XXIV ENCONTRO NACIONAL DO CONPEDI - UFS

DIREITO CIVIL CONTEMPORÂNEO

ELCIO NACUR REZENDE

JOSÉ SEBASTIÃO DE OLIVEIRA

OTAVIO LUIZ RODRIGUES JUNIOR

Copyright © 2015 Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito

Todos os direitos reservados e protegidos.
Nenhuma parte deste livro poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

Diretoria – Conpedi
Presidente - Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa – UFRN
Vice-presidente Sul - Prof. Dr. José Alcebíades de Oliveira Junior - UFRGS
Vice-presidente Sudeste - Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim - UCAM
Vice-presidente Nordeste - Profa. Dra. Gina Vidal Marcílio Pompeu - UNIFOR
Vice-presidente Norte/Centro - Profa. Dra. Julia Maurmann Ximenes - IDP
Secretário Executivo -Prof. Dr. Orides Mezzaroba - UFSC
Secretário Adjunto - Prof. Dr. Felipe Chiarello de Souza Pinto – Mackenzie

Conselho Fiscal
Prof. Dr. José Querino Tavares Neto - UFG /PUC PR
Prof. Dr. Roberto Correia da Silva Gomes Caldas - PUC SP
Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Naspolini Sanches - UNINOVE
Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva - UFS (suplente)
Prof. Dr. Paulo Roberto Lyrio Pimenta - UFBA (suplente)

Representante Discente - Mestrando Caio Augusto Souza Lara - UFMG (titular)

Secretarias
Diretor de Informática - Prof. Dr. Aires José Rover – UFSC
Diretor de Relações com a Graduação - Prof. Dr. Alexandre Walmott Borgs – UFU
Diretor de Relações Internacionais - Prof. Dr. Antonio Carlos Diniz Murta - FUMEC
Diretora de Apoio Institucional - Profa. Dra. Clerilei Aparecida Bier - UDESC
Diretor de Educação Jurídica - Prof. Dr. Eid Badr - UEA / ESBAM / OAB-AM
Diretoras de Eventos - Profa. Dra. Valesca Raizer Borges Moschen – UFES e Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr - UNICURITIBA
Diretor de Apoio Interinstitucional - Prof. Dr. Vladmir Oliveira da Silveira – UNINOVE

D598

Direito civil contemporâneo [Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI/UFS;
Coordenadores: Elcio Nacur Rezende, Otávio Luiz Rodrigues Junior, José Sebastião de Oliveira – Florianópolis: CONPEDI, 2015.

Inclui bibliografia
ISBN: 978-85-5505-036-7
Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações
Tema: DIREITO, CONSTITUIÇÃO E CIDADANIA: contribuições para os objetivos de desenvolvimento do Milênio.

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Brasil – Encontros. 2. Direito civil. I. Encontro Nacional do CONPEDI/UFS (24. : 2015 : Aracaju, SE).

CDU: 34

CONPEDI
Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito

Florianópolis – Santa Catarina – SC
www.conpedi.org.br

XXIV ENCONTRO NACIONAL DO CONPEDI - UFS

DIREITO CIVIL CONTEMPORÂNEO

Apresentação

O XXIV Encontro Nacional do Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito CONPEDI, ocorrido nos dias 3 a 6 de junho de 2015, em Aracaju, Sergipe, apresentou como objeto temático central Direito, constituição e cidadania: contribuições para os objetivos de desenvolvimento do milênio. Este encontro apresentou a peculiaridade de ter, pela primeira vez, um grupo de trabalho dedicado ao Direito Civil Contemporâneo, que, de acordo com a ementa oficial, destinava-se ao exame de questões relevantes dessa disciplina jurídica sob o enfoque da metodologia privatística, suas categorias clássicas e sua milenar tradição, mas com a necessária aderência aos problemas de uma sociedade hipercomplexa, assimétrica e com interesses econômicos e sociais contrapostos.

O grupo de trabalho, que ocorreu no dia 5 de junho, no campus da Universidade Federal de Sergipe, contemplou a apresentação de 29 artigos, de autoria de professores e estudantes de pós-graduação das mais diversas regiões do país. Os trabalhos transcorreram em absoluta harmonia por quase sete horas e, certamente, propiciaram a todos bons momentos de aprendizado em um dos ramos mais antigos da ciência jurídica, que hoje é chamado a dialogar com o legado imperecível de sua tradição romano-germânica e com os desafios contemporâneos.

Os artigos reunidos nesta coletânea foram selecionados após o controle de qualidade inerente à revisão cega por pares, em ordem a se respeitar os padrões da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (Capes) e também para que esta publicação seja útil para os diversos programas de pós-graduação aos quais se vinculam seus autores.

Neste livro eletrônico, o leitor encontrará textos atuais e com diferentes enfoques metodológicos, doutrinários e ideológicos sobre temas de interesse prático e teórico do Direito Civil Contemporâneo.

Na Teoria Geral do Direito Civil, há diversos artigos sobre os direitos da personalidade, a lesão e a interpretação do Direito Civil. No Direito das Obrigações e dos Contratos, destacam-se escritos que dizem respeito à função social do contrato, aos demais princípios contratuais e sua correlação com as cláusulas exoneratórias de responsabilidade, aos deveres anexos da boa-fé objetiva, às distinções entre renúncia e remissão, ao contrato de doação modal, bem assim aos contratos de agência e de representação comercial. A Responsabilidade Civil

também despertou significativo interesse dos participantes do grupo de trabalho, que expuseram suas visões sobre os danos morais, as lesões decorrentes de cirurgias plásticas, as conexões entre a incapacidade e a reparação de danos, a ação direta das vítimas em face das seguradoras, a função punitiva e o Direito de Danos e a reparação por ruptura de noivado.

No Direito das Coisas, o leitor poderá examinar textos sobre a hipoteca, a propriedade aparente e o problema da ausência de procedimento especial sobre a usucapião judicial no novo Código de Processo Civil. No Direito de Família e no Direito das Sucessões, houve um significativo número de artigos, que se ocuparam dos mais variados temas, ao exemplo das famílias mosaico, da Lei de Alienação Parental, das modalidades de filiação e de seu tratamento jurídico contemporâneo, do núcleo familiar poliafetivo, do testamento vital e do planejamento sucessório.

Essa pátina com cores tão diversas, a servir de metáfora para as diferentes concepções jurídicas emanadas neste livro, foi causa de alegria para os coordenadores, que puderam observar que no Brasil não há predileção por qualquer parte do Direito Civil, muito menos se revelaram preconceitos injustificáveis diante das novas relações humanas. Em suma, os temas abordados abrangeram os diferentes livros do Código de 2002, conservando-se os autores atentos à dinamicidade das relações sociais contemporâneas.

Todos os trabalhos apresentados e que hoje se oferecem à crítica da comunidade jurídica refletiram o pensamento de seus autores, sem que os coordenadores desta obra estejam, em maior ou menor grau, a eles vinculados. Trata-se do exercício puro e simples da liberdade e do pluralismo, dois valores centrais de qualquer ambiente universitário legítimo, que se conformam aos valores constitucionais que lhe dão suporte.

Ao se concluir esta apresentação de um livro sobre o Direito Civil Contemporâneo, não se pode deixar de lembrar o que a palavra contemporâneo significa. Para tanto, recorre-se a Giorgio Agamben, tão bem parafraseado por José Antônio Peres Gediel e Rodrigo Xavier Leonardo, quando disse que contemporâneo é algo que pertence verdadeiramente ao seu tempo, é verdadeiramente contemporâneo, aquele que não coincide perfeitamente com este, nem está adequado às suas pretensões e é, portanto, nesse sentido, inatual; mas, exatamente por isso, exatamente através desse deslocamento e desse anacronismo, ele é capaz, mais do que os outros, de perceber e aprender o seu tempo. De tal sorte que, o contemporâneo inevitavelmente será marcado pelo desassossego, que muitas vezes adverte e atenta a fragilidade daquilo que está posto como o estado da arte, malgrado não o ser. (GEDIEL, José Antonio Peres; LEONARDO, Rodrigo Xavier. Editorial. Revista de Direito Civil Contemporâneo, v.2., p.17-19, jan-mar.2015. p. 17).

Essa contemporaneidade que se faz necessária no estudo do Direito Civil, sem fechar as portas a um passado rico de experiências e de construções admiráveis, tão bem refletidas no elogio de Franz Wieacker aos pandectistas, sobre os quais afirmou serem suas ideias a base sobre a qual repousam as melhores estruturas do Direito Privado atual (WIEACKER, Franz. Privatrechtsgeschichte der Neuzeit. 2., neubearb. Aufl. von 1967. Göttingen : Vandenhoeck und Ruprecht, 1996, §23.) . Mas, sem que sejam os civilistas transformados em estátua de sal, como a mulher de Ló, por só buscarem nas brumas dos tempos idos as soluções que não mais se prestam a um dia colorido por luzes tão diferentes.

Dessa forma, apresentam os coordenadores, orgulhosamente, esta obra cujo conteúdo certamente enriquecerá a cultura jurídica de todos e, em especial, aqueles que cultuam o Direito Civil Contemporâneo.

Prof. Dr. Elcio Nacur Rezende Professor e Coordenador do Programa de Pós-graduação em Direito da Escola Superior Dom Helder Câmara. Mestre e Doutor em Direito.

Prof. Dr. Otávio Luiz Rodrigues Junior Professor Doutor de Direito Civil da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo (Largo São Francisco). Pós-Doutor em Direito Constitucional Universidade de Lisboa, a Clássica. Pesquisador visitante, em estágio pós-doutoral, no Max-Planck-Institut für ausländisches und internationales Privatrecht (Hamburgo, Alemanha), com bolsa de Max-Planck-Gesellschaft.

Prof. Dr. José Sebastião de Oliveira - Coordenador do Programa de Pós-graduação em Ciências Jurídicas do Centro Universitário Cesumar (UNICESUMAR). Doutor em Direito pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (1999) e pós-doutor em Direito pela Universidade de Lisboa (2013).Mestre em Direito Negocial pela Universidade Estadual de Londrina (1984),

OS DEVERES DE CONFIDENCIALIDADE RELATIVAMENTE A INFORMAÇÕES OBTIDAS NA FASE PRÉ-CONTRATUAL

THE DUTIES OF CONFIDENTIALITY REGARDING THE INFORMATION OBTAINED IN THE PRE-CONTRACT PHASE

Carla Varea Guareschi

Resumo

O presente artigo revela apontamentos acerca do dever legal de confidencialidade oriundo da boa-fé objetiva à que se referem os artigos 422 do Código Civil Brasileiro e 227 do Código Civil Português. É comum que a realidade das negociações nos imponha a celebração de contratos cuja formação exija o desenvolvimento e a ampliação de uma série de atos progressivos e entendimentos sucessivos, caracterizando-se esse período de pré-contratualidade como um verdadeiro processo. Diante disso, ao longo das negociações caberá às partes pautar sua conduta de acordo com os ditames da boa-fé objetiva, respeitando os deveres de conduta dela resultantes, sob pena de responderem pelos danos sofridos por aquele que confiou legitimamente na seriedade das negociações, inclusive fornecendo informações dotadas de um caráter sigiloso.

Palavras-chave: Boa-fé; dever de lealdade, Confidencialidade, Negociações preliminares, Responsabilidade pré-contratual.

Abstract/Resumen/Résumé

This article reveals notes about the confidentiality of legal obligation arising from the good faith objective to that referred to in Articles 422 of the Civil Code and 227 of the Portuguese Civil Code. It is common that the reality of negotiations imposes on the conclusion of contracts whose formation requires the development and expansion of a series of progressive acts and successive understandings, characterized this pre-contractual agreement period as a true process. Therefore, during the negotiations the parties shall regulate their conduct according to the dictates of objective good faith, respecting the conduct of her duties arising, failing to account for the damage suffered by one who has legitimately relied on the seriousness of the negotiations, including providing information of a confidential nature provided.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Good faith, Duty of loyalty; confidentiality, Preliminary negotiations, Pre-contractual liability.

1. AS REGRAS APLICÁVEIS NAS NEGOCIAÇÕES PRÉ-CONTRATUAIS – *CIVIL LAW*

Os artigos 227 e 422 do ordenamento jurídico civilístico português e brasileiro estão inseridos em uma importante corrente de pensamento, que tem hoje expressão em diversos ordenamentos jurídicos. Essa corrente foi iniciada pelo ilustre jurista alemão Rudolph von Jhering, num ensaio publicado em 1861, no qual o autor defendeu que nos preliminares do contrato se constitui entre os negociadores uma relação obrigacional integrada por deveres de conduta cuja violação faz incorrer o infrator na obrigação de indenizar os danos desse modo causados à outra parte[1].

Esta concepção resultou em regras do Código Civil alemão de 1896 e obteve consagração no Código italiano de 1942. Segundo o professor Menezes Cordeiro, em Itália, a *culpa in contrahendo* teve alguma divulgação doutrinária, por influência alemã, merecendo referência particular o nome do autor Gabrielle Faggela, com reflexos na própria França, através de Raymond Saleilles[2].

O legislador português, ao contrário do BGB alemão que, após a reforma de 2001/2002, inseriu a *culpa in contrahendo* no livro II, dedicado às obrigações, colocou esse instituto na parte geral. Opção correta segundo o Professor Menezes Cordeiro, uma vez que está em causa uma relação pré-negocial, mas que suscita problemas, por se reportar à responsabilidade civil. Como consequência direta, acabou por não merecer desenvolvimentos nem nas obras dedicadas à parte geral, nem nas voltadas ao Direito das obrigações[3].

Efetivamente, nos textos experimentais de Direito europeu, encontramos alguns preceitos relevantes em termos de *culpa in contrahendo*. Vejamos.

---

[1] VICENTE, Dário Moura. *A responsabilidade pré-contratual no código civil brasileiro de 2002.* P. 317

[2] CORDEIRO, António Menezes. *Tratado de Direito Civil* – 4ª edição reformulada e atualizada. – v. 2 Parte geral: negócio jurídico. P. 212.

[3] Idem. P. 260.

O DCFR (*Draft Common Frame os Reference*), prevê um artigo II. – 3:301, epigrafado *Negotiations contrary to good Faith and fair dealing*, onde dispõe[4]:

> (1) A person is free to negotiate and is not liabale for failure to reach an agreement.
> (2) A person who is engaged in negotiations has a duty to negotiate in accordance with good faith and fair dealing and not to break off negotiations contrary to good faith and fair dealing. This duty may not be excluded or limited by contract.
> (3) A person who is in breach of the duty is liable for any loss caused to the other party by the breach.
> (4) It is contrary to good faith and fair dealing, in particular, for a person to enter into or continue negotiations with no real intention of reaching an agreement with the other party.

Os PICC (*Principles of International Commercial Contracts*) da UNIDROIT, dispõem, no seu artigo 1.7, epigrafado *good faith and fair dealing:*

> (1) Each party must act in accordance with good faith and fair dealing in international trade.
> (2) The parties may not exclude or limit this duty.

O artigo 2.1.15 (*negotiations in bad faith*), muito semelhante ao artigo 2:301 dos PECL, determina:

> (1) A party is free to negotiate and is not liable for failure to reach na agreement.
> (2) However, a party who has negotiated or broken off negotiations contrary to good faith and fair dealing is liable for the losses caused to the other party.
> (3) It is bad faith, in particular, for a party to enter into or continue negotiations when intending not to reach an agreement with the other party.

O Professor Menezes Cordeiro destaca o *Acquis Principles (2007)* relativos a contratos comportam um capítulo 2, sobre deveres pré-contratuais[5]:

> Article 2:101: Good faith
> In pre-contractual dealings, parties must act in accordance with good faith.
> Article 2:102: Legitimate expectatives

[4] Christian von Bar/Eric Clive. *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law (DCFR)*. Full Edition, 2009, I. P. 246.

[5] CORDEIRO, António Menezes. *Tratado de Direito Civil* – 4ª edição reformulada e atualizada. – v. 2 Parte geral: negócio jurídico. P. 214.

> In pre-contractual dealings, a business must act with the special skill and care that may reasonably be expected to be used with regard, in particular, to the legitimate expectation of consumers.

Os PECL (*Principles of European Contract Law*), do denominado Grupo Lando, propunham uma secção intitulada *Liability for negotiations.* Aí, um artigo 2:301, epigrafado *negotiations contrary to good faith*, dispunha:

> (1) A party is free to negotiate and is not liable for failure to reach an agreement.
> (2) However, a party who has negotiate or broken off negotiations contrary to good faith and fair dealing is liable for the losses caused to the other party.
> (3) It is contrary to good faith and fair dealing, in particular, for a party to enter into or continue negotiations with no real intention of reaching na agreement with the other party.

Dessa forma, podemos considerar a *culpa in contrahendo* como um instituto pacífico, também no plano europeu. O dever de negociar de acordo com os ditames da boa fé, sob pena de responder pelos danos causados, perdura durante todo o processo de formação do contrato, seja qual for o modelo seguido ou venha ou não a alcançar-se a sua conclusão.

O Professor Carlos Ferreira de Almeida nos ensina que por sugestão do artigo 1.337 do Código Civil italiano, o artigo 227º do Código Civil português distingue entre os preliminares do contrato e a sua *formação*[6]. Nesta base é que assentam as distinções entre uma fase negociatória e uma fase decisória na formação dos contratos.

Entretanto, a separação destas duas fases não é isenta de equívocos. Quando tratamos da matéria de responsabilidade pré-contratual, só resta importante autonomizar uma "fase de decisão" para salientar que a formação do contrato se prolonga até o momento da sua conclusão efetiva ou potencial. Em consequência, o comportamento desconforme com a boa-fé, além de poder consistir precisamente na omissão de concluir um contrato em formação, pode também ser contemporâneo da emissão de declarações negociais integrativas de contrato concluído (proposta aceite, aceitação, subscrição). O que não pode é confundir-se com o conteúdo destas mesmas declarações. O Professor Carlos Ferreira de Almeida destaca que com esta observação, pretende-se contrariar a

[6] ALMEIDA, Carlos Ferreira de. *Contratos I. Conceito. Fontes. Formação.* P. 194.

aplicação (que se julga inadequada) da *culpa in contrahendo* a casos que pertencem ao âmbito da responsabilidade pré-contratual[7].

O compromisso de negociar de boa fé tem a natureza de dever pré-contratual. Uma obrigação contratual de negociar de boa fé só faria sentido em sistemas jurídicos como o francês e os anglo-saxónicos, que, não dispondo de conceitos e preceitos próprios acerca dos acordos pré-contratuais e do contrato-promessa, se veem impelidos a albergar estes acordos numa figura genérica e indistinta de contrato, quando as soluções delituais sejam obviamente inadequadas.

No decurso do processo de formação do contrato, os potenciais contraentes inseridos nos ordenamentos jurídicos do *civil law* devem pautar o seu comportamento pelas regras da boa fé, conformo já antecipamos acima. A expressão boa fé para o Professor Carlos Ferreira de Almeida, assim como para o Professor Menezes Cordeiro e demais estudiosos do tema, deve ser entendida nesse caso em seu sentido objetivo, isto é, enquanto conjunto de regras de conduta socialmente correta. Não tendo origem nem índole ou especificamente jurídica, as regras da boa fé são reconhecidas e recordadas pelas instâncias jurídicas como instrumento para, em certos casos e sempre em conjunto com regras jurídicas, corrigir os resultados da aplicação do direito estrito.

A boa-fé é um dos princípios elementares que se reveste da técnica das cláusulas gerais, por meio das quais se pretende a integração de eventuais lacunas, bem como uma aplicação principiológica do Direito. O Código não pode pretender abarcar a totalidade de situações que envolvem a "dinamicidade das relações humanas", sob pena de romper com a experiência da vida cotidiana. Deve-se, ao contrário, permitir a oxigenação dos seus institutos jurídicos[8]. As cláusulas gerais, elemento essencial de abertura e renovação do sistema, permitem a introdução de elementos exteriores a ele, não previamente indicados pela norma, mas importantes para a construção do seu sentido e

[7] ALMEIDA, Carlos Ferreira de. *Contratos I. Conceito. Fontes. Formação.* P. 195.

[8] STEINER, Renata Carlos. *Da Complexidade Intra-obrigacional: criação de deveres laterais pela boa-fé objetiva,* p. 22.

significado. Logo, o seu conteúdo será fundamentalmente preenchido por meio da análise do respectivo caso concreto[9].

O Professor Menezes Cordeiro entende o Direito como um sistema, o qual é constituído por um âmago de princípios e uma periferia jurídica, ambos conectados reciprocamente, sendo que a boa-fé é responsável por traduzir os seus princípios essenciais, trazendo para o centro do sistema as necessidades e soluções percebidas pelos confins da periferia[10].

Dessa forma, temos que a boa fé objetiva diz respeito à imposição de um padrão de conduta social, um *standard jurídico* segundo o qual os indivíduos devem pautar suas atividades, agindo nos moldes de um sujeito reto (leal, honesto e probo)[11].

A relação obrigacional é representativa de uma complexidade contínua, a qual, antes mesmo do seu surgimento, sujeita as partes a deveres anexos de conduta – segundo Judith Martins-Costa esses deveres recebem a rubrica de deveres laterais, instrumentais, acessórios de conduta, de conduta ou mesmo deveres de proteção ou deveres de tutela[12]. Isso só é possível ao se vislumbrar referida obrigação como uma pluralidade de atos, comportamentos e deveres que se estendem ao longo do tempo[13]. Trata-se da complexidade intra-obrigacional, segundo a qual se permite entender o vínculo obrigacional para além do simples dever de prestar – o qual é paralelo a uma pretensão de crédito – englobando, igualmente, uma série de institutos jurídicos, todos autônomos e, assim, aptos a constituir uma realidade composta. Tem-se uma pluralidade de pretensões, presentes ou futuras, as quais estariam unificadas em um conjunto global[14].

O Professor e civilista brasileiro Paulo Lôbo faz a ressalva, no entanto, de que as obrigações não autônomas existem em razão da obrigação principal, seguindo a sorte

---

[9] MIRAGEM, Bruno. *Função social do contrato, boa-fé e bons costumes: nova crise dos contratos e a reconstrução da autonomia negocial pela concretização das cláusulas gerais.* P. 181-184.

[10] CORDEIRO, Antonio Menezes. *Tratado de Direito Civil Português, I, Parte Geral, Tomo I.* p. 404.

[11] MARTINS-COSTA, Judith. *A Boa-Fé no Direito Privado: sistema e tópica no processo obrigacional.* São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2000, p. 411-412.

[12] Idem. P. 438.

[13] MARQUES, Claudia Lima. *Contratos no Código de Defesa do Consumidor: o novo regime das relações pré-contratuais.* P. 103-104.

[14] CORDEIRO, Antonio Menezes. *A Boa fé no direito civil*, p. 586-588.

desta. Todavia, os deveres de conduta possuem uma base axiológica que se revestiu da dignidade de um verdadeiro princípio normativo, deixando de serem secundários ou complementares ao legítimo dever de adimplemento. Destarte, para o autor, não se trata de deveres anexos, mas efetivamente deveres gerais de conduta, que se impõem a credor e devedor. Esses deveres não decorrem da relação jurídica obrigacional, e tampouco do dever de adimplemento, colocando-se em situação de superioridade em relação a eles[15].

O desdobramento das regras da boa fé em deveres de conteúdo mais preciso é função da doutrina e da jurisprudência, atentas à sensibilidade social e jurídica de cada época. O reconhecimento comum de alguns desses deveres não prejudica que os mesmos e outros mais específicos sejam alvo de especial atenção, conforme as características próprias do problema jurídico em causa. Para o Professor Carlos Ferreira de Almeida, no âmbito da *culpa in contrahendo*, salientam-se certamente os deveres de informação de lealdade e de sigilo[16]. O Professor Menezes Cordeiro fala de deveres de proteção, segurança e lealdade[17]. São esses três deveres os mais mencionados pela doutrina, registrando-se ainda os que falam em um dever de diligência.

Não obstante o presente trabalho cingir-se ao dever de sigilo nas relações pré-contratuais, cumpre-nos pontuar as principais características dos deveres legais reconhecidos pela jurisprudência e doutrina portuguesa e brasileira como oriundos da boa fé objetiva, vez que o próprio dever de sigilo encontra-se intimamente relacionado com os demais. Assim, vejamos:

1.1. Dever de Informação

O dever de informação *(Informationspflichten)*, desenvolvido na sequência pela jurisprudência alemã, é um dos mais importantes deveres oriundos da boa fé objetiva, tendo adquirido tamanha projeção que hoje permeia as mais importantes áreas do direito privado. O dever de informação é de suma importância para a perfeita formação da relação contratual, bem como para seu desenvolvimento e para a conservação das posições de vantagem decorrentes do contrato, razão pela qual está, via de regra, presente antes, durante e depois do contrato. A boa fé objetiva impõe às partes a adoção

[15] LÔBO, Paulo Luiz Netto. *Teoria Geral das Obrigações*. Saraiva, 2005, p. 77.

[16] ALMEIDA, Carlos Ferreira de. *Contratos I. Conceito. Fontes. Formação.* P. 198.

[17] CORDEIRO, António Menezes. *Tratado de Direito Civil* – 4ª edição reformulada e atualizada. – v. 2 Parte geral: negócio jurídico. P. 219-220.

de um comportamento reto e honesto, o que passa nas negociações pela comunicação de todas as informações relevantes para a *formação do convencimento* acerca da conveniência e oportunidade do negócio. A relevância ou imprescindibilidade da informação mede-se por sua influência na formação desse juízo de conveniência e oportunidade, de modo que, de posse da informação, as partes não chegam à conclusão do contrato ou o fazem sob diversas condições. O objetivo de quem negocia é primeiramente fazer uma representação prévia acerca do conteúdo do futuro contrato, decorrendo daí a necessidade de uma parte informar a outra acerca daquilo que ela precisa saber para formar esse convencimento.

Para o Professor Carlos Ferreira de Almeida, o dever pré-contratual de informação desempenha múltiplas funções destinadas tanto à obtenção de um consentimento racional e esclarecido das partes como à proteção do equilíbrio do contrato. O seu lugar próprio situa-se algures entre as fronteiras de dois interesses antagónicos: o interesse dos potenciais contraentes em conhecer todos os fatores relevantes para a negociação e o interesse em prevalecerem-se da informação como trunfo na negociação ("o segredo é a alma do negócio") [18].

Sendo as tratativas a fase na qual as partes deliberam sobre a formação ou não do contrato, nada mais razoável exigir-se, portanto, que todas as informações relacionadas com o eventual negócio sejam devidamente fornecidas, a fim de que as partes possam, com base em dados corretos e completos, formar seguramente um juízo de conveniência e oportunidade sobre o contrato[19]. O conteúdo desse dever não engloba apenas o ato de *informar*, envolvendo ainda o *explicar*, e esclarecer a contraparte sobre o contrato e suas circunstâncias para que ambas saibam exatamente quais direitos e obrigações estão efetivamente assumindo. Envolve ainda o *dever de clareza*, que veda a utilização de linguagem suscetível de não ser compreendida pela contraparte. O que não faz parte desse dever, como defende parte da doutrina, todavia, é o fornecimento de informações relacionadas com a esfera íntima e privada das pessoas envolvidas na negociação.

---

[18] CORDEIRO, António Menezes. *Tratado de Direito Civil* – 4ª edição reformulada e atualizada. – v. 2 Parte geral: negócio jurídico. P. 199

[19] CORDEIRO, Antonio Menezes. *A Boa fé no direito civil*, p. 583.

A violação dos deveres de informação pode adquirir feição positiva ou negativa, constituindo, como a infração de todos os deveres decorrentes da boa fé objetiva, motivo legítimo para o abandono das negociações na medida em que quebra a confiança existente entre os envolvidos. A violação positiva ocorre, por exemplo, face ao fornecimento de informações incompletas ou inexatas, ao passo que a conotação negativa manifesta-se na omissão de informações. O principal debate em torno do dever de informação é delimitar sua extensão face ao dever de informar-se[20] (ou, dever de diligência[21]). Se é certa a necessidade de troca e fornecimento de informações, também o é o dever de cada um informar-se por iniciativa própria a respeito do futuro negócio.

O Professor Carlos Ferreira de Almeida alerta que a tendência que se desenha é no sentido de generalizar os deveres pré-contratuais de informação, de modo a abarcar também os contratos entre profissionais. Segundo o autor, essa orientação emerge com clareza no *Draft Common Frame of Reference*, que, além dos deveres específicos em contratos de consumo (artigos II.3:102 a 3:104 e 3:109 (1) e (5)), alarga os deveres pré-contratuais de informação a quaisquer contratos em que o vendedor ou o prestação de serviço seja um profissional, ainda que a outra parte também o seja (artigo II.-3:101). Esse dever supletivo tem como conteúdo a informação que a outra parte possa razoavelmente esperar, de acordo com as boas práticas comerciais, acerca das qualidades e aptidões dos bens ou serviços a fornecer[22].

Assim, o não fornecimento de informações nem sempre contraria o direito, pois, em princípio, cada parte suporta o ônus da auto-informação e precisa obter as informações relevantes para o negocio através de questionamentos e investigação própria. Contudo, a barreira entre o dever de informação e de auto-esclarecimento delimita-se em função da experiência e do conhecimento das partes, ampliando-se sempre que uma parte esteja em posição inferior à outra em relação às informações, isto é, sempre que uma detenha mias informações que a outra[23]. A extensão do dever de informação mede-se, portanto, pelas condições das partes: quanto maior o conhecimento ou o acesso às informações, maior o dever de partilhar essas informações a fim de

[20] Denominação utilizada pela Professora Karina Nunez Fritz.

[21] Denominação utilizada pelo Professor Carlos Ferreira de Almeida.

[22] ALMEIDA, Carlos Ferreira de. *Contratos I. Conceito. Fontes. Formação.* P. 200.

[23] LARENZ, Karl. *Allgemeiner Teil des Burgerlichen Rechts,* traduzido em artigo publicado pela Professora Karine Nunez Fritz. *Responsabilidade Pré-contratual por ruptura injustificada das negociações.* Revista civilistica.com. Ano 1. Número 2.2012, p. 16.

reequilibrar a posição entre as partes e atingir a igualdade de condições que deve existir entre os contratantes.

Ainda, o dever de informação não compreende o juízo de conveniência, o qual faz parte do *jogo da contratação*, cabendo a cada um suportar os riscos da própria valoração, inclusive quando errônea, a menos que essa tenha se formado com base em atos ou informações dolosas da contraparte. Percebe-se aqui que a boa fé objetiva, tal como a autonomia privada, também não é ilimitada e deve ser ponderada no caso concreto como todos os demais princípios e valores do ordenamento, cedendo espaço quando as circunstâncias o exigirem para se prestigiar a autonomia privada, bem como a liberdade e vitalidade do comércio jurídico.

Dessa forma, via de regra, há de se negar que o dever de conselho recaia sobre o próprio juízo de conveniência e oportunidade do contrato, o qual cabe a cada um avaliar ainda que embasado em informações fornecidas pela contraparte, até porque o direito privado geral possui mecanismos, dentre os quais a própria responsabilidade pré-contratual, para proteger a decisão informada do contratante[24].

1.2. Dever de Proteção

O dever de proteção ou cuidado *(Schutzpflitchten)* foi um dos primeiros deveres pré-contratuais identificados pela jurisprudência alemã com base no § 242 do BGB. No famoso caso dos rolos de linóleo, julgado pelo *Reichsgericht* em 07 de dezembro de 1922, o Tribunal Imperial concedeu indenização à autora da ação por danos sofridos, juntamente com o filho menor, após a entrada em estabelecimento comercial, em decorrência da queda de rolos de tapetes de linóleo negligentemente arrumados nas prateleiras. Para o Tribunal, com a entrada da autora (consumidora) no estabelecimento formou-se uma relação obrigacional preparatória, de natureza semelhante à relação contratual, da qual nasceu o dever de proteção à vida e à integridade física, violado no caso concreto.

Interessante notar que a integridade física é bem jurídico expressamente protegido pelo § 823 do BGB, base legal da responsabilidade extracontratual, o que põe

[24] FRITZ, Karine Nunez. *Responsabilidade Pré-contratual por ruptura injustificada das negociações.* Revista civilistica.com. Ano 1. Número 2.2012, p. 17.

por terra o argumento corrente de que os deveres laterais só surgiram para corrigir uma falha no sistema de responsabilidade extracontratual alemão[25]. Não obstante previsão expressa no § 823 do BGB, o Tribunal entendeu que o contato negocial, estabelecido com a entrada da consumidora na loja, fundamenta um dever de cuidado mais intenso que o oriundo do *neminem laedare,* fundado na boa-fé objetiva.

Esse dever sofreu contínua expansão pela jurisprudência alemã, sendo atualmente pacificamente reconhecido por incidir a partir do momento em que as partes atingem uma proximidade negocial, protegendo a pessoa e o patrimônio da contraparte e de terceiros, ligados à situação jurídica criada. Não por outra razão o legislador brasileiro consagrou expressamente o direito à proteção da vida, saúde e segurança no art. 6º, I do Código de Defesa do Consumidor contra riscos decorrentes do produto ou serviço. Oportuno observar que, enquanto na Alemanha essas situações de defeito no serviço eram vistas como casos de responsabilidade pré-contratual pela sua proximidade ao negócio jurídico, foram durante muito tempo solucionadas no Brasil pelas normas da responsabilidade extracontratual, exigindo do consumidor a prova da culpa do estabelecimento comercial na produção do dano, o que dificultava, senão impedia o efetivo ressarcimento no caso concreto, situação só corrigida com a imposição de responsabilidade objetiva pelo Código de Defesa do Consumido brasileiro.

Para além da área de consumo, o autor alemão, em obra traduzida pela Professora Karine Fritz, observa que os negociantes têm o dever de se comportar de forma a não violar o corpo, a saúde, a vida, o patrimônio e outros bens jurídicos, que, em virtude de negociações, são colocados na área de domínio do outro, uma vez que o contato gerado pelas conversações aumenta a possibilidade de uma parte atuar na esfera jurídica de outra. Exemplo clássico é o *test drive*. A incidência do dever de proteção na fase pré-negocial sofre relativa mitigação nos sistemas jurídicos dotados de clausula geral de responsabilidade civil, já que o *neminem laedare* já impõe o dever de não lesar[26].

O autor Francesco Benatti, por sua vez, observa que o dever de proteção, por ele denominado de conservação, não possui as características essenciais dos deveres pré-contratuais: não surge com as negociações e nem destina-se à preparação do futuro

[25] Idem.

[26] CORDEIRO, Antonio Menezes. *Da Boa fé no Direito Civil.* P. 583.

contrato[27]. Ainda segundo o mestre italiano, o dever de proteção, que reflete o interesse do sujeito em não sofrer danos, não nasce em função das tratativas, mas existe em todos os momentos da atividade humana, sendo devidamente protegido pelas normas da responsabilidade aquiliana, inexistindo razão para submetê-lo ao princípio da boa fé objetiva. Os demais deveres pré-contratuais (comunicação, segredo e custódia), ao contrário, nascem, segundo ele, em função do início das negociações, destinando-se efetivamente a preparar o futuro contrato.

No Brasil, o *caput* do artigo 927 do Código Civil de 2002 contém uma clausula geral de responsabilidade civil, referindo o parágrafo único à hipótese de responsabilidade objetiva, previsão que já constava em partes no art. 159 do Código Civil anterior, de 1916. Assim, o dano surgido na fase pré-contratual em decorrência da violação do dever de proteção seria resolvido pela regra geral da responsabilidade extracontratual. Pontes de Miranda, contudo, contrariando opinião majoritária, defende a existência de uma dever de proteção nas negociações, autônomo em relação ao dever geral de não causar dano[28]. Seguindo esse pensamento, alguns autores posicionam-se a favor do reconhecimento do dever de proteção na categoria dos deveres oriundos da boa fé objetiva, consistindo sua infração causa de responsabilidade pré-contratual.

1.3. *Dever de Lealdade*

Os deveres de lealdade vinculam os negociadores a não assumir comportamentos que se desviem de uma negociação correta e honesta.

O dever de lealdade é, por assim dizer, a essência do princípio da boa-fé objetiva, mas sua real compreensão – e, principalmente, sua concretização no caso concreto – suscita dificuldades devido à abstração e ao cunho ético do termo, com o qual os juristas, até há pouco habituados com o positivismo jurídico, não estão acostumados a trabalhar. A materialização desse dever passa pela compreensão da ideia elementar do princípio da boa-fé objetiva como norma de conduta leal e honesta a ser

---

[27] BENATTI, Francesco. *A responsabilidade pré-contratual.* Em observação trazida por FRITZ, Karine Nunez. *Responsabilidade Pré-contratual por ruptura injustificada das negociações.* Revista civilistica.com. Ano 1. Número 2.2012, p. 18.

[28] PONTES DE MIRANDA, Francisco. *Tratado de direito privado.* T. XXXVIII, Rio de Janeiro: Borsoi, 1962. P. 320.

adotada por todos no comércio jurídico. Difícil precisar o que significa agir com lealdade. A doutrina alemã, nessa tentativa, afirma que agir com lealdade é sobretudo agir pensando no outro, considerando e respeitando seus interesses legítimos, o que envolve muitas vezes o sacrifício das próprias posições de vantagem – daí decorrendo a função da boa-fé objetiva como limite ao exercício de posições jurídicas – e uma atuação positiva em favor de interesses superiores, com o que se justifica a imposição dos deveres de conduta. Por isso, o papel de limite ao exercício de direitos e de fonte adicionais de deveres obrigacionais são inegavelmente as mais elementares funções do princípio da boa-fé objetiva.

O aspecto negativo da lealdade traduz-se, por exemplo, no dever de não iniciar ou prosseguir em negociações sem qualquer intenção de concluir o contrato, bem como em não abandoná-las injustificadamente depois de ter despertado na outra a confiaça legítima de que o acordo seria celebrado. O entrar em conversações pressupõe inexoravelmente uma disponibilidade das partes em celebrar o contrato, caso o juízo de conveniência e oportunidade surjam para ambas. É um ato ou processo que requer uma certeza: pode conduzir ao fechamento do contrato. A negociação é, portanto, um processo teleológico, dotado de uma finalidade – a eventual conclusão contratual – o que requer um comportamento leal e honesto em todo o seu desenrolar. Por esta razão, tem-se considerado contrário à boa-fé objetiva o entrar ou prosseguir em negociações sem que haja, desde o início, uma intenção de conclusão, o que a doutrina alemã chama de *fehlender AbschluBwille*, bem como o interromper injustificadamente as tratativas. É o que a doutrina denomina dever de atuação consequente[29].

Questão polêmica intrinsecamente relacionada ao dever de lealdade é a possibilidade de se estabelecerem negociações paralelas, pois questiona-se se o mandamento da lealdade não impediria as partes manterem negociações sobre o mesmo objeto com vários parceiros ao mesmo tempo. POPP defende que as tratativas implicam necessariamente exclusividade, a qual é, a seu ver, inclusive presumida, salvo quando o vendedor encontra-se sob o status de oferta pública[30]. Maiores adeptos tem a posição contrária segundo a qual não faz parte do conteúdo do dever de lealdade a proibição de envolvimento em negociações paralelas, dividindo-se as opiniões apenas quanto à

[29] Entre outros, CORDEIRO, Antonio Menezes. *Da Boa fé no Direito Civil.* P. 583.

[30] POPP, Carlyle. *Reponsabilidade Civil Pré-negocial: o rompimento das tratativas.* Curitiba: Juruá Editora, 2006. P. 206.

necessidade de comunicar tal fato à contraparte ou não. A corrente majoritária considera legítimo o estabelecimento de negociações paralelas, comuns na prática comercial, desde que a contraparte seja avisada ou, em não o sendo, que aquela que negocia paralelamente comporte-se de modo a não criar falsas expectativas na outra, quando então configurar-se-ia uma conduta desleal[31].

A razão está em priorizar o desenvolvimento do comércio jurídico, daí porque a existência de melhor proposta – consequência provável da negociação paralela – é considerada causa justificadora do rompimento das tratativas. Como coloca Fichtner Pereira, "o simples aviso de que há mais de um pretendente já é suficiente para o cumprimento do dever de atuar com lealdade que o princípio da boa-fé impõe aos contraentes", ressaltando, contudo, não ser necessário que o contraente divulgue quem é o outro interessado na realização do negócio[32]. Não exigindo a boa-fé objetiva exclusividade nas negociações, legítima pode se configurar a retirada das conversações em função de melhor proposta recebida por terceiro. Contudo, se há entre as partes pacto de exclusividade, pelo qual uma delas ou ambas comprometem-se a não negociar o mesmo objeto com terceiros dentro de um determinado prazo, configura-se o rompimento ilegítimo, cabendo à contraparte, signatária do acordo, ser indenizada pelas despesas efetuadas na preparação do contrato, bem como pela eventual perda de outra oportunidade de contratação, posto ter havido verdadeiro descumprimento de obrigação de não fazer[33].

1.4. Dever de Sigilo (confidencialidade)

O dever de sigilo, ou dever de confidencialidade, por tratar-se de elemento central do presente relatório, será abordado com maiores disgressões sobre o tema no item 3.1. (o dever legal de confidencialidade), adiante. Por ora, antecipamos as lições apresentadas pelo Professor Carlos Ferreira de Almeida, no sentido de que o dever de sigilo (confidencialidade) pode ser encarado como uma especificação do dever de lealdade, esteja o contrato concluído ou não. Dados de fato e conhecimentos técnicos

---

[31] Karine Nunez. *Responsabilidade Pré-contratual por ruptura injustificada das negociações.* Revista civilistica.com. Ano 1. Número 2.2012, p. 19.

[32] FICHTNER PEREIRA, Régis. A responsabilidade civil pré-contratual. Rio de Janeiro: Renovar, 2001. P. 350.

[33] Karine Nunez. *Responsabilidade Pré-contratual por ruptura injustificada das negociações.* Revista civilistica.com. Ano 1. Número 2.2012, p. 19.

revelados no decurso de negociação contratuais não podem ser aproveitados para fins diverso, se a informação disponibilizada pela contraparte não pudesse ser obtida por outra via[34].

A violação do dever de sigilo é particularmente grave quando as informações obtidas sejam utilizadas como argumento negocial para formação de contratos sucedâneos do contrato interrompido. Mas o dever de sigilo pode perdurar mesmo após a formação de um contrato válido. Como dito, abordaremos o assunto de forma sistemática em tópico adiante reservado.

2. O DEVER LEGAL DE SIGILO/CONFIDENCIALIDADE

Como já alertamos anteriormente, o dever legal de sigilo (ou de confidencialidade), que tem origem na boa fé objetiva existente no momento da formação dos contratos, pode ser encarado, para a maioria dos civilistas, como uma especificação do dever de lealdade, apesar de restar pacífica a sua independência científica, tendo em vista a importância da matéria, esteja o contrato concluído ou não.

Este dever proíbe as partes de se utilizarem de informações obtidas durante as negociações e/ou no período contratual para fins de repassar a terceiros, sem consentimento da outra parte. Acreditamos que este dever está relacionado ao de lealdade, consistente em prevenir danos com a divulgação indevida de dados e informações cujo domínio ou "propriedade" se restringiu aos então interessados. Algumas circunstâncias extras podem correlacionar o dever de sigilo o qual pode ser desdobrado em função de situações anômalas. Por exemplo: se o contrato foi rescindido antes do término regularmente previsto; os motivos pelos quais se antecipou seu encerramento podem ser objeto para observação desta conduta.

Entretanto, é usual que as partes celebrem cláusula no sentido de pactuar estes deveres, conforme veremos adiante. Todavia, inexistindo esta providência o mandamento da boa fé objetiva, previsto no artigo 422 do Código Civil brasileiro e no 227 do Código Civil português abarca a obrigação de as partes não divulgarem informações que possam prejudicar a parte interessada até que estes dados percam seu potencial lesivo perante a sociedade e/ou mercado.

[34] ALMEIDA, Carlos Ferreira de. *Contratos I. Conceito. Fontes. Formação.* P. 206.

Dados de fato e conhecimentos técnicos revelados no decurso de negociações contratuais não podem ser aproveitados para fins diversos, se a informação disponibilizada pela contraparte não pudesse ser obtida por outra via. Outra hipótese possível e relevante é que a própria existência de negociações pode estar sujeita ao sigilo.

A violação do dever de sigilo é particularmente grave quando as informações obtidas sejam utilizadas como argumento negocial para a formação de contratos sucedâneos do contrato interrompido. Mas o dever de sigilo pode perdurar mesmo após a formação de um contrato válido[35].

Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça português, de 11 de janeiro de 2007, nos autos do processo nº 06B4223, menciona que os deveres de lealdade vinculam os negociadores a não assumir comportamentos que desviem de uma negociação correta e honesta. Ficam incluídos os deveres de sigilo, as partes não podem desvendar matéria que tenham tido conhecimento por via da negociação, quando, com isso, se contrarie as expectativas da outra parte – de cuidado – deve ser preservado, na atuação preliminar, o escopo da formação válida de um contrato, com exclusão de atos que, dolosos ou negligentes, ponham em causa, sem razão, essa possibilidade – e de atuação consequente – não se deve, de modo injustificado e arbitrário, interromper-se uma negociação em curso, salva, como é natural, a hipótese de a contraparte, por forma expressa ou por comportamento concludente, ter sido avisada da natureza precária dos preliminares a decorrer[36].

Para o Professor Menezes Cordeiro, intimamente relacionado com o dever de lealdade é o dever de sigilo, pelo qual as partes não podem divulgar informações recebidas durante as negociações, quando isso contrarie os interesses do outro o que também leva alguns autores a considera-lo um aspecto negativo do dever de lealdade[37]. A rigor, ele é o oposto do dever de informação. Como bem coloca Larenz, em obra traduzida pela Professora Karine Nunes Fritz, quem entra em negociações, nas quais há

---

[35] ALMEIDA, Carlos Ferreira de. *Contratos I. Conceito. Fontes. Formação.* P. 207.

[36] Acórdão do Supremo Tribunal de Justiça português, de 11 de janeiro de 2007, nos autos do processo nº 06B4223

[37] Para MENEZES CORDEIRO compreendem-se no dever de lealdade os deveres de sigilo, cuidado e de atuação consequente. CORDEIRO, Antonio Menezes. *Da Boa fé no Direito Civil.* P. 583.

troca intensa de informações, precisa poder confiar não apenas na certeza e completude dessas informações, mas também que o receptor não as divulgue de modo inadmissível[38].

O dever de sigilo impõe a não divulgação das informações potencialmente danosas conhecidas por ocasião das negociações, como, por exemplo, a divulgação para terceiros da frágil situação financeira do parceiro negocial, abalando a sua credibilidade no mercado e o acesso ao crédito. Alguns autores, entretanto, não consideram a potencialidade danosa da divulgação como requisito do dever de sigilo, persistindo esse dever ainda quando a divulgação da informação não atinja os interesses daqueles com quem se travou negociações[39].

Objeto do dever de sigilo são informações adquiridas em função das negociações, podendo incluir ainda o motivo do fracasso das negociações, se essa divulgação puder causar danos à contraparte[40]. Para evitar eventuais discussões em torno do dever de sigilo, recomenda-se que as partes firmem acordos de sigilo comprometendo-se a não divulgar e nem utilizar informações recebidas na fase negocial por um determinado tempo. Quando esse acordo for estabelecido sem prazo determinado e as negociações forem encerradas, continua aquele a produzir efeitos até que as informações confidenciais sejam publicamente divulgadas ou percam a sua potencialidade lesiva.

Esse instrumento caracteriza-se, conforme veremos adiante, como verdadeiro contrato com obrigações definidas e sua violação configura descumprimento, típico caso de responsabilidade contratual. A despeito de os acordos de sigilo darem maior segurança jurídica à situação, fato é que, independentemente disso, o princípio da boa fé objetiva protege as partes contra o uso ou divulgação indevida de informações obtidas durante o contato negocial.

Acerca do dever de confidencialidade, o *Draft Common Frame of Reference (DCFR)*, estabelece no item II.-3:302 o *Breach of confidentiality*, identificando como

---

[38] Karine Nunez. *Responsabilidade Pré-contratual por ruptura injustificada das negociações.* Revista civilistica.com. Ano 1. Número 2.2012, p. 20.

[39] POPP, Carlyle. *Reponsabilidade Civil Pré-negocial: o rompimento das tratativas.* Curitiba: Juruá Editora, 2006. P. 207.

[40] Idem. P. 208.

informação confidencial aquelas informações que ou pela sua natureza ou pela situação em que foram obtidas, a parte recipiente da informação sabe ou poderia razoavelmente saber que se trata de informação confidencial para a contraparte, informante[41].

O *Breach of confidenciality* estabelece ainda que se uma informação confidencial é disponibilizada por uma das partes no curso das negociações pré-contratuais, a outra parte passa estar no compromisso de não divulgar a referida informação, ou de usa-la para benefício próprio, independentemente da conclusão, ou não, do contrato então negociado[42].

Christian von Bar e Eric Clive, ao comentarem o artigo transcrito acima, afirmam a inexistência de um dever geral de confidencialidade, alegando que *parties who negotiate a contract have in general no obligation to treat the information they have received during the negotiations as confidencial. Should there be no contract, the recipiente may disclose the information to others, and may make use it*[43].

Seguem aduzindo que a parte, no entanto, pode estar interessada em confidencialidade e pode expressamente declarar que a informação dada deve ser mantida em segredo (sigilo), não podendo, assim, ser utilizada pela a outra parte. Além disso, quando essa declaração não for feita, o destinatário pode estar sob uma obrigação implícita para tratar certas informações como confidencial. Este dever implícito pode surgir a partir da especificidade da informação ou do status profissional da parte envolvida. A outra parte sabe ou pode razoavelmente saber que a informação

[41] BAR, Christian von e Eric CLIVE, Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR). Full Edition, Vol.I, Munique, 2009. P. 254.

[42] II. – 3:302: (1) If confidencial information is given by one party in the course of negotiations, the other party is under a duty not to disclosure that information or use it for that's party own purposes whether or not a contract is subsequently concluded. (2) In this Article, "confidencial information" means information which, either from its nature ou the circumstances in which it was obtained, the party receiving the information knows or could reasonably be expected to kwon is confidential to the other party. (3) A party who reasonably anticipates a breach of the duty may obtain a court order prohibiting it. (4) A party who is in breach of the duty is liable for any loss caused to the other party by the breach and may be ordered to pay over to the other party any benefit obtained by the breach.

[43] BAR, Christian von e Eric CLIVE, Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR). Full Edition, Vol.I, Munique, 2009. P. 254.

disponibilizada é confidencial. Seria contrário à boa fé e a negociação justa, fazer uso da informação para o benefício próprio do recipiente se o contrato não for concluído[44].

Os referidos autores nos trazes o seguinte exemplo: A oferece à B o *know how* para o uso especial de sacolas de plástico na indústria de tingimento. Durante as negociações, B deve fornecer à A algumas informações sobre os procedimento essenciais da produção do bem, para possibilitar à A o acesso ao produto. Apesar de B não ter expressamente requisitado que A mantivesse as informações dadas em caráter confidencial, B enviou a documentação por escrito para o endereço pessoal de A por carta registrada e B apenas conversou com A acerca das informações referentes ao *know how* quando A encontrava-se sozinho. Neste caso, A tem o dever de tratar a informação dada como confidencial. A não pode fornece-las à terceiros. Ainda que as negociações não resultem em um contrato, a informação não pode ser usada por A para a satisfação de seus interesses pessoais[45].

Assim, por exemplo, nos casos em que, em ordem à celebração de um contrato de trabalho ou de prestação de serviços, a parte tem acesso ao conhecimento de processos de produção, de organização ou de outros métodos empresariais da contraparte, cabe-lhe a obrigação de manter rigorosa reserva sobre esses elementos.

Mas a obtenção de conhecimentos relativos a métodos de fabrico, a projetos de atividades, a formas de organização empresarial, à situação econômica e financeira do outro contratante pode decorrer de negociações tendentes à celebração de contratos da mais variada natureza, particularmente quando elas implicam, como frequentemente sucede, a visita às instalações da contraparte e o fornecimento de dados informativos por esta[46].

Por fim, os autores concluem que em relação ao dever de confidencialidade, a prevenção é normalmente mais importante do que a recuperação dos danos. De fato, principalmente porque não é possível prever ou até mesmo apurar os prejuízos para à parte quando da divulgação das informações confidenciais.

---

[44] BAR, Christian von e Eric CLIVE, Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR). Full Edition, Vol.I, Munique, 2009. P. 254.

[45] BAR, Christian von e Eric CLIVE, Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR). Full Edition, Vol.I, Munique, 2009. P. 255.

[46] PRATA, Ana. Notas sobre responsabilidade pré-contratual. Almedina. P. 63.

Nos países como Alemanha, Austria e Portugal, o dever de confidencialidade decorre do dever de cuidado nas negociações contratuais, este inserido no dever de lealdade. Para a Professora Ana Prata, a parte que negocia com outrem com vistas à celebração do contrato de um negocio, tem a obrigação de manter em sigilo os fatos relativos à contraparte, de que tome conhecimento por causa das negociações, ainda que a revelação não se configure como ofensa do bom nome ou do crédito. Para saber se existe um dever pré-contratual de sigilo, é indispensável conhecer as circunstâncias em que a informação foi obtida: esta deve tê-lo sido no quadro dos contatos negociatórios e por causa destes, no sentido em que, mesmo quando a informação não tenha sido prestada em conexão com eles, só porque tais contatos tiveram lugar foi possível obter a informação, já que esta não era acessível a qualquer sujeito[47].

Uma outra hipótese paradigmática da existência do dever pré-contratual de sigilo, é o de um contrato mútuo, cuja necessidade se deva a precária situação financeira de uma das partes ou a novos projetos de atividade comercial, refiram-se estes a um diverso ramo ou à expansão daquele a que a parte já se dedica. Finalmente, o dever de sigilo também pode abranger o documento ou coisa, quando qualquer um dos dois tenha sido entregue por um dos negociadores à outra parte e as circunstâncias indicarem a confidencialidade.

O dever de sigilo também pode reportar-se às próprias negociações[48], dependentemente da natureza da situação dos contraentes e do tipo de contrato projetado. Existem situações, na verdade, em que a notícia do decurso de dadas negociações é susceptível de provocar graves prejuízos a uma das partes, traduzidos nomeadamente na frustação de outras perspectivas contratuais, no agravamento das condições econômicas e de outros contratos, na alteração de projetos de atividades dos respectivos concorrentes.

Há, finalmente, que se observar que o dever de segredo pode subsistir - e isso se verifica frequentemente - para além do encerramento das negociações, quer este se

[47] *idem*.

[48] Nesse sentido, Ana Prata e Carlos Ferreira de Almeida, nas obras já citadas.

traduza na definitiva desistência do projeto contratual, quer na formação do contrato[49]. É, na verdade, indiferente para a vinculação ao sigilo quanto a métodos de fabrico, a formas de organização ou outros aspectos, que o processo negociatório se tenha gorado, que prossiga ou se tenha concluído pela formação do contrato projetado. Como, sem suplementares justificações, se percebe facilmente, a razão da imposição do dever de segredo subsiste intacta para além do momento em que se verifica o êxito ou inêxito das negociações, não marcando, em consequência, tal momento a liberação dessa obrigação[50].

Por vezes, também, se justifica o entendimento de que o dever de segredo pós-negociatório abrange motivos da ruptura das negociações: não será lícito, por exemplo, que uma das partes divulgue o conhecimento das dificuldades econômicas experimentadas pela contraparte e que motivaram a desistência do contrato, ou dê conhecimento a terceiros das informações recebidas sobre a outra parte e que a levaram a romper as negociações ou divulgue os novos projetos daquela, que, em consequência de tal reformulação, renunciou ao projeto contratual[51].

Quando o contrato for concluído, a fonte da obrigação de sigilo será, as mais das vezes, recondutível à boa fé contratual, isto é, à boa fé no cumprimento das obrigações emergentes do contrato, e não já à boa fé pré-negocial. Sobre tal afirmação, discorreremos mais adiante.

Por fim, a responsabilidade pré-contratual nos exemplos acima mencionados, os quais lidam com a violação do dever de sigilo, mas estende-se à violação de todos os deveres de conduta extraídos da boa fé objetiva presente na teoria da *culpa in contrahendo*, está intimamente relacionada com a frustação da confiança criada na contraparte pela atividade anterior do violador ou quando essa mesma violação retire às negociações o seu sentido substancial profundo de busca de um consenso na formação

[49] Quando, porém, o contrato seja concluído, a fonte da obrigação de sigilo será, as mais das vezes, recondutível à boa fé contratual, isto é, à boa fé no cumprimento das obrigações emergentes do contrato, e não já à boa fé pré-negocial.

[50] PRATA, Ana. Notas sobre responsabilidade pré-contratual. Almedina. P. 65.

[51] Idem.

de um contrato válido, apto a prosseguir o escopo que, em termos de normalidade, as partes lhe atribuam[52].

Nas palavras de Almeida Costa é através da responsabilidade pré-contratual que tutela-se a confiança fundada em cada uma das partes em que a outra conduza as negociações segundo a boa fé; e, por conseguinte, as expectativas legítimas que a mesma lhe crie, não só quanto a validade e eficácia do negócio, mas também quanto à sua futura celebração[53].

Depreende-se das lições de Direito das Obrigações que Menezes Leitão aborda a questão no mesmo sentido. Diz o autor que a complexidade da formação do contrato vai criando sucessivas situações de confiança nas partes, que seria inaceitável que não viessem a ser justificadamente protegidas através da responsabilidade civil. É essa a função da responsabilidade pré-contratual consagrada nos Códigos Civil do Brasil e de Portugal[54].

O entendimento do Supremo Tribunal de Justiça português não é diverso, e em vários acórdãos consagrou na sua jurisprudência a doutrina acima referida[55]. A título exemplificativo, citamos o acórdão de 22 de maio de 1996 (Proc. nº 004386), o acórdão de 11 de setembro de 2007 (Proc. nº 07ª2402), o acórdão de 10 de dezembro de 2009 (Proc. nº 3795/04.9TVLSB.S1) e o acórdão de 16 de dezembro de 2012 (Proc. nº 1212/06.9TBCHV.P1.S1).

3. RESPONSABILIDADE CIVIL PELA VIOLAÇÃO DO DEVER LEGAL DE CONFIDENCIALIDADE

Uma tradicional dicotomia da ciência jurídica é a distinção entre responsabilidade contratual e responsabilidade extracontratual. A primeira é originada pela violação de um direito de crédito ou obrigação em sentido técnico; é a responsabilidade do devedor para com o credor pelo não cumprimento da obrigação. No caso em estudo, pela divulgação, em benefício próprio, de informações sigilosas obtidas no curso da formação dos contratos. A segunda, também denominada de *aquiliana* ou

[52] CORDEIRO, Antonio Menezes. *Da Boa fé no Direito Civil.* P. 555 e ss.
[53] COSTA, Mario Júlio de Almeida. *Direito das Obrigações,* Almedina, 12ª Ed. 2009, p. 303.
[54] LEITÃO, Luiz Menezes. *Direito das Obrigações.* Vol. I, 7ª Ed., 2008, p. 359.
[55] www.dgsi.pt

delitual, resulta da violação de um dever geral de abstenção contraposto a um direito absoluto (real, direito de personalidade). Existem entre as duas formas de responsabilidade algumas diferenças de regime, por exemplo, no que diz respeito ao alcance da noção de culpa e da respectiva presunção na responsabilidade obrigacional, e ao prazo de prescrição (cfr., os arts. 487.º, nº1 C.C.; 498.º C.C. e 309.º C.C., respectivamente), embora, quanto aos pontos fundamentais da obrigação de indenização (arts. 562.º C.C. e ss.), haja coincidência da disciplina respectiva[56].

Na responsabilidade obrigacional a ausência de verificação da prestação devida conduz em princípio à obrigação de indenizar, a tutela aquiliana requer normalmente uma indignação e demonstração positiva de requisitos de responsabilidade como a ilicitude e a culpa. Ali, a falta de cumprimento ou o cumprimento defeituoso lançam sobre o devedor a presunção de que na sua base está uma conduta sua, ilícita e censurável. Já na responsabilidade delitual a simples circunstância de se verificar a lesão de uma posição jurídica absolutamente protegida não é, em regra, suficiente para justificar uma obrigação de ressarcimento de danos. Exige-se agora ordinariamente do lesado a demonstração da censurabilidade da conduta do autor da lesão e impõe-se-lhe, sobretudo no vasto campo das omissões e das ofensas mediatas a bens jurídicos coberto pela doutrina dos deveres no tráfico, a comprovação da própria contraditoriedade ao Direito do seu comportamento (cfr. Arts. 483.º, nº.1 e 487.º, n.º 1)[57].

O que importa saber é se a responsabilidade pré-contratual diante da violação do dever legal de confidencialidade (sigilo) se reconduz a uma situação de responsabilidade contratual ou extracontratual.

O regime da responsabilidade pré-contratual apresenta, nos sistemas jurídicos nacionais, divergências muito significativas, sendo a nosso ver possível distinguir três tipos de soluções quanto ao problema da ressarcibilidade de danos causados *in contrahendo*. Assim, em alguns ordenamentos jurídicos a responsabilidade pré-contratual é entendida como uma responsabilidade obrigacional, admitindo-se a existência de deveres de conduta no processo formativo dos contratos, os quais integram uma relação obrigacional constituída com a entrada em negociações e concebida de

[56] PINTO, Carlos Alberto da Mota. *Teoria Geral do Direito Civil.* 4ª Ed., por Antonio Pinto Monteiro e Paulo Mota Pinto, Coimbra Editora, 2005, p. 137.

[57] CORDEIRO, António Menezes. *Tratado de Direito Civil* – 4ª edição reformulada e atualizada. – v. 2 Parte geral: negócio jurídico, 2014. P. 207-208.

forma muito ampla, pois que nela se incluem deveres tipicamente delituais. A sua violação importa o dever de indenizar os danos causados segundo as normas da responsabilidade contratual. Dario Moura Vicente afirma ser este, em traços gerais, o sistema alemão, bem como afirma que a doutrina majoritária portuguesa entende que a responsabilidade pré-contratual tem natureza obrigacional (contratual)[58].

Para Antunes Varela, o nexo teleológico existente entre a relação pré-contratual e a relação contratual para que ela tende, justifica a aplicabilidade à primeira, no caso de violação dos deveres dela decorrentes para qualquer das partes, das regras próprias da responsabilidade contratual. Apenas de não haver ainda nenhum vínculo contratual entre as pessoas que iniciam negociações para a realização do contrato, a verdade é que a relação criada entre essas pessoas determinadas está muito mais próxima da relação contratual do que da existente entre o titular do direito *absoluto* e o autor da violação *ilícita* dele[59].

A posição doutrinal do Professor Menezes Cordeiro é de que a *culpa in contrahendo* tem natureza obrigacional, por violação de deveres específicos de comportamento baseados na boa-fé. Sublinha o renomado civilista que o Direito Civil esta claramente mais avançado, entre nós (e, por ventura, em todo o sistema romano-germânico, de que o sistema lusófono deriva), na área contratual do que na da responsabilidade civil; esta, em plena reformulação, dá pouca segurança[60].

Noutros ordenamentos, a responsabilidade pré-contratual assume a feição de uma responsabilidade *extra-obrigacional*, pois rejeita-se neles, em princípio, a existência de um vínculo obrigacional entre aqueles que negociam com vistas à conclusão de um contrato e apenas se admite a imputação dos danos causados *in contrahendo* nos termos das normas da responsabilidade extracontratual. É o regime vigente em França e, como vimos acima, nos países de *Common Law*. Tal é a posição defendida por Almeida Costa[61] e também sufragada por algumas decisões dos tribunais

---

[58] VICENTE, Dário Moura. *A formação dos contratos internacionais.* Em PINHEIRO, Luís de Lima. *Estudos de Direito Comercial Internacional.* Vol. I, Almedina, 2004. P. 212.

[59] VARELA, João de Matos Antunes. *Das Obrigações em geral.* 10. Ed. rev. e atual., v 1. Coimbra: Livraria Almedina, 2005. P. 271.

[60] CORDEIRO, António Menezes. *Tratado de Direito Civil* – 4ª edição reformulada e atualizada. – v. 2 Parte geral: negócio jurídico, 2014. P. 245.

[61] COSTA, Mario Júlio de Almeida. *Direito das Obrigações,* Almedina, 12ª Ed. 2009, p. 303.

portugueses. No já mencionado acórdão do Tribunal da Relação de Évóra, de 03 de março de 2010, o Tribunal enuncia as razões que fundaram a sua escolha de enquadrar a responsabilidade pré-contratual no campo da responsabilidade aquiliana[62].

No Brasil, o autor Caio Mário da Silva Pereira defende que as negociações preliminares não ensejam a vinculação entre as partes, de modo que uma eventual responsabilização em face da violação da confiança daquele que acreditou no contrato, e para tanto despendeu gastos, não se configuraria no campo contratual, mas dentro do âmbito da responsabilidade aquiliana. Ademais, no seu ponto de vista, a responsabilidade teria caráter excepcional, uma vez que não se poderia assemelhar a força obrigatória oriunda de um contrato com as negociações preliminares, posto que, deste modo, admitir-se-ia que as obrigações contratuais poderiam surgir mesmo antes da efetiva contratação[63].

Finalmente, não sendo possível estabelecer um elo seguro de conexão unânime a um dos dois tipos de responsabilidade, alguns autores debruçaram sobre outra teoria: um *tertium genus* da responsabilidade civil. A terceira via surge na dogmática alemã por intermédio do Prof. Claus-Wilhelm Canaris, da Universidade de Munique. Em Portugal, Carneiro da Frada mostrou-se favorável a esta tese[64] e tem insistido em que a dicotomia clássica entre a responsabilidade contratual e delitual não esgota o universo do direito da imputação dos danos. A terceira via na responsabilidade civil seria uma *forma de responsabilidade intermédia, situada entre os polos do contrato e do delito*. O ponto fraco desta teoria, segundo seus opositores, é que se trata de uma responsabilidade sem qualquer regulamentação, e que estabelece uma responsabilidade distinta da violação de uma particular relação obrigatória ou da violação de deveres genéricos.

No tocante a reparação do dano, as consequências advenientes da proteção da confiança podem consistir ou na preservação da posição nela alicerçada, ou em um dever de indenizar. Em regra, o Direito português exprime a tutela da confiança através da manutenção das vantagens que assistiram ao confiante, caso a sua posição fosse

---

[62] Acórdão do Tribunal de Relação de Évora, de 03-03-2010 (Proc. n.º 44/07.1TBGDL.E1 – http://www.dgsi.pt)

[63] PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de Direito Civil,* v. 3, p. 26.

[64] FRADA, Carneiro da. *Uma "terceira via" no direito da responsabilidade civil?,* Coimbra:Almedina, 2007. P. 95.

real[65]. Tratando-se da *culpa in contrahendo*, Jhering restringia a indenização ao interesse contratual negativo, uma vez que o seu trabalho se circunscrevia do surgimento de um contrato nulo, pela qual inexistia dever de cumprimento. Daí que o dano a ressarcir coincide não com o interesse positivo ou de cumprimento, mas sim com o interesse negativo.

Ocorre que hoje a responsabilidade pré-contratual abrange para além da hipótese de invalidade do contrato, as de estipulação de um contrato válido com violações de deveres de conduta ou de ruptura injustificada das negociações. Ocorrendo a *culpa in contrahendo*, as doutrinas portuguesa e brasileira mostram-se divididas quanto à extensão do dano indenizável. Esta divisão reflete-se, inevitavelmente, na jurisprudência dos respectivos tribunais.

Para o Professor Menezes Cordeiro, pelo interesse negativo vai prevalescer a ideia de que as próprias negociações foram ilícitas, devendo ser riscadas do mapa. O lesado irá receber indenização que permita colocá-lo na situação em que estaria, se nunca tivessem ocorridos as negociações, com a consequente divulgação das informações sigilosas. Serão computadas as despesas havidas, os custos envolvidos e, eventualmente, o esforço inutilmente dispendido. Pelo interesse positivo, ilícita foi a interrupção das negociações ou a incapacidade de, por elas, se chegar a um contrato válido e eficaz. A indenização procurará colocar o lesado na situação em que estaria se o contrato fosse válido e eficaz[66].

A contraposição entre os interesses negativo e positivo evoluiu: o primeiro, para o interesse da confiança, procurando-se determinar o *quantum* do investimento de confiança perdido e o segundo para o interesse do cumprimento, visando assegurar-se o valor futuro perdido, por via da *culpa in contrahendo*. Em qualquer dos casos, temos a *culpa in contrahendo* ancorada no subcontinente da responsabilidade[67].

No tocante as informações sigilosas, como já dito antes, é irrelevante se o contrato fora ou não, ao final, firmado. Isso porque o prejuízo para a parte resulta da própria divulgação da informação. Ressalte-se que o dever de confidencialidade recai

---

[65] CORDEIRO, Antonio Menezes. *Da Boa fé no Direito Civil.* P. 1.249 e ss.

[66] CORDEIRO, António Menezes. *Tratado de Direito Civil* – 4ª edição reformulada e atualizada. – v. 2 Parte geral: negócio jurídico, 2014. P. 240.

[67] Idem. P. 241.

sobre toda as pessoas presentes na negociações, incluindo-se os advogados, bem como sobre coisas e documentos transladados. O dever legal de confidencialidade recai ainda sobre as próprias negociações (prejuízos oriundos da publicização de que estão ocorrendo negociações com a frustação de outras perspectivas contratuais), subsistindo para além do encerramento das negociações.

Ademais, o dever de sigilo engloba as razões que levaram a eventual ruptura das negociações, como verdadeiro dever pós-negociatório, à exemplo da divulgação das dificuldades econômicas enfrentadas por determinada empresa ou grupo empresarial.

O direito português e italiano, de acordo com Christian von Bar e Eric Clive, fazendo remissão ao estudo da Professora Ana Prata, vão compensar a parte lesada pelos danos sofridos, bem como recuperar o benefício recebido pela parte que fez mal uso da informação, mesmo quando a parte adversa, prejudicada, não tenha sofrido efetivamente qualquer prejuízo[68].

4. CONCLUSÃO

Ao longo do presente estudo se delineou os principais aspectos que permitem a configuração da responsabilidade pré-contratual em face da violação do dever de sigilo/confidencialidade entre as parte no curso das negociações preliminares. Isso só foi possível em face do reconhecimento do princípio da boa-fé, o qual deverá conduzir a tratativas e impor aos participantes o atendimento dos deveres de conduta dele inerentes, principalmente no que toca à proteção da confiança daquele que acreditou na seriedade das negociações e o dever de lealdade para com a contraparte. Diante disso, expõem-se, de maneira sucinta, as conclusões alcançadas:

Caminhando juntamente com a boa-fé objetiva está o princípio da confiança, uma vez que esta representa uma das maiores manifestações daquela. A confiança é responsável por proteger as legítimas expectativas daquele que entrou em tratativas, de modo a garantir a segurança e estabilidade das negociações travadas. A confiança é elemento indispensável à vida em sociedade, uma vez que retira os sujeitos do estado de

[68] *"ITALIAN and PORTUGUESE law will compensate the aggrieved party for loss suffered, and will also recovery of the benefit received by the party who missued the information even when the aggrieved party suffered no loss".* BAR, Christian von e Eric CLIVE, Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR). Full Edition, Vol.I, Munique, 2009. P. 256.

passividade e permite que estes ingressem em relações a fim de alcançarem seus objetivos.

Foi através da doutrina da *culpa in contrahendo* que Jhering inaugurou os estudos acerca da responsabilidade pré-contratual. O doutrinador abordou a nulidade do contrato em face da conduta negligente de uma das partes, à qual caberia reparar o dano sofrido por aquela que confiou na validade do negócio. Jhering também defendia a existência de um vínculo entre as partes, mesmo que na fase preparatória do contrato, o qual será conduzido pelos deveres de conduta. Percebeu-se o alargamento do instituto diante da insuficiência da doutrina de Jhering, mormente no que diz respeito ao objeto do presente trabalho.

No tocante à natureza da responsabilidade pré-contratual também inexiste unanimidade na doutrina, ainda que seja de pouca importância prática a sua identificação, uma vez que o resultado será o mesmo para todas as teorias: o dever de indenizar. Pode-se defender a natureza de responsabilidade contratual, extracontratual – entendimento que domina entre os doutrinadores – e mesmo uma terceira espécie de responsabilidade, *sui generis*.

Realizou-se também uma abordagem acerca dos pressupostos necessários para a configuração da responsabilidade pré-contratual, em que se indicou a existência de negociações entre as partes, tendentes à formação de um relação jurídica contratual; a culpa por parte de quem violou o dever de sigilo diante da divulgação indevida de informações obtidas durante o contato negocial; o nexo de causalidade entre o rompimento e os danos causados; e por fim a efetiva existência de danos.

Quanto ao valor da indenização, a grande maioria dos autores defende a sua limitação ao interesse negativo, ou seja, ao ressarcimento dos danos sofridos em razão da entrada em negociações, os quais podem repousar tanto em danos emergentes quanto em lucros cessantes, sem se afastar, ademais, os danos de cunho extrapatrimonial. O contratante lesado deverá ser colocado na exata situação em que se encontrava caso não tivesse iniciado as tratativas que foram posteriormente rompidas. Outros estudiosos, contudo, apontam para a eventual indenização do interesse positivo, ou seja, a possibilidade receber os exatos benefícios que teriam alcançado caso as informações

não tivessem sido repassadas pelo recipiente ou utilizadas em seu benefício próprio. Isto em razão da tutela dos danos decorrentes da confiança elidida e da boa-fé desrespeitada.

Finalmente, observou-se que o dever de sigilo pode subsistir - e isso se verifica frequentemente - para além do encerramento das negociações, quer este se traduza na definitiva desistência do projeto contratual, quer na formação do contrato.

BIBLIOGRAFIA

- ALMEIDA, Carlos Ferreira de, Contratos I – Conceitos, fontes, formação, 5ª Ed., Almedina, 2013.

- ASCENSÃO, José de Oliveria, Direito Civil – Teoria Geral, Vol. II, 2º ed, Coimbra Editora, 2003.

- BAR, Christian von e Eric CLIVE, Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR). Full Edition, Vol.I, Munique, 2009.

- CAPELLARI, Récio Eduardo. *Reconstrução do Conceito de Contrato: do clássico ao atual.* In: Giselda Maria Fernandes Novaes Hironaka; Flávio Tartuce (Coord.) *Direito Contratual: temais atuais.* São Paulo: Editora Método, 2007

- CORDEIRO, António Menezes, Da Boa Fé no Direito Civil, Colecção Teses, Almedina, 2001.

- CORDEIRO, António Menezes. *Tratado de Direito Civil* – 4ª edição reformulada e atualizada. – v. 2 Parte geral: negócio jurídico, 2014.

- COSTA, Mário Júlio de Almeida. *Direito das Obrigações*, p. 268.

- FACHIN, Luiz Edson. *O aggiornamento do direito civil brasileiro e a confiança negocial*. Livro digital: http://www.uel.br/revistas/uel/index.php/iuris/article/view/11273/10038

- FRADA, Manuel Carneiro da, Uma "terceira via" no direito da responsabilidade civil?, Coimbra, Almedia, 2007.

- FICHTNER PEREIRA, Régis. A responsabilidade civil pré-contratual. Rio de Janeiro: Renovar, 2001.

- FRITZ, Karine Nunez. *Responsabilidade Pré-contratual por ruptura injustificada das negociações.* Revista civilistica.com. Ano 1. Número 2.2012.

- GOMES, Orlando. *Contratos.* 12 ed. Rio de Janeiro, Forense.

- JÚNIOR, Eduardo Santos, Especialização e Mobilidade Temática do Direito Comercial Internacional como Disciplina de Mestrado – Uma Aplicação: Os Contratos Internacionais de Engenharia Global, Coimbra Editora, 2009.

- LEITÃO, Luiz Menezes. *Direito das Obrigações.* Vol. I, 7ª Ed., 2008.

- LÔBO, Paulo Luiz Netto. *Teoria Geral das Obrigações*. Saraiva, 2005.

- MARTINS-COSTA, Judith. *A Boa-Fé no Direito Privado: sistema e tópica no processo obrigacional.* São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2000.

- MARQUES, Claudia Lima. *Contratos no Código de Defesa do Consumidor: o novo regime das relações pré-contratuais*

- MIRAGEM, Bruno. *Função social do contrato, boa-fé e bons costumes: nova crise dos contratos e a reconstrução da autonomia negocial pela concretização das cláusulas gerais.*

- NASCIMENTO, Paulo Soares do, A Responsabilidade Pré-Contratual pela Ruptura das Negociações, FDL, Teses, Dezembro 2000.

- PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de Direito Civil*

- PINTO, Carlos Alberto da Mota. *Teoria Geral do Direito Civil.* 4ª Ed., por Antonio Pinto Monteiro e Paulo Mota Pinto, Coimbra Editora, 2005

- PONTES DE MIRANDA, Francisco. *Tratado de direito privado.* T. XXXVIII, Rio de Janeiro: Borsoi, 1962.

- POPP, Carlyle. *Reponsabilidade Civil Pré-negocial: o rompimento das tratativas.* Curitiba: Juruá Editora, 2006.

- PRATA, Ana. Notas sobre responsabilidade pré-contratual. Almedina

- ROPPO, Enzo. *O contrato.* Coimbra: Livraria Almedina. 1998.

- SILVA, Eva Sônia Moreira da. *Da Responsabilidade Pré-Contratual por Violação dos Deveres de Informação,*

- SODER, Rodrigo Magnos, Responsabilidade Pré-Contratual no Código Civil Brasileiro: Apontamentos, Revista de Direito Privado, n. 33, jan/mar., 2008.

- STEINER, Renata Carlos. *Da Complexidade Intra-obrigacional: criação de deveres laterais pela boa-fé objetiva,* p. 22.

- TELLES, Inocêncio Galvão, Direito das Obrigações, 4ª Ed., Coimbra Editora, 2010.

- VARELA, João de Matos Antunes. *Das Obrigações em geral.* 10. Ed. rev. e atual., v 1. Coimbra: Livraria Almedina, 2005

- VENOSA, Sílvio de Salvo, Direito Civil – Teoria Geral das Obrigações e Teoria Geral dos Contratos, Vol. II, 8ª Ed., Editora Atlas, 2008.

- VICENTE, Dário Moura,

Da Responsabilidade Pré-Contratual em Direito Internacional Privado, Coleção Teses, Almedina, 2001.

A Responsabilidade Pré-Contratual no Código Civil Brasileiro de 2002