

INFORMAÇÃO E NEGOCIAÇÃO: OS LIMITES DA RESPONSABILIDADE CIVIL NAS AQUISIÇÕES EMPRESARIAIS¹

INFORMATION AND NEGOTIATION: THE LIMITS OF CIVIL LIABILITY IN MERGERS AND ACQUISITIONS

Profa. Dra. Vera Maria Jacob Fradera²

RESUMO

O presente artigo examina a responsabilidade civil decorrente do rompimento de tratativas antecedentes à realização de aquisições empresariais (M&A), com ênfase nos limites do dever de informar e de não informar. Partindo da constatação de que a fase pré-contratual não é, em regra, regulada pelos Códigos Civis, o estudo investiga o fundamento jurídico para responsabilizar a parte que rompe as negociações ou viola deveres de informação, confidencialidade e lealdade. A análise percorre a deontologia pré-contratual, identificando as fontes do dever de informar (lei, contato social e boa-fé objetiva), seus elementos constitutivos — pertinência, custo e exatidão da informação — e seus limites, como o dever de descrição, o sigilo e a cláusula de confidencialidade. Examina, ainda, a figura do dolo na omissão de informações e as sanções pela ruptura culposa das negociações, incluindo o abuso de direito (art. 187 do Código Civil), a teoria da culpa in contrahendo de Ihering e a indenização do interesse negativo, abrangendo danos emergentes e morais. O estudo dialoga com documentos internacionais (Princípios UNIDROIT, Princípios de Direito Europeu dos Contratos e Código Civil Romano) e com o direito comparado, concluindo que a fase negocial é presidida pelos princípios da liberdade contratual e da boa-fé, e que a responsabilidade pré-contratual se afirma como categoria autônoma, exigindo equilíbrio entre o dever de informar e o direito à confidencialidade.

PALAVRAS-CHAVE: Responsabilidade civil. Aquisições empresariais. Dever de informar. Boa-fé objetiva. Rompimento de negociações.

ABSTRACT

¹ Palestra Proferida em 06 de junho de 2025, por ocasião do evento promovido pelo IBERC e realizado na UNISINOS.

² Possui graduação em Direito pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (1963) e graduação em Línguas Clássicas, Latim e Grego pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (1963), Mestrado em Direito Comunitário pela Université Paris II Up II (1994) e Doutorado em Direito pela Université Paris II Up II (2002). Professora aposentada junto à Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS, tendo mantido o vínculo de Professora Permanente (colaboradora) no Programa de Pós-Graduação em Direito (PPGDir - Mestrado e Doutorado) da UFRGS. Professora convidada do Departamento de Direito Privado e Processo Civil da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS. Professora visitante nas Universidades Paris II, Université Rennes I, Estrasburgo, Veneza, Burgos, León, Buenos Aires e Trieste. Professora pesquisadora - Agence Exécutive Éducation, Audiovisuel et Culture - Union Européenne, membro do conselho consultivo - CISG Brasil. Membro da Société de Législation Comparée. Associada Titular do Instituto Brasileiro de Estudos de Responsabilidade Civil - IBERC, a convite do Prof. Dr. Nelson Rosenwald. Árbitra, parecerista e advogada, atua nas áreas de ênfase em Direito Privado e Internacional Privado, principalmente nos seguintes temas: direito privado, direito comparado, contratos, direito internacional privado

This paper examines civil liability arising from the breakdown of pre-contractual negotiations in corporate acquisitions (M&A), focusing on the limits of the duty to inform and not to inform. Given that the pre-contractual phase is generally not regulated by Civil Codes, the study investigates the legal basis for holding liable the party that breaks off negotiations or breaches duties of information, confidentiality, and loyalty. The analysis covers pre-contractual deontology, identifying the sources of the duty to inform (law, social contact, and objective good faith), its constitutive elements — relevance, cost, and accuracy of information — and its limits, such as the duty of discretion, secrecy, and confidentiality clauses. It also examines fraud (*dolo*) in the omission of information and the sanctions for wrongful termination of negotiations, including abuse of rights (Article 187 of the Civil Code), Ihering's *culpa in contrahendo* theory, and compensation for negative interest, covering material and moral damages. The study engages with international instruments (UNIDROIT Principles, Principles of European Contract Law, and the Romanian Civil Code) and comparative law, concluding that the negotiation phase is governed by the principles of contractual freedom and good faith, and that pre-contractual liability stands as an autonomous category requiring a balance between the duty to inform and the right to confidentiality.

KEYWORDS: Civil liability. Corporate acquisitions. Duty to inform. Objective good faith. Breakdown of negotiations.

1 INTRODUÇÃO

Em tempos nem tão recuados, todo o direito estava nos contratos, hoje, está quase integralmente na responsabilidade civil, tendo seu campo de atuação se tornado a cada dia mais vasto e complexo, abrangendo áreas até então nunca, ou apenas escassamente cogitadas, como a da responsabilidade civil decorrente do rompimento de tratativas antecedentes à realização de aquisições empresariais, tema desta publicação.

No referente às aquisições de empresas, a responsabilidade civil, resultante de violações relativas ao dever de informar, ou de não informar e os seus limites, torna-se a cada dia mais relevante, daí a importância de debatê-lo num *forum* como este, com a presença de especialistas, tanto no campo empresarial como, especialmente, no da responsabilidade civil.

Contudo, tendo em vista o fato de esta publicação estar circunscrita a apenas um artigo, nos limitaremos a traçar a respeito alguns de seus aspectos mais caracterizadores, especialmente à luz de uma perspectiva jurídica, porque, na prática, este é um campo de grande interesse por parte de muitas pessoas, daí ser conhecido e discutido, embora nem sempre com profundidade.

Como se pode depreender naturalmente, as transações envolvendo aquisições empresariais são complexas, tendo como sujeitos duas ou mais entidades comerciais, delas resultando uma única empresa consolidada, ou na aquisição de parte de uma empresa por outra.

Esse tipo de operação foi definido como compreendendo *qualquer modalidade de negócios jurídicos ou reorganização societária que vise à alienação de participação societária (majoritária ou minoritária), direitos atinentes a tais participações, títulos ou valores mobiliários conversíveis ou ainda ativos relevantes*.³ Essas transações têm constituído uma estratégia fundamental para o crescimento e desenvolvimento de empresas em todo o mundo. No entanto, para que essas operações, denominadas em inglês M&A, (*Merges and Acquisitions*), Fusões e Aquisições, ocorram de forma eficaz e legal, é essencial compreender os diversos aspectos legais nelas envolvidos. Neste escopo, vale evocar alguns pontos suscetíveis de dificultar a realização desses contratos, acarretando então situações de responsabilização para a parte violadora de alguma das regras regentes dessa fase de negociação, embora, na prática, ainda existam certas dúvidas acerca dessa possibilidade, porquanto trata-se de fase onde o contrato todavia não se formou. Importante ressaltar que essa dúvida não existe nos sistemas de *Common Law*, onde predomina o não reconhecimento da fase pré-contratual como protegida pelo Direito, pois falta-lhe, nesse período, a denominada “consideration”, ou seja, a contrapartida, sem a qual as partes permanecem plenamente desvinculadas. Exceção a esse entendimento encontramos na doutrina do professor Atiah⁴, para quem existe uma *reliance* (vínculo) entre as partes, já no período das negociações.

De acordo com os autores mais recentes, a elaboração de contratos e documentação perfeitos é essencial em negociações de M&A. Acordos de compra e venda, acordos de fusão, contratos de emprego e acordos de não divulgação são exemplos de documentos a serem escrupulosamente redigidos nessas ocasiões, refletindo os termos e condições acordados pelas partes, visando garantir a proteção de seus interesses. Por outro lado, a Regulamentação Antitruste é um dos aspectos legais a ser cuidadosamente observado, evitando transações suscetíveis de resultar em concentrações excessivas de mercado ou em práticas anticompetitivas. Daí porque as empresas, em tratativas tendo em vista fusões e aquisições,

³ V. Lie Uema de **CARMO**, “ Responsabilidade civil e termination fee “, in A. GUERRA, MORATO, A., MARTINS, F.R., ROSENVALD, N. (Coords.), *Da estrutura à função da responsabilidade civil* , homenagem ao Professor Renan Lotufo, Indaiatuba, ed. Foco, 2021, pp.443

⁴ Uma corrente doutrinária, contrária à *consideration*, liderada pelo Professor Atiah, radicado na Inglaterra, inspirado por um artigo americano, de autoria de F. Kessler e E. Fine (“Culpa in contrahendo, bargaining in good faith, and freedom of contract: a comparative study” , 1964, 77 Harward Law Review, pp. 401) afirma existir entre as partes uma *reliance* (confiança), desta sorte toda a responsabilidade pelo rompimento das negociações seria fundada em uma esperança frustrada, daí o direito à reparação baseada na ideia de *reliance*, refutando a tese majoritária favorável a não responsabilização pelo rompimento das tratativas.

precisarem submeter suas operações a critérios rigorosos, para seguir a risca o determinado nessas leis antitruste.

Já a denominada *due diligence* (devida diligência) comporta a revisão completa dos aspectos legais, financeiros, operacionais e de conformidade das partes envolvidas. Nesse processo, desempenham os advogados um papel fundamental, identificando riscos legais, contratuais e regulatórios, suscetíveis de prejudicar a transação. Desta sorte, a escolha da Estrutura de Transação é uma consideração importante, em fusões e aquisições. As opções incluem fusões, aquisições de ações, aquisições de ativos e outras. Cada uma dessas estruturas tem implicações legais específicas, incluindo questões de responsabilidade, tributação e conformidade regulatória.

Outro aspecto essencial em M&A é o da elaboração de contratos e documentação precisos, pois os acordos de compra e venda, acordos de fusão, contratos de emprego e acordos de não divulgação são documentos exigindo uma forma precisa de redação, tendo em vista refletir corretamente os termos e condições acordados entre os negociadores, de modo a garantir a proteção de seus interesses. Muitas transações de M&A estão sujeitas à aprovações regulatórias, sendo isso particularmente verdadeiro em setores altamente regulamentados, como no caso dos serviços financeiros, saúde e telecomunicações. Desta sorte, a conformidade regulatória com os regulamentos governamentais e setoriais é fundamental para evitarem -se atrasos e desafios legais.

As empresas envolvidas em fusões e aquisições devem ainda considerar cuidadosamente os direitos dos acionistas e os interesses de outros interessados (ou *stakeholders*) tais como empregados e credores. Isto pode incluir a obtenção de aprovações dos acionistas, o tratamento equitativo dos interesses das partes envolvidas e a comunicação eficaz durante o desenrolar do processo.

Em síntese, os aspectos legais de fusões e aquisições são complexos e multifacetados⁵, sendo fundamental tenham essas empresas, partes nessas transações, dentre outras, uma orientação jurídica especializada, já desde o início do processo, procurando mitigar riscos, garantir a conformidade e alcançar com sucesso seus objetivos comerciais. Desta sorte, a assessoria de advogados especialistas nessa área é fundamental para o êxito das fusões e aquisições, derivando em resultados satisfatórios para todos os envolvidos nesse processo.

⁵ Consultar sobre este assunto, o primoroso estudo de Fernanda Mynarski MARTINS-COSTA, *Execução Diferida nos Contratos de M&A*, Almedina, Instituto de Direito Privado, IDP, São Paulo, 2022, sobretudo a sua Introdução, pp. 21-41.

Com efeito, para ser atingido o escopo pretendido pelos empresários-partes, seja criando-se uma nova empresa, seja uma absorvendo parte de outra, há necessidade de negociações, algo que pode ser bastante delicado, por colocar em jogo interesses diversos, como segredos insuscetíveis de serem revelados, reticências, silêncios, etc..., podendo as negociações serem rompidas por uma das partes, quando a outra tinha convicção de que o contrato seria firmado, surgindo, em consequência, situações possivelmente geradoras de responsabilidade civil, seja por um dos participantes da negociação calar-se quando deveria ter falado, ou por ter falado, quando deveria ter ficado silente.

Surge, então, a pergunta que motivou este artigo: como fazer incidir a responsabilidade civil, se todavia não há um contrato? Estariam presentes as condições para uma responsabilização extracontratual? Seria possível admitir, como pretendeu Gaius, o jurisconsulto romano, uma terceira via para responsabilizar esse tipo de comportamento, pensamento sustentado por doutrinadores portugueses, cujo mais conhecido representante é o professor Manuel A. Carneiro da Frada⁶? Ainda admitindo-se um certo consenso nesse sentido, resta a indagação de como embasar a responsabilidade pela violação de deveres incidentes na fase antecedente ao contrato, porquanto não há, todavia, normas reguladoras dessa situação na maioria dos Códigos Civis.

Este é, sem dúvida, um assunto objeto de muitas e frequentes indagações por parte da Doutrina e de alguns legisladores mais recentes. Na verdade, desde longa data esse assunto preocupa os juristas. Com efeito, esse problema foi percebido por Gaius, o jurista romano, quem, em suas *Institutas*, admitia, de início, apenas duas fontes essenciais de obrigações, os contratos e os delitos; contudo, em uma obra intitulada *Res cottidianae sive aerae*, teve a ideia de criar uma terceira categoria, onde colocou todas as obrigações nascidas de fontes distintas do contrato e do delito, as *variae causarum figurae*⁷, ou seja, os diversos tipos de fontes, nelas incluindo ações decorrentes da gestão de negócios, da tutela, do fato para o herdeiro de ter um

⁶ V. Uma “terceira via” no Direito da Responsabilidade Civil? Almedina, Coimbra, 1997. Trata-se de uma monografia onde o autor expõe seu ponto de vista sobre a responsabilidade civil de auditores e consultores que operam na área financeira perante terceiros adquirentes de empresas ou de participações em sociedades que detêm aquelas. Afirmar repousar a origem dessa obra em outro dos temas relativos a sua concepção acerca da Responsabilidade Civil, expresso em outra de suas obras, intitulada *Contrato e Deveres de Proteção*. Afirmar que as ideias postas na 1ª obra, confluem no que admite denominar-se *Terceira Via da responsabilidade civil*. Com efeito, o autor situa essa temática “na confluência de uma área nobre do direito civil com as solicitações que lhe colocam problemas dos nossos dias relativos à vida das sociedades e das empresas”.

⁷ V. Raymond MONIER, *Manuel de Droit Romain, Les Obligations*, Editions Domat, Montchrestien, Paris, 1954, p. 206 e segs.

legado e do pagamento indevido. A Responsabilidade Civil pelo rompimento das negociações estaria aí incluída.

Todas essas referências demonstram sobejamente não pairarem dúvidas acerca da dificuldade em encontrar um fundamento jurídico para sancionar o rompimento das negociações, ensejando então a responsabilidade civil, justamente por haver um elenco de situações podendo desencadear uma responsabilização, precisamente por situar-se esse problema no mundo exclusivo dos fatos, denominado por Carbonnier de espaço do *non-droit*, consistindo na ausência de lei em um certo número de relações humanas, onde a lei poderia, teoricamente, estar presente. Os desenvolvimentos da teoria do *non-droit* podem ser resumidos em dois teoremas: 1º : A lei é maior do que as suas fontes formais; 2º teorema: a lei é menor do que o conjunto de relações humanas, *ela é uma espuma sobre a superfície das relações sociais e individuais*⁸.

O pensamento de Carbonnier todavia é válido em alguns ordenamentos jurídicos, como o nosso, por exemplo; em outros, novos Códigos foram publicados sob inspiração em documentos internacionais, como o Código Europeu de Contratos (CEC), e os princípios Unidroit, acabando ambos por adotar soluções muito próximas umas das outras, como veremos mais adiante, logrando regular as consequências jurídicas decorrentes do descumprimento de certos deveres incidentes no período das negociações.

Como esse evento tem por tema central a Responsabilidade Civil, tema abrangendo todo o Direito, nossa exposição, cujo objeto é o limite da Responsabilidade Civil nas operações de M&A, será dividida em duas partes: na sua 1ª parte, trataremos da existência de uma deontologia pré-contratual e, na 2ª, os limites da responsabilização por uma ruptura culposa.

2. A RECONHECIDA EXISTÊNCIA DE UMA DEONTOLOGIA PRÉ-CONTRATUAL VIGENTE NA MAIORIA DOS SISTEMAS JURÍDICOS

Como supra assinalado, durante o período das negociações, as partes nelas envolvidas estão ávidas por informações, significando a palavra informação, *fazer saber ou tomar ciência de*⁹ ou, em linguagem coloquial, aquilo mediante o qual damos a conhecer alguma coisa a alguém.

⁸ V. Jean CARBONNIER, *Le Flexible Droit*, LGDJ, Paris, 1983, pp. 07 – 82.

⁹ Cf. Dicionário Houaiss, Editora Objetiva, Rio de Janeiro, 2001, p. 1615

De acordo com a sua fonte, a informação pode ter como origem a lei, o contato social ou decorrer da incidência do princípio da boa-fé objetiva em determinada relação, quando certos comportamentos passam a ser exigidos das partes, embora não tenham sido por elas pactuados, como no caso dos sistemas jurídicos onde são reconhecidos certos deveres, com fulcro na boa-fé, regulando a fase das negociações¹⁰. Há, ainda, outra perspectiva pela qual pode ser estudado esse tema, a do dever de cooperação entre os negociadores, positivado no capítulo 2, do Código Europeu de Contratos, em sua versão revisada¹¹

Se o dever de informar tem sua fonte seja na lei, seja no contrato (obrigação) ou ainda na jurisprudência, sua natureza é, predominantemente jurídica, possuindo, contudo, fortes traços relacionados às esferas da moral e da economia.

Para deduzir o perfil moral do dever de informar, devemos partir de uma concepção de relação jurídica (dever ou obrigação) onde haverá, na maioria das vezes, um aspecto moral a ser considerado, seja qual for o âmbito onde se situe essa relação. Nesse passo, constatamos não ser a observância da regra moral exigível da mesma forma de parte de todos os membros de uma relação social, a sua exigência e a sua maior ou menor intensidade, dependem das condições pessoais do sujeito obrigado.

Assim, quanto mais culto, quanto mais informado e instruído for o indivíduo, mais rígido será o seu dever moral em relação ao outro, como parte nas negociações.

De acordo com o magistério de Judith Martins-Costa, existe um dever de ser veraz nas informações que se divulga, mesmo face à inexistência de um dever legal ou contratual de informar, proibidas a mentira e a conduta ardilosa, consistentes em fazer crer que algo que não existe, exista¹².

¹⁰ V. a respeito, interessante obra da lavra de Christoph FABIAN, *O dever de informar no Direito Civil*, ed. RT, São Paulo, 2002, especialmente p. 121 a 124.

¹¹ Chapter 02, Formation. Section 1: Pre-contractual negotiations (addition): article 2:101: duty to negotiate in Good Faith and Fair Dealing.

(1) Parties are free to initiate, continue and break off pre-contractual negotiations, provided they act in accordance with the requirements of fair dealing and good-faith. The failure of pre-contractual negotiations can only give rise to liability if it is the consequences of a fault or actions contrary to good faith and fair dealing of either party. (2) A party who enters into or pursues pre-contractual negotiations without the intention of concluding contract, does not respect the requirement to negotiate in accordance with good faith and fair dealing. (3) A party who breaks off pre-contractual negotiations for no legitimate reason, while the other party could legitimately believe that a contract would be concluded, acts contrary to the requirements of good faith and fair dealing.

¹² V. Os regimes do dolo civil no Direito brasileiro: dolo antecedente, vício informativo por omissão e por comissão, dolo acidental e dever de indenizar RT, vol. 923, p.128. São Paulo: Ed. RT, set. 2012.

Se, por outro lado, direcionarmos nossa atenção à moral do tipo social, o comportamento exigido seria o do homem médio, aquele admitido como desejável nas relações sociais, em uma época determinada e numa dada sociedade.

Ademais, não obstante serem as partes integrantes de determinada relação reputadas como iguais, poderá surgir entre elas uma desigualdade, pelo fato de ser uma delas mais informada, de modo a desencadear para esta, um dever de informar a outra.

Contudo, é preciso jamais esquecer que, se por um lado o dever de informar pode resultar evidente, por outro lado, dependendo das circunstâncias, a mesma regra impõe que cada um vele sobre seus interesses, ou seja, cada um procure se informar, sem ficar totalmente à espera da atuação da outra parte. Esse dever de se informar¹³ tem suas origens na moral geral, válida para todos, sendo também um dos alicerces do liberalismo econômico e jurídico, traduzido na máxima *caveat emptor* ou seja, cuide-se o comprador. Aliás, o mesmo dever pode ser exigido com fundamento na teoria da análise econômica do direito, a partir da constatação da existência, entre os negociadores, de uma perfeita igualdade.

Tanto a regra moral como a norma jurídica podem, eventualmente, coexistir na fase das tratativas, como é o caso, por exemplo, da reticência,¹⁴ do silêncio não concludente, da mentira, comportamentos esses rechaçados pela moral e pelo direito, obviamente.

Constatada a existência de um dever de informar no período da negociação de contratos em geral, quais seriam os seus elementos constitutivos e quais os critérios para identificá-los.

2.1 Critérios para identificar o elemento material do dever de informar: o fato pertinente e o conhecimento da outra parte

Tradicionalmente, a doutrina identifica o elemento material da informação às informações intrínsecas relativamente ao objeto do futuro contrato. Essas informações dizem respeito a sua essência, relacionam-se as suas características próprias, por exemplo, as de uma coisa a ser vendida, ou seja, suas qualidades substanciais.

a- A pertinência da informação em relação ao objeto do contrato e sua utilidade para o credor da informação bem como a precisão dessa informação.

¹³ Apesar de ser reconhecido pela lei, pela doutrina e jurisprudência, este dever de *se informar* tem sido objeto de poucos estudos. V. JOURDAIN, Patrice. *Le devoir de se renseigner*. Paris: Recueil Dalloz, 1983. Chron., p. 140 e ss.

¹⁴ -A respeito das nuances que pode assumir esse dever, v. o nosso texto "Informar ou não informar nos contratos, eis a questão", in *Estudos de Direito Privado e Processual Civil, em homenagem a Clóvis do Couto e Silva*, Judith MARTINS-COSTA e Vera Jacob de FRADERA, RT editora, São Paulo, 2014, p. 231 e segs.

a.1 O custo da informação

Obviamente, para poder fornecer as informações devidas, em algumas circunstâncias, o devedor necessita obtê-las, podendo isso tornar-se dispendioso para ele, dificultando o cumprimento dessa parte do contrato. O interessante é que, em certas situações, essa busca por informação pode ser remunerada de forma independente, embora o contrato venha a ser anulado.¹⁵

Em algumas situações, onde as características da informação revestem-se de aspectos demasiado técnicos, a perícia torna-se um recurso imprescindível, onerando ainda mais o custo da informação.

Além disso, a informação deve ser exata.

a.2 A exatidão da informação

É consenso deva a informação ser exata, embora possa ocorrer uma situação onde a ignorância do devedor da informação seja legítima, logo, não haverá consequências, sendo essa solução encontrada nos sistemas alemão e francês, exceção feita ao contratante profissional.

É possível ocorrer uma hipótese na qual detenham ambas as partes o acesso à informação, em idênticas condições. Nesse caso, duas possibilidades podem ocorrer : ou não existe o dever de informar, dado não existir desigualdade entre as partes ou, então, uma delas, parte, espera de seu cocontratante a informação, acreditando que aquele tomará a iniciativa de informá-la.

Este comportamento (ou expectativa) é admissível, de vez estar fundado na confiança legítima de uma parte na outra.

Além do desconhecimento ou ignorância do tema objeto da informação por parte do sujeito passivo desse direito e do custo da informação outro tema exsurge do dever de informar nos contratos, o dos limites da informação.

a.3 Os limites do dever de informar: a busca de um equilíbrio razoável entre o dever de informar e o direito à discricção e à confidencialidade

Como não poderia ser diferente, o sujeito passivo do dever de informar no contrato está adstrito a certos limites, decorrentes da lei ou mesmo de um contrato anterior, mantido ou até mesmo extinto, com terceiro, no qual está inserida cláusula de confidencialidade.

Durante um longo período, o liberalismo jurídico apregoou a separação entre as esferas pública e privada, de tal sorte, a independência (ou autossuficiência) do direito privado em face

¹⁵ Sobre esse tema, vale consultar Bernard RUDDEN, “Le juste et l’inefficace pour un non-devoir de renseignement”, *RTDCiv.*, Dalloz, Paris, 1985, especialmente pp. 92 e 95.

do direito público não permitiu a intervenção do Estado nas relações privadas, pois essas se desenvolviam sob a égide da ampla autonomia da vontade e do reconhecimento da igualdade entre as partes. Tanto a autonomia como a igualdade mantinham afastados os deveres de informar. Nesse sentido, um dos setores mais hostis à exigência desse dever era o dos negócios, porque informar redundaria na abertura de livros comerciais, exibição do teor de documentos, revelação de segredos comerciais, etc.

Por óbvio, o estado liberal admitia o direito à discrição e não ousava invadir essa esfera, porque as empresas asseguravam a prosperidade econômica dos estados e mantinham o pleno emprego.

O inevitável declínio dessas práticas e das condições favoráveis ao liberalismo produziu não poucas alterações nas relações entre esfera pública versus esfera privada, tendo o intervencionismo colocado um fim na impermeabilidade do direito privado, desde então, invadido por regras estatais, a despeito da permanência do reconhecimento do princípio da autonomia privada, agora sob certas limitações.

Em consequência, a vontade contratual, mais limitada, passa a sofrer certas restrições, dentre outras, impondo fornecer informações, até mesmo aquelas relativas a alguns tipos de segredos, até então cuidadosamente guardados.

Ao mesmo tempo em que realizava essa abertura, o estado levou em consideração o fato de o empreendedor, o homem de negócios ou o patrão terem necessidade de defender suas posições comerciais e industriais, não apenas face ao Estado, como também perante o fisco e outros membros da sociedade, porquanto, em certas circunstâncias, a informação pode ser utilizada para avaliar a firmeza, ou, inversamente, o que ocorre mais frequentemente, a fraqueza das posições adversárias. Dentro desse quadro, o fornecimento de informações pode tornar-se prejudicial. Desta sorte, é preciso buscar uma maneira de salvaguardar dois interesses antagônicos, procurando criar um equilíbrio entre os dois interesses opostos, o coletivo e o privado.

Dessas constatações, surgem duas possibilidades para colocar limites à obrigação de informar, ou seja, um dever de discrição ou sigilo e, com relação ao contrato, a inserção nele de uma cláusula de confidencialidade

a.4 O dever de discrição ou sigilo

O vocábulo discrição diz com a qualidade de discreto, ou seja, age com discrição quem retém, judiciosamente suas palavras, sendo que, no plano jurídico, o dever de discrição, ou de

sigilo, se refere à informações confidenciais, contudo, desprovidas da natureza de segredo. Assim, o sigilo profissional visa preservar informações de teor mais íntimo, enquanto o segredo de negócio resguarda dados de natureza empresarial, pelo qual são protegidos interesses de natureza privada coincidentes com o interesse geral.

Esse dever ou obrigação (quando deriva de contrato) de discrição pode derivar da lei, do contrato ou da jurisprudência, como a seguir explicitado.

a.4.1 Obrigação de discrição ou sigilo derivada da lei

Dois setores do direito são pródigos na criação dessa espécie de dever e/ou obrigação, quais sejam, o direito do trabalho e o direito societário. O problema que se põe nesses especiais âmbitos é o da falta de um critério geral para distinguir aquilo que é efetivamente confidencial daquilo que não detém esse caráter.

Importante mencionar a possível existência de *cláusulas de confidencialidade*, no mesmo terreno da discrição ou sigilo, ou seja, fora do âmbito da matéria objeto de segredo. Registramos assim outra maneira de limitar a transmissão de informações, a cláusula de confidencialidade, cuja fonte é o contrato.

A empresa que pretenda limitar a difusão de informações relativamente as suas atividades no mercado pode, mediante um contrato, proteger-se do perigo de uma divulgação indesejada.

Uma questão a ser destacada, neste preciso terreno, é a referente à duração da obrigação decorrente dessa cláusula. *A priori*, ela pode ser imposta sem limite de tempo, estando a sua duração relacionada à sua utilidade para a empresa. Contudo, se as informações, objeto do acordo de confidencialidade, caírem no domínio público, esse acordo perde o seu objeto.

Nesta seara, é interessante observar-se a necessidade de ser buscado um ponto de equilíbrio entre o direito à informação, por razões ligadas a um processo, por exemplo, e a preservação dos dados das empresas, o direito ao segredo, ao silêncio.

Nesse caso, se o potencial adquirente pretende conhecer qual é a composição patrimonial da sociedade ou qual poderá ser a rentabilidade futura, deverá examinar documentos contábeis, relatórios, enfim.... conhecer o funcionamento e verificar qual a rentabilidade dessa empresa. Nessas condições, poderão ocorrer situações nas quais a revelação de certos dados não será possível, devido a impedimentos como existência de uma cláusula de confidencialidade, certos segredos, etc.

A esta altura, é importante referir o enunciado nº 27 da Ia Jornada de Direito Comercial do CJF, segundo o qual *não se presume violação à boa-fé objetiva se o empresário, durante as*

negociações do contrato empresarial preservar segredo de empresa ou administrar a prestação de informações reservadas, confidenciais ou estratégicas, com o objetivo de não colocar em risco a competitividade de sua atividade.

Outro cuidado deveras importante a ser tomado é o de considerar a possibilidade de dolo na omissão de informações.

Como sabido, o dolo é considerado um defeito do negócio jurídico, ao lado do erro, do estado de perigo, da coação, da lesão e da fraude contra credores¹⁶. Interessante constatar o fato de o nosso Código Civil não ter definido o dolo, dedicando a Doutrina nacional poucas obras a esse tema.

Em sentido estrito, dolo civil é má fé; no sentido do que estamos a expor, o dolo civil é a *comunicação de informação errônea, a prática de manobra ardilosa ou a omissão de informações que provoquem o engano em outrem, por ocasião da celebração de um negócio jurídico*¹⁷.

Na Doutrina estrangeira, o dolo é considerado ora vício do consentimento, ora uma situação de abuso ou de desrespeito à moral, ou ainda como delito civil. No âmbito desta nossa exposição, torna-se necessário mencionar o quanto sua presença pode prejudicar o futuro adquirente de uma participação societária, uma cessão de quotas, por exemplo.

Contudo, se um comprador for informado de que não poderá receber todas as informações de que gostaria, mas, não obstante, opta por adquirir a empresa, nesse caso, não há dolo do vendedor, pois o adquirente aceitou comprar nessas condições, logo, deve assumir as consequências. Por outro lado, o vendedor pode, deliberadamente, omitir informações ao comprador, por exemplo, a existência de passivos não contabilizados na empresa!

Como claramente se percebe, o assunto é vastíssimo e a sua sistematização, quase impossível. Não obstante, a jurisprudência evoluiu favoravelmente a uma tomada de consciência, entendendo constituir a ruptura das negociações uma fonte de responsabilidade, mantendo-se os nossos tribunais bastante prudentes, ao colocar limites nesta responsabilização. É o que será exposto a seguir.

¹⁶ V. artigos n. 145 a 150 do Código Civil de 2002.

¹⁷ Sobre este assunto, consultar o excelente estudo de Giovana BENETTI, *Dolo no Direito Civil, uma análise da omissão de informações*, ed. Quartier Latin, São Paulo, 2019, pp. 30.

3. OS LIMITES DA RESPONSABILIZAÇÃO DECORRENTE DE UMA RUPTURA CULPOSA DE NEGOCIAÇÕES TENDO POR OBJETO FUSÕES E AQUISIÇÕES.

A melhor doutrina nacional, aqui representada por Cristiano Zanetti¹⁸, afirma que o reconhecimento da existência de um direito de pôr fim a uma negociação não exclui a possibilidade de ilicitude desse ato e que o Código Civil/02 consagra, para sancioná-la, a figura do abuso de direito, qualificado como ato ilícito, no seu art. 187¹⁹.

Contudo, a classificação do abuso de direito como ato ilícito não é pacífica, predominando a sua consideração como constituindo uma violação à boa-fé objetiva. Com efeito, há uma flagrante diferença entre ato ilícito e ato abusivo: o primeiro deve ser previsto na legislação, enquanto o ato abusivo é identificado, caso a caso, pelo juiz, consistindo no desvio de uma finalidade. Assim, art. 187 deve ser relacionado ao art. 422²⁰ do Código Civil, à clausula geral de boa-fé²¹.

Esse mesmo autor menciona ainda o adágio *venire contra factum proprium*,²² cuja definição, segundo seu pensamento, convém perfeitamente para sancionar o rompimento abusivo das tratativas. Como se sabe, são muitos os ordenamentos consagrando a boa-fé como critério para reprimir o rompimento abusivo das tratativas.

Neste passo, inevitavelmente exsurge uma indagação, qual seja, quais seriam as possíveis sanções decorrentes da prática do abuso de direito, na hipótese de ruptura abusiva das negociações. Como quase tudo relativamente a esse tema, não existe a seu respeito uma unanimidade em meio à Doutrina, tanto na esfera nacional como internacional.

Não obstante, traremos algumas posições doutrinárias, colimando oportunizar aos aplicadores do Direito e aos seus estudiosos a notícia de quanto esse assunto é polêmico e facilitar-lhes, no caso concreto, a escolha de uma ou outra das alternativas apresentadas.

¹⁸ In *Responsabilidade pela ruptura das negociações*, editora Juarez de Oliveira, São Paulo, 2005.

¹⁹ Art. 187 do Código Civil de 2002: Também comete ato ilícito o titular de um direito que, ao exercê-lo, excede manifestamente os limites impostos pelo seu fim econômico ou social, pela boa-fé ou pelos seus costumes.

²⁰ Art. 422 do Código Civil de 2002: Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato como em sua execução, os princípios da probidade e boa fé.

²¹ Sobre esse assunto, v. nosso “La Partie Générale du Code Civil Brésilien”, in *Le Droit Brésilien hier, Aujourd’hui et Demain*, sous la direction de Arnaldo WALD et Camille JAUFFRET-SPINOSI, SLC, Paris, 2005, pp. 204-222

²² Sobre este tema, cons. o importante estudo de Marcio Félix JOBIM, *Confiança e Contradição* Livraria do Advogado editora, Porto Alegre, 2015. Segundo o jovem autor gaúcho, *o princípio da confiança determina que se valorem mais os interesses de quem confia do que os de quem causa e frustra a confiança de outrem*. Assim sendo, segundo afirma, isto aproximaria o *venire* ao abuso de direito, p. 159.

Segundo Carlyle Popp²³, autor brasileiro, existiria a possibilidade de execução específica no caso de rompimento injustificado de tratativas próximas da conclusão da definição do contrato projetado, em razão do nível intenso de confiança, na conclusão do contrato. Embora aceitável desde um ponto de vista moral, essa solução não é aceita pela doutrina nacional majoritária. Nesse sentido, trazemos a posição de Antônio Junqueira de Azevedo²⁴, entendendo limitar-se a sanção pela ruptura das negociações à condenação do contratante violador da boa-fé objetiva ao pagamento de indenização correspondente aos danos causados, com base no art. 187 do Código Civil, combinado com o art. 927²⁵ do mesmo código.

Outro fundamento possível para a responsabilização pelo rompimento injustificado de uma negociação tendo em vista a aquisição de uma empresa por outra, encontra-se na tese defendida por Rudolph von Ihering, admitindo a integral reparabilidade dos danos causados, com fundamento na sua teoria da *culpa in contrahendo*²⁶. O prejudicado deve ser indenizado por aquilo que denominou *interesse negativo*, em contraposição ao *interesse positivo*, correspondente aos proveitos que teria se o contrato tivesse sido finalizado e cumprido. Assim, o interesse negativo corresponderia à invalidade do contrato e o interesse positivo à sua validade²⁷.

Quais seriam os prejuízos indenizáveis?

Embora sem unanimidade, a Doutrina considera serem indenizáveis os denominados danos emergentes, neles compreendendo o direito a tudo o que a parte perdeu, o que investiu na confiança que lhe foi despertada pela outra parte (despesas e custos estritamente relacionados às negociações); da mesma forma, gastos posteriores, ou não economizados, decorrentes da conduta desleal do outro candidato a contratante; eventual diminuição de valor dos bens inutilmente empregados nas tratativas; eventuais despesas de reparação ou de substituição; perdas decorrentes da transferência de bens, tempo e dinheiro anteriormente empregados em outra atividade. Importante frisar que os danos sofridos em razão da ruptura das negociações

²³ V. Responsabilidade Civil pré-negocial : o rompimento das tratativas, Juruá, Curitiba, 2002.

²⁴ In “A boa-fé na formação dos contratos”, *Revista do Direito do Consumidor*, São Paulo, vol. 03, p. 78-87, 1992.

²⁵ Art. 927 do Código Civil de 2002: Aquele que, por ato ilícito (arts. 186 e 187) causar dano a outrem, fica obrigado a repará-lo.

Parágrafo único :.....

²⁶ V. R. von IHERING, *Oeuvres Choiesies*, Tome II, Paris, Librairie A.Maresq , Aîné, 1872, p. 10 e segs.

²⁷ Sobre este assunto, vide Renata C. STEINER, *Reparação de danos: interesse positivo e interesse negativo*, São Paulo, Quartier Latin, 2018.

somente comportam ressarcimento, quando tenham decorrido da confiança suscitada pelo outro contratante²⁸.

Além dos danos materiais, o candidato a contratante que rompe ilicitamente as negociações pode ser condenado ao ressarcimento de danos morais, tutelados pelo art. 5º, inc. X da CF²⁹; hoje, também pelo art. 186 do Código Civil, cabendo igualmente à pessoa jurídica³⁰, conforme a Súmula 227 do STJ³¹.

Já a Súmula n. 37 do STJ³² prevê a hipótese de acumulação de danos materiais e morais.

Outro aspecto relevante a ser examinado, diz respeito ao papel da culpa na configuração do dever de indenizar, em caso de ruptura ilícita das negociações.

Assim, se considerarmos a ruptura ilícita das negociações como sendo espécie de abuso de direito, a culpa não importa no caso, porque a configuração do abuso de direito independe de culpa. Contudo, no art. 927 do Código Civil, está posto que ocorre a indenização quando o dano for causado culposamente, salvo as exceções legais.

Como um todo, esse assunto muito vem preocupando nossa doutrina, dada a dificuldade em sua sistematização, afirmando, com propriedade, Regis Fichtner Pereira, que a culpa não decorre da simples ruptura das negociações, sim da violação da confiança suscitada na pessoa do outro candidato a contratante. Por outro lado, merece destaque o fato de Fichtner Pereira sustentar pioneiramente, a tese de que a responsabilidade civil pré-contratual constitui uma terceira espécie de responsabilidade civil, ao lado das responsabilidades contratual e extracontratual, na qual o princípio da boa-fé exerce uma posição central.³³

Imprescindível, num estudo como este, destacar enfaticamente a relação entre culpa e extensão da reparação: a indenização deverá ser proporcional ao dano, segundo disposto no artigo 944 do Código Civil, podendo, excepcionalmente, ser reduzida, conforme consta no

²⁸ Segundo afirma Claus-Wilhelm CANARIS, “somente tem sentido se falar em responsabilidade pela confiança, quando a confiança desempenhe um papel para a ocorrência da consequência jurídica”,]

²⁹ São invioláveis a intimidade, a vida privada, a honra e a imagem das pessoas, **assegurado o direito à indenização pelo dano material ou moral decorrente de sua violação.**

³⁰ Aquele que por ação ou omissão voluntária, negligência ou imprudência violar direito e causar dano a outrem, ainda que exclusivamente moral, comete ato ilícito

³¹ A pessoa jurídica pode sofrer dano moral.

³² São cumuláveis as indenizações por dano material e dano moral oriundos do mesmo fato.

³³ *A Responsabilidade Civil Pré-contratual- Teoria Geral e Responsabilidade Civil pela Ruptura das Negociações Contratuais*, editora Processo, São Paulo, 2003. O autor sustenta que a responsabilidade civil pré-contratual constitui uma terceira espécie de responsabilidade civil, ao lado das responsabilidades contratual e extracontratual, na qual o princípio da boa-fé ocupa uma posição central.

Código Civil de 2002³⁴. Já culpa da vítima conduz à redução da indenização, conforme o teor do artigo 945 do Código Reale³⁵

CONCLUSÃO

A partir do que acabamos de expor, é possível concluir que, recorrendo ou não à utilização de um documento pré-contratual³⁶, as partes estão sob a égide de um princípio de liberdade³⁷, próprio à fase da construção do futuro contrato, estando sujeitas à observância de boa-fé, no sentido de lealdade e de cumprimento de deveres como os de confidencialidade e informação. Nesse sentido, é válido afirmar que a fase da negociação dos contratos é dominada, ou presidida, por dois princípios fundamentais, o da liberdade contratual, não absoluto, evidentemente, e o da boa-fé.

Embora a inserção de cláusulas de confidencialidade em contratos nacionais e internacionais seja algo corriqueiro hoje em dia, as consequências de sua violação não constituem terreno onde reinem a concórdia e a harmonia.

Com efeito, trata-se de tema cujo tratamento vem chamando a atenção da Doutrina de todos os quadrantes³⁸, dada a frequência com que ocorre o descumprimento da cláusula de confidencialidade, recorrendo os prejudicados ao sistema judicial, ou ao arbitral, para verem ressarcido o seu prejuízo.

Como demonstrado ao longo de nossa exposição, reinam dúvidas acerca da maneira como se pode melhor organizar esse período bastante incerto e instável do desenvolvimento das negociações. Como na maioria das Ordens Jurídicas reinava essa incerteza, novos Códigos

³⁴ Art. 944 do Código Civil: A indenização mede-se pela extensão do dano. Parágrafo único: Se houver desproporção entre a gravidade da culpa e o dano, poderá o juiz reduzir equitativamente a indenização.

³⁵ Art. 945 : Se a vítima tiver concorrido culposamente para o evento danoso, a sua indenização será fixada tendo-se em conta a gravidade de sua culpa em confronto com a do autor do dano.

³⁶ Cf. Marcel FONTAINE, o compromisso assumido pelos signatários de uma carta de intenção não é o de chegar a um acordo, mas o de fazer o possível para concretizá-lo. V. *Droit des Contrats Internationaux, analyse et rédaction de clauses*, Paris, FEC, 1989, p. 02.

³⁷ A Doutrina desenvolveu e sugeriu novas e distintas maneiras de formação do contrato, inspiradas por diferentes sistemas econômicos e filosóficos, avessos ao dogma da autonomia da vontade, sendo a **lealdade** considerada o *leit motiv* dessas novas teorias, as quais representam uma evolução da boa fé contratual. V. a respeito, duas interessantes teses doutorais, ambas produzidas na Universidade Robert Schuman, em Strasbourg, France: a primeira, intitulada *Le régime applicable à la responsabilité précontractuelle dans le commerce international: fondements et règles applicables dans une perspective d'harmonisation*, autor Fernando KUYVEN, Internationalkindle Paperwhite, jan. 4, 2012; a segunda, de autoria de Radu STANCU, “ L' évolution de la Responsabilité Civile dans la phase pré-contractuelle: comparaison entre le droit civil français et le droit civil roumain à la lumière du droit européen “, defendida em 01.9.2015, acessível em <https://theses.hal.science/> (*Hal open science*).

³⁸ Ambas as teses destacam o papel da confiança nas relações pré-contratuais.

Civis, recentemente entrados em vigor ou reformados, como o caso do *Code Napoléon*, adotaram soluções para tentar pôr um fim a tanta incerteza, publicando normas reguladoras desse período antecedente à conclusão do contrato, colimando regular, de maneira mais eficiente, as questões relativas à sanção da violação das cláusulas de confidencialidade, ajustadas na fase das tratativas de um contrato, bem como à responsabilização do negociador infringente de seu dever ou obrigação.

A mesma preocupação motivou organismos internacionais, produtores de normas relativas à redação de contratos internacionais a se debruçarem sobre essa temática, como ocorreu em relação aos **Princípios UNIDROIT**, adotando, em seus artigos 2.1.15 e 2.1.16, versão 2004, os seguintes textos³⁹:

Art. 2.1.15 : 1. As partes têm plena liberdade para negociar os termos de um contrato e não são responsáveis pelo fracasso em lograram acordo.

2. Contudo, a parte que negocia ou interrompe as negociações de má-fé, é responsável pelos danos e prejuízos causados pela outra parte.

3. Considera-se especialmente como má-fé que uma parte entre ou continue negociando, quando, ao mesmo tempo, tem intenção de não chegar a um acordo.

Art. 2.1.16: Dever de confidencialidade

Se uma das partes proporciona informação considerada confidencial durante o curso das negociações, a outra tem o dever de não revelá-la ou utilizá-la injustificadamente em proveito próprio, independentemente de que, posteriormente, seja concluído, ou não, o contrato. Quando couber, a responsabilidade derivada do descumprimento dessa obrigação poderá derivar em uma compensação baseada no benefício auferido pela outra parte.

Já nos **Princípios de Direito Europeu dos Contratos**, PEDC, consta, em seu artigo 2:302: Quando uma informação confidencial é dada por uma parte no curso das negociações, a outra está adstrita a não divulgá-la nem utilizá-la em seu proveito, tenha ou não havido conclusão do contrato. O descumprimento desse dever pode ensejar direito à reparação do prejuízo sofrido e à restituição do proveito que pudesse ter obtido a outra parte.

No plano das legislações nacionais, trazemos à colação os termos do recente **Código Civil Romeno**⁴⁰, lei n. 287 de 17 de julho de 2009, dispondo em seu artigo Art. 1183: As partes têm

³⁹ V. Michael Joachim BONELL, *Un Codice Internazionale del Diritto dei Contratti, I Principi UNIDROIT dei Contratti commerciali internazionale*, seconda edizione, aggiornata ai Principi Unidroit 2004, Giuffrè editore, Milano, 2006.

⁴⁰ *Nouveau Code Civil Roumain*, traduction commentée, Juriscope Dalloz, Paris, março 2013.

a liberdade de iniciar, conduzir e romper as negociações e não podem ser consideradas responsáveis pelo seu fracasso;

1) A parte que se compromete em uma negociação está obrigada a respeitar as exigências da boa-fé. As partes não podem nem limitar nem excluir essa obrigação.

2) É contrária às exigências de boa-fé, entre outras, a conduta da parte que inicia ou prossegue as negociações sem ter a intenção de concluir o contrato.

3) A parte que inicia, prossegue ou rompe as negociações de uma maneira contrária à boa-fé, responde pelo prejuízo causado a outra parte. Para avaliar esse prejuízo, serão levadas em conta as despesas efetuadas em razão das negociações, da renúncia, pela outra parte, de outras ofertas e de todas as demais circunstâncias similares.

Art. 1184: A obrigação de confidencialidade nas negociações pré-contratuais: Quando uma informação confidencial é comunicada por uma parte durante as negociações, a outra está obrigada a não divulgá-la e a não utilizá-la em seu próprio interesse, seja ou não concluído o contrato. A violação desta obrigação resulta na responsabilização da parte culpada.

Já o legislador francês, autor da **Reforma do Direito das Obrigações do *Code Civil***, ocorrida em 2016, entrada em vigor em 2018, após as modificações introduzidas pela lei de ratificação⁴¹, escreveu: Art. 1112-2: Aquele que utiliza ou divulga sem autorização uma informação confidencial obtida por ocasião das negociações incide em responsabilidade nas condições do direito comum.

Este artigo, alvo de variada e aprofundada análise da Doutrina nacional, obteve um consenso no sentido de considerá-lo como um novo dever imposto às partes, qual seja, o da

⁴¹ Para comentários sobre a reforma do CN, cons. *La Réécriture du Code Civil, le droit français des contrats après la Réforme de 2016*, sous la direction de John CARTRIGHT, Bénédicte FAUVARQUE-COSSON et Simon WHITTAKER, éd. SLC, Paris, 2018.

confidencialidade, considerado emanção do dever geral de lealdade, que preside a conduta e à ruptura das negociações.⁴²

Como se depreende do exposto, a lealdade, um dos componentes do conceito de boa-fé, está presente na concepção do que seja o dever de confidencialidade!

As ideias aqui expostas não têm a pretensão de esgotar o assunto, visam apenas chamar a atenção para a sua complexidade e importância. Tanto isto é verdadeiro que a Doutrina e os legisladores da maioria dos mais importantes sistemas jurídicos vem lhe dedicando estudos, estando, lamentavelmente, os debates surgidos ainda muito distantes de lograr a um consenso.

Contudo, as diretivas traçadas a respeito nos documentos internacionais e nos dois sistemas nacionais antes transcritos, apontam para um certo consenso, merecendo o nosso aplauso.

Oxalá possam servir de inspiração aos legisladores do Projeto de Código Civil brasileiro, ora em discussão!

⁴² Cf. N. DISSAUX et C. JAMIN, *Projet de réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations*. Commentaire article par article. Dalloz, Paris, 2015, p.11.

REFERÊNCIAS

- AZEVEDO, Antônio Junqueira de. Responsabilidade pré-contratual no Código de Defesa do Consumidor: estudo comparativo com a responsabilidade pré-contratual no direito brasileiro. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1996.
- BRASIL. Código Civil. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 11 jan. 2002.
- CONSELHO DA JUSTIÇA FEDERAL (CJF). Enunciado nº 27 da I Jornada de Direito Comercial.
- FRADA, Manuel A. Carneiro da. Teoria da confiança e responsabilidade civil. 2. ed. Coimbra: Almedina, 2023.
- IHERING, Rudolf von. Culpa in contrahendo (Die Culpa in contrahendo).
- MARTINS-COSTA, Judith. A boa-fé no direito privado: critérios para a sua aplicação. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2018.
- PEREIRA, Regis Fichtner. A responsabilidade civil pré-contratual: teoria geral e responsabilidade pela ruptura das negociações contratuais. Rio de Janeiro: Renovar, 2001.
- POPP, Carlyle. Responsabilidade civil pré-negocial: o rompimento das tratativas. Curitiba: Juruá, 2001.
- PRINCÍPIOS UNIDROIT RELATIVOS AOS CONTRATOS COMERCIAIS INTERNACIONAIS. Versão 2004.
- ROMÊNIA. Código Civil Romeno. Lei nº 287, de 17 de julho de 2009.
- SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA. Súmula nº 227.
- SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA. Súmula nº 37..
- ZANETTI, Cristiano de Sousa. Responsabilidade pela ruptura das negociações. São Paulo: Jurez de Oliveira, 2005.