

CONTRATAÇÃO DE SERVIÇOS CONTÁBEIS E QUEBRA DA EXPECTATIVA: CASO PARA ENSINO, COM POSSIBILIDADE DE SIMULAÇÃO DA NEGOCIAÇÃO

Fábio Luiz de Oliveira Bezerra*
Raquel de Carvalho Cardoso**
Ana Cecília da Silva Lima***

RESUMO

O presente caso de ensino descreve a situação em que se encontra um prestador de serviços contábeis que, em sede de tratativas, realizou alterações formais em sua microempresa individual, arcando com os custos. Tais mudanças foram exigências da Empresa Formatte para a continuidade da negociação de contrato de prestação de serviços. Após isso, a Formatte optou por não dar seguimento às tratativas, sem fornecer justificativa para tal escolha. O objetivo do presente caso de ensino é compreender os aspectos formais e jurídicos que permeiam o problema, especificamente acerca da análise dos institutos jurídicos que estão inseridos nesta situação, tais como os elementos de formação dos contratos, a natureza jurídica das tratativas, bem como da boa-fé objetiva e da pré-eficácia das obrigações, de modo que seja possível aplicar a doutrina e jurisprudência específica para o tema, apontando as possíveis soluções para o problema examinado.

Palavras-chave: Contratos. Negociação. Princípio da boa-fé objetiva. Caso para ensino.

ABSTRACT

This case study describes the situation of an accounting service provider who, during negotiations, made formal changes to his individual micro-enterprise, bearing the costs. These changes were required by Formatte to continue negotiating a service provision contract. After this, Formatte chose not to continue the negotiations, without providing any justification for this choice. The objective of this case study is to understand the formal and legal aspects that permeate the problem, specifically regarding the analysis of the legal institutes that are included in this situation, such as the elements of contract formation, the legal nature of the negotiations, as well as objective good faith and the pre-effectiveness of obligations, so that it is possible to apply the doctrine and case law specific to the subject, pointing out possible solutions to the problem examined.

Keywords: Contracts. Negotiation. Principle of objective good faith. Teaching case.

* Professor Adjunto da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Departamento de Direito Privado. Doutor em Direito pela Universidade de Coimbra. Mestre em Administração pela Universidade Federal de Pernambuco (UFPE). Ministra as disciplinas de Obrigações (Direito Civil II) e de Contratos (Direito Civil III, Direito Civil IV). Juiz Federal. Lattes: <http://lattes.cnpq.br/4850326871996552>. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7754-9881>. E-mail: fabio.bezerra@ufrn.br.

** Graduada em Direito na Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Monitora das disciplinas Direito Civil II e Direito Civil III no ano de 2022.

*** Graduanda do curso de Direito na Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Monitora das Disciplinas Direito Civil II (Obrigações) e Direito Civil III (Contratos) no ano de 2023.

Apresentação do Caso

Antes da celebração de um contrato, as partes fazem tratativas, que são as negociações prévias acerca do interesse no contrato e sobre as condições e preços da contratação.

É uma fase muito relevante, porque é o momento para se indagar sobre todas as peculiaridades que envolvem a situação, as quais, futuramente, poderão ser objeto de divergências.

Os atos praticados nas tratativas podem, a depender das circunstâncias, gerar algum efeito jurídico, embora não seja exatamente o da celebração do contrato, mas que possa de alguma forma resgatar eventual expectativa frustrada acima da normalidade.

Para entender as nuances que envolvem as tratativas de um contrato, e buscando examinar os efeitos delas decorrentes, será feito um estudo em sala do caso abaixo, que estruturalmente é apresentado em três partes: o relato inicial, a situação-problema e o dilema a ser enfrentado.

Relato inicial

João Vitalino da Silva, brasileiro, solteiro, reside com seus pais e irmãos adolescentes, em Natal/RN, em um imóvel grande no bairro Nossa Senhora de Nazaré.

Ele formou-se no curso de Ciências Contábeis na Universidade Federal do Rio Grande do Norte, tendo sido o aluno laureado em seu ano de formatura por ter sido um aluno destaque durante a graduação. Seu sonho sempre foi ser empreendedor e ser seu próprio patrão, por isso, logo que saiu da faculdade já iniciou seu plano de montar uma microempresa para prestar os seus serviços na área da contabilidade.

Como início de sua atividade empresária João tinha uma cartela de serviços bem abrangente, o que fez várias empresas o procurarem com interesses de contratar seus serviços.

Uma dessas empresas foi a Formatte, que logo demonstrou interesse nos serviços de João e iniciou as tratativas para que pudesse ser formalizado o contrato de prestação de serviços.

Dentre as tratativas para que a contratação dos serviços prestados por João Vitalino acontece foi a exigência pela Formatte para que ele realizasse uma série de mudanças formais dentro da empresa.

Pelo andar da negociação, João imaginava que a contratação pela Formatte fosse só questão de tempo, por isso logo iniciou as mudanças exigidas pela empresa que resultaram no custo de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais).

Finalizadas as mudanças, João elaborou o contrato de prestação de serviços com a especificação do valor que ele cobraria, deixando claro para a empresa que aquele valor estaria aberto a negociação, assinou e enviou de moto Uber para a sede da Formatte, esperando que o contrato fosse devolvido assinado.

Situação-problema

Aguardando resposta da empresa Formatte, João teve uma surpresa ao receber a negativa da empresa em não dar seguimento com as tratativas e a negociação, sem receber sequer uma justificativa.

João, que gastou sua reserva financeira de emergência para atender as exigências da Formatte, sentiu-se lesado e prejudicado com a recusa injustificada da empresa em

contratar seus serviços depois de ter feito inúmeras exigências para que ele modificasse aspectos formais da empresa.

Com toda a situação, João resolve procurar orientação jurídica para com o objetivo de pelo menos minimizar o prejuízo sofrido.

João Vitalino está muito frustrado por toda a avalanche de problemas que esse “quase” negócio ocasionou para ele.

Em primeiro lugar, ele despendeu de muito tempo negociando e pactuando com a Formatte qual o melhor serviço e que atendesse de forma satisfatória as necessidades da empresa, com isso, deixou de se dedicar aos vários potenciais clientes que poderiam surgir.

Outro problema acarretado pelas tratativas frustradas com a empresa foi o valor gasto com as mudanças exigidas para a possível contratação, João usou de uma reserva de emergência da sua microempresa para realizar as alterações e com isso ficou com o caixa zerado.

Dilema

Narrando todos os fatos ao escritório de consultoria e assessoria jurídica, João Vitalino busca uma maneira de reverter sua situação e fazer com que a Formatte seja responsabilizada.

Diante desse cenário, os discentes, na condição de advogado de João Vitalino, devem fazer a análise do caso, enfrentando o seguinte dilema: a responsabilidade pelas despesas realizadas por João Vitalino é da Empresa Formatte ou de João Vitalino?

Notas de Ensino

Esta seção contém notas destinadas exclusivamente à aplicação do caso no contexto de ensino, devendo ser disponibilizadas ao professor e seus monitores.

Caso para ensino, assim ressalta Roesch (2004, p. 89), é uma descrição detalhada de situações da vida real ou simulada de organizações, elaborada com propósitos educacionais específicos. Essa ferramenta pedagógica é amplamente utilizada em instituições de ensino para promover a aprendizagem ativa e aprofundar o conhecimento dos participantes.

Como método de ensino, ele possui algumas vantagens em relação à abordagem clássica e passiva de exposições em sala de aula, dentre as quais o estímulo à participação ativa dos alunos, a contextualização aprofundada de situações do cotidiano das pessoas e organizações, flexibilidade na condução dos debates e nas soluções, aplicabilidade de visão interdisciplinar do problema.

Os casos para ensino são, em regra, desenvolvidos através de pesquisa empírica, com alguns derivando de materiais publicados (Roesch, 2007, p. 218), e a elaboração mais ampla de um caso é baseada em trabalho de campo, experiência de consultoria, ou dados documentais e/ou bibliográficos (ANPAD, 2011).

A partir disso, tem-se a criação de uma metanarrativa pelo docente, a qual se sobrepõe à uma narrativa concreta, vinculando um contexto enigmático a uma situação cotidiana que proporcione ao aluno buscar soluções inovadoras, distintas daquelas catalogadas nos manuais (Wagner; Keller-Franco; Souza, 2022, p. 1122).

É fundamental superar o paradigma clássico do ensino jurídico ao desenvolver projetos pedagógicos e planos de ensino baseados no levantamento de problemas, incorporando a participação ativa dos alunos, como é feito no método do caso para ensino.

Adotar uma abordagem pedagógica viva e aberta, que permita a construção do conhecimento por meio de uma perspectiva interdisciplinar, é essencial nesse processo (Tagliavini, 2013, p. 74).

A formulação inicial do método do caso, na área jurídica, é atribuída a Christopher Columbus Langdell, professor de *Harvard Law School* na disciplina de Contratos, o qual desenvolvia suas aulas focando na prática do raciocínio jurídico por meio da análise de decisões judiciais, o que passou a constituir essa técnica (Ramos; Schorscher, 2020, p. 73). O método do caso não se limita a comentários de julgados já realizados, abrangendo também a simulação de situações, discussões de cenários hipotéticos e o uso de recursos tecnológicos para aprimorar o processo de aprendizagem no campo jurídico.

No presente trabalho, o caso é inspirado e construído a partir de uma situação real, que ocorre rotineiramente no campo das empresas e, também, dos prestadores de serviços autônomos, onde pessoas físicas ou jurídicas se interessam por um serviço, negociam e exigem algo para a formalização do contrato, mas desistem sem justificativa.

O caso de ensino descreve a situação de um microempresário individual que acaba ficando no prejuízo por acatar diversas exigências de uma outra empresa para a contratação dos serviços contábeis.

Objetivos Educacionais

A utilização do caso prático no ambiente de ensino do direito é uma abordagem altamente eficaz para envolver os alunos na análise criativa e crítica do direito, incentivando-os a buscar a melhor e mais justa solução para o caso concreto (Fernandes, 2018).

Nesta análise, é crucial considerar a ética como um elemento essencial, presente em todas as ações humanas, especialmente em questões sociais e operacionais, mas também fundamental em qualquer relacionamento interpessoal (Assmann; Sung, 2000). A ética forma um dos três pilares fundamentais do desenvolvimento pessoal, juntamente com o conhecimento (saber) e a habilidade prática (saber-fazer).

O objetivo do presente caso de ensino é levar os discentes à reflexão dos aspectos sociais e jurídicos que permeiam o problema, especificamente acerca da análise dos institutos jurídicos que estão inseridos nesta situação, tais como: princípio da boa-fé objetiva, modalidade dos contratos, fases da formação dos contratos e responsabilidade civil.

Almeja-se que os discentes formulem respostas fundamentadas juridicamente para as consultas feitas como se fosse uma orientação jurídica profissional.

Dada a possibilidade também de se inserir simulação do momento de negociação entre as empresas, dividindo os alunos em grupos dos quais haveria a representação da microempresa de João Vitalino e da Formatte, fazendo com que os discentes se coloquem na posição das duas partes que almejam a celebração desse contrato.

Outra possibilidade, ao final, seria a simulação da situação jurídica gerada com a formulação dos questionamentos e as respostas dadas pela consultoria jurídica.

Disciplinas e possibilidades de aplicação do caso

O presente caso de ensino foi construído para aplicação nas disciplinas de Direito Civil, seja na cadeira de Obrigações (Direito Civil II), seja na cadeira de Contratos (Direito Civil III e Direito Civil IV).

Recomenda-se também aplicação do presente caso na disciplina de Responsabilidade Civil (Direito Civil VIII), uma vez que aborda as consequências do inadimplemento de contratos.

Também pode ser utilizado o caso de ensino nas disciplinas de prática jurídica, que envolvam aspectos do direito civil, como são, no âmbito da UFRN, as disciplinas de Análise de Casos Concretos I (DPR3217) e Análise de Casos Concretos II (DPR3307).

Aspectos pedagógicos para a aplicação

Com o fito de melhor abarcar as necessidades do caso, importam as orientações que seguem.

Para solução do caso, pode-se dividir a turma em grupos. Cada grupo deve responder todas as questões envolvidas. Na discussão das questões, pode-se dividir as questões pelos grupos, para que eles comecem, para evitar redundância nas respostas.

A duração da aplicação do caso é de uma hora e quarenta minutos, que corresponde a duas aulas.

No momento da negociação entre as empresas, pode ser realizado uma simulação deste evento. Necessários dois grupos de alunos, um para fazer o papel de João e outro para fazer o papel da Formatte. Neste particular, é relevante apresentar algumas orientações para cada um desses dois papéis.

Orientação para o grupo 1 (João): O tutor deverá orientar o grupo a oferecer propostas de negociação, mostrar a tabela de serviços que a microempresa oferece de maneira a adequar as necessidades da outra empresa, oferecer a prestação de serviços com alguns atrativos a mais que as concorrentes, além de sempre deixar claro quais os termos do contrato e possibilidades que João dáis quais João consegue ou não se comprometer. O grupo também deverá buscar meios de formalização dessas tratativas junto a empresa Formatte, seja por e-mail, ligação telefônica ou qualquer eventual documento que possa ser utilizado.

Orientação para o grupo 2 (Formatte): O tutor deverá orientar o grupo a simular com interesse e até com certa certeza que irá contratar os serviços de João, para, a partir daí, iniciar a lista de exigências que será necessário João ajustar/modificar na sua microempresa para que haja o contrato de prestação de serviços. É importante que o grupo demonstre o interesse e que dê segurança para que João realize as mudanças.

Pode-se dividir a aplicação do caso em algumas fases:

- Fase 1: Explicações iniciais a todos na sala (10 min) Negociação entre João Vitalino e a Formatte. Apresenta-se o relato inicial do caso.
- Fase 2: Orientação dos grupos (20 min). Os tutores orientam, separadamente, fora da sala, cada grupo G1, G2. Os demais grupos ficam na sala.
- Fase 3: Simulação da contratação da consultoria. Negociação entre os grupos G1 e G2 (20 min).
- Fase 4: Apresenta-se a situação-problema (10 min).
- Fase 5: Debate (40 min), sendo discussão interna nos grupos (20 minutos) e depois respostas às questões e debate com todos (20 minutos).

Alternativas de solução para o caso

O presente caso não possui uma única resposta definitiva, pois depende da forma como cada um dos negócios jurídicos envolvidos será enquadrado. Como o caso de ensino não engloba nem pode abarcar todas as informações reais, oferece aos discentes uma

ampla margem para avaliar e considerar outras circunstâncias na busca pela solução do problema.

Pode-se esperar que seja feita a análise do momento pré-contratual, das circunstâncias jurídicas envolvendo essa formação, busca-se também que o discente saiba identificar cada elemento formador do contrato, assim como a ausência dele no caso concreto.

Ao analisar esse caso, é essencial avaliar os aspectos legais, como a existência de um contrato prévio, as obrigações das partes envolvidas, a possibilidade de ação por perdas e danos, entre outros elementos relevantes. Além disso, é importante explorar os fundamentos da boa-fé objetiva e dos deveres anexos ao contrato, buscando estabelecer se a conduta da Formatte foi contrária a esses princípios.

É esperado que haja uma pontuação sobre o elemento da boa-fé objetiva que foi desvirtuado pela empresa e dos deveres anexos a ela.

Um ponto que dá margem para várias interpretações diz respeito se houve clara e real intenção da empresa Formatte ludibriar João, com o fito de que ele sofresse prejuízos ou simplesmente João agiu de modo singular e alterou sua empresa por mera discricionariedade, sem interferência direta da negociante.

Discussão e Decisão Real do caso

Quanto à formação do contrato no plano material, é importante que haja na discussão a identificação dos elementos formadores dos contratos. A formação do contrato no plano material ocorre quando todas as partes envolvidas expressam sua vontade de estabelecer obrigações recíprocas.

No caso em questão, é necessário analisar se os requisitos essenciais para a formação do contrato foram atendidos. Isso inclui a presença de elementos como consentimento, objeto lícito e possível, além da observância de forma quando exigida.

Na perspectiva da negociação, conforme há entendimento na doutrina brasileira, a fase de negociação não obriga as partes quanto a celebração do contrato. Não obstante, conforme Flávio Tartuce (2014, p. 218) “é possível a responsabilização contratual nessa fase do negócio jurídico pela aplicação do princípio da boa-fé objetiva, que é inerente à eticidade, um dos baluartes da atual codificação privada”.

Outro ponto a ser discutido é a responsabilização da Formatte. Nesse plano da negociação, é importante que a discussão pelos discentes chegue no ponto central da possibilidade de responsabilização da empresa Formatte pelas perdas e danos sofridos por João, tendo em virtude que se formou da empresa para João uma legítima expectativa de contratar, que independente de não obrigar as partes quanto a celebração do contrato, gera a possibilidade de responsabilização civil por parte de quem gerou a expectativa e colaborou para o prejuízo.

Sugestões de assuntos a serem trabalhados

Dentro da discussão em grupo, o docente poderá tratar de aspectos teóricos do direito contratual, a formação, os elementos constitutivos, as classificações dos contratos, as etapas que envolvem a fase pré-contratual e todas as fases envolvidas na formação do contrato.

Dentre desse tema um ponto muito importante a ser tratado é o elemento da responsabilidade civil decorrente das negociações e tratativas na formação do contrato e como esse instituto é aplicada na prática, com exemplificação de casos concretos e jurisprudências.

Questões para discussão do caso

Para encaminhamento das discussões pelos discentes e para estruturar a resposta de cada um, formulam-se algumas questões que deverão ser abordadas na solução do problema:

- 1) O contrato de prestação de serviços contábeis se formou (plano da existência)?
- 2) Faltou algum elemento constitutivo do contrato? Se sim, qual?
- 3) As tratativas podem ser consideradas negócio jurídico que obrigue a celebração do contrato, neste caso concreto?
- 4) Há responsabilidade por parte da Empresa Formatte pelas despesas realizadas por João durante as tratativas? Justifique, indicando o fundamento, se é contratual ou não, se é pré-contratual ou não.

Optando-se por dividir a sala em quatro grupos, os grupos respondem a todos os questionamentos, no momento posterior é sorteado uma questão para que cada grupo apresente uma resposta e discorra sobre ela. O professor e os tutores irão fazendo os arremates.

- G1: Pergunta 1;
- G2: Pergunta 2;
- G3: Pergunta 3;
- G4: Pergunta 4.

Indicações bibliográficas

Para aplicação do presente caso de ensino, seja como fonte de leitura prévia, seja como fonte de consulta no momento da elaboração da solução do problema, indicam-se as seguintes obras: AMARAL, Francisco. **Direito civil**: introdução. 5. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2004; DINIZ, Maria Helena Diniz. **Curso de direito civil brasileiro**: teoria geral das obrigações. 35. ed. São Paulo: Saraiva, 2020; EHRHARDT JR., Marcos. **Responsabilidade civil pelo ; inadimplemento da boa-fé**. Belo Horizonte: Fórum, 2014; FARIAS, Cristiano; ROSENVALD, Nelson. **Curso de direito civil**: obrigações. 16. ed. Salvador: JusPodivm, 2022, v. 2; FARIAS, Cristiano Chaves de; ROSENVALD, Nelson. **Curso de direito civil**: contratos. 7. ed. Salvador: Juspodivm, 2017, v. 4; GOMES, Orlando. **Contratos**. 28. ed. Atualização de Edvaldo Brito. Rio de Janeiro: Forense, 2022; LÔBO, Paulo Luiz Netto. **Direito Civil**: obrigações. 10. ed. São Paulo: Saraiva Jur, 2022, v. 2; LÔBO, Paulo Luiz Netto. **Direito Civil**: contratos. 7. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2021, v. 3; SCHREIBER, Anderson. **Manual de direito civil contemporâneo**. 5. ed. São Paulo: SaraivaJur, 2022; TARTUCE, Flávio. **Direito civil: direito das obrigações e responsabilidade civil**. 16. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2021, v. 2; TARTUCE, Flávio. **Direito Civil 3**: teoria geral dos contratos e contratos em espécie. 9. ed. São Paulo: Método, 2014, v. 3.

Destaca-se a importância de todas as obras citadas anteriormente, uma vez que desempenham um papel essencial na fundamentação da atividade em foco, fornecendo uma base sólida para a atividade.

Os estudos acerca do direito das obrigações possibilitam uma análise detalhada das relações jurídicas obrigacionais, abrangendo diversos aspectos contratuais e responsabilidades civis. O foco nos estudos sobre o direito civil material proporciona uma compreensão mais abrangente das normas e princípios que regem as relações civis.

Dessa maneira, a combinação dessas obras enriquece a atividade apresentada, conferindo-lhe um embasamento sólido e consistente, essencial para que os alunos cheguem com segurança e qualidade à solução do caso.

Referências

ASSMANN, Hugo; SUNG, Jung Mo. **Competência e sensibilidade solidária: educar para a esperança**. Petrópolis: Vozes, 2000.

ANPAD – ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO. **Orientações para elaboração de casos para ensino**. 2011. Disponível em: https://arquivo.anpad.org.br/diversos/regras_casos_ensino2011.pdf. Acesso em 09 jul. 2023.

FERNANDES, Gonçalves André. **Ensinando e aprendendo o direito com o método do caso: bases epistemológicas e metodológicas**. 2. ed. Revista, Atualizada e Ampliada. São Paulo: Edipro Edições Profissionais Ltda., 2018.

RAMOS, Luciana de Oliveira; SCHORSCHER, Vivian Cristina. Método do Caso. In: GHIRARDI, José Garcez (org.). **Métodos de Ensino em Direito: conceitos para um debate**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2020. p. 49-60.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. A construção de casos em gestão social: diferenças entre estudos de caso e casos para ensino. In: FISCHER, Tânia; ROESCH, Sylvia; MELO, Vanessa (Orgs.). **Gestão do desenvolvimento territorial e residência social: casos para ensino**. Salvador: EDUFBA, 2004. p. 83-110.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. Notas sobre a construção de casos para ensino. **Rev. adm. contemp.** [online], v.11, n.2, pp. 213-234, 2007. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rac/v11n2/a12v11n2.pdf>. Acesso em 09 jul. 2023.

TAGLIAVINI, João Virgílio. **Aprender e ensinar direito: para além do direito que se ensina errado**. São Carlos: Edição do Autor, 2013.

WAGNER, Fabyano Correa; KELLER-FRANCO, Elize; SOUZA, Dayse Cristine Dantas Brito Neri de. Elaboração de casos de ensino para o curso de direito. **Inter-Ação**, Goiânia, v. 47, ed. 3, p. 1118-1138, 2022. DOI <https://doi.org/10.5216/ia.v47i3.72993>. Disponível em: <https://revistas.ufg.br/interacao/article/view/72993/39331>. Acesso em: 25 jul. 2023.

TARTUCE, Flávio. **Direito Civil 3: teoria geral dos contratos e contratos em espécie**. 9. ed. São Paulo: Método, 2014, v. 3.