

RESPONSABILIDADE CIVIL NA COMPRA E VENDA DE AUTOMÓVEIS FINANCIADOS¹

**Amanda Marques Vieira², Jaqueline Schwede da Silva³, Marta Formighieri da Silva⁴,
Rafael Zimmermann⁵, Carolina Menegon⁶**

¹ Trabalho desenvolvido na disciplina de Projeto Integrador - Relações Negociais, Jurisdição e Formas Alternativas de Solução de Conflitos, do curso Direito da UNIJUI.

² Estudante do curso de Direito da UNIJUI - email amanda.marques@sou.unijui.edu.br.

³ Estudante do curso de Direito da UNIJUI - email jaqueline.schwede@sou.unijui.edu.br.

⁴ Estudante do curso de Direito da UNIJUI - email marta.silva@sou.unijui.edu.br.

⁵ Mentor da disciplina de Projeto Integrador - email zimmermannadvogado@gmail.com

⁶ Professora do curso de Direito da UNIJUI - email carolina.menegon@unijui.edu.br

O presente trabalho está sendo desenvolvido na disciplina de Projeto Integrador do segundo módulo da faculdade de Direito da UNIJUI, que tem como tema norteador Relações Negociais, Jurisdição e Formas Alternativas de Solução de Conflitos. O objetivo principal do trabalho consiste em identificar os principais aspectos relativos à responsabilidade civil no tocante ao procedimento de compra e venda de automóveis entre particulares, bem como os efeitos gerados por um contrato de compra e venda de um veículo alienado fiduciariamente. Por fim, desenvolver uma minuta de contrato de acordo com o tema estudado, além de um parecer jurídico apontando as principais decisões jurisprudenciais e normas vigentes relacionadas ao assunto. Este trabalho justifica-se na medida em que a relevância jurídica engloba as responsabilidades e os direitos contratuais de ambas as partes para fins de estabelecimento das normas que vão reger o negócio jurídico. Tem sua importância social devido a estipulação de garantias para as partes. O contrato torna o negócio jurídico mais confiável, ao passo que os direitos e obrigações que cabem a cada parte são especificados nas cláusulas contratuais, determinando sanções em casos de descumprimento. No aspecto social, os negócios jurídicos contratuais geram expectativas de cumprimento do contrato. A realização do presente trabalho é de suma importância para a formação acadêmica devido à possibilidade de ter contato com aspectos práticos da profissão. A metodologia de pesquisa utilizada será do tipo exploratória e qualitativa, que tem como método o hipotético dedutivo. Será elaborada uma revisão de literatura, baseada na análise da legislação vigente, bem como de doutrinas e jurisprudências, seguida de fichamento dos materiais utilizados para produção do referencial teórico, e posterior desenvolvimento da minuta de contrato. O contrato de compra e venda constitui-se em negócio jurídico no qual se tem a pretensão de adquirir o direito de propriedade sobre determinada coisa, em razão do pagamento de uma prestação em dinheiro. Na esfera jurídica, existe ainda a possibilidade de realização de alienação fiduciária. Este é um recurso regularmente utilizado quando se trata de compra e venda de automóveis. Ainda nesta seara, há a possibilidade de repasse de automóveis alienados fiduciariamente para um novo adquirente, sendo esse procedimento consumado entre particulares, constituindo uma relação jurídica cível. Por conseguinte, tem-se a pretensão de discorrer a respeito das situações cotidianas geradas pela laboração dessa espécie de contrato, baseada no atual entendimento jurisprudencial e nos tópicos legais vigentes, assim como no entendimento doutrinário, a fim de produzir uma fonte de referência que se valha no quesito de situações como a explorada, evitando o surgimento de empecilhos para as partes.

Palavras-chave: Relações Negociais. Negócio Jurídico. Obrigações. Garantias. Prestação.