



Boletim informativo

Janeiro / 2008

RESPONSABILIDADE PRÉ-CONTRATUAL



Paulo Neder ¹

O Código Civil prevê que “os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé” (Art. 422).

Nos seus 2.046 artigos, o Código Civil usa nada menos do que 55 vezes a palavra “boa-fé”. Em princípio, a preocupação deveria ser festejada, pois nada melhor do que estarem as partes imbuídas de tal sentimento nas negociações. Porém, de outro lado, precisar repetir tantas vezes a recomendação não é motivo de gaudio, pois a ninguém é dado agir de outro modo numa relação bilateral (Dizia um autor que a riqueza legislativa de um país nada mais é do que seu índice de sua pobreza moral).

Mas, de qualquer forma, um cuidado se desponta com a novidade: a cautela nas negociações, evitando-se que, escudado na previsão legal, uma das partes passe a exigir vantagens da outra (que podem ser morais ou imorais, devidas ou indevidas, legítimas ou ilegítimas, AINDA QUE O CONTRATO NÃO SEJA ASSINADO). Isto é, procurar deixar claro o limite do comprometimento, evitando que falsas expectativas sejam alimentadas, servindo de suporte para gerar pedidos de indenização.

Dois exemplos são trazidos por Dário Manuel Lentz de Moura Vicente: suponhamos que um empresário estabelecido em Porto Alegre convida um colega do Recife a viajar até aquela cidade, a fim de negociarem um contrato. O convidado apanha um avião, aluga um automóvel e instala-se a expensas suas num hotel. Quando chega ao escritório do anfitrião, este o informa de que celebrou o contrato com um terceiro duas semanas antes. Pergunta-se: pode o empresário pernambucano exigir do gaúcho o reembolso das despesas que fez tendo em vista a conclusão do referido contrato? E pode, além disso, reclamar indenização por ter perdido a oportunidade de celebrar o mesmo contrato com um terceiro? Admitamos agora que um comerciante de arte estabelecido em São Paulo adquira de uma pessoa idosa, por R\$ 1.000, uma peça de arte sacra que a vendedora tinha em sua casa, ignorando a sua autoria e valor, a qual o primeiro logo em seguida revende por R\$ 100.000. Pode a vendedora reclamar do comerciante uma compensação pelo dano sofrido em virtude do negócio ruinoso que celebrou?

Em tese, embora ocorra alguma controvérsia, no primeiro caso, pode haver responsabilidade do patricio pernambucano que foi negociar com o gaúcho; no segundo, nenhuma responsabilidade pode ser imputada à senhora idosa. Mas, sempre, havendo dano (comparação entre a atitude de um contratante frente a outro) o responsável poderá ser acionado.

É oportuno lembrar que os contratos podem se formar de várias maneiras.

Uma hipótese é através da oferta, que, feita, obriga o proponente, salvo se o contrário não resultar dos termos da referida oferta, da natureza do negócio ou das circunstâncias do caso (Por exemplo, se feita à pessoa presente, esta não a aceita imediatamente; se feita à ausente, não houver resposta dentro do prazo dado; se houver retratação antes ou simultaneamente à chegada da oferta; se uma loja edita um folheto fazendo uma oferta de um objeto que, no mínimo, vale muitas vezes mais, e, por cautela, corrige-a através de outro anúncio etc.).

Outra hipótese são os pré-contratos. As partes discutem, trocam e-mails, cartas, ocasionando, com isso, uma forte expectativa de que o negócio já está fechado, faltando somente a formalização.

Entra aqui uma teoria chamada de “boa-fé objetiva”, adotada pelo Código Civil. Por ela há o reconhecimento de que existe a possibilidade de responsabilidade pré-contratual. Em cada negociação exige-se ética e lealdade e, à falta delas, não se fechando o negócio, o prejudicado pode, em tese, exigir perdas e danos.

ANTÔNIO CAMPOS RIBEIRO cita como elementos constitutivos da responsabilidade pré-contratual:

1ª) Negociações livres espontâneas, consentidas, de forma expressa ou tácita, desde que inequívoca;

2ª) As negociações acima referidas devem ser rotuladas como sérias, de tal forma que induzam os contratantes a acreditarem na conclusão do contrato, que deve ser entendido como o objetivo a ser colimado, portanto, os efeitos jurídicos correspondentes ao seu aperfeiçoamento;

3ª) O rompimento das negociações, injustificado, abrupto, sem qualquer comunicação à outra parte e, ensejadora da impossibilidade da conclusão do contrato almejado, alvo da pretensão e das tratativas em curso;

4ª) Face a tal rompimento, com as características acima, e justamente por causa do mesmo, uma das partes vê-se impedida de obter as vantagens, prerrogativas, benefícios e interesses que lhe adviriam se das tratativas se atingisse a conclusão do contrato.

Em suma, reitera-se a recomendação acima: procurar deixar claro o limite do comprometimento, evitando que falsas expectativas sejam alimentadas, servindo de suporte para gerar pedidos de indenização.

¹. Sócio da NEDER SOCIEDADE DE ADVOGADOS.