

## O GOL

### ORIENTAÇÕES PARA O INSTRUTOR

Uma mediação cível

#### **RESUMO**

Josias adquiriu de Denílson seu automóvel, um gol, dando seu Chevette como entrada e pagando a diferença pois, como representante de vendas, precisava de um veículo mais apresentável e Denílson, do dinheiro para iniciar um negócio. Quando Josias tentou passar o carro para o seu nome descobriu que o mesmo estava financiado em alienação fiduciária o que impedia a transferência direta. No mesmo momento sustou os cheques que havia dado a Josias, o que tem causado a este dificuldades em seu empreendimento.

#### **TEMPO REQUERIDO**

1 hora – tempo de preparação preferencialmente fora da classe

45-60 min – mediação

45-60 min - relatório e *debriefing*

#### **MATERIAL:**

Instruções Confidenciais para cada parte

**TAMANHO DO GRUPO :** Seis pessoas (2 partes, 2 mediadores e 2 observadores)

**PROCEDIMENTO:**

1) Proceder à distribuição de papéis e pedir aos participantes que preparem-se individualmente para a mediação. Os dois mediadores não recebem instruções específicas nem informações confidenciais. Os observadores devem ser orientados a abrir o Manual de Mediação Judicial no formulário de observação. .

2) Dividir os participantes em pares para proceder à mediação estabelecendo o prazo de uma hora. Os participantes devem ser estimulados a proceder com uma declaração de abertura, reunião de informações, resumo e, em seguida, iniciar a fase de resolução de questões. Os participantes devem ser estimulados a criar um ambiente propício para a resolução de questões (foco em qualidade social). Se um determinado grupo não tiver chegado a um acordo após 1 hora de mediação deve-se interromper o exercício para que possam conversar com os observadores. Recomenda-se que o instrutor minimize o fato de não terem chegado a um acordo – o importante é o foco em qualidade social.

3) Relatório e *debriefing*.

**ANÁLISE E RELATÓRIO:**

Ao iniciar a parte de relatório, peça aos participantes para responderem às questões seguintes:

- O que acharam da declaração de abertura?
- Houve interrupções pelos mediadores durante a fase de reunião de informações?
- O resumo foi recontextualizador? Como ocorreu?
- Como foi iniciada a fase de solução de questões
- Como foi feita a separação de pessoas dos problemas? Foram abordados os interesses reais? Quais são os interesses reais das partes? (Neste caso dificilmente chega-se a um consenso sem que as partes percebam que seus interesses reais são, de fato, consumir o negócio com segurança)

## 1) Objetivos

### a) Quais os objetivos desta mediação?

O principal ponto pedagógico desta mediação consiste em debater interesses reais e interesses aparentes.

## 2) Critérios Objetivos e barganha posicional

### a) A que resultados as partes chegaram?

b) Os mediadores decidiram por algum padrão de comparação antes de discutir preços? Foi necessário?

## 3) Relacionamento – Questões

a) Como o resultado alcançado afetou o relacionamento entre as partes?

**b) Alguma das partes desculpou-se no início ou durante a negociação?**

**c) Caso sim, qual foi o tom resultante para o resto do processo de negociação?**

**d) Alguém ameaçou ou blefou no curso da negociação? Como isto afetou a relação entre os negociadores?**

**e) Qual o cenário resulta em uma duração mais longa para a negociação? Por que?**

**f) Qual cenário é o melhor em termos de preservação de relacionamentos de longo-termo entre as partes?**

#### **4) Melhor alternativa à negociação de um acordo (MAANA)**

**a) Quais as alternativas à negociação de um acordo? Qual é melhor?**

**b) Qual a estimativa de um resultado judicial favorável para cada um dos lados?**

## O GOL

### Informações confidenciais a Josias

Denílson e você se conheceram em uma negociação que realizaram envolvendo automóveis. Você havia comprado um automóvel modelo Volkswagen Gol de um terceiro e estava pagando as prestações referentes ao financiamento, realizado mediante alienação fiduciária do mesmo.

Na data da transação, você já tinha pago (amortizado) 70% do valor do financiamento (R\$14.000,00), restando ainda 12 prestações no valor de R\$500,00. Denílson, por sua vez, possuía um automóvel já quitado, modelo GM Chevette, que foi avaliado por um mecânico escolhido por ambos em R\$ 10.000,00. Quando negociaram os automóveis, você pediu uma avaliação de seu automóvel, que foi avaliado em R\$ 18.000,00 pelo mesmo mecânico que avaliou o Chevette de Denílson. Ao negociar com Denílson, você não disse que o carro estava alienado fiduciariamente a um banco, em razão do financiamento, pois não sabia que isso faria diferença.

O negócio fechado era o seguinte: Denílson lhe daria seu Chevette, no valor de R\$10.000,00, e mais R\$4.000,00 à vista, pagando o restante com quatro cheques de R\$1000,00 a serem descontados nos meses subsequentes. Dessa maneira, seriam cobertos os R\$18.000,00 previstos pelo mecânico. Como Denílson lhe havia sido apresentado por um amigo em comum, você não sentiu a necessidade de documentar a compra e venda, que foi acertada apenas verbalmente. A transação foi realizada e você entregou ao rapaz o DUT (Documento Único de Transferência) de que dispunha.

Há alguns dias, quando foi descontar os cheques de Denílson no banco, recebeu a notícia de que os cheques por ele emitidos haviam sido sustados, sem maiores explicações sobre as razões para tanto. A surpresa foi

imensa, pois você já havia investido os R\$4.000,00 pagos à vista na compra de uma barraca de cachorro quente. Por essa razão, contava com os valores provenientes dos quatro cheques de Denílson para amortizar a dívida referente ao financiamento do automóvel Gol, até que seu estabelecimento comercial começasse a dar lucro.

Você ficou extremamente aborrecido com a situação embaraçosa que passou no banco e as dificuldades por que tem passado em razão das dívidas geradas pela compra da barraca de cachorro quente, no valor de R\$ 3.860,00. Você sabe que, como o financiamento foi feito em seu

nome, um eventual não pagamento pode incluir o seu nome nas listas de proteção ao crédito. Essa medida inviabilizaria a continuidade de sua atividade comercial, pois ficaria impedido de comprar as mercadorias necessárias a esse fim. Você procurou então o programa de mediação comunitária do TJDFT para resolver essa questão, pois não consegue nem mesmo cogitar a possibilidade de falar diretamente com Denílson por considerá-lo um mau caráter que além de não pagar o que deve nem atende seus telefonemas.

## O GOL

### Informações confidenciais a Denilson

Representante de vendas já há alguns anos, você trabalha muito, fazendo, por vezes, dez visitas diárias a clientes seus. Por esse motivo, andou fazendo umas economias e sentiu a possibilidade de trocar seu Chevette por um automóvel mais novo e apresentável. Um amigo seu lhe apresentou a Josias, que estava interessado em trocar seu automóvel VW Gol por um mais barato, pois estava precisando do dinheiro. A proposta lhe pareceu bastante oportuna e após uma análise dos valores dos carros com um mecânico escolhido por ambos, ficou entendido que o valor do Gol era R\$ 18.000,00 e do Chevette, R\$ 10.000,00.

Como você ficou bastante interessado, você propôs pelo automóvel de Josias o seu Chevette (no valor de R\$10.000,00) e mais R\$4.000,00 à vista, pagando o restante com quatro cheques de R\$1.000,00 a serem descontados nos quatro meses subsequentes. Josias aceitou a proposta, e o acordo foi feito verbalmente.

Os problemas começaram quando você foi registrar o carro em seu nome e requisitou o DUT (Documento Único de Transferência). Para seu espanto, o DUT que lhe havia sido apresentado quando da compra do automóvel estava defasado e não especificava que o veículo estava alienado fiduciariamente a uma financiadora. Quando você conseguiu o documento atual, percebeu que este estava gravado em nome de uma empresa. O funcionário do cartório disse que estava em “alienação fiduciária”, o que impedia a transferência direta do veículo. Você não teve dúvida: sustou os quatro cheques de R\$1.000,00 que foram dados em complementação ao pagamento do veículo Gol.

Você ficou bastante irritado pois acreditou em Josias que havia lhe sido

indicado por um amigo seu. De fato, hoje você acredita que está enrolado nas mãos de uma pessoa que não é correta em seus negócios. Por isso, você não quis receber os dois telefonemas de Josias, em especial depois do recado dele dizendo que seu automóvel poderia ser apreendido caso não fossem pagas as prestações restantes do financiamento. Com sua profissão, seu carro é essencial para se locomover rapidamente por toda a cidade ao encontro de seus clientes.

Recentemente um agente comunitário entrou em contato com você dizendo que gostaria de marcar uma sessão para discutir uma solução para esse problema. A única coisa que você quer é ter seu carro e seus R\$ 4.000,00 de volta, para nunca mais ter que tratar com uma pessoa tão inescrupulosa quanto Josias.