**UMA ANÁLISE SOBRE AS NEGOCIAÇÕES PRELIMINARES COMO FORMAÇÃO DE VINCULOS CONTRATUAIS, E AS RESPONSABILIDADES CABÍVEIS AOS AGENTES QUE GERAM UM DEVER INDENIZATÓRIO**.

Anna Caroline Barros

Magsom Quinco Lima Meneses

1 Introdução. 2.Formação dos contratos. 2.1 Fases contratuais. 2.2.1O princípio da boa-fé objetiva e a sua aplicabilidade na fase pré-contratual. 3 Negociações preliminares. 3.1 Responsabilidades envolvidas na fase de tratativa. 3.2.1 O dever de indenizar na fase pré-contratual. 4.Conclusão.

**RESUMO**

Sabedores de que os contratos geram responsabilidades, que o descumprimento pode gerar pena de sansão para as partes, e que este gera efeitos mesmo que em fase pré-contratual deve-se pensar em uma responsabilidade que surge quando ainda não contratamos que seria nas fases preliminares, bem como uma possível sansão aos futuros contratantes, faz- necessário uma análise sobre os elementos que antecedem os contratos, aqueles que ainda estão em fase de acerto, e, portanto não foi formalizado, é necessário porém uma diferenciação feita entre as fases, pontuando os seus aspectos para poder concluir se a fase tratativa tem realmente o poder de gerar um dever indenizatório, para tanto será utilizado alguns dispositivos. Portanto a análise dos elementos do contrato se faz necessária, acentuando as divergências existentes seja elas doutrinárias, ou jurisprudenciais e explanando as responsabilidades cabíveis as parte na referida fase, bem como se as partes tem um dever de indenizar, buscando saber quais as consequências envolvidas na fase pré-contratual. Para isso analisaremos a formação dos contratos, as suas fases, com enfoque na de negociação preliminar, propositura da pesquisa, bem como o dever de indenizar.

PALAVRAS- CHAVES: Contratos; Responsabilidades; Indenizar; Consequências.

**1 INTRODUÇÃO**

Os contratos são um negócio jurídico, que pode ser considerado como título e, portanto é exigível, sendo que as relações humanas estão em constante evolução propiciando uma maior facilidade de estabelecer contratos, faz- necessário uma análise sobre os elementos que antecedem os contratos, aqueles que ainda estão em fase de acerto, e, portanto não foi formalizado, cabendo aqui uma possível conceituação de contratos, para se fazer uma diferenciação das fases, que antecedem , da própria fase contratual e da pós contratual, sobre isso discorre Paulo Lôbo,“o contrato é o instrumento por excelência da autocomposição dos interesses e da realização pacifica das transações ou do tráfico jurídico, no cotidiano de cada pessoa”.

Portanto a análise dos elementos preliminares do futuro contrato faz-se necessário, sendo esta carregada de controvérsias, uma vez que as opiniões dos doutrinadores divergem, cabendo também explanar as responsabilidades cabíveis as parte na fase pré-contratual e se este ainda pode ter um dever de indenizar, sendo assim uma vez que as relações contratuais estão cada vez mais banalizadas e que por vezes não se estabelecem em decorrência de complicações, nos proponhamos a pesquisar esse assunto que se tornou cada vez mais recorrente nos dias atuais. Visto deste ângulo busca-se saber quais as consequências envolvidas na fase pré-contratual, de forma que a partir dessa análise ninguém possa ser lesado nos seus direitos.

Pretende-se analisar a fase pré-contratual, bem como as responsabilidades cabíveis as partes na formação do contrato e suas possíveis implicações gerando a capacidade indenizatória nessa fase. Ainda busca analisar a relação que antecede o contrato, se este tem efeito vinculante e se este é exigível nesta fase, evidenciando os tipos de abordagem seja ele no campo doutrinário, jurisprudencial ou legislativo acerca das incumbências de cada um na fase preliminar, mostrando os efeitos que esta fase produz entre as partes (ofertante e aceitante) fazendo uma relação com os princípios contratuais, bem como o momento da formação do contrato e o percurso a se trilhar.

A temática proposta será analisada sob os pontos de vista de diversos autores, buscando confrontar os pensamentos dos mesmos mostrando em que se assemelham e no que diferem. Dentre eles, Paulo Lôbo no qual serão abordados conceitos contratuais, bem como os princípios e algumas considerações acerca das fases que o contrato percorre, sejam elas pré-contratuais, contratual e extracontratual, e ainda as possibilidades que envolvem indenização na fase negocial preliminar. Trabalharemos ainda as considerações de Sílvio de Salvo Venosa no que tange a teoria do contrato, além de analises de questões como o marco inicial do exame de responsabilidades que se dá quando um direito é violado, sendo que na fase pré-contratual este pode gerar algumas consequências, além de concepções de outros autores contratualistas. A partir desses conceitos, analisar as responsabilidades cabíveis aos sujeitos na fase de pré-contrato constatando se nessa fase cabe indenização a parte lesada e como as negociações preliminares interferem na formação da fase posterior que seria a contratual.

Pretende-se percorrer um caminho até culminar no tema proposto, este por sua vez necessita de contexto histórico, bem como a sua gênese, as fases a que se divide, porém o que se propõe aqui não é considerada uma fase em si, mas possuem efeitos vinculantes, é o que veremos no decorrer da pesquisa.

**2 FORMAÇÃO DOS CONTRATOS**

O contrato é um negócio jurídico bilateral que resulta de interesses conflitantes, na relação contratual existe o ofertante, uma parte que oferta, e o aceitante, aquele que aceita, quando esses interesses inicialmente distinto se fundem, tem a formação dos contratos, para tanto, deve- se adotar como suas fases, a de oferta , a de aceitação e a de consenso ou conclusão, por ter que perpassar por essa fases há alguns doutrinadores que classificam essa formação como um processo.

A manifestação da vontade entre as partes é considerado um importante requisito da celebração do ato negocial, devendo esta ser manifestada, externalizada, não ficando somente no mundo das ideias, devendo esta ser aceita ou não pelo aceitante, admitindo como forma a expressa, tácita, ou omissiva. Sobre isso constata-se.

A manifestação da vontade é o primeiro e mais importante requisito de existência do negócio jurídico. A vontade humana se processa, inicialmente na mente das pessoas. È o momento subjetivo, psicológico, representado pela própria formação do querer. O momento objetivo é aquele que a vontade se revela por meio da declaração. Somente nesta fase ela se torna conhecida e apta a produzir efeitos nas relações jurídicas. Por isso se diz que, em rigor, é a declaração da vontade, e não ela própria, que constitui requisito de existência dos negócios jurídicos e, conseguintemente, dos contratos. Os contratos é um acordo de vontades que tem por fim criar modificar ou extinguir direitos [...] (GONÇALVES *apud* SILVIO RODRIGUES, 2004, pág 48)

A formação do contrato como vimos anteriormente passa por três fases, a identificação da oferta e da aceitação é de extrema importância, estas por sua vez são negócios jurídicos unilaterais até quando não se tem celebrado o acordo, ou seja, são assim isoladamente. Estas podem ser embasadas na condição que a oferta e a aceitação são atreladas às suas próprias manifestações, assumindo os seus representantes as possíveis consequências ocasionadas pelo seu descumprimento, para que ocorra a formação do contrato não se faz necessário que a proposta seja seguida de uma aceitação. A oferta juntamente com as demais fases constituem o modelo basilar de contratos consensuais.

È importante mostrar como surgem os contratos, os interesses dos contraentes, o processo de formação, cujo marco inicial pode se caracterizar pelas negociações preliminares, até chegarem a uma proposta definitiva, a fase de aceitação e posteriormente a de conclusão, para que se possa analisar cada fase de modo isolodo e saber que tipo de prestação e obrigação esta gera.

Portanto pode-se constatar que o surgimento de um contrato segue um verdadeiro processo, e sendo assim não se pode afirmar categoricamente que um contrato nasce de uma proposta, seguida de uma aceitação, haja vista que passa por fases, sendo a primeira delas, a de negociações preliminares, a qual direcionaremos as atenções.

**2.1 FASES CONTRATUAIS**

O contrato resulta de três fases especificas, sendo elas, a oferta, aceitação, e a conclusão e ainda apesar de ser alvo de discussão pode aqui ser incluída a fase de negociações preliminares. A oferta traduz uma vontade, possuindo todos os elementos do contrato, é uma fase vinculante que obriga o proponente a cumprir o contrato firmado, podendo esta ter limitações específicas. A aceitação pode ser descrita como a manifestação de um dos contratantes aceitando o contrato nos termos que foi proposto, uma vez esta feita sem contraproposta concorda com tudo o que foi imposto e ainda a fase de consensualismo ou conclusão que pode ser considerado como de fato o inicio da relação, assim tem-se a conclusão do contrato.

As negociações preliminares são consideradas uma fase de tratativa, pré-contratual, mas uma parte já demonstra vontade de contratar, são informações verídicas podendo esta ser por meio verbal ou escrito, a tratativa não tem efeito de vincular as partes para que realizem o contrato de forma obrigatória, é uma fase informativa em que se obtêm as informações. Esta fase por sua vez não traz nenhuma consequência por parte da doutrina tradicional, porém com o passar dos anos e a evolução contratual, passou a punir-se algumas condutas realizadas nesta fase, o que não afasta a discussão de pontuar se essas responsabilidades são de cunho contratual ou extracontratual, é importante analisar as suas características na relação obrigacional, sobre isso:

“A principal característica desta fase de negociações preliminares é a não obrigatoriedade. Isto porque realizar negociações é um direito concedido pelo ordenamento, de natureza constitucional, que autoriza a livre celebração de negócios jurídicos. Optar pela celebração ou não é um direito que assiste a cada um dos negociantes. Este direito volta-se a dizer, é cada vez mais limitada, limitação esta diretamente proporcional ao incremento da boa-fé objetiva nas relações jurídicas. Não celebrar o negócio jurídico é um direito que assiste ao tratante, desde que aja dentro dos limites da boa-fé e não viole a confiança alheia” (GAGLIANO apud Carlyle Popp,2012, pág131)

Na fase de oferta têm-se uma proposta direcionada a outra parte, pode ser chamada também de policitação, esta por sua vez consiste no oferecimento de contratar que uma das partes faz à outra, baseada na manifestação da vontade, o código civil versa sobre o tema na Seção II do Capitulo I do Título V(Da Formação dos Contratos), esta por sua vez, obriga o proponente ao seu cumprimento, não podendo este voltar atrás, com ressalva à algumas exceções, pensamento este que está diretamente atrelado ao princípio da vinculação ou da obrigatoriedade da proposta.

A oferta por sua vez deverá primar pela clareza e objetividade, pontuando as principais características do referido contrato, esta vincula o ofertante, que uma vez ao declarar a sua vontade será obrigado a mantê-la até que haja a fase seguinte, ou seja, a aceitação, recusa de aceitação, ou tendo ele a prerrogativa de antes da aceitação retratar a oferta, esta por sua vez deverá conter alguns elementos, sobre estes:

A proposta deve conter todos os elementos essenciais do negócio proposto, como preço, quantidade, tempo de entrega, forma de pagamento etc. Deve também ser séria e consciente, pois vincula o proponente ( CC, art. 427). Deve ser, ainda, clara, completa e inequívoca, ou seja, há de ser formulada em linguagem simples, compreensível ao oblato, mencionando todos os elementos e dados do negócio necessários ao esclarecimento do destinatário e representando a vontade inquestionável do proponente. (GONÇALVES, 2004, pág. 52)

A aceitação é a fase de aquiescência da proposta feita, podendo esta ser aceita uma vez existente e válida, esta deverá ocorrer sempre de forma expressa escrita ou verbal, porém nada obsta que esta venha por meio tácito, considerado como a exceção, ela ocorre quando há usualidade de recebimento de serviços, sendo eles negócios que o costume dispensa a aceitação expressa. Quando houver aceitação fora do prazo ou ainda com modificação tem-se uma contraproposta, equivalendo esta a uma nova proposta. Se a aceitação por circunstância imprevista chegar tarde ao conhecimento do proponente este deve comunicar ao aceitante. Inexiste aceitação, quando houver uma retratação da mesma, precisando esta ser informada a tempo ao ofertante, sendo a comunicação antes ou junto a retratação.

A fase conclusiva é a que de fato postula o inicio relação, onde há a finalização do contrato, admite a forma escrita e verbal, a primeira deve-se ater às exigências legais, exigindo algumas formalidades, já o verbal produz efeitos e deve obedecer a cláusulas, o problema é provar a relação do vinculo contratual, em regra os contratos escritos são mais fáceis de ser provado que o verbal, no qual se deve usar todos os meios para comprovar a veracidade. O contrato deverá ser celebrado no lugar em que foi proposto, pode-se, porém eleger o foro de eleição em que as partes estabelecem um local para discutir eventuais dúvidas do contrato, para ter validade deverá ser uma escolha paritária, ou seja, elegem em comum acordo. Há ainda que se falar em interpretação contratual, em que estes devem ser interpretados da melhor forma possível de modo a atender a finalidade a que foi proposto, atenda a função principal a qual foi destinada, em caso que poderá haver duplicidade de interpretações, ou mesmo quando esta for omissa, deve-se atribuir a melhor interpretação possível.

**2.2.1 O PRINCÍPIO DA BOA-FÉ OBJETIVA E A SUA APLICABILIDADE NA FASE PRÉ-CONTRATUAL.**

Ao se dar início a uma negociação imediatamente se forma uma legítima expectativa de contratar, quando não se ocorre uma efetiva contratação não quer dizer que os danos daqui decorridos não devam ser indenizados, sendo assim o principio da boa-fé objetiva também é aplicável nessa fase. Este princípio deverá incidir nas fases pré e pós-contratual, sendo assim na fase de tratativa esse se fará presente de modo que a sua inobservância nessa fase gerará um responsabilidade civil ao infrator.

O princípio da boa-fé objetiva deverá estar presente no contrato em todas as suas fases, inclusive na fase de negociações preliminares ou tratativa, adotar uma postura contrária ao que foi anteriormente dito seria uma forma de aquiescer à prática de condutas desleais.

Uma vez realizada a fase de tratativa cria em pelo menos uma das partes um expectativa, se esta realizar atos na expectativa de realização de um contrato futuro, a parte ofertante será obrigado a indenizar. Sobre esse tema trataremos adiante num dispositivo específico.

A fase de tratativa em si não tem a prerrogativa de gerar obrigações entre as partes, mas esta goza de fazer surgir nos contraentes deveres jurídicos, sendo estes decorrentes da boa-fé objetiva, sendo os considerados principais deveres: lealdade e correção, de informação, de proteção e cuidado e de sigilo, a violação desses deveres e que gera essa responsabilização, porém o Código Civil não especifica claramente essa responsabilização nesta fase, sobre isso se percebe:

“...o art. 421 se limita ao período que vai da conclusão do contrato até a sua execução. Sempre digo que o contrato é um certo processo em que há um começo, prosseguimento, meio e fim. Temos fases contratuais- fase pré-contratual, contratual propriamente dita e pós-contratual. Uma das possíveis aplicações da boa-fé é aquela que se faz na fase pré-contratual, fase essa em que temos as negociações preliminares, as tratativas. È um campo propício para o comportamento de boa-fé, no qual ainda não há contrato e podem-se exigir aqueles deveres que uma pessoa deve ter como correção de comportamento em relação ao outro.[...] Logo, o caso também deveria falar em responsabilidade pré-contratual ou extensão do comportamento de boa-fé na fase pré-contratual. ( GAGLIANO *apud*  Antônio Junqueira de Azevedo, 2012, pág 116)

Portanto o princípio da boa-fé objetiva e a fase de negociaçoes preliminares estão intimamente ligadas.

**3 NEGOCIAÇÕES PRELIMINARES E A RESPONSABILIDADE ENVOLVIDA NA FASE DE TRATATIVA**

Para se ter uma noção de contratos, faz necessário compreender a sua gênese, a negociação preliminar seria o momento que antecede a todos os outros no que tange a formação do contrato, entende-se que as negociações preliminares podem ser caracterizadas como sendo as sondagens, as conversações ou os estudos e debates acerca de um negocio jurídico (GONÇALVES, 2004, p. 49). Seria o momento prévio, em que as partes discutem, ponderam, fazem cálculos, redigem a minuta do contrato, com o fim de chegar a uma proposta final e definitiva (GAGLIANO, 2011, p. 128).

Silvio de Salvo Venosa afirma que não se pode confundir negociações preliminares com pré-contrato. Pois em regra, as negociações preliminares não produzem efeito vinculativo, ou, não geram direitos e deveres, porém, quando se fala em responsabilidade pré-contratual, há a apreciação dos danos causados na fase de negociações. Na fase de tratativa não existe nenhum resquício dos elementos essenciais de um contrato, já o pré-contrato, apresenta todos os requisitos de um contrato, com a ressalva de que as partes não querem que todos os seus efeitos sejam operados de imediato. Todavia, o pré-contrato tem autonomia como negocio jurídico. Venosa assegura ainda, que apresar de serem momentos distintos, a negociação preliminar não está tão longe do pré-contrato. Há uma formação gradual do contrato, que vai desde a oferta, passando pelas negociações preliminares, pela eventual opção, até chegar ao pré-contato, que é quando o feito vinculativo negocial passa a ocorrer de fato. (VENOSA, 2007, p. 391).

Nas negociações preliminares, uma vez que as partes ainda não manifestaram a sua vontade, não há efeito vinculativo no que diz respeito ao negócio, de modo que as partes podem querem não dar continuidade ao negócio, sem que estas respondam por perdas e danos. Todavia, a responsabilidade pré-contratual, citada por Venosa, e apontada por Carlos Roberto Gonçalves, só irá se efetivar caso fique demonstrado, a plena intenção, através da falsa manifestação de interesse, de se causar dano á outra parte, fazendo com que, por exemplo, ele perca outro negócio. O fundamento para tal ocorrência não seria o inadimplemento contratual como ocorre no pré – contrato e sim a prática de um ilícito civil consoante com o artigo 186 do Código Civil. (GONÇALVES, 2004, p. 49).

**Art. 186.** Aquele que, por ação ou omissão voluntária, negligência ou imprudência, violar direito e causar dano a outrem, ainda que exclusivamente moral, comete ato ilícito. (ANGHER, 2013, p. 149).

Ao tratar sobre a responsabilidade civil pré-contratual Gagliano afirma que o principio da boa fé objetiva não dever aplicado apenas na celebração e na conclusão do contrato, mas ele deve se estender também à fase pré-contratual de acordo com o Enunciado 25 da Jornada de Direito Civil, feita pelo Conselho da Justiça Federal, cujo teor diz que: “O art. 422 do Código Civil, não inviabiliza a aplicação, pelo julgador, do principio da boa-fé nas fases pré e pós – contratual". Ele apresenta a responsabilidade pré-contratual sobre dois pontos de vista: a recusa de contratar e a quebra das negociações preliminares (GAGLIANO, 2011, p. 332). No que tange a recusa de contratar, Gagliano expõe uma corrente apresentada por Silvio Venosa, de modo que este diz que:

Não se trata exatamente de uma responsabilidade pré- contratual, porque o contrato ainda inexiste, mas de um aspecto da responsabilidade aquiliana que tem a ver com o universo contratual. Nessa situação, na recusa de contratar, a questão coloca-se primeiramente em âmbito sociológico. Em sociedade, cada um exerce uma atividade para suprir necessidades dos outros, que não podem satisfazê-las. Destarte, o vendedor de determinada mercadoria, ou prestador de serviços, validamente estabelecidos, desempenham uma função social relevante. Fornecem bens e serviços à sociedade e estão obrigados a fazê-lo, se foi essa a atividade escolhida para seu mister. A recusa injustificada na venda ou prestação do serviço constitui ato que se insere no campo do abuso do direito. O comerciante não está obrigado a vender, mas se dispôs a vender, não pode recusar-se a fazê-lo a quem pretende adquirir o objeto da sua mercancia. Essa conduta extravasa os limites do direito, é prática abusiva, pois existe um desvio de finalidade. (...) Quando o titular de uma prerrogativa jurídica, de um direito subjetivo, atua de modo tal que a sua conduta contraria a boa fé, a moral, os bons costumes, os fins econômicos e sociais da norma, incorre no ato abusivo. Em tal situação, o ato é contraditório ao Direito e ocasiona a responsabilidade do agente pelos danos causados. (VENOSA *apud* GAGLIANO, 2011, p. 333).

Já no que diz respeito a quebra das negociações preliminares, que é o foco do presente paper, o proprio Venosa afirma que nessa hipótese, é necessário que se analise o caso concreto, pois é de suma importância que o estagio das negociações proporcione uma certa consciência ás partes acerca da verdadeira existência do futuro contrato. Desta feita, a não ocorrência acabará por gerar uma frustração moral e até mesmo material para uma das partes lesadas. Pois tais partes, podem ter gasto com certidões, passagens e pesquisas. Venosa ressalva que não é qualquer quebra de negociação que será responsabilizada, uma vez que o desistente pode ter motivos pessoais para não dar prosseguimento ao negocio contratual, como por exemplo, a morte de um parente próximo ou a comprovada falta de idoneidade da outra parte. Deve-se também atentar para as possíveis hipóteses de abuso de direito, quando uma das partes tentar forjar a indenização com base no art. 186 do Código Civil, previamente citado no presente paper. O certo é que não se pode levar tal hipótese de responsabilidade pré-contratual ao extremo sob o risco de violar a garantia da autonomia da vontade. Nesse âmbito fala-se da manutenção da boa-fé objetiva, destarte o comportamento lesivo da parte é determinado em um momento que antecede o contrato, por isso que se fala em responsabilidade pré-contratual, todavia, como o contrato pode não chegar a se concretizar, é mais correto que se fale em responsabilidade fora do contrato. (VENOSA, 2007, p. 448 – 449).

Gonçalves afirma que embora as negociações não tenham autonomia para gerar obrigações para qualquer uma das partes, elas acabam por fazer incidir sobre os contraentes deveres jurídicos, por causa do principio da boa-fé, de modo que os principais são os deveres de lealdade e correção, de informação, de proteção e cuidado e de sigilo. O não cumprimento de tais deveres acaba por gerar, não uma culpa contratual e sim aquiliana[[1]](#footnote-1), que só ocorrerá de fato no caso em que uma das partes fizer com que a outra acredite piamente que o contrato se realizará de fato, fazendo com que este produza despesas ou que acabe se abstendo de realizar um contrato com terceiro, gerando prejuízos. (GONÇALVES, 2004, p. 49 - 50). Gonçalves ainda faz uma alusão aos dizeres de Ruy Rosado de Aguiar Júnior, que afirma:

O principio da boa- fé, durante as tratativas preliminares, é fonte de deveres de esclarecimento, situação que surge seguidamente quando uma das partes dispõe de superioridade de informações ou de conhecimentos técnicos, que devem ser repassados amplamente e de forma compreensível à contraparte, para que esta possa decidir com suficiente conhecimento de causa. Também surgem, nas tratativas, deveres de lealdade, decorrentes da simples aproximação pré-contratual. Censura-se, assim, quem abandona inesperadamente as negociações já em adiantado estágio, depois de criar na outra parte a expectativa da celebração de um contrato para o qual se preparou e efetuou despesas, ou em função do qual perdeu outras oportunidades. A violação a esse dever secundário pode ensejar indenização, por existir uma relação obrigacional, independentemente de contrato, fundada na boa-fé. (AGUIAR JÚNIOR *apud* GONÇALVES, 2004, p. 50).

**3.1 O DEVER DE INDENIZAR DECORRENTE DA RESPONSABILIDADE PRÉ-CONTRATUAL.**

Venosa afirma ainda que o valor da indenização poderá ser igual ao do objeto do contrato, mas que nem sempre isso vai acontecer. As perdas e danos serão indenizadas de acordo com o caso concreto e o real prejuízo à parte lesada. Ele aponta ainda um exemplo, pode-se tomar a suposição de um proponente que perde a aquisição de um imóvel visto que ocorreu uma quebra das negociações preliminares, ele poderá pleitear em juízo o pagamento da diferença de preço que foi paga em outro imóvel similar, assim como o pagamento do aluguel que ele teve que apagar até que o segundo negocio fosse efetivado. Por se tratar de um negocio extracontratual, nem sempre o negocio frustrado servirá como base para o valor final da indenização. A parte prejudicada apesar de possuir do direito a indenização por perdas e danos, ela não pode requerer o cumprimento do contrato frustrado, uma vez que o contrato não tinha sido concretizado, é direito do proponente se abster de realizar o contrato, trata-se da garantia da autonomia da vontade, destarte não cabe uma ação de obrigação de fazer com a finalidade de que o contrato seja concluído, todavia o proponente sofrerá as conseqüências de seus atos que acabaram por lesar a outra parte. (VENOSA, 2007, p.450).

**4 CONCLUSÃO**

Com a exposição da problemática central do presente paper pode-se concluir que a responsabilidade pré-contratual é carregada de questionamentos, principalmente pelo fato de ser difícil de se analisar no caso concreto as hipóteses de indenização, visto que não se pode ferir a garantia da autonomia das partes de contrair uma relação contratual. Sabe-se portanto que é certo que se cabe uma indenização por perdas e danos, entende-se ainda que é atribuído á fase das negociações preliminares o principio da boa – fé, cabe-se portanto o difícil trabalho de se verificar se houve realmente a violação da boa-fé por parte do contraente que originou a quebra da negociação preliminar, ou se a parte supostamente lesionada, acabou por forjar toda a situação que culminou no pedido de perdas e danos em juízo.

Levando-se em consideração esses aspectos, é relevante que se estude os elementos contratuais, visto que a hipótese de indenização por quebra das negociações preliminares só é efetivada se a parte lesada tiver certeza da concretização do futuro contrato, fazendo com que esta, acabe por realizar gastos que garantam a realização do contrato, ou até mesmo venham a dispensar outros contratos em prol daquele que ela tem por certo, mas que acaba não se efetivando, gerando prejuízos materiais

No presente paper todos os objetivos propostos inicialmente foram cumpridos, dessa forma tanto a análise da fase pré-contratual, verificando as responsabilidades cabíveis as partes na formação do contrato e suas possíveis implicações, gerando a capacidade indenizatória nessa fase, quanto a análise preliminar da formação dos contratos, evidenciando as fases que findam por concretizá-lo, foram plenamente estudados e apresentados na forma do presente paper.

**REFERÊNCIAS**

GAGLIANO, Pablo S. e PAMPLONA FILHO, Rodolfo. **Novo Curso de Direito Civil**, volume 4; contratos, tomo I: Teoria geral- 8. Ed. Ver. Atual. e ampl. - São Paulo: Saraiva, 2012.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Curso de Direito Civil**. São Paulo: Saraiva,

2007. vol III

LÔBO, Paulo. **Direito Civil: Contratos.** São Paulo: Saraiva, 2011.

VENOSA, Silvio de Salvo. **Direito Civil: Teoria Geral das obrigações e Teoria geral dos contratos**- 5.ed- São Paulo: Atlas, 2005. vol. II.

1. Na responsabilidade civil aquiliana há a violação de um dever necessariamente negativo, ou seja, se viola a obrigação de não causar dano a ninguém, já no que tange a culpa contratual há a violação do dever de adimplir que constitui o conteúdo central do negocio jurídico. (GAGLIANO, 2011 p. 330). [↑](#footnote-ref-1)