mais que as testemunhas arroladas pela defesa (Gilberto Nagasawa Tanaka, Diego Cintra Feijó, Gustavo Seliter Barbosa e Fabiano Silva de Jesus, Isadora Santos Venturini, Lucas Ferreira Lima e Ricardo Gerônimo) tivessem a percepção de que não havia má-fé dos acusados, porque estavam apenas tentando salvar a empresa diante da má gestão que ocasionaram, o fato é que, **pelo seu comportamento frente às vítimas, como anteriormente relatado, de modo deliberado, sem a devida transparência e**





**comprometimento, continuaram a manter o mesmo modelo de negócio, ou seja, a promessa de pagamento imediato, estando plenamente cientes de que não poderiam cumprir o avençado, ou seja, de modo intencional, utilizavam o dinheiro das vítimas para solver dívidas de seu estabelecimento, sem que estas tivessem garantido o adimplemento.**

Como se conclui, portanto, mesmo sabendo da situação financeira precária e da dificuldade de adimplemento, continuaram a induzir os consumidores em erro, difundindo a ideia de que o pagamento seria célere, a fim de continuarem angariando mais clientes e, assim, tentarem honrar os compromissos assumidos anteriormente, o que, efetivamente, não ocorreu.

Registre-se, ainda, que ao contrário do que foi apontado pela defesa, as provas produzidas demonstram que o estado financeiro caótico da Cash Auto já existia mesmo antes de seu fechamento pelo PROCON. E isso se observa dos próprios relatos das vítimas, que informavam que, por semanas e meses tentavam obter a satisfação integral de seu crédito, sem sucesso.

Por outro lado, cabia aos réus provar a alegação de que conseguiriam honrar os compromissos se as lojas não tivessem sido fechadas, nos termos do artigo 156 do Código de Processo Penal, ônus em relação aos quais não se desincumbiram.

Portanto, todos estes elementos probatórios angariados aos autos demonstram que os acusados agiram de modo doloso, pois sabiam de antemão da inviabilidade dos pagamentos, tanto é que estavam buscando investimentos e até apoio do BNDES, porém, mesmo diante deste panorama, continuaram a difundir a propaganda enganosa de venda de automóvel mediante pagamento célere, o que, como demonstrado, não ocorreu.

Ademais, a testemunha Ricardo Gerônimo foi clara ao indicar **que ofereceu um investimento aos denunciados, os quais não acataram a oportunidade, indicando, mais uma vez, a falta de interesse em resolver a situação conflituosa que geraram.**

Do seu depoimento, extraem-se as seguintes informações: *“quando estava em Londrina, tentou fechar com a Cash Auto de Maringá, mas por questão de valores, não conseguiu, não conseguia chegar no valor que eles queriam, mas tentou sim; (...) conversava um pouco com eles sobre ir atrás de investidores, pois, quando ouviu a ideia, era revolucionário, quis montar uma loja também, era muito fácil pegar o carro da pessoa, ganhar a comissão e passar o carro, porque o maior problema da loja é dar garantia, mas lá era uma coisa mais fácil de passar, ganhava pouco, mas ganhava; ficou muito interessado, mas ele pediu muito valor, por ser uma franquia”.*

O próprio comportamento dos réus no período de crime demonstra a atuação dolosa em sua conduta, pois orientavam os funcionários a não comentarem sobre as dificuldades financeiras e impossibilidade de pagamento com atraso, davam, por meio de seus funcionários, falsas promessas de pagamento, emitiam cheques sem a suficiente provisão de fundos e até mesmo enviavam comprovantes falsos de pagamento, tudo na tentativa de dar uma aparente sensação



de quitação das dívidas. Não bastasse, ainda não buscavam orientar as vítimas de modo espontânea, as quais se desgastaram, inúmeras vezes, com ligações e comparecimento na loja sem sucesso. **A impressão obtida é que objetivavam fazer as negociações e, uma vez perfectibilizadas, nada mais fariam se não fossem procurados pelos clientes, situação que denuncia a evidente má-fé.**

Conclui-se, portanto, o dolo é preexistente à celebração dos contratos, o que afasta a hipótese de mero desacordo comercial.

Como bem destacado nas razões recursais, ***“Mesmo sabendo que os inadimplementos se acumulavam a cada dia, os denunciados permaneceram ludibriando as vítimas que compareciam às lojas na esperança de receberem rapidamente seu dinheiro, fazendo-as acreditar que o pagamento cairia naquele mesmo dia, no dia seguinte ou, quando muito, em alguns poucos dias. Além de prometerem o pagamento célere, os sentenciados ocultavam das vítimas a essencial informação de que a empresa se encontrava em crise, desorganizada financeiramente, o que evidencia, indene de dúvidas, o intento fraudulento dos recorridos”. E, “mesmo depois da consumação do crime, os apelados persistiam ludibriando as vítimas, prometendo novos prazos curtos de pagamento e a solução dos problemas, cientes da impossibilidade de honrar tais promessas, assim mantendo-as em erro”. Portanto, “Mentiras, subterfúgios infundados, respostas evasivas, esquivas de encontros com as vítimas, cheques sem fundos, comprovantes de operações financeiras falsos, dentre outras diversas circunstâncias suscitadas pelos ofendidos em seus depoimentos, são elementos indicativos da inequívoca atuação dolosa dos denunciados, incompatíveis com a conduta de alguém que, de boa-fé, tenha o interesse de satisfazer suas obrigações”.***

Assim, o dolo em obter vantagem indevida em prejuízo alheio, mediante a utilização de meio fraudulento, é observado desde o início da transação, o que ultrapassa o mero desacordo comercial, dadas as circunstâncias em que os crimes foram perpetrados e o comportamento dos réus.

Neste cariz:

***“PENAL E PROCESSO PENAL. RECURSO DE APELAÇÃO. ESTELIONATO. PLEITO DE RECONHECIMENTO DA AUSÊNCIA DE DOLO NA CONDUTA E INSUFICIÊNCIA PROBATÓRIA. IMPROCEDÊNCIA. COMPROVAÇÃO DA ADEQUAÇÃO TÍPICA DA CONDUTA E DA AUTORIA. DOLO DEMONSTRADO. OBTENÇÃO DE VEÍCULO MEDIANTE PROMESSA DE REPASSE DO VALOR DE REVENDA. FRAUDE. PROVAS SUFICIENTES. PEDIDO SUBSIDIÁRIO DE REDUÇÃO DA PENA-BASE. NÃO ACOLHIMENTO. VALORAÇÃO NEGATIVA DAS CONSEQUÊNCIAS DO DELITO. RECURSO CONHECIDO E DESPROVIDO. I. CASO EM EXAME***



1. *Apelação criminal interposta diante da sentença que condenou a ré nas sanções do artigo 171, caput, do Código Penal, impondo pena de 01 (um) ano e 02 (dois) meses de reclusão, em regime aberto, substituída por penas restritivas de direitos e multa, em razão da prática do crime de estelionato.*

2. *A defesa recorreu pleiteando a absolvição por insuficiência probatória e, subsidiariamente, a fixação da pena-base no mínimo legal, com o afastamento da valoração negativa das consequências do crime.*

## II. QUESTÃO EM DISCUSSÃO

2.1. *A questão em discussão consiste em saber se a condenação deve ser mantida diante dos pedidos de absolvição por ausência de dolo ou por insuficiência probatória.*

## III. RAZÕES DE DECIDIR

3.1. *A materialidade e a autoria do crime de estelionato estão suficientemente demonstradas pelo conjunto probatório. Ré que induziu a vítima em erro e causou-lhe prejuízo financeiro, demonstrando dolo em sua conduta, com atos que denotavam ausência de intenção de cumprir a obrigação contraída. **A ré alegava atrasos na liberação do valor por parte de um consórcio, o que foi confirmado por mensagens de WhatsApp anexadas aos autos. No entanto, ao contatar a suposta empresa do consórcio, a vítima foi informada de que não havia qualquer contrato relacionado às pessoas mencionadas, evidenciando que a justificativa apresentada pela ré era falsa e visava apenas enganar a vítima quanto à real situação.** (...)*. (TJPR - 5ª Câmara Criminal - 0026666-17.2019.8.16.0013 - Curitiba - Rel.: SUBSTITUTO DELCIO MIRANDA DA ROCHA - J. 18.08.2025)

**"DIREITO PENAL E PROCESSUAL PENAL. CRIME DE ESTELIONATO. APELAÇÃO CRIMINAL. SENTENÇA CONDENATÓRIA. RECURSO DA DEFESA. 1. PRELIMINAR DE NULIDADE. ALEGADO CERCEAMENTO DE DEFESA DECORRENTE DE FALHA DA DEFESA TÉCNICA. NÃO ACOLHIMENTO. RÉU ASSISTIDO POR DEFENSOR DURANTE TODA INSTRUÇÃO PROCESSUAL. PRESENÇA FORMAL NOS ATOS PROCESSUAIS E APRESENTAÇÃO DAS PEÇAS CONSIDERADAS OBRIGATÓRIAS. AUSÊNCIA DE DEMONSTRAÇÃO DE DEFICIÊNCIA DA DEFESA OU DE PREJUÍZO PARA O RÉU. SÚMULA 523 DO STF. 2. PLEITO ABSOLUTÓRIO. ALEGAÇÃO DE INSUFICIÊNCIA PROBATÓRIA, AUSÊNCIA DE DOLO ESPECÍFICO E OCORRÊNCIA DE DESACORDO COMERCIAL. NÃO ACOLHIMENTO. Materialidade e autoria demonstradas. PALAVRA DA VÍTIMA DE RELVANTE**



**VALOR PROBATÓRIO E CORROBORADA PELAS DEMAIS PROVAS DOS AUTOS. RÉU QUE INDUziu A VÍTIMA EM ERRO, OBTENDO, ASSIM, VANTAGEM ILÍCITA. OFENDIDO QUE ACREDITOU ESTAR ADQUIRINDO UM NOTEBOOK DE PROPRIEDADE DO ACUSADO. DOLO CARACTERIZADO. CASO CONCRETO QUE NÃO CONFIGURA MERO DESACORDO COMERCIAL. RECURSO CONHECIDO E DESPROVIDO, COM MODIFICAÇÃO, DE OFÍCIO, DA LIMITAÇÃO DE FINAL DE SEMANA IMPOSTA COMO CONDIÇÃO DO REGIME ABERTO E FIXAÇÃO DE HONORÁRIOS ADVOCATÍCIOS”**  
(TJPR - 5ª Câmara Criminal - 0025847-12.2021.8.16.0013 - Curitiba - Rel.: DESEMBARGADOR WELLINGTON EMANUEL COIMBRA DE MOURA - J. 15.03.2025)

**“APELAÇÃO CRIME - CONDENAÇÃO PELA PRÁTICA DO DELITO DE ESTELIONATO - PRETENSÃO ABSOLUTÓRIA, SOB ALEGAÇÃO DE ATIPICIDADE DA CONDUTA E INSUFICIÊNCIA DE PROVAS (ART. 386, III E VII, DO CPP) - MATERIALIDADE E AUTORIA DO CRIME PLENAMENTE DELINEADAS NO ARCABOUÇO DOS AUTOS, ASSIM COMO O DOLO DO ACUSADO - DESTAQUE À PROVA ORAL PRODUZIDA NO FEITO, SOBRETUDO À PALAVRA DA VÍTIMA, CONFIRMADA POR OUTROS ELEMENTOS DE PROVA - EXPLICAÇÕES DO RÉU ISOLADAS NOS AUTOS – HIPÓTESE DE DESACORDO COMERCIAL QUE NÃO SE AMOLDA AO CENÁRIO DOS FATOS - INAPLICÁVEL O ART. 386, EM QUALQUER DE SEUS INCISOS, DO CPP, ASSIM COMO O PRINCÍPIO IN DUBIO PRO REO - RECURSO NÃO PROVIDO”**

(TJPR - 5ª Câmara Criminal - 0001959-08.2015.8.16.0083 - Francisco Beltrão - Rel.: DESEMBARGADOR RENATO NAVES BARCELLOS - J. 20.04.2024)

Ainda, em caso similar, decidiu este Tribunal de Justiça que meras dificuldades financeiras não são justificativas para esvaziar o dolo em delitos de estelionato:

**“APELAÇÃO. CRIME DE ESTELIONATO. ART. 171, CAPUT, DO CÓDIGO PENAL. SENTENÇA CONDENATÓRIA. INSURGÊNCIA DA DEFESA, PLEITEANDO A ABSOLVIÇÃO DA RÉ. MATERIALIDADE E AUTORIA DO DELITO SUFICIENTEMENTE COMPROVADAS. ALIENAÇÃO DE VEÍCULO POR PREÇO MUITO INFERIOR AO ACORDADO COM A PROPRIETÁRIA NO RESPECTIVO CONTRATO DE CONSIGNAÇÃO. EMPREGO DO VALOR INTEGRAL OBTIDO COM O NEGÓCIO NO PAGAMENTO DE DÍVIDAS PESSOAIS DA RÉ E DE SUA EMPRESA, SEM QUALQUER REPASSE À VÍTIMA. DIFICULDADES FINANCEIRAS SUPOSTAMENTE ENFRENTADAS**



**NA ATIVIDADE COMERCIAL QUE NÃO LEGITIMAM A PRÁTICA CRIMINOSA. DOLO DE OBTER A VANTAGEM ILÍCITA, MEDIANTE FRAUDE, QUE ULTRAPASSA O SIMPLES INADIMPLEMENTO CÍVEL . SENTENÇA ESCORREITA. RECURSO CONHECIDO E DESPROVIDO”.**

(TJPR - 3ª Câmara Criminal - 0003440-80.2019.8.16.0013 - Curitiba  
- Rel.: JUIZ DE DIREITO SUBSTITUTO EM SEGUNDO GRAU  
CARLOS HENRIQUE LICHESKI KLEIN - J. 01.02.2022)

Ressalte-se que, em crimes patrimoniais, a palavra da vítima ostenta relevante valor probatório, sobretudo quando corroborada pelas provas documentais produzidas.

E o fato de ter havido eventual restituição de parte dos valores obtidos ilicitamente também não ilide a intenção fraudulenta dos denunciados, devendo ser reconhecida a prática criminosa.

Destaque-se, por fim, que ficaram comprovados não apenas os delitos de estelionato em sua modalidade simples, registrados nos fatos 02, 03, 04, 05 e 12, mas também aqueles perpetrados contra idosos e/ou pagamentos mediante emissão de cheques sem fundos (fatos 06, 07, 08, 09, 11), consoante se comprovam pelos documentos de movs.8.6 e 153.3.

Portanto, não vislumbro a existência de qualquer dúvida acerca da autoria e materialidade delitivas, razão pela qual devem os réus ser condenados pelos delitos de estelionato consoante narrado na exordial acusatória.

### **Conclusão**

Desse modo, voto no sentido de dar provimento ao recurso ministerial, ao efeito de reformar a sentença de mov. 974.1, **CONDENANDO** os réus da seguinte forma:

**a)ALCIDES VILAS BOAS NETO** pela prática dos crimes previstos no artigo 7º, inciso VII, por 82 (oitenta e duas) vezes, combinado com o artigo 12, inciso I, ambos da Lei nº 8.137/90 (FATOS 01 e 10); no artigo 171, caput, do Código Penal, por 67 (sessenta e sete) vezes (FATO 02), no artigo 171, caput, do Código Penal, por 7 (sete) vezes (FATO 03); e no artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 12);

**b) ALISON VILAS BOAS**pela prática dos crimes previstos nos artigos 7º, inciso VII, por 82 (oitenta e duas) vezes, combinado com o artigo 12, inciso I, ambos da Lei nº 8.137/90, na forma do artigo 71 do Código Penal (FATOS 01 e 10), artigo 171, caput, do Código Penal, por 67 (sessenta e sete) vezes, (FATO 02), no artigo 171, caput, do Código Penal, por 07 (sete) vezes (FATO 03), no artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 04), no artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 05), no artigo 171, §2º, inciso VI e §4º, do Código Penal (FATO 06), no artigo 171, §4º, do Código Penal (FATO 07), no artigo 171, §4º, do Código Penal (FATO 08), no artigo 171, §4º, do Código Penal (FATO 09), no artigo 171, caput, combinado com o artigo 171, §2º, inciso VI, ambos do Código Penal (FATO 11), e artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 12); e



**c) YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS** pela prática das condutas típicas e antijurídicas previstas no artigo 7º, inciso VII, por 82 (oitenta) vezes, combinado com o artigo 12, inciso I, ambos da Lei nº 8.137/90, na forma do artigo 71 do Código Penal (FATOS 01 e 10), no artigo 171, caput, do Código Penal, por 67 (sessenta e sete) vezes (FATO 02); no artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 04); no artigo 171, *caput*, do Código Penal (fato 05); no artigo 171, §2º, inciso VI e §4º, do Código Penal (FATO 06); no artigo 171, §4º, do Código Penal (FATO 07); no artigo 171, §4º, do Código Penal (FATO 08); no artigo 171, §4º, do Código Penal (FATO 09); no artigo 171, §2º, inciso VI, do Código Penal (FATO 11) e no artigo 171, *caput*, do Código Penal (FATO 12).

## **DA DOSIMETRIA DAS PENAS**

### **Do denunciado ALCIDES VILAS BOAS NETO**

Dos crimes previstos no artigo 7º, inciso VII, combinado com o artigo 12, inciso I, ambos da Lei nº 8.137/90, na forma do artigo 71 do Código Penal (FATOS 01 e 10)

A pena prevista para o referido delito é de detenção, de 2 (dois) a 5 (cinco) anos, ou multa.

O tipo penal prevê a pena, alternativamente, de detenção ou multa, porém, considero inviável esta última, pois não demonstrada a capacidade financeira do réu em arcar com este montante, sobretudo porque há inúmeros relatos das vítimas que, ao ajuizarem ações cíveis visando a reparação de danos, viram-se frustradas diante da dificuldade de localização dos réus, o que somente vem a demonstrar que tal penalidade pecuniária não servirá para bem reprimir o comportamento por ele praticado.

Assim, opta-se pela fixação de pena privativa de liberdade para o referido denunciado.

### **1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[8]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda



enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, visando atingir o maior número de pessoas possível, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 64.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: *“Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...)”*<sup>[9]</sup>

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”*<sup>[10]</sup>.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. ‘A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”*<sup>[11]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.



Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que “*são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas’*”<sup>[12]</sup>.

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[13]</sup>, “*são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.*”

*In casu*, as circunstâncias do delito são dignos de maior reprovação, pois o delito foi praticado em concurso de agentes, o que potencializa a ação criminosa.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o “*mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico*”<sup>[14]</sup>.

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que as vítimas foram efetivamente atraídas pela propaganda enganosa, celebrando os contratos, entregando seus veículos e, em contrapartida, não receberam na integralidade o respectivo montante pelas vendas, obtendo sérios prejuízos, que muitas vezes comprometeram seus objetivos urgentes, tais como quitar dívidas, realizar cirurgias, comprar um imóvel ou até mesmo adquirir outro automóvel.

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, os ofendidos tiveram que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa Cash Auto a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhes grandes desgastes não apenas financeiros, mas também, emocionais, o que também é digno de maior reprovação.

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminosa do réu.

**Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, no montante total de 1 (um) ano e 1 (um) mês de detenção.**

Assim, fixo a pena basilar em 3 (dois) anos e 1 (um) mês de detenção.

**2ª fase:**





O acusado praticou o delito para facilitar a execução de outros crimes, no caso, os delitos de estelionato, devendo ser aplicada a agravante prevista no artigo 61, inciso II, *b*, do Código Penal, com a majoração da pena na fração de 1/6 (um sexto).

Inexistem atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em 3 (três) anos, 7 (sete) meses e 5 (cinco) dias de detenção.

### **3ª fase:**

Na derradeira fase, reconhece-se a causa de aumento de pena prevista no artigo 12, inciso I, da Lei n. 8.137/90, pois nítida a grave lesão à coletividade com a extensa propagação de propaganda enganosa, que teve o condão de angariar inúmeros clientes, os quais foram posteriormente lesados pela conduta do réu.

Inexistem causas de diminuição de pena a serem consideradas.

Assim eleva-se a pena em 1/3 (um terço), quedando-se a reprimenda, em definitivo, em 4 (quatro) anos, 9 (nove) meses e 16 (dezesesseis) dias de detenção.

### **Da continuidade delitiva**

Considerando que, mediante mais de uma ação, o réu induziu a erro mediante propaganda enganosa ao menos 82 (oitenta e dois) consumidores (fatos 01 e 10), pelas condições de tempo, lugar e maneira de execução, há que se reconhecer a pena de um só dos crimes (igual para todos), aumentada, em 2/3 (dois terços), restando a pena definitiva fixada em 7 (sete) anos, 11 (onze) meses e 26 (vinte e seis) dias de detenção.

### **Regime de cumprimento da reprimenda:**

Considerando a quantidade de pena aplicada e o fato de se tratar de pena de detenção, deve ser fixado o regime inicial semiaberto para cumprimento da pena, nos termos do artigo 33, *caput*, do Código Penal.

### **Substituição da pena:**

Considerando a quantidade de pena aplicada e a avaliação negativa de circunstâncias judiciais, reputo incabível a substituição da pena privativa de liberdade por restritivas de direitos.

### **Da suspensão condicional da pena:**

Incabível a suspensão condicional da pena, pelos mesmos fundamentos.



**Do crime previsto no artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 02)**- 67 vítimas: Adson Nasse Freitas de Costa, Aldrean Thais Ribeiro Eduardo, Alexandre Korgut, Antônio Carlos Oliveira, Antônio Carlos Rocha Júnior, Antônio Mario dos Santos, Arley Serion, AVTX Eireli LTDA, Bono Energias Renováveis LTDA, Bruna Caroline Ramos Vicenti, Carlos Alberto da Silva Carneiro, Carlos Arnaldo da Silva Carneiro, Charles Michel Burgos, Cilene Nunes Bonine, Cláudia Dias de Araújo, Edivaltes Grisoli Tsta, Eduardo Granado Ferreira, Eduardo Kalil Bondioli, Erisson Donizete Fernandes, Fernando Ciriaco Dias Neto, Flávia Hernandez Fernandez, Frank Kono, Gisely Barbieri, Gleyce Gerlach Makino Nampo, Gustavo Lopes Santos, Jonas Soares Lisboa, José Scarpetta, Júlia Archangelo Guimarães Hofig, Júlio Yoshio Takahashi, Kahua Gabriel de Souza Farias, Larissa Christina Ramos Souza, Leandro José Godinho, Leonardo Sanches dos Santos, Luciana Cavalcante de Assis, Luis Fernando Wauters, Lusineide Silva de Castro Storrodumof, Marcelo Pereira dos Santos, Marcus Vinicius Lopes, Maria de Fátima Lourenço, Mario César Volpe Paulo, Mayara Patrícia Siqueira Moreschi, Mikael Crystoffer Ancioto Reis, Mônica Varella Bomtempo, Nathália Bigelli Del Neri, Nesio Dias Júnior, Omar Jaques Barbuto Coppola, Pedro Paulo Pruner, Rafael Massashi, Rafael Pellegrinelli Moreira de Souza, Rafael Rezende Martins, Ricardo Gonçalves Durão, Rodrigo Castilho Credidio, Rodrigo Martins, Rodrigo Xavier de Freitas, Roger Rodrigues Sant'ana, Rosilene dos Santos Pierote e Silva, Sandra Parra Furlanete, Sarita Angeli, Silvana Alves de Freitas, Simone Carolina Magro Nóbili, Tercilio Aparecido Chiquetti, Terence Fernandes Aarao Carneiro, Thiago dos Santos, Visivo Comércio de Bolsas e Acessórios Eireli, Wagner Kenji Cerri, Wesley Queiroz de Souza e Wolney Antonio Frias.

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de 1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.

#### **1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[15]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.



Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 64.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: *“Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...)”*<sup>[16]</sup>.

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”*<sup>[17]</sup>.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. ‘A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”*<sup>[18]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que *“são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara,*



*‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas’<sup>[19]</sup>.*

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[20]</sup>, *“são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.”*

*In casu*, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas, o acusado, juntamente com os codenunciados, ou seja, em concurso de agentes, treinaram seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, inculcando na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o *“mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico”<sup>[21]</sup>.*

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que as vítimas foram lesadas nos expressivos montantes informados na denúncia, ou seja, obtendo sérios prejuízos, que muitas vezes comprometeram seus objetivos urgentes, tais como quitar dívidas, realizar cirurgias, comprar um imóvel ou até mesmo adquirir outro automóvel.

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, os ofendidos tiveram que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa Cash Auto a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhes grandes desgastes não apenas financeiros, mas também, emocionais, o que também é digno de maior reprovação.

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminoso do réu.

**Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

## **2ª fase:**

Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.



Assim, a pena intermediária resta fixada em **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**3ª fase:**

Inexistem causas de aumento ou diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**Do crime previsto no artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 03)-** 7 vítimas: Elaine Darronqui, Fernanda Cristina de Oliveira Prado, Jeferson da Silva Soares, Livino José Gabriel Marcos Adriano Dornelas Pinheiro, Polianna Silva Lopes Soares, Renato Alves dos Santos Filho.

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de **1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.**

**1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[22]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 64.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: “*Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se*



*merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...).*<sup>[23]</sup>,

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”*<sup>[24]</sup>.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. ‘A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”*<sup>[25]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que *“são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas”*<sup>[26]</sup>.

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[27]</sup>, *“são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.”*



*In casu*, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas à Cash Auto, o acusado, em concurso de agentes, treinou seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, incutindo na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o “*mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico*”<sup>[28]</sup>.

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que as vítimas foram lesadas nos expressivos montantes informados na denúncia, ou seja, obtendo sérios prejuízos, que muitas vezes comprometeram seus objetivos urgentes, tais como quitar dívidas, realizar cirurgias, comprar um imóvel ou até mesmo adquirir outro automóvel.

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, os ofendidos tiveram que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa Cash Auto a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhes grandes desgastes não apenas financeiros, mas também, emocionais, o que também é digno de maior reprovação.

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminoso do réu.

**Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

#### **2ª fase:**

Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.

#### **3ª fase:**

Inexistem causas de aumento ou diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.



**Do crime previsto no artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 12)– vítima MARCUS VINICIUS LOPES.**

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de 1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.

**1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[29]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 64.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: “*Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...).*”<sup>[30]</sup>





No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”*<sup>[31]</sup>.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”*<sup>[32]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que *“são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas”*<sup>[33]</sup>.

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[34]</sup>, *“são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.”*

*In casu*, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas à Cash Auto, o acusado, em concurso de agentes, treinou seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, incutindo na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o *“mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico”*<sup>[35]</sup>.



Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que a vítima foi lesada no expressivo montante informado na denúncia, ou seja, obtendo sérios prejuízos, que no caso do ofendido Marcos, perfaz a quantia de R\$ 10.707,00 (dez mil e setecentos e sete reais).

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, o ofendido teve que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhe grande desgaste não apenas financeiro, mas também, emocional, o que também é digno de maior reprovação.

Como bem destacado em seu depoimento: *“toda a situação causou-lhe muita revolta porque iria iniciar um novo emprego como representante comercial e precisava do carro para trabalhar; iria negociar o carro com a loja e pegar outro carro; (...) pediu para que lhe oferecessem um carro para utilizar mas negaram; (...) ficou desesperado e procurou um advogado para cobrar os valores; (...) a esposa estava grávida na época, é uma pressão imensa, não dorme, não sabe o que fazer, na verdade; dependeu de amigos, de pessoas, pra emprestar o carro; (...) pelas contas, o que gastou com advogado, do processo, teria sofrido o prejuízo de doze mil reais.”*

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminosa do réu.

**Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

#### **2ª fase:**

Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.

#### **3ª fase:**

Inexistem causas de aumento ou diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.

#### **Da continuidade delitiva – fatos 02, 03 e 12**



Considerando que, mediante mais de uma ação, o réu praticou induziu a erro mediante propaganda enganosa ao menos 75 (setenta e cinco) consumidores (fatos 02, 03 e 12), pelas condições de tempo, lugar e maneira de execução, há que se reconhecer a pena de um só dos crimes (igual para todos), aumentada, em 2/3 (dois terços), restando a pena definitiva fixada em **4 (quatro) anos e 2 (dois) meses de reclusão e 32 (trinta e dois) dias-multa.**

#### **Regime de cumprimento da reprimenda:**

Considerando a quantidade de pena aplicada e a valoração negativa de três circunstâncias judiciais, deve ser fixado o **regime inicial fechado** para cumprimento da pena, considerando o disposto no artigo 33, § 2º e 3º, do Código Penal.

#### **Substituição da pena:**

Considerando a quantidade de pena aplicada e a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, reputo incabível a substituição da pena privativa de liberdade por restritivas de direitos.

#### **Da suspensão condicional da pena:**

Incabível a suspensão condicional da pena, pelos mesmos fundamentos.

#### **Do concurso material (fatos 01 e 10 e fatos 02,03 e 12)**

Considerando a existência de concurso material entre os crimes, de um lado, narrados nos fatos 01 e 10 da denúncia e, de outro, os fatos 02, 03 e 12, fixo as penas, em definitivo, em **7 (sete) anos, 11 (onze) meses e 26 (vinte e seis) dias de detenção, em regime inicial semiaberto e 4 (quatro) anos e 2 (dois) meses de reclusão e 32 (trinta e dois) dias-multa, em regime inicial fechado.**

#### **Da detração**

Adequado que eventual detração seja realizada pelo Juiz da Execução, pois o réu não foi preso nesta ação penal.

#### **Do valor do dia-multa**

No que tange ao valor, fixo para cada dia-multa, o *quantum* de 1/30 (um trinta-avos) do salário mínimo vigente à época dos fatos, corrigidos monetariamente até o efetivo pagamento, por não haver nos autos elementos bastantes para aferir-se a condição econômica do réu.

#### **Do denunciado ALISON VILAS BOAS**

**Dos crimes previstos no artigo 7º, inciso VII, combinado com o artigo 12, inciso I, ambos da Lei nº 8.137/90, na forma do artigo 71 do Código Penal (FATOS 01 e 10)**

A pena prevista para o referido delito é de detenção, de **2 (dois) a 5 (cinco) anos, ou multa.**



O tipo penal prevê a pena, alternativamente, de detenção ou multa, porém, considero inviável esta última, pois não demonstrada a capacidade financeira do réu em arcar com este montante, sobretudo porque há inúmeros relatos das vítimas que, ao ajuizarem ações cíveis visando a reparação de danos, viram-se frustradas diante da dificuldade de localização dos réus, o que somente vem a demonstrar que tal penalidade pecuniária não servirá para bem reprimir o comportamento por ele praticado.

Assim, opta-se pela fixação de pena privativa de liberdade para o referido denunciado.

### 1ª fase:

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[36]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, visando atingir o maior número de pessoas possível, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 65.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: “*Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz*”



*condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...).*<sup>[37]</sup>

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”*<sup>[38]</sup>.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”*<sup>[39]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que *“são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas”*<sup>[40]</sup>.

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[41]</sup>, *“são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.”*

*In casu*, as circunstâncias do delito são dignos de maior reprovação, pois o delito foi praticado em concurso de agentes, o que potencializa a ação criminosa.



Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o “*mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico*”<sup>[42]</sup>.

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que as vítimas efetivamente foram atraídas pela propaganda enganosa, celebrando os contratos, entregando seus veículos e, em contrapartida, não receberam na integralidade o respectivo montante pelas vendas, obtendo sérios prejuízos, que muitas vezes comprometeram seus objetivos urgentes, tais como quitar dívidas, realizar cirurgias, comprar um imóvel ou até mesmo adquirir outro automóvel.

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, os ofendidos tiveram que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa Cash Auto a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhes grandes desgastes não apenas financeiros, mas também, emocionais, o que também é digno de maior reprovação.

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminosa do réu.

**Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, no montante total de 1 (um) ano e 1 (um) mês de detenção.**

Assim, fixo a pena basilar em 3 (dois) anos e 1 (um) mês de detenção.

### **2ª fase:**

O acusado praticou o delito para facilitar a execução de outros crimes, no caso, os delitos de estelionato, devendo ser aplicada a agravante prevista no artigo 61, inciso II, *b*, do Código Penal, com a majoração da pena na fração de 1/6 (um sexto).

Inexistem atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em 3 (três) anos, 7 (sete) meses e 5 (cinco) dias de detenção.

### **3ª fase:**

Na derradeira fase, reconhece-se a causa de aumento de pena prevista no artigo 12, inciso I, da Lei n. 8.137/90, pois nítida a grave lesão à coletividade com a extensa propagação de propaganda enganosa, que teve o condão de angariar inúmeros clientes, os quais foram posteriormente lesados pela conduta do réu.

Inexistem causas de diminuição de pena a serem consideradas.



Assim eleva-se a pena em 1/3 (um terço), quedando-se a reprimenda, em definitivo, em 4 (quatro) anos, 9 (nove) meses e 16 (dezesesseis) dias de detenção.

### **Da continuidade delitiva**

Considerando que, mediante mais de uma ação, o réu praticou induziu a erro mediante propaganda enganosa ao menos 82 (oitenta e dois) consumidores (fatos 01 e 10), pelas condições de tempo, lugar e maneira de execução, há que se reconhecer a pena de um só dos crimes (igual para todos), aumentada, em 2/3 (dois terços), restando a pena definitiva fixada em 7 (sete) anos, 11 (onze) meses e 26 (vinte e seis) dias de detenção.

### **Regime de cumprimento da reprimenda:**

Considerando a quantidade de pena aplicada e o fato de se tratar de pena de detenção, deve ser fixado o regime inicial semiaberto para cumprimento da pena, considerando o disposto no artigo 33, *caput*, do Código Penal.

### **Substituição da pena:**

Considerando a quantidade de pena aplicada e a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, reputo incabível a substituição da pena privativa de liberdade por restritivas de direitos.

### **Da suspensão condicional da pena:**

Incabível a suspensão condicional da pena, pelos mesmos fundamentos.

**Do crime previsto no artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 02)**- 67 vítimas: Adson Nasse Freitas de Costa, Aldrean Thais Ribeiro Eduardo, Alexandre Korgut, Antônio Carlos Oliveira, Antônio Carlos Rocha Júnior, Antônio Mario dos Santos, Arley Serion, AVTX Eireli LTDA, Bono Energias Renováveis LTDA, Bruna Caroline Ramos Vicenti, Carlos Alberto da Silva Carneiro, Carlos Arnaldo da Silva Carneiro, Charles Michel Burgos, Cilene Nunes Bonine, Cláudia Dias de Araújo, Edivaltes Grisoli Tsta, Eduardo Granado Ferreira, Eduardo Kalil Bondioli, Erisson Donizete Fernandes, Fernando Ciriaco Dias Neto, Flávia Hernandez Fernandez, Frank Kono, Gisely Barbieri, Gleyce Gerlach Makino Nampo, Gustavo Lopes Santos, Jonas Soares Lisboa, José Scarpetta, Júlia Archangelo Guimarães Hofig, Júlio Yoshio Takahashi, Kahua Gabriel de Souza Farias, Larissa Christina Ramos Souza, Leandro José Godinho, Leonardo Sanches dos Santos, Luciana Cavalcante de Assis, Luis Fernando Wauters, Lusineide Silva de Castro Storrodumof, Marcelo Pereira dos Santos, Marcus Vinicius Lopes, Maria de Fátima Lourenço, Mario César Volpe Paulo, Mayara Patrícia Siqueira Moreschi, Mikael Crystoffer Ancioto Reis, Mônica Varella Bomtempo, Nathália Bigelli Del Neri, Nesio Dias Júnior, Omar Jaques Barbuto Coppola, Pedro Paulo Pruner, Rafael Massashi, Rafael Pellegrinelli Moreira de Souza, Rafael Rezende Martins, Ricardo Gonçalves Durão, Rodrigo Castilho Credidio, Rodrigo Martins, Rodrigo Xavier de Freitas, Roger Rodrigues Sant'ana,



Rosilene dos Santos Pierote e Silva, Sandra Parra Furlanete, Sarita Angeli, Silvana Alves de Freitas, Simone Carolina Magro Nóbili, Tercilio Aparecido Chiquetti, Terence Fernandes Arao Carneiro, Thiago dos Santos, Visivo Comércio de Bolsas e Acessórios Eireli, Wagner Kenji Cerri, Wesley Queiroz de Souza e Wolney Antonio Frias.

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de 1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.

#### 1ª fase:

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[43]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 65.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: “*Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...).*”<sup>[44]</sup>



No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”*<sup>[45]</sup>.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. ‘A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”*<sup>[46]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que *“são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas”*<sup>[47]</sup>.

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[48]</sup>, *“são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.”*

*In casu*, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas, o acusado, juntamente com os codenunciados, ou seja, em concurso de agentes, treinaram seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, inculcando na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o *“mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico”*<sup>[49]</sup>.

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que as vítimas foram lesadas nos expressivos montantes informados na denúncia, ou seja, obtendo sérios prejuízos, que muitas vezes comprometeram seus objetivos urgentes, tais como quitar dívidas, realizar cirurgias, comprar um imóvel ou até mesmo adquirir outro automóvel.

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, os ofendidos tiveram que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa Cash Auto a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhes grandes desgastes não apenas financeiros, mas também, emocionais, o que também é digno de maior reprovação.

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminoso do réu.

**Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

#### **2ª fase:**

Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.

#### **3ª fase:**

Inexistem causas de aumento ou diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.

**Do crime previsto no artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 03)-** 7 vítimas: Elaine Darronqui, Fernanda Cristina de Oliveira Prado, Jeferson da Silva Soares, Livino José Gabriel Marcos Adriano Dornelas Pinheiro, Polianna Silva Lopes Soares, Renato Alves dos Santos Filho.

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de 1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.

#### **1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “reprovação social que o crime e o autor do fato merecem”<sup>[50]</sup>.



Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 65.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: *“Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...).<sup>[51]</sup>”*

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”<sup>[52]</sup>*.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. ‘A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um*



*conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução*<sup>[53]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que “são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas<sup>[54]</sup>”.

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[55]</sup>, “são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.”

*In casu*, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas, o acusado, em concurso de agentes, treinou seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, incutindo na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o “mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico”<sup>[56]</sup>.

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que as vítimas foram lesadas nos expressivos montantes informados na denúncia, ou seja, obtendo sérios prejuízos, que muitas vezes comprometeram seus objetivos urgentes, tais como quitar dívidas, realizar cirurgias, comprar um imóvel ou até mesmo adquirir outro automóvel.

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, os ofendidos tiveram que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa Cash Auto a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhes grandes desgastes não apenas financeiros, mas também, emocionais, o que também é digno de maior reprovação.



Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminosa do réu.

**Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**2ª fase:**

Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.

**3ª fase:**

Inexistem causas de aumento ou diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.

**Do crime previsto no artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 04)**– vítima Leandro Pessoa da Silva.

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de 1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.

**1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[57]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda



enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 65.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: *“Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...)”*<sup>[58]</sup>.

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”*<sup>[59]</sup>.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”*<sup>[60]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.



Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que “*são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas*”<sup>[61]</sup>.

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[62]</sup>, “*são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.*”

*In casu*, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas, o acusado, em concurso de agentes, treinou seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, incutindo na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o “*mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico*”<sup>[63]</sup>.

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que a vítima não recebeu a documentação do veículo negociado, obtendo sérios prejuízos, segundo depoimento do ofendido, no importe de R\$ 26.000,00 (vinte e seis mil reais).

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, o ofendido teve que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhe grande desgaste não apenas financeiro, mas também, emocional, o que também é digno de maior reprovação.

Como bem destacado em seu depoimento: “*(...) não teve posicionamento de nada, de resolução, de nada; (...) na primeira semana falaram que iriam regularizar, que iriam pagar, mas já sabia desde o começo que não iriam; (...) chegou a trocar algumas mensagens com o Ycaro, ele fez algumas promessas, mas logo depois, parou de insistir, pois sabia que não ia ter resolução da parte dele tão fácil; (...)*”

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminoso do réu.

Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-



**base no montante total de 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**2ª fase:**

Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**3ª fase:**

Inexistem causas de aumento ou diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**Do crime previsto no artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 05)–** vítima José Marcos Nicolau

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de 1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.

**1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[64]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 65.1).





A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: *“Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...)”*<sup>[65]</sup>.

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”*<sup>[66]</sup>.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. ‘A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”*<sup>[67]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que *“são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas”*<sup>[68]</sup>.



Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[69]</sup>, *“são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.”*

*In casu*, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas, o acusado, em concurso de agentes, treinou seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, incutindo na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o *“mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico”*<sup>[70]</sup>.

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que a vítima não recebeu a documentação do veículo negociado, obtendo sérios prejuízos, segundo depoimento do ofendido, no importe de R\$ 15.000,00 (quinze mil reais).

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, o ofendido teve que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhe grande desgaste não apenas financeiro, mas também, emocional, o que também é digno de maior reprovação.

Como bem destacado em seu depoimento: ***“tentou entrar em contato com os comerciantes, porém eles fugiram (...); tentou ligar e solicitou ao advogado para que entrasse em contato também; antes da loja fechar, teve mais contato com o gerente que trabalhava em Londrina-PR (...); quando caiu no golpe deles, eles fecharam e sumiram; o rapaz lhe falava na época que já estava resolvendo a situação, até que a loja fechou e está até hoje resolvendo.”***

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminoso do réu.

Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.

2ª fase:



Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**3ª fase:**

Inexistem causas de aumento ou diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**Do crime previsto no 171, §2º, inciso VI e §4º, do Código Penal (FATO 06)**– vítima Amaury de Moraes Silveira

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de 1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.

**1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[71]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 65.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: “*Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da*



*vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...).<sup>[72]</sup>*

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”<sup>[73]</sup>.*

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. ‘A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”<sup>[74]</sup>.*

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que *“são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas”<sup>[75]</sup>.*

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.



As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[76]</sup>, “*são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.*”

*In casu*, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas, o acusado, em concurso de agentes, treinou seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, incutindo na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o “*mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico*”<sup>[77]</sup>.

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que a vítima não recebeu a integralidade do valor da venda de seu veículo, obtendo sérios prejuízos, segundo depoimento do ofendido, no importe de R\$ 12.000,00 (doze mil reais), mesmo valor de cheque sem fundos emitido pela empresa Cash Auto.

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, o ofendido teve que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhe grande desgaste não apenas financeiro, mas também, emocional, o que também é digno de maior reprovação.

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminoso do réu.

**Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

#### **2ª fase:**

Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

#### **3ª fase:**

Reconheço a majorante prevista no artigo 171, §4º, do Código Penal, aumentando-se a pena em 1/3 (um terço), por se tratar de vítima idosa.

Inexistem causas de diminuição de pena a serem consideradas.



Assim resta a pena fixada em **3 (três) anos e 4 (quatro) meses de reclusão e 25 (vinte e cinco) dias-multa.**

**Do crime previsto no 171, §4º, do Código Penal (FATO 07)**– vítima Ederaldo Soares

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de **1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.**

**1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[78]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 65.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: “*Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam*



*depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...).*<sup>[79]</sup>

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”*<sup>[80]</sup>.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. ‘A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”*<sup>[81]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que *“são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas”*<sup>[82]</sup>.

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[83]</sup>, *“são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.”*

*In casu*, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas, o acusado, em concurso de agentes, treinou seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, incutindo na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.



Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o “*mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico*”<sup>[84]</sup>.

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que a vítima não recebeu a integralidade do valor da venda de seu veículo, obtendo sérios prejuízos, segundo depoimento do ofendido, no importe de R\$ 25.928,99 (vinte e cinco mil, novecentos e vinte e oito reais e noventa e nove centavos).

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, o ofendido teve que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhe grande desgaste não apenas financeiro, mas também, emocional, o que também é digno de maior reprovação.

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminoso do réu.

**Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

#### **2ª fase:**

Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.

#### **3ª fase:**

Reconheço a majorante prevista no artigo 171, §4º, do Código Penal, aumentando-se a pena em 1/3 (um terço), por se tratar de vítima idosa.

Inexistem causas de diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em 3 (três) anos e 4 (quatro) meses de reclusão e 25 (vinte e cinco) dias-multa.

**Do crime previsto no 171, §4º, do Código Penal (FATO 08)**– vítima Lúcia Maria Moraes

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de 1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.

#### **1ª fase:**





Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[85]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 65.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: “*Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...).*”<sup>[86]</sup>

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: “*Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal*”<sup>[87]</sup>.



Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. ‘A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”*<sup>[88]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que *“são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas”*<sup>[89]</sup>.

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[90]</sup>, *“são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.”*

*In casu*, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas, o acusado, em concurso de agentes, treinou seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, incutindo na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o *“mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico”*<sup>[91]</sup>.

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que a vítima não recebeu a integralidade do valor da venda de seu veículo, obtendo sérios prejuízos, segundo depoimento da ofendida, no importe de R\$ 8.500,00 (oito mil e quinhentos reais).

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, o ofendido teve que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa a fim de receber o montante a que tinham direito,



gerando-lhe grande desgaste não apenas financeiro, mas também, emocional, o que também é digno de maior reprovação.

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminoso do réu.

**Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**2ª fase:**

Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.

**3ª fase:**

Reconheço a majorante prevista no artigo 171, §4º, do Código Penal, aumentando-se a pena em 1/3 (um terço), por se tratar de vítima idosa.

Inexistem causas de diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em 3 (três) anos e 4 (quatro) meses de reclusão e 25 (vinte e cinco) dias-multa.

**Do crime previsto no 171, §4º, do Código Penal (FATO 09)**– vítima Zelinda José de Carvalho

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de 1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.

**1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[92]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.



Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 65.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: *“Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...).<sup>[93]</sup>”*

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”<sup>[94]</sup>*.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o*

*temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução*”<sup>[95]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que “*são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas*”<sup>[96]</sup>.

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[97]</sup>, “*são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.*”

*In casu*, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas, o acusado, em concurso de agentes, treinou seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, incutindo na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o “*mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico*”<sup>[98]</sup>.

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que a vítima não recebeu a integralidade do valor da venda de seu veículo, obtendo sérios prejuízos, segundo depoimento do ofendido, no importe de R\$ 30.500,00 (trinta mil e quinhentos reais).

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, o ofendido teve que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhe grande desgaste não apenas financeiro, mas também, emocional, o que também é digno de maior reprovação.

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminoso do réu.

**Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os**



**patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**2ª fase:**

Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**3ª fase:**

Reconheço a majorante prevista no artigo 171, §4º, do Código Penal, aumentando-se a pena em 1/3 (um terço), por se tratar de vítima idosa.

Inexistem causas de diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em **3 (três) anos e 4 (quatro) meses de reclusão e 25 (vinte e cinco) dias-multa.**

**Do crime previsto no artigo 171, § 2º, inciso VI, do Código Penal (FATO 11)– vítima GLEYCE GERLACH MAKINO NAMPO.**

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de 1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.

**1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[99]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.



Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 65.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: *“Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...)”*<sup>[100]</sup>.

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”*<sup>[101]</sup>.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. ‘A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”*<sup>[102]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que *“são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara,*

*‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas’<sup>[103]</sup>.*

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[104]</sup>, *“são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.”*

*In casu*, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas, o acusado, em concurso de agentes, treinou seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, incutindo na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o *“mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico”<sup>[105]</sup>.*

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que a vítima foi lesada no expressivo montante informado na denúncia, ou seja, obtendo sérios prejuízos, que no caso da ofendida Gleyce, perfaz a quantia de R\$ 9.000,00 (nove mil reais), mesmo montante do cheque sem fundos emitido.

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, o ofendido teve que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhe grande desgaste não apenas financeiro, mas também, emocional, o que também é digno de maior reprovação.

Como bem destacado em seu depoimento: ***“eles lhe disseram que iriam pagar até as 16 horas da tarde, mas não caiu o depósito; no outro dia, continuou ligando, tentou conversar, eles prometeram que o dinheiro cairia na conta, mas não caiu; seu marido foi lá, conversou com eles, pegou um cheque que foi depositado, mas estava sem fundo; então continuaram sem receber;(...) combinaram o valor de nove mil reais; ficou combinado que o pagamento seria realizado no mesmo dia, à tarde; deixou toda a documentação do veículo lá e uma procuração assinada; (...) não lhe ligaram para justificar, teve que correr atrás, ficou ligando, seu marido foi até lá; ele conversou com uma pessoa que conhecia e disseram que iriam pagar, para tentar tranquilizar; tentou cancelar, pegar o carro de volta, mas eles disseram que não tinha como, pois já tinham vendido o carro.”***





Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminosa do réu.

**Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**2ª fase:**

Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.

**3ª fase:**

Inexistem causas de aumento ou diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.

**Do crime previsto no artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 12)– vítima MARCUS VINICIUS LOPES.**

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de 1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.

**1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[106]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda



enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 65.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: *“Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...)”*<sup>[107]</sup>.

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”*<sup>[108]</sup>.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”*<sup>[109]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.



Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que *“são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas”*<sup>[110]</sup>.

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[111]</sup>, *“são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.”*

*In casu*, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas, o acusado, em concurso de agentes, treinou seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, incutindo na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o *“mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico”*<sup>[112]</sup>.

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que a vítima foi lesada no expressivo montante informado na denúncia, ou seja, obtendo sérios prejuízos, que no caso do ofendido Marcos, perfaz a quantia de R\$ 10.707,00 (dez mil e setecentos e sete reais).

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, o ofendido teve que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhe grande desgaste não apenas financeiro, mas também, emocional, o que também é digno de maior reprovação.

Como bem destacado em seu depoimento: *“toda a situação causou-lhe muita revolta porque iria iniciar um novo emprego como representante comercial e precisava do carro para trabalhar; iria negociar o carro com a loja e pegar outro carro; (...) pediu para que lhe oferecessem um carro para utilizar mas negaram; (...) ficou desesperado e procurou um advogado para cobrar os valores; (...) a esposa estava grávida na época, é uma pressão imensa, não dorme, não sabe o que fazer, na verdade; dependeu de amigos, de pessoas, pra emprestar o carro; (...) pelas contas, o que gastou com advogado, do processo, teria sofrido o prejuízo de doze mil reais.”*



Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminosa do réu.

**Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

#### **2ª fase:**

Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.

#### **3ª fase:**

Inexistem causas de aumento ou diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.

#### **Da continuidade delitiva – fatos 02, 03, 04, 05, 06, 07, 08, 09, 11 e 12**

Considerando que, mediante mais de uma ação, o réu praticou induziu a erro mediante propaganda enganosa ao menos 82 (setenta e cinco) consumidores (fatos 02, 03 e 12), pelas condições de tempo, lugar e maneira de execução, há que se reconhecer a pena de um só dos crimes (a mais grave – fatos 6, 7, 8, 9), aumentada, em 2/3 (dois terços), restando a pena definitiva fixada em 05 (cinco) anos 6 (seis) meses e 20 (vinte) dias de reclusão e 42 (quarenta e dois) dias-multa.

#### **Regime de cumprimento da reprimenda:**

Considerando a quantidade de pena aplicada e a valoração negativa de três circunstâncias judiciais, deve ser fixado o regime inicial fechado para cumprimento da pena, considerando o disposto no artigo 33, § 2º e 3º, do Código Penal.

#### **Substituição da pena:**

Considerando a quantidade de pena aplicada e a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, reputo incabível a substituição da pena privativa de liberdade por restritivas de direitos.

#### **Da suspensão condicional da pena:**

Incabível a suspensão condicional da pena, pelos mesmos fundamentos.



### **Do concurso material (fatos 01 e 10 e fatos 02, 03, 04, 05, 06, 07, 08, 09, 11 e 12)**

Considerando a existência de concurso material entre os crimes, de um lado, narrados nos fatos 01 e 10 da denúncia e, de outro, os fatos 02, 03, 04, 05, 06, 07, 08, 09, 11 e 12, fixo as penas, em definitivo, em **7 (sete) anos, 11 (onze) meses e 26 (vinte e seis) dias de detenção, em regime inicial semiaberto e 05 (cinco) anos 6 (seis) meses e 20 (vinte) dias de reclusão e 42 (quarenta e dois) dias-multa, em regime inicial fechado.**

### **Da detração**

Adequado que eventual detração seja realizada pelo Juiz da Execução, pois o réu não foi preso nesta ação penal.

### **Do valor do dia-multa**

No que tange ao valor, fixo para cada dia-multa, o *quantum* de 1/30 (um trinta-avos) do salário mínimo vigente à época dos fatos, corrigidos monetariamente até o efetivo pagamento, por não haver nos autos elementos bastantes para aferir-se a condição econômica do réu.

### **Do denunciado YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS**

Dos crimes previstos no artigo 7º, inciso VII, combinado com o artigo 12, inciso I, ambos da Lei nº 8.137/90, na forma do artigo 71 do Código Penal (FATOS 01 e 10)

A pena prevista para o referido delito é de detenção, de 2 (dois) a 5 (cinco) anos, ou multa.

O tipo penal prevê a pena, alternativamente, de detenção ou multa, porém, considero inviável esta última, pois não demonstrada a capacidade financeira do réu em arcar com este montante, sobretudo porque há inúmeros relatos das vítimas que, ao ajuizarem ações cíveis visando a reparação de danos, viram-se frustradas diante da dificuldade de localização dos réus, o que somente vem a demonstrar que tal penalidade pecuniária não servirá para bem reprimir o comportamento por ele praticado.

Assim, opta-se pela fixação de pena privativa de liberdade para o referido denunciado.

### **1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[113]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.



Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, visando atingir o maior número de pessoas possível, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 66.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: *“Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...)”*<sup>[114]</sup>.

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”*<sup>[115]</sup>.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. ‘A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na*

*configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”<sup>[116]</sup>.*

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que “*são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas’<sup>[117]</sup>.*

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[118]</sup>, “*são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.*”

*In casu*, as circunstâncias do delito são dignos de maior reprovação, pois o delito foi praticado em concurso de agentes, o que potencializa a ação criminosa.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o “*mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico*”<sup>[119]</sup>.

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que as vítimas efetivamente foram atraídas pela propaganda enganosa, celebrando os contratos, entregando seus veículos e, em contrapartida, não receberam na integralidade o respectivo montante pelas vendas, obtendo sérios prejuízos, que muitas vezes comprometeram seus objetivos urgentes, tais como quitar dívidas, realizar cirurgias, comprar um imóvel ou até mesmo adquirir outro automóvel.

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, os ofendidos tiveram que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa Cash Auto a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhes grandes desgastes não apenas financeiros, mas também, emocionais, o que também é digno de maior reprovação.

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminosa do réu.



**Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, no montante total de 1 (um) ano e 1 (um) mês de detenção.**

Assim, fixo a pena basilar em 3 (dois) anos e 1 (um) mês de detenção.

### **2ª fase:**

O acusado praticou o delito para facilitar a execução de outros crimes, no caso, os delitos de estelionato, devendo ser aplicada a agravante prevista no artigo 61, inciso II, *b*, do Código Penal, com a majoração da pena na fração de 1/6 (um sexto).

Inexistem atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em 3 (três) anos, 7 (sete) meses e 5 (cinco) dias de detenção.

### **3ª fase:**

Na derradeira fase, reconhece-se a causa de aumento de pena prevista no artigo 12, inciso I, da Lei n. 8.137/90, pois nítida a grave lesão à coletividade com a extensa propagação de propaganda enganosa, que teve o condão de angariar inúmeros clientes, os quais foram posteriormente lesados pela conduta do réu.

Inexistem causas de diminuição de pena a serem consideradas.

Assim eleva-se a pena em 1/3 (um terço), quedando-se a reprimenda, em definitivo, em 4 (quatro) anos, 9 (nove) meses e 16 (dezesesseis) dias de detenção.

### **Da continuidade delitiva**

Considerando que, mediante mais de uma ação, o réu praticou induziu a erro mediante propaganda enganosa ao menos 82 (oitenta e dois) consumidores (fatos 01 e 10), pelas condições de tempo, lugar e maneira de execução, há que se reconhecer a pena de um só dos crimes (igual para todos), aumentada, em 2/3 (dois terços), restando a pena definitiva fixada em 7 (sete) anos, 11 (onze) meses e 26 (vinte e seis) dias de detenção.

### **Regime de cumprimento da reprimenda:**

Considerando a quantidade de pena aplicada e o fato de se tratar de pena de detenção, deve ser fixado o regime inicial semiaberto para cumprimento da pena, considerando o disposto no artigo 33, *caput*, do Código Penal.

### **Substituição da pena:**





Considerando a quantidade de pena aplicada e a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, reputo incabível a substituição da pena privativa de liberdade por restritivas de direitos.

### **Da suspensão condicional da pena:**

Incabível a suspensão condicional da pena, pelos mesmos fundamentos.

**Do crime previsto no artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 02)**- 67 vítimas: Adson Nasse Freitas de Costa, Aldrean Thais Ribeiro Eduardo, Alexandre Korgut, Antônio Carlos Oliveira, Antônio Carlos Rocha Júnior, Antônio Mario dos Santos, Arley Serion, AVTX Eireli LTDA, Bono Energias Renováveis LTDA, Bruna Caroline Ramos Vicenti, Carlos Alberto da Silva Carneiro, Carlos Arnaldo da Silva Carneiro, Charles Michel Burgos, Cilene Nunes Bonine, Cláudia Dias de Araújo, Edivaltes Grisoli Tsta, Eduardo Granado Ferreira, Eduardo Kalil Bondioli, Erisson Donizete Fernandes, Fernando Ciriaco Dias Neto, Flávia Hernandez Fernandez, Frank Kono, Gisely Barbieri, Gleyce Gerlach Makino Nampo, Gustavo Lopes Santos, Jonas Soares Lisboa, José Scarpetta, Júlia Archangelo Guimarães Hofig, Júlio Yoshio Takahashi, Kahua Gabriel de Souza Farias, Larissa Christina Ramos Souza, Leandro José Godinho, Leonardo Sanches dos Santos, Luciana Cavalcante de Assis, Luis Fernando Wauters, Lusineide Silva de Castro Storrodumof, Marcelo Pereira dos Santos, Marcus Vinicius Lopes, Maria de Fátima Lourenço, Mario César Volpe Paulo, Mayara Patrícia Siqueira Moreschi, Mikael Crystoffer Anciotto Reis, Mônica Varella Bomtempo, Nathália Bigelli Del Neri, Nesio Dias Júnior, Omar Jaques Barbuto Coppola, Pedro Paulo Pruner, Rafael Massashi, Rafael Pellegrinelli Moreira de Souza, Rafael Rezende Martins, Ricardo Gonçalves Durão, Rodrigo Castilho Credidio, Rodrigo Martins, Rodrigo Xavier de Freitas, Roger Rodrigues Sant'ana, Rosilene dos Santos Pierote e Silva, Sandra Parra Furlanete, Sarita Angeli, Silvana Alves de Freitas, Simone Carolina Magro Nóbili, Tercilio Aparecido Chiquetti, Terence Fernandes Aarao Carneiro, Thiago dos Santos, Visivo Comércio de Bolsas e Acessórios Eireli, Wagner Kenji Cerri, Wesley Queiroz de Souza e Wolney Antonio Frias.

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de 1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.

### **1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[120]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.



Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 66.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: *“Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...).<sup>[121]</sup>”*

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”<sup>[122]</sup>*.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o*

*temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”<sup>[123]</sup>.*

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que “*são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas’*”<sup>[124]</sup>.

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[125]</sup>, “*são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.*”

*In casu*, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas, o acusado, em concurso de agentes, treinou seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, incutindo na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o “*mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico*”<sup>[126]</sup>.

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que as vítimas foram lesadas nos expressivos montantes informados na denúncia, ou seja, obtendo sérios prejuízos, que muitas vezes comprometeram seus objetivos urgentes, tais como quitar dívidas, realizar cirurgias, comprar um imóvel ou até mesmo adquirir outro automóvel.

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, os ofendidos tiveram que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa Cash Auto a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhes grandes desgastes não apenas financeiros, mas também, emocionais, o que também é digno de maior reprovação.

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminosa do réu.



Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**2ª fase:**

Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**3ª fase:**

Inexistem causas de aumento ou diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**Do crime previsto no artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 04)**– vítima Leandro Pessoa da Silva.

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de **1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.**

**1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[127]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.



Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 66.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: *“Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...)”*<sup>[128]</sup>.

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”*<sup>[129]</sup>.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. ‘A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”*<sup>[130]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que *“são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara,*



*‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas’<sup>[131]</sup>.*

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[132]</sup>, *“são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.”*

*In casu*, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas, o acusado, em concurso de agentes, treinou seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, incutindo na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o *“mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico”<sup>[133]</sup>.*

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que a vítima não recebeu a documentação do veículo negociado, obtendo sérios prejuízos, segundo depoimento do ofendido, no importe de R\$ 26.000,00 (vinte e seis mil reais).

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, o ofendido teve que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhe grande desgaste não apenas financeiro, mas também, emocional, o que também é digno de maior reprovação.

Como bem destacado em seu depoimento: ***“(...) não teve posicionamento de nada, de resolução, de nada; (...) na primeira semana falaram que iriam regularizar, que iriam pagar, mas já sabia desde o começo que não iriam; (...) chegou a trocar algumas mensagens com o Ycaro, ele fez algumas promessas, mas logo depois, parou de insistir, pois sabia que não ia ter resolução da parte dele tão fácil; (...)”***

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminoso do réu.

Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.



### **2ª fase:**

Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

### **3ª fase:**

Inexistem causas de aumento ou diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**Do crime previsto no artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 05)**– vítima José Marcos Nicolau

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de **1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.**

### **1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[134]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 66.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.



A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: *“Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...)”*<sup>[135]</sup>.

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”*<sup>[136]</sup>.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”*<sup>[137]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que *“são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas”*<sup>[138]</sup>.

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.





As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[139]</sup>, “*são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.*”

In casu, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas, o acusado, em concurso de agentes, treinou seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, incutindo na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o “*mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico*”<sup>[140]</sup>.

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que a vítima não recebeu a documentação do veículo negociado, obtendo sérios prejuízos, segundo depoimento do ofendido, no importe de R\$ 15.000,00 (quinze mil reais).

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, o ofendido teve que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhe grande desgaste não apenas financeiro, mas também, emocional, o que também é digno de maior reprovação.

Como bem destacado em seu depoimento: “***tentou entrar em contato com os comerciantes, porém eles fugiram (...); tentou ligar e solicitou ao advogado para que entrasse em contato também; antes da loja fechar, teve mais contato com o gerente que trabalhava em Londrina-PR (...); quando caiu no golpe deles, eles fecharam e sumiram; o rapaz lhe falava na época que já estava resolvendo a situação, até que a loja fechou e está até hoje resolvendo.***”

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminoso do réu.

Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

## **2ª fase:**

Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**



### **3ª fase:**

Inexistem causas de aumento ou diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**Do crime previsto no 171, §2º, inciso VI e §4º, do Código Penal (FATO 06)**– vítima Amaury de Moraes Silveira

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de **1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.**

### **1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[141]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 66.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: “*Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à*



*mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...).*<sup>[142]</sup>

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”*<sup>[143]</sup>.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. ‘A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”*<sup>[144]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que *“são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas”*<sup>[145]</sup>.

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[146]</sup>, *“são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.”*

In casu, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas, o acusado, em



concurso de agentes, treinou seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, incutindo na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o “*mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico*”<sup>[147]</sup>.

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que a vítima não recebeu a integralidade do valor da venda de seu veículo, obtendo sérios prejuízos, segundo depoimento do ofendido, no importe de R\$ 12.000,00 (doze mil reais), mesmo valor de cheque sem fundos emitido pela empresa de propriedade dos réus.

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, o ofendido teve que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhe grande desgaste não apenas financeiro, mas também, emocional, o que também é digno de maior reprovação.

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminoso do réu.

**Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

#### **2ª fase:**

Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.

#### **3ª fase:**

Reconheço a majorante prevista no artigo 171, §4º, do Código Penal, aumentando-se a pena em 1/3 (um terço), por se tratar de vítima idosa.

Inexistem causas de diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em 3 (três) anos e 4 (quatro) meses de reclusão e 25 (vinte e cinco) dias-multa.

**Do crime previsto no 171, §4º, do Código Penal (FATO 07)**– vítima Ederaldo Soares



A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de 1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.

### 1ª fase:

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[148]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 66.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: “*Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...)*”<sup>[149]</sup>.

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: “*Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício,*



*a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”<sup>[150]</sup>.*

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o “conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. ‘A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”<sup>[151]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que “são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas”<sup>[152]</sup>.

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[153]</sup>, “são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.”

*In casu*, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas, o acusado, em concurso de agentes, treinou seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, incutindo na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o “mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico”<sup>[154]</sup>.



Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que a vítima não recebeu a integralidade do valor da venda de seu veículo, obtendo sérios prejuízos, segundo depoimento do ofendido, no importe de R\$ 25.928,99 (vinte e cinco mil, novecentos e vinte e oito reais e noventa e nove centavos).

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, o ofendido teve que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhe grande desgaste não apenas financeiro, mas também, emocional, o que também é digno de maior reprovação.

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminosa do réu.

**Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

#### **2ª fase:**

Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.

#### **3ª fase:**

Reconheço a majorante prevista no artigo 171, §4º, do Código Penal, aumentando-se a pena em 1/3 (um terço), por se tratar de vítima idosa.

Inexistem causas de diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em 3 (três) anos e 4 (quatro) meses de reclusão e 25 (vinte e cinco) dias-multa.

**Do crime previsto no 171, §4º, do Código Penal (FATO 08)**– vítima Lúcia Maria Moraes

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de 1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.

#### **1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[155]</sup>.



Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 66.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: *“Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...).<sup>[156]</sup>”*

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”<sup>[157]</sup>*.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. ‘A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um*





*conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução*<sup>[158]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que “são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas<sup>[159]</sup>”.

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[160]</sup>, “são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.”

*In casu*, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas, o acusado, em concurso de agentes, treinou seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, incutindo na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o “mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico”<sup>[161]</sup>.

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que a vítima não recebeu a integralidade do valor da venda de seu veículo, obtendo sérios prejuízos, segundo depoimento da ofendida, no importe de R\$ 8.500,00 (oito mil e quinhentos reais).

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, o ofendido teve que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhe grande desgaste não apenas financeiro, mas também, emocional, o que também é digno de maior reprovação.

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminoso do réu.



Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**2ª fase:**

Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**3ª fase:**

Reconheço a majorante prevista no artigo 171, §4º, do Código Penal, aumentando-se a pena em 1/3 (um terço), por se tratar de vítima idosa.

Inexistem causas de diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em **3 (três) anos e 4 (quatro) meses de reclusão e 25 (vinte e cinco) dias-multa.**

**Do crime previsto no 171, §4º, do Código Penal (FATO 09)**– vítima Zelinda José de Carvalho

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de **1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.**

**1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[162]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.



Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 66.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.

A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: *“Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...)”*<sup>[163]</sup>.

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”*<sup>[164]</sup>.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. ‘A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”*<sup>[165]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.



Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que “*são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas*”<sup>[166]</sup>.

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.

As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[167]</sup>, “*são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.*”

*In casu*, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas, o acusado, em concurso de agentes, treinou seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, incutindo na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o “*mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico*”<sup>[168]</sup>.

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que a vítima não recebeu a integralidade do valor da venda de seu veículo, obtendo sérios prejuízos, segundo depoimento do ofendido, no importe de R\$ 30.500,00 (trinta mil e quinhentos reais).

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, o ofendido teve que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhe grande desgaste não apenas financeiro, mas também, emocional, o que também é digno de maior reprovação.

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminoso do réu.

**Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**2ª fase:**



Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**3ª fase:**

Reconheço a majorante prevista no artigo 171, §4º, do Código Penal, aumentando-se a pena em 1/3 (um terço), por se tratar de vítima idosa.

Inexistem causas de diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em **3 (três) anos e 4 (quatro) meses de reclusão e 25 (vinte e cinco) dias-multa.**

**Do crime previsto no artigo 171, § 2º, inciso VI, do Código Penal (FATO 11)– vítima GLEYCE GERLACH MAKINO NAMPO.**

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de **1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.**

**1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[169]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 66.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.



A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: *“Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...)”*<sup>[170]</sup>.

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”*<sup>[171]</sup>.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”*<sup>[172]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que *“são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas”*<sup>[173]</sup>.

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.



As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[174]</sup>, *“são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.”*

In casu, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas, o acusado, em concurso de agentes, treinou seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, incutindo na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o *“mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico”*<sup>[175]</sup>.

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que a vítima foi lesada no expressivo montante informado na denúncia, ou seja, obtendo sérios prejuízos, que no caso da ofendida Gleyce, perfaz a quantia de R\$ 9.000,00 (nove mil reais), mesmo montante do cheque sem fundos emitido.

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, o ofendido teve que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhe grande desgaste não apenas financeiro, mas também, emocional, o que também é digno de maior reprovação.

Como bem destacado em seu depoimento: ***“eles lhe disseram que iriam pagar até as 16 horas da tarde, mas não caiu o depósito; no outro dia, continuou ligando, tentou conversar, eles prometeram que o dinheiro cairia na conta, mas não caiu; seu marido foi lá, conversou com eles, pegou um cheque que foi depositado, mas estava sem fundo; então continuaram sem receber; (...) combinaram o valor de nove mil reais; ficou combinado que o pagamento seria realizado no mesmo dia, à tarde; deixou toda a documentação do veículo lá e uma procuração assinada; (...) não lhe ligaram para justificar, teve que correr atrás, ficou ligando, seu marido foi até lá; ele conversou com uma pessoa que conhecia e disseram que iriam pagar, para tentar tranquilizar; tentou cancelar, pegar o carro de volta, mas eles disseram que não tinha como, pois já tinham vendido o carro.”***

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminoso do réu.

Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**



### **2ª fase:**

Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.

Assim, a pena intermediária resta fixada em **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

### **3ª fase:**

Inexistem causas de aumento ou diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

**Do crime previsto no artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 12)**– vítima MARCUS VINICIUS LOPES.

A pena prevista para o referido delito é de reclusão, de 1 (um) a 5 (cinco) anos e multa.

### **1ª fase:**

Quanto à culpabilidade, leciona Guilherme de Souza Nucci que se trata da “*reprovação social que o crime e o autor do fato merecem*”<sup>[176]</sup>.

Como se denota, essa circunstância judicial em nada se confunde com a culpabilidade necessária em momento antecedente, para a caracterização do crime, quando se afirma ou não se o agente que praticou o fato típico e ilícito era imputável, tinha conhecimento da ilicitude do fato e se lhe era exigível um comportamento diverso.

Caracterizado o crime, na dosimetria da pena essa mesma circunstância judicial servirá apenas para averiguar o grau de reprovabilidade ou censurabilidade da conduta, que deve ser avaliada por meio de elementos concretos existentes nos autos.

Na hipótese em apreço, observa-se que a reprovabilidade da conduta transbordou do tipo penal em apreço, pois, consoante a prova produzida, houve divulgação massiva da propaganda enganosa, **não apenas por um**, mas por diversos meios de comunicação na cidade de Londrina, potencializando a extensão da conduta criminosa, o que é digno de maior reprovação.

Quanto aos antecedentes, o réu não ostenta condenações definitivas passíveis de justificar o incremento da pena (ref. mov. 66.1).

A conduta social deve ser valorada segundo o comportamento do acusado na sociedade, dependendo de demonstração probatória acerca de seu papel na comunidade em que vive.





A esse respeito, aliás, pondera Guilherme de Souza Nucci: *“Conceito de conduta social: é o papel do réu na comunidade, inserido no contexto da família, do trabalho, da escola, da vizinhança, etc. O magistrado precisa conhecer a pessoa que estará julgando, a fim de saber se merece uma reprimenda maior ou menor, daí a importância das perguntas que devem ser dirigidas ao acusado, no interrogatório, e às testemunhas, durante a instrução. Um péssimo pai e marido violento, em caso de condenação por lesões corporais graves, merece pena superior à mínima, por exemplo. A apuração da conduta social pode ser feita por várias fontes, mas é preciso boa vontade e dedicação das partes envolvidas no processo, bem como do juiz condutor da instrução. Em primeiro lugar, é dever das partes arrolar testemunhas, que possam depor sobre a conduta social do acusado. Tal medida vale para a defesa e, igualmente, para a acusação. O magistrado, interessado em aplicar a pena justa, pode determinar a inquirição de pessoas que saibam como se dava a conduta do réu, anteriormente à prática do crime. (...)”*<sup>[177]</sup>.

No mesmo sentido, leciona Rogério Greco: *“Por conduta social quer a lei traduzir o comportamento do agente perante a sociedade. Verifica-se o seu relacionamento com seus pares, procura-se descobrir o seu temperamento, se calmo ou agressivo, se possui algum vício, a exemplo de jogos ou bebidas, enfim, tenta-se saber como é o seu comportamento social, que poderá ou não ter influência no comportamento da infração penal”*<sup>[178]</sup>.

Desse modo, diante da inexistência de inequívoca comprovação da conduta social negativa do acusado, não deve servir para aumentar a pena-base.

A personalidade do agente reflete o *“conjunto de caracteres exclusivos de uma pessoa, parte herdada, parte adquirida. A personalidade tem uma estrutura muito complexa. Na verdade é um conjunto somatopsíquico (ou psicossomático) no qual se integra um componente morfológico, estático, que é a conformação física; um componente dinâmico-humoral ou fisiológico, que é o temperamento; e o caráter, que é a expressão psicológica do temperamento. (...) Na configuração da personalidade congregam-se elementos hereditários e sócio-ambientais, o que vale dizer que as experiências de vida contribuem para a sua evolução”*<sup>[179]</sup>.

Na hipótese em apreço, inexistem elementos concretos para se aferir que a personalidade do denunciado seja voltada para o crime.

Por outro lado, no que diz respeito aos motivos, esclarece Rogério Greco que *“são as razões que antecederam e levaram o agente a cometer a infração penal. Nas lições de Pedro Vergara, ‘os motivos determinantes da ação constituem toda a soma dos fatores que integram a personalidade humana e são suscitados por uma representação cuja idoneidade tem o poder de fazer convergir, para uma só direção dinâmica, todas as nossas forças psíquicas”*<sup>[180]</sup>.

Os motivos inerentes ao tipo penal já foram levados em consideração pelo próprio legislador para estabelecer a pena mínima, de modo que, no presente caso, a motivação do recorrente não transborda da tipificação do crime a que foi condenado.



As circunstâncias do delito, segundo leciona Alberto Silva Franco<sup>[181]</sup>, *“são elementos acidentais que não participam da estrutura própria de cada tipo, mas que, embora estranhas à configuração típica, influem sobre a quantidade punitiva para efeito de agravá-la ou abrandá-la.”*

In casu, as circunstâncias do delito destoam do que é esperado para o tipo penal em questão, pois não bastasse a ampla divulgação publicitária para atrair as vítimas, o acusado, juntamente com os codenunciados, ou seja, em concurso de agentes, treinou seus funcionários para continuarem a transmitir as mesmas informações enganosas sobre o pagamento imediato do crédito, incutindo na mente daqueles a certeza para concluir o negócio.

Quanto às consequências do crime, deve ser considerado o *“mal causado pelo crime, que transcende ao resultado típico”*<sup>[182]</sup>.

Neste caso, as consequências transbordaram do tipo penal em questão, posto que a vítima foi lesada no expressivo montante informado na denúncia, ou seja, obtendo sérios prejuízos, que no caso do ofendido Marcos, perfaz a quantia de R\$ 10.707,00 (dez mil e setecentos e sete reais).

Não bastasse, após a perfectibilização das avenças, o ofendido teve que contactar, de modo insistente e, por reiteradas vezes, a empresa a fim de receber o montante a que tinham direito, gerando-lhe grande desgaste não apenas financeiro, mas também, emocional, o que também é digno de maior reprovação.

Como bem destacado em seu depoimento: *“toda a situação causou-lhe muita revolta porque iria iniciar um novo emprego como representante comercial e precisava do carro para trabalhar; iria negociar o carro com a loja e pegar outro carro; (...) pediu para que lhe oferecessem um carro para utilizar mas negaram; (...) ficou desesperado e procurou um advogado para cobrar os valores; (...) a esposa estava grávida na época, é uma pressão imensa, não dorme, não sabe o que fazer, na verdade; dependeu de amigos, de pessoas, pra emprestar o carro; (...) pelas contas, o que gastou com advogado, do processo, teria sofrido o prejuízo de doze mil reais.”*

Por fim, não há que se falar em comportamento da vítima, pois estas apenas foram atraídas pela propaganda enganosa, nada fazendo para colaborar com a atuação criminoso do réu.

**Deste modo, considerando a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, elevo a pena em razão de cada uma delas na fração de 1/8 (um oitavo) sobre a média entre os patamares mínimo e máximo da reprimenda legalmente estabelecida, fixando a pena-base no montante total de 2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

## **2ª fase:**

Inexistem agravantes ou atenuantes a serem consideradas.



Assim, a pena intermediária resta fixada em **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

### **3ª fase:**

Inexistem causas de aumento ou diminuição de pena a serem consideradas.

Assim resta a pena fixada em **2 (dois) anos e 6 (seis) meses de reclusão e 19 (dezenove) dias-multa.**

### **Da continuidade delitiva – fatos 02, 04, 05, 06, 07, 08, 09, 11 e 12**

Considerando que, mediante mais de uma ação, o réu praticou induziu a erro mediante propaganda enganosa ao menos 75 (setenta e cinco) consumidores (fatos 02, 04, 05, 06, 07, 08, 09, 11 e 12), pelas condições de tempo, lugar e maneira de execução, há que se reconhecer a pena de um só dos crimes (a mais grave – fatos 6, 7, 8, 9), aumentada, em 2/3 (dois terços), restando a pena definitiva fixada em **05 (cinco) anos 6 (seis) meses e 20 (vinte) dias de reclusão e 42 (quarenta e dois) dias-multa.**

### **Regime de cumprimento da reprimenda:**

Considerando a quantidade de pena aplicada e a valoração negativa de três circunstâncias judiciais, deve ser fixado o **regime inicial fechado** para cumprimento da pena, considerando o disposto no artigo 33, § 2º e 3º, do Código Penal.

### **Substituição da pena:**

Considerando a quantidade de pena aplicada e a avaliação negativa de três circunstâncias judiciais, reputo incabível a substituição da pena privativa de liberdade por restritivas de direitos.

### **Da suspensão condicional da pena:**

Incabível a suspensão condicional da pena, pelos mesmos fundamentos.

### **Do concurso material (fatos 01 e 10 e fatos 02, 03, 04, 05, 06, 07, 08, 09, 11 e 12)**

Considerando a existência de concurso material entre os crimes, de um lado, narrados nos fatos 01 e 10 da denúncia e, de outro, os fatos 02, 04, 05, 06, 07, 08, 09, 11 e 12, fixo as penas, em definitivo, em **7 (sete) anos, 11 (onze) meses e 26 (vinte e seis) dias de detenção, em regime inicial semiaberto e 05 (cinco) anos 6 (seis) meses e 20 (vinte) dias de reclusão e 42 (quarenta e dois) dias-multa, em regime inicial fechado.**

### **Da detração**



Adequado que eventual detração seja realizada pelo Juiz da Execução, pois o réu não foi preso nesta ação penal.

### **Do valor do dia-multa**

No que tange ao valor, fixo para cada dia-multa, o *quantum* de 1/30 (um trinta-avos) do salário mínimo vigente à época dos fatos, corrigidos monetariamente até o efetivo pagamento, por não haver nos autos elementos bastantes para aferir-se a condição econômica do réu.

### **Do valor indenizatório**

A possibilidade de o magistrado fixar valores de reparação de danos sofridos pela vítima foi trazida com a nova redação, dada pela Lei 11.719/08, no artigo 387 do CPP, em seu inciso IV, não se restringindo o teor do dispositivo à reparação dos danos materiais:

*"Art. 387. O juiz, ao proferir sentença condenatória:*

*(...)*

*IV - fixará valor mínimo para reparação dos danos causados pela infração, considerando os prejuízos sofridos pelo ofendido; (...)."*

No entanto, não houve pedido expresso na denúncia (ref. mov. 8.313), tampouco em seu aditamento (ref. mov. 153.2) ou nas alegações finais (ref. mov. 960.1), razão pela qual não se aplica tal preceito na condenação, podendo as vítimas buscarem pela via própria se ressarcirem dos prejuízos que lhe foram causados.

Neste sentido:

*"DIREITO PROCESSUAL PENAL. AGRAVO REGIMENTAL EM HABEAS CORPUS. ESTUPRO. INDENIZAÇÃO MÍNIMA À VÍTIMA. REQUISITOS FORMAIS NA DENÚNCIA. FIXAÇÃO SEM INDICAÇÃO EXPRESSA DE VALOR. VIOLAÇÃO DO CONTRADITÓRIO E DO SISTEMA ACUSATÓRIO. RECURSO DESPROVIDO. I. CASO EM EXAME*

*1. Agravo regimental ministerial contra decisão que afastou a condenação do agravado ao pagamento de indenização mínima por danos morais, decorrente de estupro, por ausência de indicação expressa do montante pretendido na exordial acusatória. O agravante sustenta que, por se tratar de valor mínimo, não se exigiria estipulação numérica prévia. II. QUESTÃO EM DISCUSSÃO*

*2. Consiste em verificar se é válida a condenação ao pagamento de indenização mínima pelos danos decorrentes de crime quando a denúncia contém pedido de reparação "em valor mínimo", mas não indica expressamente o montante pretendido.*

*III. RAZÕES DE DECIDIR*



**3. A jurisprudência pacífica do Superior Tribunal de Justiça exige, para a fixação de indenização mínima na sentença penal, o cumprimento cumulativo de três requisitos: (i) pedido expresso de reparação na denúncia, (ii) indicação clara do valor pretendido e (iii) realização de instrução específica que permita o exercício do contraditório e da ampla defesa.**

**4. A ausência de indicação expressa do valor na denúncia impede a fixação da indenização mínima, pois viola os princípios do contraditório, da ampla defesa e o sistema acusatório.**

**5. A taxatividade do direito penal impede interpretação extensiva da norma em prejuízo do réu, sendo incabível suprir, por presunção ou inferência judicial, requisito legal não atendido pela acusação.**

#### **IV. DISPOSITIVO**

**6. Agravo regimental desprovido”.**

(AgRg no HC n. 995.545/SP, relator Ministro Carlos Cini Marchionatti (Desembargador Convocado TJRS), Quinta Turma, julgado em 3/9 /2025, DJEN de 9/9/2025.)

#### **Das custas processuais**

As custas processuais devem ser pagas pelos réus, *pro rata*.

#### **Após o trânsito em julgado:**

Lance-se o nome dos réus no livro competente.

Oficie-se ao TRE, para os fins do art. 15, III da CF, e promovam-se as anotações e comunicações necessárias determinadas no Código de Normas da Corregedoria deste Estado.

Deixo de deferir a decretação de prisão cautelar dos acusados, posto que não há notícias de que foi decretada nestes autos a sua prisão preventiva, não se justificando, nesse momento, a medida constritiva, por ausência do preenchimento dos pressupostos legais, sobretudo considerando o teor do *decisum* proferido pelo Supremo Tribunal Federal nas ADCs nº 43, 44 e 54.

A propósito, já decidiu o Superior Tribunal de Justiça “*Pacífico é o entendimento de que a urgência intrínseca às cautelares, notadamente à prisão processual, exige a contemporaneidade dos fatos justificadores dos riscos que se pretende com a prisão evitar* (RHC 115.984/MT, Ministro Nefi Cordeiro, DJe 3/12/2019) e que “*Apesar de arguida a possível reiteração delitiva para justificar a medida preventiva, o paciente respondeu ao processo em liberdade e teve sua conduta desclassificada para o tipo do art. 28 da Lei n. 11.343/2006*”. Outorssim, concluiu que “*Ademais, não há, nos autos, nenhum fato novo na conduta do paciente que dê suporte ao risco social para a decretação da custódia*”.(HC 553.029/MG, Rel. Ministro SEBASTIÃO REIS JÚNIOR, SEXTA TURMA, julgado em 02/06/2020, DJe 10/06/2020)



**Diante do exposto:**

Voto no sentido de dar provimento ao recurso ministerial, ao efeito de reformar a sentença de mov. 974.1, **CONDENANDO** os réus da seguinte forma:

**a) ALCIDES VILAS BOAS NETO** pela prática dos crimes previstos no artigo 7º, inciso VII, por 82 (oitenta e duas) vezes, combinado com o artigo 12, inciso I, ambos da Lei nº 8.137/90 (FATOS 01 e 10); no artigo 171, caput, do Código Penal, por 67 (sessenta e sete) vezes (FATO 02), no artigo 171, caput, do Código Penal, por 7 (sete) vezes (FATO 03); e no artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 12), às penas de **7 (sete) anos, 11 (onze) meses e 26 (vinte e seis) dias de detenção, em regime inicial semiaberto e 4 (quatro) anos e 2 (dois) meses de reclusão e 32 (trinta e dois) dias-multa, em regime inicial fechado.**

**b) ALISON VILAS BOAS** pela prática dos crimes previstos nos artigos 7º, inciso VII, por 82 (oitenta e duas) vezes, combinado com o artigo 12, inciso I, ambos da Lei nº 8.137/90, na forma do artigo 71 do Código Penal (FATOS 01 e 10), artigo 171, caput, do Código Penal, por 67 (sessenta e sete) vezes (FATO 02), no artigo 171, caput, do Código Penal por 07 (sete) vezes (FATO 03), no artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 04), no artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 05), no artigo 171, §2º, inciso VI e §4º, do Código Penal (FATO 06), no artigo 171, §4º, do Código Penal (FATO 07), no artigo 171, §4º, do Código Penal (FATO 08), no artigo 171, §4º, do Código Penal (FATO 09), no artigo 171, caput, combinado com o artigo 171, §2º, inciso VI, ambos do Código Penal (FATO 11), e artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 12), às reprimendas de **7 (sete) anos, 11 (onze) meses e 26 (vinte e seis) dias de detenção, em regime inicial semiaberto e 05 (cinco) anos 6 (seis) meses e 20 (vinte) dias de reclusão e 42 (quarenta e dois) dias-multa, em regime inicial fechado.;**

**c) YCARO RAFAEL DE AZEVEDO MARTINS** pela prática das condutas típicas e antijurídicas previstas no artigo 7º, inciso VII, por 82 (oitenta) vezes, combinado com o artigo 12, inciso I, ambos da Lei nº 8.137/90, na forma do artigo 71 do Código Penal (FATOS 01 e 10), no artigo 171, caput, do Código Penal, por 67 (sessenta e sete) vezes (FATO 02); no artigo 171, caput, do Código Penal (FATO 04); no artigo 171, *caput*, do Código Penal (fato 05); no artigo 171, §2º, inciso VI e §4º, do Código Penal (FATO 06); no artigo 171, §4º, do Código Penal (FATO 07); no artigo 171, §4º, do Código Penal (FATO 08); no artigo 171, §4º, do Código Penal (FATO 09); no artigo 171, §2º, inciso VI, do Código Penal (FATO 11) e no artigo 171, *caput*, do Código Penal (FATO 12), às sanções de **7 (sete) anos, 11 (onze) meses e 26 (vinte e seis) dias de detenção, em regime inicial semiaberto e 05 (cinco) anos 6 (seis) meses e 20 (vinte) dias de reclusão e 42 (quarenta e dois) dias-multa, em regime inicial fechado.**

Comuniquem-se as vítimas do teor da presente decisão, nos termos dos artigos 201, § 2º, do CPP, e do art. 5º, II, “d”, da Res. CNJ 253/2018.

III – DECISÃO:



Diante do exposto, acordam os Desembargadores da 5ª Câmara Criminal do Tribunal de Justiça do Estado do Paraná, por unanimidade de votos, em conhecer e dar provimento ao recurso ministerial, consoante enunciado.

O julgamento foi presidido pelo Desembargador Renato Naves Barcellos, com voto, e dele participaram Desembargador Marcus Vinicius de Lacerda Costa (relator) e Desembargador Substituto Delcio Miranda da Rocha.

Curitiba, 13 de novembro de 2025.

Des. MARCUS VINÍCIUS DE LACERDA COSTA  
Relator

- 
- [1] Legislação Penal Especial Esquematizada, SP: Saraiva, 2021, p. 897
- [2] Tratado de Direito Penal, volume 1: parte geral - 13ª ed. - São Paulo: Saraiva, 2008 - p. 201-202.
- [3] ZAFFARONI, Eugenio Raúl; PIERANGELI, José Henrique. Manual de Direito Penal Brasileiro: volume 1: parte geral; 9. ed., ver e atual., São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2011, p. 631-632
- [4] *Curso de Direito Penal – Parte Geral. Rio de Janeiro: Impetus, 2007.*
- [5] Curso de Direito Penal – p. 469-472
- [6] Código Penal Comentado, RJ: Forense Editora, 18ª edição, p. 27
- [7] Código Penal Comentado, SP: Saraiva, 2019, P. 1368
- [8] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [9] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [10] Código Penal Comentado, RJ: Ímpetus, 2009, p. 128.
- [11] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [12] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [13] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [14] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [15] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [16] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [17] Código Penal Comentado, RJ: Ímpetus, 2009, p. 128.
- [18] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [19] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [20] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [21] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [22] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [23] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [24] Código Penal Comentado, RJ: Ímpetus, 2009, p. 128.
- [25] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.



- [26] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [27] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [28] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [29] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [30] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [31] Código Penal Comentado, RJ: Impetus, 2009, p. 128.
- [32] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [33] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [34] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [35] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [36] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [37] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [38] Código Penal Comentado, RJ: Impetus, 2009, p. 128.
- [39] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [40] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [41] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [42] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [43] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [44] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [45] Código Penal Comentado, RJ: Impetus, 2009, p. 128.
- [46] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [47] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [48] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [49] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [50] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [51] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [52] Código Penal Comentado, RJ: Impetus, 2009, p. 128.
- [53] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [54] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [55] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [56] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [57] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [58] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [59] Código Penal Comentado, RJ: Impetus, 2009, p. 128.
- [60] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [61] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [62] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [63] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [64] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [65] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [66] Código Penal Comentado, RJ: Impetus, 2009, p. 128.
- [67] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [68] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [69] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [70] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [71] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [72] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.





- [73] Código Penal Comentado, RJ: Ímpetus, 2009, p. 128.
- [74] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [75] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [76] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [77] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [78] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [79] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [80] Código Penal Comentado, RJ: Ímpetus, 2009, p. 128.
- [81] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [82] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [83] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [84] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [85] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [86] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [87] Código Penal Comentado, RJ: Ímpetus, 2009, p. 128.
- [88] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [89] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [90] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [91] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [92] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [93] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [94] Código Penal Comentado, RJ: Ímpetus, 2009, p. 128.
- [95] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [96] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [97] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [98] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [99] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [100] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [101] Código Penal Comentado, RJ: Ímpetus, 2009, p. 128.
- [102] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [103] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [104] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [105] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [106] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [107] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [108] Código Penal Comentado, RJ: Ímpetus, 2009, p. 128.
- [109] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [110] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [111] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [112] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [113] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [114] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [115] Código Penal Comentado, RJ: Ímpetus, 2009, p. 128.
- [116] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [117] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [118] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [119] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.



- [120] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [121] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [122] Código Penal Comentado, RJ: Ímpetus, 2009, p. 128.
- [123] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [124] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [125] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [126] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [127] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [128] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [129] Código Penal Comentado, RJ: Ímpetus, 2009, p. 128.
- [130] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [131] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [132] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [133] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [134] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [135] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [136] Código Penal Comentado, RJ: Ímpetus, 2009, p. 128.
- [137] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [138] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [139] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [140] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [141] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [142] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [143] Código Penal Comentado, RJ: Ímpetus, 2009, p. 128.
- [144] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [145] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [146] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [147] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [148] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [149] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [150] Código Penal Comentado, RJ: Ímpetus, 2009, p. 128.
- [151] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [152] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [153] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [154] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [155] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [156] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [157] Código Penal Comentado, RJ: Ímpetus, 2009, p. 128.
- [158] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [159] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [160] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [161] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [162] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [163] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [164] Código Penal Comentado, RJ: Ímpetus, 2009, p. 128.
- [165] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [166] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.



- [167] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [168] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [169] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [170] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [171] Código Penal Comentado, RJ: Ímpetus, 2009, p. 128.
- [172] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [173] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [174] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [175] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.
- [176] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, P. 427.
- [177] Código Penal Comentado, SP: RT, 2013, p. 431-432.
- [178] Código Penal Comentado, RJ: Ímpetus, 2009, p. 128.
- [179] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 432.
- [180] Código Penal Comentado, Niterói, RJ: Impetus, 2009, p. 129.
- [181] Código Penal e sua interpretação jurisprudencial, V. I, t. I, p. 900.
- [182] NUCCI, Guilherme de Souza, obra já citada, p. 436.

