Contratos para promissoras especialidades

Prof. Roberley Araújo Assad
– MSc PhD, Cirurgião-Dentista CRO/PR-7497;
– Prof. de Graduação e Coord. de Pós-Graduação em Ortodontia – Cescage/Ponta Grossa;
– Prof. de Graduação e Coord. de Pós-Graduação em Ortodontia – Faculdade Herrero/Curitiba;
– Coord. de Pós-Graduação em Ortodontia – Soepar/Curitiba;
– Prof. de Pós-Graduação em Ortodontia – Ioa/Avantis/Curitiba – Joinville/SC;
– Formando em Direito – Dom Bosco/Curitiba;
– Revisor Científico da Orthoscience.

A expansão da Odontologia é notória. Transcende "muros", invade áreas previstas e imprevistas há tempos, tais como: Odontologia do Esporte, Odontologia do Trabalho, Odontologia Legal, Odontologia Hospitalar, Odontogeriatria, Odontologia Digital, Odontologia Empresarial. Especialidades como essas, com vastos campos para serem explorados, necessitam de contratos de prestação de serviços específicos para que nosso profissional cirurgião-dentista habilitado esteja protegido no que tange seu valoroso desempenho.

Um contrato bilateral bem redigido e específico em sua área de atuação, que sirva de base para seus pacientes assinarem, faz com que exista maior segurança e respeito em todos os aspectos, pois quase todos os dias infelizmente colegas nos procuram por causa de ameaças, processos ou pedidos de indenização.

Princípio da boa fé objetiva

Muitas vezes, porém, se reflete no dever de informar a outra parte acerca de dados importantes para a formalização de um contrato bilateral de prestação de serviços, com ônus e sua convicção sobre o negócio e para o seu posicionamento no decorrer da existência da relação, de modo que influi na interpretação do contrato, principalmente pela parte obrigada. Aliás, essa função hermenêutico-integradora é a primeira das funções reconhecidas à boa-fé objetiva. Desse modo, visa a evitar o cumprimento apenas literal ou meramente formal do avençado. E o juiz, em casos de discussão judicial sobre a verdadeira vontade das partes, deve levar em conta esse espírito de boa-fé que deve pairar sobre o contrato. Assim, não deixa de ser uma nuance dessas ideias a regra adotada na maioria das legislações no sentido que as declarações de vontade devem ser interpretadas não tanto pelo sentido literal, mas tendo em vista real intenção das partes. É esse princípio de interpretação que está inscrito no artigo 113 do Código Civil: Direito dos Contratos: "Art. 113. Os negócios jurídicos devem ser interpretados conforme a boa-fé e os usos do lugar de sua celebração". Outra regra de interpretação é a do artigo 114, que diz que os contratos benéficos se interpretam restritivamente. Afinal, já há um desequilíbrio entre as partes (claro que desejado pelo que beneficia) e se sua vontade for interpretada mais favoravelmente ao beneficiário, o desequilíbrio poderá se agravar. O direito prefere um benefício menor a um prejuízo maior.

Exemplos para contratos na Odontologia de especialidades promissoras

Devemos sempre buscar o OBJETO do contrato em qualquer das áreas, e com certeza os profissionais que atuam nessas promissoras especialidades citadas acima são conhecedores de cada um, e assim redigir uma das primeiras cláusulas citando-o diretamente.

O contrato é uma ação humana nitidamente intencional. Na compra e venda, o comprador tem a intenção de titularizar a coisa, e o vendedor, de aliená-la de seu patrimônio em troca de certa quantia de dinheiro; na locação, o locatário quer o bem para usar ou gozar por algum tempo, enquanto o locador quer a renda mensal do aluguel; na aposta, os apostadores desejam arriscar algo em vista de um ganho estatisticamente possível, e assim por diante. Ao contratar, o sujeito tem em mira um objetivo, que a norma jurídica diz ser alcançável por meio de determinadas ações. Não há contrato sem a intenção característica dos negócios jurídicos (COELHO, 2012, p. 57).

O contrato é um instrumento, um negócio jurídico bilateral, onde estão descritos uma série de cláusulas, disposições, assim como artigos relacionados com o objetivo do contrato, da negociação. Este instrumento deve possuir obrigatoriamente, além do erário, ao menos duas declarações de vontade.

Manter a clareza e boa-fé desde as fases iniciais do contrato, ou seja, desde a fase preliminar, passando pela fase da proposta e finalmente pela fase de aceitação, são imprescindíveis para que o contrato seja considerado juridicamente válido e as vontades sejam satisfeitas.

E-mail do autor: drroberleyassad@hotmail.com

Como citar este artigo:
Assad RA. Contratos para promissoras especialidades. Full Dent. Sci. 2020; 11(43):7.
DOI: 10.24077/2020;1143-OL7