

SALÃO DE
INICIAÇÃO CIENTÍFICA
XXIX SIC
**UFRGS**
PROPESQ



múltipla 
UNIVERSIDADE
inovadora  inspiradora

Evento	Salão UFRGS 2017: SIC - XXIX SALÃO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA DA UFRGS
Ano	2017
Local	Campus do Vale
Título	As Práticas Negociais e os Usos e Costumes na Jurisprudência Brasileira
Autor	ISADORA RIBEIRO DE OLIVEIRA DIAS
Orientador	GERSON LUIZ CARLOS BRANCO

As Práticas Negociais e os Usos e Costumes na Jurisprudência Brasileira

Autora: Isadora Ribeiro de Oliveira Dias

Orientador: Prof. Dr. Gerson Luiz Carlos Branco

Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Há séculos os homens realizam negociações entre si, essenciais para sua sobrevivência. Inicialmente, por óbvio que tais relações eram verbais e informais; todavia, com o passar dos anos e dos séculos, as relações privadas se tornaram cada vez mais complexas, tendo os usos e as práticas negociais adquirido um papel essencial na regularização de tais relações, sedimentando certas formas contratuais pela formação de tipos sociais ou de contratos socialmente típicos. Atualmente, os contratos – principal meio para formalizar as relações e obrigações contraídas pelas pessoas e empresas – dependem em grande medida dos usos e costumes para ter o seu sentido completo ou integral, independentemente de terem sido celebrados por escrito, serem verbais, de forma livre ou pré-determinada em lei.

O que confere às partes o poder de formalizar acordos para além dos previstos na legislação vigente, isto é, contratos atípicos, é a concretização do princípio da autonomia privada, que determina que as partes são livres para celebrar ou não contratos, independentemente da intervenção do Estado. Desse modo, os contratos privados são regidos pela máxima do *pacta sunt servanda*, que significa que “os pactos assumidos devem ser mantidos”, ou seja, na medida em que as partes têm liberdade para contratar, uma vez assumida uma obrigação por meio de um contrato, esse contrato vira lei entre as partes. Em se tratando de contratos atípicos, para além das cláusulas contratuais e das cláusulas gerais e princípios previstos na legislação (notadamente o da boa-fé), as normas que regem esses institutos são também as práticas negociais e os usos e costumes do local de celebração ou execução do contrato.

No entanto, quando as atitudes das partes durante a execução do contrato são diversas das condições estipuladas pelas cláusulas contratuais, surge um problema para a interpretação. Em outras palavras, surge um problema para interpretar as normas que regem determinada relação quando o texto contratual (o chamado “*paper deal*”) é diverso da realidade das partes (o chamado “*real deal*”). Nesse cenário, é comum que se desenvolvam conflitos que só poderão ser resolvidos pelo Poder Judiciário, momento em que as práticas negociais, os usos e costumes, bem como princípios basilares como o da boa-fé se tornam ainda mais importantes, pois, em se tratando de contratos atípicos, essas são as bases que orientarão o juiz para a interpretação do caso concreto.

Esta pesquisa busca investigar a força e os limites que os principais tribunais brasileiros conferem às práticas negociais e usos e costumes quando da interpretação das relações jurídicas, debatendo-se sobre a possível força normativa de tais institutos. Entender como a jurisprudência brasileira interpreta esses elementos ao decidir os litígios que lhes são postos é um meio de entender como se dará a execução das obrigações contraídas pelas partes. Além da análise jurisprudencial e doutrinária relacionada ao tema, a pesquisa emprega o método dedutivo, partindo-se dos princípios gerais, práticas e usos que regem os contratos privados, para chegar ao ponto específico da aplicação de tais institutos pelos tribunais brasileiros em casos concretos.