

INSPER
LLM Direito dos Contratos
São Paulo

Jussara Yanaê Nunes da Silva

**O ROMPIMENTO ABRUPTO DAS TRATATIVAS NEGOCIAIS E A
RESPONSABILIDADE DE INDENIZAR**

São Paulo
2017

Jussara Yanaê Nunes da Silva

**O ROMPIMENTO ABRUPTO DAS TRATATIVAS NEGOCIAIS –
RESPONSABILIDADE DE INDENIZAR**

Trabalho de Monografia apresentada ao LLM em Direito dos Contratos do Insper Instituto de Ensino e Pesquisa, como parte dos requisitos para a obtenção do título de pós-graduação em Direito. Área de Concentração: Contratos.

Orientador: Rodrigo Fernandes Rebouças

São Paulo

2017

Jussara Yanaê Nunes da Silva

**O ROMPIMENTO ABRUPTO DAS TRATATIVAS NEGOCIAIS –
RESPONSABILIDADE DE INDENIZAR**

Trabalho de Monografia apresentada ao LLM em Direito dos Contratos do Insper Instituto de Ensino e Pesquisa, como parte dos requisitos para a obtenção do título de pós-graduação em Direito. Área de Concentração: Contratos. Orientador: Rodrigo Fernandes Rebouças.

DATA DE APROVAÇÃO: ____/____/____

BANCA EXAMINADORA

Rodrigo Fernandes Rebouças

Orientador

Insper

RESUMO

No presente trabalho foram analisadas eventuais consequências jurídicas do rompimento das tratativas negociais. Se há consequências jurídicas àquele que desiste de um negócio após o início das tratativas negociais, mas antes mesmo de ele se concretizar. Havendo consequências jurídicas, se há obrigação de indenizar, se positivo, qual a natureza desta indenização, e ainda qual o limite e a sua forma.

Os negócios jurídicos em geral e, especialmente as relações contratuais são pautados no princípio da autonomia privada, mas delineados pela boa-fé objetiva.

Se uma determinada pessoa se mostrou inicialmente predisposta a contratar, deu todos os sinais de que iria contratar com a outra e depois de muito negociar (tratar) com a outra parte, desiste, sem justificar, deve ter compelida a reparar? A situação deve ser interpretada como o exercício de um direito ou um abuso de direito? Como deve ser tratada legalmente a ruptura de um contrato que não chegou a nascer por deliberação de apenas uma das partes?

O Código Civil de 1916 não previu de forma expressa a punição do pré-contratante no caso da ruptura das negociações.

O Código Civil vigente também não trouxe tal previsão, mas trouxe figuras que devem regular esta questão, tais como a figura da boa fé objetiva e do abuso de direito; dois princípios importantíssimos que foram delineados na busca da resolução do tema.

PALAVRAS CHAVE: Tratativas. Processo obrigacional. Responsabilidade Civil pré-contratual

ABSTRACT

In the present work we analyzed possible legal consequences of the rupture of business. If there are legal consequences to those who give up a business after the beginning of negotiation but before it even materializes. If there are legal consequences if there is an obligation to reimburse if positive the nature of this reimburse and also the limit and its form.

Legal business in general and especially contractual relations are based on the principle of autonomy of the will but based by good objective faith.

If a certain person was initially predisposed to hire gave all the guarantees and after much negotiating with the other party gives up without justification. Must you be forced to repair? Should the situation be interpreted as the exercise of a law or an abuse of rights? How should a breach of a contract that has not come into existence be decided by one of the parties?

The Civil Code of 1916 did not expressly provide for the punishment of the pre-contractor in the event of the negotiation.

The current Civil Code also did not provide such prediction, but it brought figures who must regulate this question, such as the figure by good objective faith and abuse of rights; Two very important principles that were based in the resolution of the theme.

KEYWORDS: Trafficking. Mandatory process. Pre-contractual civil liability. Good objective faith. Abuse of Law.

SUMÁRIO

Capítulo I- Introdução	6
Capítulo II- O processo contratual obrigacional	7
2.1 Tratativas	7
2.2. Proposta	9
2.3 Contrato	11
Capítulo III – Princípios que regem o processo contratual obrigacional	14
3.1 Autonomia privada - Liberdade de contratar	14
3.2 Limitações Liberdade de contratar	16
3.2 Boa fé objetiva	17
3.2.1 Deveres decorrentes da boa-fé:	20
3.2.1.1. Dever de proteção	22
3.2.1.2. Dever de lealdade	22
3.2.1.3. Dever de informação	22
3.2.1.4. Dever de sigilo	23
Capítulo IV Do Rompimento das tratativas	24
4.1. Direito de romper	24
4.2 Abuso do direito de romper	25
Capítulo V - Responsabilidade civil pela ruptura das tratativas	26
5.1 Responsabilidade Civil	26
5.2 Delineamento histórico da Responsabilidade civil pela ruptura das tratativas	27
5.3 Quando há dever de indenizar?	31
5.4 Natureza da indenização	34
5.5 Qual o parâmetro/limite para indenizações	35
Capítulo VI – conclusão	38
Bibliografia	39

Capítulo I - Introdução

Os negócios jurídicos antes de se tornarem efetivamente negócios são apenas conjecturas, tratativas, conversas, alinhamentos, troca de informações, e depois de tais negociações é que, passando por uma proposta formal ou não, tais ideias, acordos, se transformam em contratos.

O instituto contrato tem como característica principal a de criar, modificar ou extinguir direitos e faz, diante do princípio *pacta sunt servanda*, pouco aventado ultimamente, lei entre as partes. Queremos dizer que, com as devidas proporções, faz com que as partes contratantes se obriguem a cumprir o prometeram através de um contrato, o que declararam, escreveram etc.

Ocorre que, por vezes, as pessoas tratam, entregam informações, negociam, discutem, mas não contratam ao final.

As pessoas, só pelo fato de negociarem entre si, não estão obrigadas a contratar. A Constituição Federal garante que ninguém pode ser obrigado a fazer ou deixar de fazer senão em virtude de Lei. Podem as partes, portanto, mesmo após muito negociar, deixar palco das negociações sem que sejam obrigadas a contratar.

Em algumas ocasiões, entretanto, a parte que se retirou das tratativas, que encerrou o diálogo sem contratar, agiu de tal forma que criou na outra uma justa expectativa de que iria seguir com o contrato. Nestes casos, esta poderá ser compelida, não a contratar, mas a ressarcir a outra dos danos que enfrentou baseando-se na expectativa.

São os princípios da autonomia privada versus o princípio da boa-fé objetiva que resolverão caso a caso os empasses jurídicos advindos da ruptura das negociações.

Capítulo II – Do processo contratual obrigacional

2.1. Das tratativas

No início de uma propensa relação obrigacional contratual, as partes se aproximam para se conhecer melhor. Elas vão pouco a pouco avaliando uma a outra, apurando uma, o que pode oferecer à outra, e o que esta outra lhe dará em troca, o quanto lhe custaria, o que de bom viria, quais as vantagens econômicas, comerciais, empresariais que adviriam de uma eventual relação contratual.

Nesta fase de conhecimento havida entre as partes, fase que é conhecida por fase das tratativas negociais, as partes prestam informações relevantes sobre um possível negócio, trocam informações algumas vezes aprofundadas sobre o que podem oferecer a outra, entregam à outra parte documentos relevantes sobre seu próprio negócio e juntas confabulam eventual acordo de parceria, de prestação de serviços, de entrega, de troca, entre outras espécies contratuais.

Desta forma, as tratativas estão geograficamente falando considerando o processo obrigacional contratual, localizadas na fase pré-contratual; fase em que as partes se conhecem, se mostram, e em seguida negociam entre si; se estabelecem uma perante a outra, fase em que cada uma vai demonstrar a outra que possui, o que pode vir a interessar ao outro, sem que neste momento e por qualquer razão as partes sejam vinculadas e/ou obrigadas a nada.

É na fase das tratativas que geralmente as partes assinam memorandos de entendimentos, protocolos de intenções, contratos de confidencialidade, especialmente para prestar informações sigilosas, bem como outros acordos pré-contratuais que, geralmente não obrigam as partes a contratar futuramente; servem de base para as análises prévias e apurações do interesse em contratar.

Mariana Pazzianotto¹, acerca das tratativas em seu livro onde aborda a Responsabilidade Civil pela Ruptura Ilegítima das Tratativas, sobre a profundidade das negociações durante as tratativas, estabelece que:

Em um primeiro momento, ou seja, logo que se iniciam, as tratativas não possuem uma relação direta com a conclusão do contrato, o qual ainda é eventual e hipotético. Contudo, é de se notar que as tratativas, por estarem atreladas à formação progressiva do contrato, podem adquirir cada vez mais profundidade e, desse aspecto, tornar a conclusão do negócio mais concreta. As tratativas tanto podem se referir a contratos superficiais (portanto, não despertam qualquer confiança, e a sua ruptura não cria o dever de indenizar) como podem engajar contratos mais profundos entre aqueles que delas participam.

Nesta fase as partes podem as partes, inclusive, demonstrar interesse, por exemplo, na prestação da outra, mas ainda estão a apurar através de estudos, análises, questionamentos, a viabilidade e a conveniência em contratar ou não, e por esta razão, por estarem analisando a situação futura, não se obrigam entre si.

Não é incomum falarem as partes, na fase das tratativas, de como será entabulado um contrato caso ele venha a ser celebrado, o que poderá vir a ser previsto em eventual instrumento de contrato, o que cada parte disporia em favor da outra, entre outras coisas, tudo em forma de negociações.

Antônio Chaves², ao referir-se a esta fase negocial, quando abordou o tema responsabilidade pré-contratual, esclareceu que:

Muito embora, no primeiro período de formação pré-contratual, as partes cheguem a entendimentos sobre a concepção do contrato e sobre as cláusulas, não se trata senão do desenvolvimento da atividade preparatória dos contraentes na elaboração e na concretização da proposta e do objeto do contrato. Daí resulta que todos os acordos preparatórios não tem, nesta fase, a finalidade de criar especiais vínculos obrigatórios, mas exclusivamente, a de elaborar e formular a proposta ou o projeto que, com a aceitação, traduzir-se-á em contrato. Eles não vinculam à sucessiva elaboração e o aperfeiçoamento do

¹ DEPERON, Mariana Pazzianotto. Responsabilidade Civil pela ruptura ilegítima das tratativas. Curitiba: Juruá, 2009, p.120.

² CHAVES, Antônio. Responsabilidade pré-contratual. 2.ed.rev. e ampl. São Paulo: LEJUS, 1997, p. 62.

contrato porque não tem caráter jurídico de promessas obrigatórias: se o tivessem, não estaríamos mais no período de pré-formação contratual, mas diante de verdadeiras relações contratuais concluídas.

Tratativas são, portanto, negociações preliminares, apurações de interesses, levantamento de hipótese, são o início de uma relação obrigacional.

Desta forma, mesmo no caso em que tais negociações são feitas com certa profundidade, nesta fase inicial quando as partes apenas conversam, sobre eventual contratação, não há o que se falar em obrigações assumidas, são apenas cogitações, confabulações sobre como seria se efetivamente viesse ou se vier a existir o contrato; não há, portanto, obrigatoriedade de contratar.

2.2. Da proposta

Aquele que tem interesse em oferecer, se mostrar, vincular-se, apresenta a outrem sua intenção, suas condições e deixa ao outro a opção de aceitar, ou não. Esta apresentação é chamada de proposta.

Diz o art. 427 do Código Civil Brasileiro³: "A proposta obriga o proponente, se o contrário não resultar dos termos dela, da natureza do negócio ou das circunstâncias do caso".

Diz-se proponente aquele que oferta algo, aquele que propõe, sugere, oferece algo a outrem, obrigando-se a entregar ou fazer algo em troca de alguma prestação daquele a quem direciona a oferta.

³Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406.htm acesso em 23/05/2017.

É importante ressaltar que a proposta é um documento unilateral de vontade e por força de lei vincula aquele que a direciona. Sendo assim, aquele que ofereceu ou propôs algo a outrem ficará obrigado a cumprir os exatos termos da oferta, caso o direcionado a aceite e não haja nenhuma hipótese legal de revogação⁴.

A proposta para ser considerada vinculativa, ou seja, obrigatória ao proponente deve conter os requisitos essenciais de um contrato, tais como, preço, objeto, forma da prestação, dados que façam identificar a proponente, entre outros. Estando presentes todos os elementos, não pode o proponente após o oferecimento da proposta e o seu aceite pela outra parte, desistir. Este está obrigado a cumprir a oferta.

Maria Helena Diniz⁵, quando nos ensina acerca da exteriorização de vontades das partes antes da formação de um contrato, especialmente sobre proposta nos ensina que:

Como na formação do contrato temos que considerar duas declarações de vontade sucessivas, e é sempre uma das partes que toma a iniciativa, manifestando à outra seu desejo de celebrar o contrato, sua declaração recebe o nome de proposta, enquanto a da outra parte chama-se aceitação. Portanto, a oferta e a aceitação são elementos indispensáveis à formação de qualquer contrato, visto que o consentimento de cada um dos contratantes convergindo para o ponto, se encontra e forma o nexo contratual; assim, manifesta-se, de um lado, pela proposta, o ponto inicial do contrato, e, de outro pela aceitação, o seu ponto final. Entre esses dois extremos, gira toda a controvérsia sobre a força obrigatória do contrato e sobre o momento exato em que ambos se fundem para produzi-lo.

A proposta é, portanto, uma das fases do processo obrigacional. Havendo proposta há certeza da intenção de contratar por parte do proponente e havendo o aceite da proposta há a certeza da intenção de contratar por parte do ofertado; formando-se assim um vínculo obrigacional inequívoco.

⁴ Art. 428. Deixa de ser obrigatória a proposta: I - se, feita sem prazo a pessoa presente, não foi imediatamente aceita. Considera-se também presente a pessoa que contrata por telefone ou por meio de comunicação semelhante; II - se, feita sem prazo a pessoa ausente, tiver decorrido tempo suficiente para chegar a resposta ao conhecimento do proponente; III - se, feita a pessoa ausente, não tiver sido expedida a resposta dentro do prazo dado; IV - se, antes dela, ou simultaneamente, chegar ao conhecimento da outra parte a retratação do proponente.

⁵ DINIZ, Maria Helena. Curso de Direito Civil Brasileiro. Teoria Geral das Obrigações Contratuais e Extracontratuais. 31 ed. São Paulo: Saraiva, 2015, p 58.

2.3 Do contrato

Após as tratativas negociais, quando as partes se conhecem o suficiente, após a efetivação da proposta, as partes convictas de que desejam contratar acordam-se entre si e lançam mão do contrato, acordo que pode vir a ser instrumentalizado ou não.

Contrato, portanto, é o vínculo jurídico obrigacional, negócio jurídico, formado entre duas ou mais partes que cria, modifica ou institui direitos entre as partes.

Acerca da evolução do instituto contrato, encontramos Benacchio⁶, discorrendo que:

O Direito Romano não elaborou uma noção genérica e unitária de contrato tal qual concebida pelo direito moderno, mas apenas reconheceu algumas espécies contratuais, configurando tipicidade. O termo *contractus* prestava-se a designação do vínculo jurídico, que não estava ligado tão só à presença de um acordo de vontades de cunho contratual, tal qual se tem hoje, mas também em situações involuntárias aptas a criação de obrigações. Na idade média não houve significativos avanços no alcance do elemento voluntário, em geral, mantendo-se o modelo romano. Do século XII ao século XVIII viu-se uma decisiva evolução à luz (i) da doutrina canonista, que pregava o dever moral de fidelidade à palavra dada e à desnecessidade de formulas sacramentais, a exemplo de palavras específicas, (ii) da escola jusnacionalista do Direito Natural e do Iluminismo setecentista, que instruíram a vontade humana como princípio central do sistema jurídico; e finalmente, (iii) do voluntarismo jurídico, como interesse da burguesia vencedora em facilitar o comércio jurídico afastando-o do modelo social estático de origem feudal. Esses os elementos que determinaram a descontinuação dos precedentes históricos e permitiram a nova fisionomia jurídica do contrato, fundada no cânone da vontade dos contratantes.

A vontade de contratar, o interesse em contratar passa a ser essencial para que o contrato seja celebrado.

Segundo Leitão⁷ é declaração de vontade de ambas as partes nos contratos que os diferencia dos negócios jurídicos unilaterais:

No contrato, a emissão de apenas uma das declarações negociais não se apresenta como suficiente para a produção dos efeitos jurídicos estipulados,

⁶ BENACIO, Marcelo. Responsabilidade Civil Contratual. São Paulo: Saraiva, 2011, p. 23.

⁷ LEITÃO. Luis Manuel Teles de Menezes. Direito das Obrigações. Volume I – Introdução da constituição das Obrigações. 7 ed. Almedina, 2008, p. 191.

uma vez que a lei os faz depender da emissão de uma segunda declaração negocial contraposta, mas integralmente concordante com a primeira (cfr. Art. 232º). O contrato assume-se assim como resultado de duas ou mais declarações negociais contrapostas, mas integralmente concordantes entre si, de onde resulta uma unitária estipulação de efeitos jurídicos. Consequentemente os contratos pressupõe sempre uma proposta e a sua aceitação, das quais deve resultar o mutuo consenso sobre todas as cláusulas sobre as quais uma das partes julgar necessário o acordo.

Contrato, portanto, é negócio jurídico bilateral que se perfaz com duas ou mais (a depender do numero de contratantes, sempre mais do que um, obviamente) manifestações de vontade acerca do mesmo objeto.

Contratar é tratar ao mesmo tempo, tratar entre duas ou mais partes. Aquele que contrata, acorda, firma, afirma, acerta, combina. O contrato como vinculo obrigacional é ato jurídico que cria, extingue, modifica, acresce e exclui direitos e obrigações às partes contratantes, sempre com a concordância de ambas.

Junqueira de Azevedo⁸, ao definir negócio jurídico quando os diferencia de fatos jurídicos nos ensina que:

In concreto, negócio jurídico é todo fato jurídico consistente em declaração de vontade, a que o ordenamento jurídico atribui os efeitos designados como queridos, espeitados os pressupostos de existência, validade e eficácia impostos pela norma jurídica que sobre ele incide. (...) não é um simples fato, no qual a norma jurídica leva em consideração a existência de vontade (um ato); ele é mais do que isso; ele é uma declaração de vontade, isto é, uma manifestação de vontade cercada de certas circunstancias, as circunstâncias negociais, que fazem com que ela seja vista socialmente como destinada a produzir efeitos jurídicos.

A ação e o desejo de duas ou mais pessoas para se vincular um contrato é essencial, sem o elemento vontade, não se trata de contrato, mas de declaração unilateral de vontade.

⁸ AZEVEDO, Antônio Junqueira de. Negócio Jurídico: existência, validade e eficácia. 4. Ed. São Paulo: Saraiva, 2002, p. 16.

Maria Helena Diniz⁹ quando traz o conceito de contrato enfatiza que a vontade exteriorizada deve ser emitida por todos os envolvidos:

Poder-se-á dizer que contrato é o acordo de duas ou mais vontades, na conformidade da ordem jurídica, destinado a estabelecer uma regulamentação de interesse entre as partes, com o escopo de adquirir, modificar ou extinguir relações jurídicas de natureza patrimonial. (...) Torna-se imprescindível a intervenção de duas ou mais pessoas que se pões de acordo sobre determinado objeto, por ser o contrato negócio jurídico bilateral ou plurilateral, que vincula os contraentes à observância de comportamento idôneo à satisfação dos interesses que regularam.

Tartuce¹⁰ quando traz a concepção moderna de o que é contrato reforça que:

Em uma visão clássica ou moderna, o contrato pode ser conceituado como sendo um negócio jurídico bilateral ou plurilateral que visa à criação, modificação ou extinção de direitos e deveres com conteúdo patrimonial. Esse conceito clássico está muito próximo daquele que consta no Código Civil Italiano que em seu art. 1.321, estipula que “il contratto é l’accordo di due ou piu parti per costituire, regolare ou estinguere tra loro um rapporto giuridico atrominiale” (o contrato é um acordo de duas partes ou mais, para constituir, regular ou extinguir entre elas uma relação jurídica patrimonial).

Fica claro, portanto, que a relação contratual, o acordo de vontades é estabelecido com o aceite de duas ou mais pessoas, elemento essencial para a constituição da obrigação contratual. Sem o acordo de duas ou mais partes, a relação obrigacional contratual não é estabelecida.

⁹ DINIZ, Maria Helena. Curso de Direito Civil Brasileiro. Teoria Geral das Obrigações Contratuais e Extracontratuais. 31 ed. São Paulo: Saraiva, 2015, p. 32.

¹⁰ TARTUCE, Flavio. Direito Civil. Teoria Geral dos Contratos e Contratos em Espécie. 8ª Ed. São Paulo, 2013, p. 2.

Capítulo III – Dos princípios que regem o processo obrigacional contratual

3.1. Autonomia Privada - Liberdade de contratar

Princípios são um conjunto de padrões de conduta presentes no ordenamento jurídico regem as relações jurídicas entre pessoas; são normas base que devem ser seguidas por todos.

No que se refere à ao direito dos contratos, um dos principais princípios existentes, princípio basilar é o da Autonomia Privada.

Plácido e Silva ¹¹ quando traz o significado da palavra Autonomia diz que:

Advém do Grego que significa direito de se reger por suas próprias leis que se aplica para indicar precisamente a faculdade que possui determinada pessoa ou instituição em traçar as normas de sua conduta, sem que sinta imposições restritivas de ordem estranha.

Trata-se do poder de escolha do indivíduo. O poder de se pautar pelas suas próprias regras já que é livre vez que é essencialmente capaz.

Amaral¹², acerca do principio da Autonomia privada nos ensina que:

A autonomia privada é o poder que os particulares têm de regular, pelo exercício de sua própria vontade, as relações de que participam, estabelecendo-lhes o conteúdo e a respectiva disciplina jurídica. É uma das mais significativas representações da liberdade como valor jurídico, expresso no preâmbulo do constitucional, no princípio da liberdade de iniciativa econômica (CR, art. 170) e da liberdade contratual (CC art. 421)

¹¹ SILVA, Plácido e. Vocabulário Jurídico. Atualizadores: Nagib Slaibi Filho e Gláucia Carvalho. 27.ed. Rio de Janeiro, 2008, p. 175.

¹² AMARAL, Francisco. Direito Civil: introdução. 8 ed. Ver. Atual e aum. Rio de Janeiro: Renovar, 2014, p. 84.

O homem livre sempre se regulou na sua vontade para determinar-se se iria contratar com quem iria contratar como iria contratar ou o que iria contratar, dentro, é claro, das liberdades legais e morais da época em que viveu.

Analisando as raízes do princípio da autonomia privada quando relacionado ao instituto contrato, encontramos Luiz Guilherme Loureiro¹³, discorrer acerca do instituto referente à época em que ocorreu a Revolução Francesa:

Ocorre uma liberação não somente da forma, mas principalmente de fundo: a vontade é a expressão da liberdade humana. Ninguém pode se obrigar, a não ser por sua livre e espontânea vontade. É o reino do individualismo categórico: o direito não pode compelir ou impedir ninguém de contratar; a pessoa pode contratar com quem ela quiser e sobre o que ela pretender. Por outro lado, a seguridade contratual depende do direito: as obrigações assumidas devem ser cumpridas, sob pena de sanção jurídica.

A autonomia privada está então, intrinsecamente ligada, desde o início dos tempos, à liberdade humana, a vontade exteriorizada das pessoas.

Sobre a essência do princípio da autonomia privada, utilizando a expressão autonomia da vontade ainda e Helena Lanna Figueiredo¹⁴, destaca que:

O princípio da Autonomia da vontade particulariza-se na liberdade de contratar. Essa liberdade implica na faculdade de o indivíduo contratar ou não contratar, bem como na possibilidade de escolher a pessoa com quem quer vincular-se e o conteúdo do ajuste a ser celebrado. Em outras palavras, os indivíduos são livres para regularem, eles próprios, o conteúdo e a extensão de suas convenções.

Desta forma, para que um negócio jurídico venha a ser celebrado, as partes têm o direito de optar se vão contratar ou não e a partir daí, decidem com quem vão contratar, o que vão contratar a forma em que vão contratar e assim por diante.

¹³ LOUREIRO, Luiz Guilherme. Contratos no novo Código Civil. Teoria Geral e contratos em espécie. São Paulo: Editora Método, 2004, pág.42.

¹⁴ FIGUEIREDO, Helena Lanna. Responsabilidade Civil do Terceiro que Interfere na Relação Contratual. Belo Horizonte: Editora Del Rey, 2009, pag. 17.

Novamente Luiz Guilherme Loureiro¹⁵, agora sobre a nova leitura da concepção da autonomia privada no que tange a liberdade de contratar no Código Civil vigente, ressalta:

Sem descurar da liberdade de contratar, o Código Civil coloca em evidência o respeito à pessoa humana. As obrigações assumidas devem ser cumpridas, sem o qual não há o que se falar em vida em sociedade, mas o Código favorece um novo equilíbrio contratual, sem desrespeitar os princípios da autonomia da vontade e da liberdade de contratar. De fato, fica assegurada a liberdade de contratar, mas esta deve ser exercida na razão e nos limites da função social do contrato (art. 421). Os contratantes devem agir de maneira proba e honesta, não só na conclusão e na execução do contrato (art. 422), mas também nas fases pré e pós-contratual.

3.1.1. Limitações à liberdade de contratar

Como todos os demais princípios, o princípio da autonomia privada possui algumas limitações. São limitações legais, por exemplo, a regras de que o tutor não poderá comprar um bem de seu tutelado (Art. 1.749, inciso I do Código Civil); não pode também, sob pena de nulidade, o marido obrigar-se mediante fiança sem a autorização de sua esposa, outorga uxória (Art. 1.647, III do Código Civil); e também não poderá uma pessoa, mesmo capaz, contratar com o Poder Público se não obtiver autorização para tanto, entre outras restrições. Estes são exemplos de limitações ao poder/liberdade de contratar.

Mas e quanto às imposições a contratar? Poderia a lei impor alguém a contratar algo com alguém, não sendo esta a sua vontade?

A Constituição Federal garante que “Ninguém será obrigado a fazer ou deixar de fazer alguma coisa senão em virtude de lei” (artigo 5º, inciso II).

Considerando que a Lei não pode obrigar alguém a contratar com determinada pessoa ou sobre determinado conteúdo, não haverá casos em que uma pessoa se verá

¹⁵ LOUREIRO, Luiz Guilherme. Contratos no novo Código Civil. Teoria Geral e contratos em espécie. São Paulo: Editora Método, 2004, p.44.

obrigada a contratar algo ou contratar com alguém que não queira, mesmo que inicialmente se mostrou interessada e propensa a fazê-lo.

3.2 Boa-fé objetiva

Mesmo com a liberdade de contratar garantida, as pessoas devem basear suas ações negociais em outro princípio maior delineado pela Lei Civil vigente; devem agir de acordo com o dever geral de boa-fé.

É esta regra a prevista no Código Civil Brasileiro em seu Art. 422. “Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé.”

Antônio Chaves¹⁶, ainda sobre os limites à liberdade de contratar, especialmente acerca da forma de utiliza esta liberdade nos ensina que:

Os direitos não nos são concedidos com a garantia do governo, ou sem garantia nenhuma; é a nós que compete usá-los, de maneira justa, social e legítima; são armas cujo manejo é delicado; devemos seguir as regras do jogo, do contrário caímos em falta e somos responsáveis pelos danos que posamos causar.

A boa-fé é, portanto, um dever geral exigível de todos.

A boa-fé contratual objetiva se aplica sem distinções e deve ser encarada como uma obrigação precípua, ou seja, que nasce antes de vir a nascer a obrigação.

É importante esclarecer que a boa-fé objetiva se distingue da boa-fé subjetiva. Esta se refere à atividade mental, intencional do agente, interior da parte contratante, enquanto a boa-fé objetiva alicerça seus desígnios na conduta exteriorizada do agente.

¹⁶ CHAVES, Antônio. Responsabilidade pré-contratual. 2.ed.rev. e ampl. São Paulo: LEJUS, 1997, p. 125

Apura-se a conduta se é de boa ou má-fé através da ação exterioriza (intencionalmente ou não) do agente; não se considera a intenção mental da parte, mas sim a forma em que ele agiu.

Historicamente a boa-fé sempre norteou as relações obrigacionais.

Ao fazer referencias as origens do instituto da boa-fé objetiva Tartuce¹⁷, lembra que:

Desde os primórdios do direito romano, já se cogitava outra boa-fé, aquela direcionada à conduta das partes, principalmente nas relações negociais e contratuais. Com o surgimento do jusnaturalismo, a boa-fé ganhou, no Direito Comparado, uma nova faceta, relacionada com a conduta dos negociantes e denominada boa-fé objetiva. Da subjeção saltou-se para a objeção, o que é consolidado pelas codificações privadas europeias.

Ainda sobre as origens do instituto, no direito romano a boa fé era relacionada à palavra *fides*, e sobre esta FRITZ¹⁸, lembra que:

Com a expansão territorial romana e as novas exigências decorrentes da intensificação das atividades comerciais, a fides adquire o sentido de respeito a palavra dada principalmente no campo dos contratos internacionais celebrados entre romanos e estrangeiros. Esses contratos – especialmente os ditos consensuais, como compra e venda, locação sociedade e mandato – não se caracterizavam pelo formalismo, traço essencial do direito romano, mas fundavam-se exclusivamente na fides, aqui já acompanhada do qualificativo bona e portador do sentido de fidelidade à palavra dada, de cumprimento daquilo que foi acordado, não com base em alguma lei, mas apenas na confiança.

No direito romano a boa-fé era presente, inclusive, na interpretação dos contratos. Cretella¹⁹, ao nos trazer a lição acerca das obrigações que decorrem do contrato no Direito Romano:

¹⁷ TARTUCE, Flavio. Direito Civil. Teoria Geral dos Contratos e Contratos em Espécie. 8ª Ed. São Paulo, 2013, p. 537.

¹⁸ FRITZ, Karina Nunes. Boa-fé objetiva na fase pré-contratual. Curitiba: Juruá, 2012, p. 84.

¹⁹ CRETELLA Júnior, J. Curso de Direito Romano: o Direito Romano e o Direito Civil brasileiro. Rio de Janeiro: Forense, 2000, p. 254.

De boa-fé (“contractus bonae fidei”) são os contratos que levam em consideração as circunstâncias que cercam o fato, a intenção das partes. São sancionados e diante ações específicas, que tomam nomes articulars conforme o contrato a que se referem. Exemplos: a compra e venda, alocação, o mandato, o depósito, o comodato, a fidúcia, os contratos inominados. Nos contratos bonae fidei, a obrigação apresenta-se de modo mais plástico, que permite ao juiz avaliar a pretensão segundo as regras de bona fides e da equidade. O conteúdo das obrigações liberta-se dos esquemas rígidos a priori fixados, permitindo interpretação ex fide bona. Nestes contratos, a conduta do devedor para o cumprimento da obrigação é considerada com grande cuidado e o campo do ressarcimento do dano é mais extenso, sempre, é claro dentro dos limites desmarcados pela equidade. O juiz tem a faculdade de julgar inclusive interesses não pactuados e de levar em conta pactos que apresentam conexão com a relação principal.

A boa fé objetiva já era prevista expressamente no ordenamento jurídico brasileiro como uma forma obrigatória de interpretação dos contratos, nos tempos do Código Comercial (Lei 556 de 25 de junho de 1850), parte que fora revogada pelo Novo Código Civil de 2002, eis que previa em um de seus artigos:

Art. 131 - Sendo necessário interpretar as cláusulas do contrato, **a interpretação, além das regras sobreditas**, será regulada sobre as seguintes bases:

1 - **a inteligência simples e adequada, que for mais conforme à boa fé, e ao verdadeiro espírito e natureza do contrato, deverá sempre prevalecer à rigorosa e restrita significação das palavras;**

2 - as cláusulas duvidosas serão entendidas pelas que o não forem, e que as partes tiverem admitido; e as antecedentes e subseqüentes, que estiverem em harmonia, explicarão as ambíguas;

3 - o fato dos contraentes posterior ao contrato, que tiver relação com o objeto principal, será a melhor explicação da vontade que as partes tiverem no ato da celebração do mesmo contrato;

4 - o uso e prática geralmente observada no comércio nos casos da mesma natureza, e especialmente o costume do lugar onde o contrato deva ter execução, prevalecerá a qualquer inteligência em contrário que se pretenda dar às palavras;

5 - nos casos duvidosos, que não possam resolver-se segundo as bases estabelecidas, decidir-se-á em favor do devedor.” (grifamos)

Apesar de a Lei Civil prever expressamente que a boa-fé deve pautar os negócios jurídicos na execução e na conclusão do contrato não prevendo que ela deve pautar as negociações preliminares, a doutrina e os Tribunais já tem pacificado o entendimento de que a boa-fé deve regular também as negociações preliminares. O Conselho da Justiça federal através de seus enunciados criados a partir dos centros de

estudo da legislação definiu que²⁰: “A boa-fé objetiva deve ser observada pelas partes na fase de negociações preliminares e após a execução do contrato, quando tal exigência decorrer da natureza do contrato”.

Para Amaral²¹ a boa-fé é um dos alicerces das regras contratuais atuais, conforme explanado abaixo:

O princípio da boa-fé é um princípio ético-jurídico, uma diretiva básica e geral que orienta o intérprete na realização do direito. Isso dá-lhe significativa importância no campo da metódica jurídica, que reconhece a atividade criadora da jurisprudência e o papel que nela desempenham os princípios jurídicos. É um princípio normativo que se exprime por meio de cláusulas gerais, cuja importância crescente traduz a superação do positivismo legalista, com o seu modelo de sistema fechado, em favor da “eticização” das relações jurídicas.

Fritz²², acerca da aplicação dos deveres de boa-fé na fase pré-contratual, enfatiza que:

O fato de os deveres de consideração surgirem com o contato deve ser destacado, especialmente quando se trata de negociações, para afastar a ideia de que esses deveres só nasceriam a partir do momento em que surgisse a relação de confiança entre as partes. Muito pelo contrário, o dever de as partes observarem os ditames da boa-fé objetiva independe de eventual confiança existente entre elas e nasce precisamente no momento em que as mesmas atingem uma proximidade negocial.

Não há dúvidas, portanto, de que a boa-fé deve ser guardada também na fase pré-contratual; durante as negociações.

3.2.1 Deveres decorrentes da boa-fé

Da boa fé decorrem os deveres de proteger, de ser leal, informar, manter sigilo, entre outros.

²⁰ Enunciado n.º 170 do Conselho da Justiça Federal aprovado na III Jornada de Direito Civil III. Disponível em: <http://www.cjf.jus.br/enunciados/enunciado/302>. Acesso em: 01/05/2017.

²¹ AMARAL, Francisco. Direito Civil: introdução. 8 ed. Ver. Atual e aum. Rio de Janeiro: Renovar, 2014, p 90.

²² FRITZ, Karina Nunes. **Boa-fé objetiva na fase pré-contratual**. Curitiba: Juruá, 2012, p 217.

Sob este aspecto (dos deveres decorrentes da boa-fé) nos ensina o professor Amaral²³:

(...) boa-fé, um valor ético que se exprime em um dever de lealdade e correção no surgimento e desenvolvimento de uma relação contratual. É regra de comportamento que se funda na honestidade na retidão, na lealdade, e que impõe um dever de conduta não abusiva e razoável das partes contratantes em relação ao conteúdo de cuidado e segurança, aviso e esclarecimento, informação e colaboração, segredo, proteção e cuidado com a pessoa e o patrimônio da outra parte.

Decorre ainda dos deveres da boa-fé a máxima *venire contra factum proprium non postet* que determina que uma pessoa não pode agir em total desconformidade com seus atos anteriormente praticados.

Fritz acerca do assunto esclarece que:

Ocorre *venire contra factum proprium* quando a pessoa adota determinado comportamento – via de regra, não fazendo uso de um direito reconhecido pela ordem jurídica – criando ou fortalecendo na contraparte a confiança na situação jurídica surgida como decorrência desse comportamento e posteriormente age em contradição com a situação criada. (...) O *venire contrafactum proprium* não pressupõe culpa, sendo apurado objetivamente mediante o nexo de causalidade entre a primeira conduta, a confiança surgida e a segunda conduta, violadora da confiança da contraparte.

Tais deveres anexos são diretamente vinculados a boa-fé e são impostos as partes contratantes, mesmo antes da relação contratual ser estabelecida, ou seja, mesmo na fase das tratativas.

As partes contratantes e negociantes tem o dever de proteger a outra de eventuais danos que podem estar sujeitas.

Não se trata aqui de proteger contra eventual dano com uma conduta omissiva, deixando de agir em desconformidade com a boa-fé, mas efetivamente de uma conduta comissiva, ou seja, o dever de lealdade decorre da obrigatoriedade de agir uma das partes na negociação a fim de evitar prejuízo da outra.

²³ AMARAL, Francisco. Direito Civil: introdução. 8 ed. Ver. Atual e aum. Rio de Janeiro: Renovar, 2014, p. 92.

3.2.1.1 Dever de Proteção

Uma parte deve proteger a outra no sentido de que deve agir de forma a causar menos danos a outra tal qual seja possível.

O não agir nos casos em que possa evitar algum dano a outra pode se caracterizar a má-fé da parte contratante. Exige-se que durante os relacionamentos pré-contratuais, contratuais, pós contratuais, as partes definam suas ações a evitar, por seu turno que a outra parte seja lesionada.

Este dever anexo ao contrato é denominado dever de proteção, advindo da boa-fé, dever geral de conduta.

3.2.1.2 Dever de Lealdade

O dever de lealdade é um dos deveres mais importantes e que mais exterioriza a boa-fé contratual. Muito próximo do dever de proteção, estabelece que uma das partes contratantes (aqui estabelecida como contratante aquele que negocia também, ou seja, antes de ser formalizado o contrato) deve agir de forma reta, autêntica, sem falseamentos com a outra.

As partes devem manter comportamento probó, íntegro, devem agir com a outra da forma como espera que a outra aja contigo.

3.2.1.3 Dever de Informação

Decorrente dos demais deveres, o dever de informação é suportado pela obrigatoriedade de uma das partes prestar toda a informação relevante à outra antes da concretização do negócio.

Se o bem a que lhe interessa vender, por exemplo, detém algum defeito ou ainda contém algum vício desde que sabedor o vendedor, tem este a obrigação de informar ao outro, para que a sua vontade exteriorizada quando da aquisição não seja viciada.

Assim como nos ensina Fritz²⁴ acerca do delineamento do dever de informação:

A importância da informação mede-se precisamente por sua influência na formação do juízo de conveniência e oportunidade do negócio a ser firmado, de modo que, de posse dessa informação, ou as partes não chegam a conclusão do contrato ou o fazem sob diversas condições. (...) Sendo as negociações a fase na qual as partes deliberam sobre a formação ou não do contrato, nada mais razoável exigir que todas as informações relacionadas com o eventual negócio sejam devidamente fornecidas, a fim de que os envolvidos possam, com base nos dados corretos e completos, formar seguramente um juízo de conveniências e oportunidade sobre o negócio

3.2.1.4 Dever de Sigilo

Por fim sobre o dever de sigilo, estabelece-se que ainda que não se tenha formalizado por meio de contrato, as informações entregues a outra parte em razão das negociações, em razão do contrato ou por ocasião deste apenas devem ser utilizadas ao fim que se destinam.

Uma parte pode claramente prejudicar a outra se divulgar maliciosamente (ferindo o dever geral de conduta proba) informações relevantes acerca do negócio da outra que deteve acesso em razão e durante o contato preliminar ou contratual com a outra.

²⁴ FRITZ, Karina Nunes. **Boa-fé objetiva na fase pré-contratual**. Curitiba: Juruá, 2012, p. 227.

Capítulo IV Do rompimento das tratativas

4.1 Do direito de romper

Conforme já afirmado anteriormente ninguém é obrigado a contratar ou a permanecer contratado.

Desta forma, se durante as tratativas uma das partes deixou de interessar-se pelo que a outra inicialmente iria lhe prestar e antes de vincular-se contratualmente, manifestar seu desejo de não contratar, estará utilizando seu direito de não contratar e, em regra, não estará agindo ilicitamente.

Assim pode ocorrer com aquele que após vistoriar um imóvel, mesmo tendo sido cientificado do preço pelo vendedor, da forma de pagamento, ter recebido as fotografias e demonstrado sério interesse, constatar que pessoalmente o bem não lhe agrada e desistir do negócio, ou ainda com aquele que inicialmente procura um parceiro para a conclusão de um negócio, e depois de muitas conversas, detalhamentos de ações preliminares, após formalizar a oferta constata que o negócio não é tão promissor assim, e desiste de negociar, retirando-se então das tratativas não formalizando o negócio.

Estes propensos contratantes não agem em desacordo com o direito, mas sim dentro dos ditames legais.

O direito deve ser, contudo, exercido com limites, baseado sempre na boa-fé, nos bons costumes e em seu fim econômico e social.

Há, entretanto, aquele que se compromete de tal maneira com a contratação, gerando no outro uma justa expectativa o que faz com que para este outro a

contratação seja certa e iminente; aquele se destrar, poderá estar agindo com abuso de direito ou má-fé.

4.2. Abuso do direito de romper

A Lei Civil prevê, em seu Código Civil Brasileiro, que comete ato ilícito quem exerce um direito de maneira abusiva.

Tal previsão está estampada no Art. 187 do Código Civil Brasileiro: “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 bons costumes.”

No âmbito contratual, age com abuso de direito aquele que usa meios inadequados, por exemplo, de efetivar um crédito, age com abuso de direito aquele que age repentinamente em desacordo com uma conduta anteriormente exteriorizada.

A Lei Civil prevê expressamente a situação da proibição da ação contraditória quando em seu art. 330 prevê: “O pagamento reiteradamente feito em outro local faz presumir renúncia do credor relativamente ao previsto no contrato. ”.

Desta forma, se o credor aceita o pagamento mesmo que ao contrário do que estava previsto no instrumento de contrato em local diferente, este faz crer no devedor que uma nova regra foi pactuada entre eles, o que denota má-fé agir aquele em sentido contrário ao comportamento reiterado.

Capítulo V - Responsabilidade civil pela ruptura das tratativas

5.1 - Responsabilidade civil

A legislação civil (art. 159 do Código Civil Brasileiro²⁵) prevê que aquele que violar direito ou causar prejuízo a outrem fica obrigado a repará-lo.

A responsabilidade civil se divide, basicamente, em responsabilidade civil negocial ou contratual e responsabilidade civil extracontratual ou aquiliana. A primeira advém de uma relação negocial, da infração de um acordo, trato, do rompimento do acordado previamente, do descumprimento do pacto, etc. A segunda é toda responsabilidade que advém de ação ou omissão de alguém que não detém relação negocial com o lesado.

Carlos Roberto Gonçalves²⁶, quando explora a diferença entre os dois tipos de responsabilidade civil, esclarece que:

Na responsabilidade extracontratual, o agente infringe um dever legal, e, na contratual, descumpre o avençado, tornando-se inadimplente. Nesta, existe uma convenção prévia entre as partes, que não é cumprida. Na responsabilidade extracontratual, nenhum vínculo jurídico existe entre a vítima e o causador do dano, quando este pratica o ato ilícito.

Noronha²⁷, quando traz o conceito de responsabilidade civil o faz da seguinte maneira.

No sentido restrito ou técnico da responsabilidade civil, também podemos dizer que esta é a obrigação de reparar danos antijurídicos que sejam resultantes da violação, ainda que muitas vezes não culposa (e neste sentido não ilícita, mas que sempre se poderá dizer antijurídica, do dever geral de *neminem laedere* (não lesar ninguém) ou, como também se diz, de *alterum non laedere* (não lesar outrem). Ela tem por finalidade tutelar o interesse de cada pessoa na

²⁵ “Art. 159 CC Aquele que, por ação ou omissão voluntária, negligência, ou imprudência, violar direito, ou causar prejuízo a outrem, fica obrigado a reparar o dano”.

²⁶ GONÇALVES, Carlos Roberto. **Responsabilidade Civil**. 11ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2009, p. 25.

²⁷ NORONHA, Fernando. **Direito das Obrigações: Introdução a Responsabilidade Civil**: Volume 1. 2 ed ver. E atual. São Paulo: Saraiva, 2007, p. 429

preservação da sua esfera jurídica, através da reparação dos danos causados por outrem.

A responsabilidade civil contratual é, portanto, a responsabilidade que advém do descumprimento de um contrato. Desta forma Noronha²⁸ complementando o tema ensina:

A responsabilidade civil é sempre uma obrigação de reparar danos: danos causados às pessoas ou ao patrimônio de outrem, ou danos causados a interesses coletivos, ou transindividuais, sejam estes difusos, sejam coletivos stricto sensu. (...) Entendida assim ela abrange: a) a obrigação de reparação de danos resultantes do inadimplemento, da má execução ou do atraso no cumprimento de obrigações negociais (isto é, nascidas de contratos e de negócios jurídicos unilaterais); b) a obrigação de reparação de danos resultantes da violação de outros direitos alheios, sejam eles individuais ou coletivos, sejam absolutos (como os direitos da personalidade e os reais) ou relativos (como no caso de direitos de crédito constituído entre outras pessoas), sejam até outras situações dignas de tutela jurídica.

O dever de reparação, deste modo, advém de um ato antijurídico, de maneira geral, podendo ser resultante de uma violação negocial ou uma violação extra negocial.

Aquele que deixa o palco das tratativas antes de o contrato se concretizar se causa dano a outrem, este dano tem natureza contratual ou extracontratual? Qual a diferença?

5.2 Delineamento histórico da responsabilidade civil pela ruptura das tratativas

Foi com a publicação do livro *Culpa In Contrahendo* em 1861 que Rudolf Von Jherinh defendeu que haveria dever de indenizar oriundo de responsabilidade contratual, àquele que fosse culpado por atos que violassem o contrato antes mesmo de ele existir.

²⁸ NORONHA, Fernando. **Direito das Obrigações: Introdução a Responsabilidade Civil**: Volume 1. 2 ed ver. E atual. SãoPaulo: Saraiva, 2007, p. 427.

Jhering apud Fritz²⁹ baseou a afirmação no dever de diligência das partes, que sabendo de uma causa de nulidade de um contrato anterior a sua celebração deveria dar conhecimento a outra ou tratado de evitar, com o que ele chamou de interesse contratual negativo que significa nas palavras daquele Autor “interesse do lesado em não ter efetuado despesas para conclusão de um contrato nulo. ”

Justificou o referido professor sua teoria na seguinte situação³⁰: sabendo da viagem iminente de um amigo seu à cidade de Bremen (Alemanha), encomendou junto a este um quarto de uma caixa de charutos, mas ao receber seu pedido constata se tratar não de um quarto, mas de quatro daquelas caixas. Indagou a si mesmo a quem seria possível atribuir o prejuízo havido; ou ainda, poderia este exigir o custeio pela devolução e reenvio da quantia correta do comerciante vendedor da mercadoria, ou seria juridicamente mais razoável exigi-lo do amigo.

Jhering apud STANTON³¹:

Por não ter encontrado suporte no ordenamento jurídico alemão para a indagação, Jhering buscou nas fontes do direito romano apoio para encontrar a resposta para a solução da problemática posta em discussão. Observou que a *actio empti*, ação contratual, a base para solucionar a problemática, na medida em que eu, para o autor, a “*pretensão de indenização baseia-se nunca vinculação contratual*” ainda que o contrato não tivesse chegado a se formar e que fosse nulo, porque a expressão nulidade do contrato significa ausência daquele efeito, mas não de todos os efeitos.

Naquela obra, o referido mestre defende que há responsabilidade civil advinda da não concretização do contrato (o que ele chama de nulidade) por culpa de uma das partes.

²⁹ FRITZ, Karina Nunes. Boa-fé objetiva na fase pré-contratual. Curitiba: Juruá, 2012, p 33.

³⁰ Disponível em

http://www3.pucrs.br/pucrs/files/uni/poa/direito/graduacao/tcc/tcc2/trabalhos2015_1/gabriel_stanton.pdf

³¹ Idib, p. 7

Já no Brasil, muitos anos depois, foi Antônio Chaves em sua obra “Responsabilidade pré-contratual”, em 1959, que iniciou os estudos defendendo que aquele que recusa contratar após tratativas iniciadas, sem justa causa, deve indenizar a outra parte que se viu premida de contratar pela recusa alheia.

O referido Professor Antônio Chaves na referida obra citada, trata do tema afirmando que haverá a responsabilidade³²:

a. quando a pessoa tenha tido comportamento de má-fé in contrahendo, isto é, quando tenha feito a proposta já com intenção de revoga-la, antes que venha a ser aceita; b. quando revogue injustificadamente a proposta contratual; c. quando se retire das negociações de má-fé; d. quando tenha silenciado à outra parte a existência conhecida ou que deveria conhecer de uma causa de invalidade do contrato que se estava rematando.

Apesar de naquela época inúmeros juristas (Giovanni Carrara, Luis da Cunha Gonçalves, João Mendes Junior, J. X. Carvalho de Mendonça, Carvalho Santos, entre outros), insistirem em não reconhecer a responsabilidade pré-contratual pela ruptura das negociações, Antônio Chaves esclarece seu ponto de vista delineando a responsabilidade advinda da ruptura³³:

O uso livre e lícito de um direito próprio – prossegue – nem sempre é liberatório de qualquer obrigação de ressarcimento: os princípios de direito não se devem entender aplicáveis de modo excessivamente absoluto e ilimitado. Assim, o direito de desistir das negociações não importa na inexistência de toda responsabilidade ou na liberação de quem recua da obrigação de compensar o prejuízo, seja embora leve, que o fato a retirada ocasionada à outra parte.

Orlando Gomes, defendendo a responsabilização daquele que rompe injustificadamente as tratativas, apud Mariana Pazianotto Deperon³⁴, em 1999 dizia que:

O ordenamento jurídico do país admite a responsabilidade, no caso de formação frustrada do contrato, respondendo afirmativamente à pergunta sobre a obrigação de indenizar quem sofreu prejuízo por ter confiado no êxito das negociações preliminares ou preparatórias do contrato.

³² CHAVES, Antonio. Responsabilidade pré-contratual. 2.ed.rev. e ampl. São Paulo: LEJUS, 1997, p 97.

³³ CHAVES, Antônio. Responsabilidade pré-contratual. 2.ed.rev. e ampl. São Paulo: LEJUS, 1997, p. 102

³⁴ DEPERON, Mariana Pazianotto. Responsabilidade Civil pela ruptura ilegítima das tratativas. Curitiba: Juruá, 2009, p.71.

O Código Civil vigente trouxe esta figura da boa-fé objetiva como cerne das relacionais negociais em seu Art. 422. “Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé.”

Apesar de a lei expressamente determinar que a boa-fé deve ser guardada nas fases contratual e pós contratual, entende-se que deve ser esta observada antes de se firmar o contrato.

Sobre o princípio do contrato de boa-fé, ressalta Tartuce ³⁵:

Desde os primórdios o direito romano, já se cogitava uma outra boa fé, aquela direcionada à conduta das partes, principalmente nas relações negociais e contratuais. Com o surgimento do jusnaturalismo, a boa-fé ganhou, no Direito Comparado, uma nova faceta, relacionada com a conduta dos negociantes e denominada boa fé objetiva. Da subjetivação saltou-se para a objetivação, o que é consolidado pela codificações privadas europeias.

Loureiro ³⁶ ao tratar da boa-fé relativamente à liberdade de contratar:

A boa-fé deve estar presente no momento da formação do contrato. Existe um dever de negociar de boa-fé, que limita a liberdade de não contratar. Da mesma forma, a oferta não pode ser recusada de má-fé. Esta última hipótese também pode ser identificada como abuso de direito de não contratar. Nesses dois casos a sanção normal deve consistir em reparação de danos.

Esta é uma clara interpretação de que a boa-fé deve servir de base para a realização dos negócios jurídicos, inclusive na fase de negociações.

Silvio Venosa³⁷, quando fala em responsabilidade pré-contratual o chama de dano de confiança.

³⁵ TARTUCE, Flavio. Direito Civil. Teoria Geral dos Contratos e Contratos em Espécie. 8ª Ed. São Paulo, 2013, p. 89.

³⁶ LOUREIRO, Luiz Guilherme. Contratos no novo Código Civil. Teoria Geral e contratos em espécie. São Paulo: Editora Método, 2004, pág. 75

³⁷ VENOSA, Silvio de Salvo. Direito Civil. Teoria Geral das Obrigações e Teoria Geral dos Contratos. 3ª Ed. São Paulo: Atlas, 2003, pág. 478.

5.3 Quando há dever de indenizar?

Considerando que fase chamada de fase das tratativas compõe aquela fase onde as partes estão se conhecendo, olham uma para as informações das outra superficialmente, levantam preços, falam de si, etc; nesta fase não há expectativa de contratação, há mera especulação e conseqüentemente se o negócio não se concretizar não haverá a principio, nenhuma responsabilização à parte que sai da negociação e não firma o contrato.

Com o decorrer do tempo, entretanto, as partes acessam informações mais aprofundadas uma da outra, prestam informações mais relevantes, iniciam pequenos atos visando futuramente à contratação. Já nesta fase, a depender dos sinais gerados por uma delas à outra, haverá a expectativa real de contratação e pode haver mesmo sem a assinatura de um contrato, a responsabilização pela escusa da parte que deixa a mesa de tratativas, sem justificativa.

Não há contrato, ou seja, não houve ato obrigacional formal, mas há expectativa de contratar e sendo esta justa e gerada por uma das partes, não poderá esta mesma parte deixar de contratar sem explicações plausíveis.

A principio dependerá da natureza da expectativa. Ela é justa? Houve motivos para esta fosse gerada. Ela é meramente subjetiva? Objetivamente qualquer pessoa, se recebidos os sinais de intenção de contratar da outra parte, faria eventuais investimentos, na certeza de que o contrato seria firmado?

Se, por exemplo, uma das partes iniciou dispêndios para uma futura contratação com base nesta expectativa gerada pela outra e a expectativa foi frustrada porque a outra parte abandona as negociações não firmando o contrato, pela figura da reprimenda do abuso de direito, a parte lesada poderá ser ressarcida.

Maria Helena Diniz³⁸, sobre a responsabilidade civil na fase de tratativas, se posiciona no sentido de que:

É preciso deixar bem claro que, apesar de faltar obrigatoriedade aos entendimentos preliminares, pode surgir, excepcionalmente a responsabilidade civil para os que deles participam, não no campo da culpa contratual, mas no da aquiliana. Portanto, apenas na hipótese de um dos participantes criar no outro expectativa de que o negócio será celebrado, levando-o a despesas, a não contratar com terceiro ou alterar planos de sua atividade imediata, e depois desistir, injustificada e arbitrariamente, causando-lhes sérios prejuízos, terá, por isso, a obrigação de ressarcir todos os danos.

Antônio Chaves³⁹, por seu turno acerca da frustração das expectativas já dizia que:

O elemento “culpa” é realmente necessário para caracterizar a responsabilidade pré-contratual. (...). Essa culpa, todavia, consiste não em retroceder nas negociações iniciadas, mas em fazê-lo sem um motivo legítimo, ou depois de ter ocasionado prejuízo à outra parte: nada mais justo então, independentemente de quaisquer outras considerações, do que reconhecer a obrigação de indenizar. O exercício da liberdade de contratar não implica na liberdade de lesar o interesse do co-contratante.

O mesmo autor concluiu⁴⁰, baseando-se no entendimento de FAGGELLA em sua obra que haverá dever de indenizar quando três elementos juntos forem constatados no caso concreto, quais sejam o consentimento às negociações, a relação de causalidade e o dano patrimonial. Acrescenta o Autor, a culpa.

Silvio Venosa⁴¹, sobre a exigibilidade de indenizar ou não acerca da ruptura das tratativas, enfatiza que:

Somente pode ser responsabilizado pela recusa aquele que estava em condições de contratar e não o fez. A questão será de cada caso concreto e de acordo com o prudente arbítrio do juiz. Ninguém pode ser obrigado a contratar se subjetiva e objetivamente não tem condições para isso. Não podemos exigir que alguém carregue um fardo se não pode.

³⁸ DINIZ, Maria Helena. Curso de Direito Civil Brasileiro. Teoria Geral das Obrigações Contratuais e Extracontratuais. 31 ed. São Paulo: Saraiva, 2015, pág. 61.

³⁹ CHAVES, Antônio. Responsabilidade pré-contratual. 2.ed.rev. e ampl. São Paulo: LEJUS, 1997, p. 104

⁴⁰ CHAVES, Antônio. Responsabilidade pré-contratual. 2.ed.rev. e ampl. São Paulo: LEJUS, 1997, p. 145.

⁴¹ VENOSA, Silvio de Salvo. Direito Civil. Teoria Geral das Obrigações e Teoria Geral dos Contratos. 3ª Ed. São Paulo: Atlas, 2003, p.481

O Supremo Tribunal Federal enfrentou questão da obrigatoriedade das tratativas e da prova desta na decisão do Agravo de Instrumento n.º 16.548⁴² datado de 1953 quando decidiu fazer valer o direito indenizatório de um contratante que entrando em tratativas com outrem, desistiu da conclusão do negócio, frustrando a esperança daquele na realização do negócio.

Colocada a questão nos seus verdadeiros termos, é indiferente se o referido documento assume, ou não, a forma prescrita no art. 125 do Código Civil. O documento que autoriza a fundada esperança de determinado negócio não necessita de forma especial para que nele se funde uma ação de indenização, caso o seu subscritor se retrate. Uma simples carta missiva pode ser prova suficiente de entendimentos anteriores e da resolução do seu subscritor em realizar o negócio, de acordo com esses entendimentos, mediante certo preço.

Segundo Recio Eduardo Cappelari⁴³, haverá a responsabilidade pela ruptura quando:

Teremos a responsabilidade civil por ruptura de tratativas sempre que, antes do contrato ser celebrado, um dos futuros contratantes rompe as negociações sem motivo justificável, ou seja, a seu bel prazer, desta desistência originando-se dano à contraparte, o qual pode se consubstanciar pelas despesas perdidas, pelo tempo inutilizado, pelo esforço que ficou sem proveito, pela perda da oportunidade de negociar com outrem, etc. Francesco Messineo refere ocorrer ruptura geradora de responsabilidade, quando as negociações preliminares tenham chegado a tal ponto que faz prever que o contrato deveria poder-se estreitar e uma das partes rompa as normas da negociação, sem justo ou aceitável motivo (culpa 'in contrahendo', ou seja, culpa no decurso das negociações). A outra parte terá direito ao ressarcimento do prejuízo - isto é, ao assim chamado interesse contratual negativo - 'quando possa provar que, confiando no estado das negociações, incorreu em despesas, que não teria enfrentado, se tivesse podido prever que o contrato não se teria concluído ou, então, perdeu ocasião ou recusou ofertas outro tanto (ou mais) vantajosas, provindas de outra pessoa, sofrendo assim um prejuízo.

Neste mesmo sentido, Noronha⁴⁴:

A parte que nas negociações preliminares procede deslealmente viola deveres que são impostos pelo princípio da boa-fé objetiva e que impõe a não

⁴² Disponível em <http://redir.stf.jus.br/paginadorpub/paginador.jsp?docTP=AC&docID=3887>

⁴³ Responsabilidade pré-contratual: aplicabilidade ao Direito brasileiro. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1995, p. 109.

⁴⁴ NORONHA, Fernando. Direito das Obrigações: Introdução a Responsabilidade Civil: Volume 1. 2 ed ver. E atual. São Paulo: Saraiva, 2007, p.455.

interrupção injustificada das tratativas, a informação leal, o sigilo quanto as informações recebidas da contraparte e, em geral, a não indução desta em erro. Essa violação impede algumas vezes a realização do negócio; outras, justifica que este venha a ser invalidado. Tanto num caso como no outro, quando a outra parte, com o propósito de se preparar para cumprir o esperado contrato, tiver sido levada a realizar despesas (Seja com estudos, projetos e pesquisas, seja até com a aquisição de máquinas específicas ou de elevada quantidade de ateria prima), ou a abster-se de contratar com outras pessoas, ou mesmo a deixar de realizar outros negócios terá de ser indenizada.

Tartuce⁴⁵ enfatiza que se trata de abuso de direito e, portanto, ato ilícito que está caracterizado quando há o desrespeito da boa-fé na fase pré-contratual.

5.4 Natureza da indenização

O Superior Tribunal de Justiça, através do julgamento do REsp 1367955 SP 2011/0262391-7⁴⁶ firmou entendimento que a responsabilidade pela ruptura ilegítima das tratativas tem natureza contratual eis que é baseada especialmente na previsão do art. 422 do Código Civil que está inserido no Título V, "dos Contratos em Geral".

A diferença, no direito pátrio, situa-se exclusivamente no plano dos efeitos jurídicos, conforme tive a oportunidade de esclarecer na obra supracitada.

Maria Helena Diniz⁴⁷ quando traz o ensinamento dos elementos indispensáveis da formação de um contrato esclarece que para a sua formação é essencial que haja duas ou mais manifestações de vontade tendentes ao mesmo fim.

Deste modo, não havendo contrato, a responsabilidade advinda da ruptura das negociações é extracontratual.

⁴⁵ TARTUCE, Flavio. Direito Civil. Teoria Geral dos Contratos e Contratos em Espécie. 8ª Ed. São Paulo, 2013, p. 135,

⁴⁶ Disponível em

https://ww2.stj.jus.br/processo/revista/inteiroteor/?num_registro=201102623917&dt_publicacao=24/03/2014 acesso 30.05.2017.

⁴⁷ DINIZ, Maria Helena. Curso de Direito Civil Brasileiro. Teoria Geral das Obrigações Contratuais e Extracontratuais. 31 ed. São Paulo: Saraiva, 2015, p. 56.

5.5. Qual o parâmetro/limite para indenizações?

Obviamente assim como para qualquer dano de origem patrimonial, este deve ser comprovado para ser percebido.

A lei Civil prevê em seu Art. 402 a abrangência da reparação dos danos quando determina que: “Art. 402. Salvo as exceções expressamente previstas em lei, as perdas e danos devidas ao credor abrangem, além do que ele efetivamente perdeu, o que razoavelmente deixou de lucrar.

Aqui é importante fazermos uma diferenciação trazida pela doutrina no que se refere aos danos emergentes e os lucros cessantes. Segundo Gonçalves⁴⁸:

Dano emergente é o efetivo prejuízo, a diminuição patrimonial sofrida pela vítima. (...) Representa, pois, a diferença entre o patrimônio que a vítima tinha antes do ato ilícito e o que passou a ter depois. Lucro cessante é a frustração da expectativa de lucro. É a perda de um ganho esperado

Considerando que o dano de natureza pré-contratual se encaixa na categoria de danos advindos de ato ilícito (abuso do direito); este deve ser computado como se restabelecer o bem lesado ao *status quo ante*. Segundo Maria Helena Diniz⁴⁹: “Dever-se-á possibilitar a efetiva reparação do prejuízo sofrido pela vítima. Dever-se-á reconstruir o bem lesado para que a vítima possa encontrar-se numa situação como se o dano não tivesse ocorrido.”

Desta forma, a perda da parte inocente pela ruptura das tratativas haverá de ser ressarcida por aquela que deixa o palco das negociações havendo nexo de causalidade entre o dano e a expectativa gerada por esta na certeza da contratação e do prosseguimento do negócio.

⁴⁸ GONÇALVES, Carlos Roberto. Responsabilidade Civil. 11ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2009, p. 716.

⁴⁹ DINIZ, Maria Helena. Curso de Direito Civil Brasileiro. Teoria Geral das Obrigações Contratuais e Extracontratuais. 31 ed. São Paulo: Saraiva, 2015.

Deve ser ressarcida também pelo que deixa de ganhar? Ou seja, pelo que lucraria se a negociação fosse efetivamente entabulada até o final?

O professor Gonçalves⁵⁰ citando Agostinho Alvim explica o sentido da ordem do Código Civil “razoavelmente deixou de lucrar”:

... até prova em contrário, admite-se que o credor haveria de lucrar aquilo que o bom senso diz que lucraria. Há aí uma presunção de que os fatos se desenrolariam dentro do seu curso normal, tendo em vista os antecedentes ...ele (o adverbio razoavelmente) não significa que pagará por aquilo que for razoável (ideia quantitativa) e sim que se pagará se se puder, razoavelmente, admitir que houve lucro cessante (ideia que se prende à existência mesma do prejuízo). Ele contém uma restrição, que serve para nortear o juiz acerca da prova do prejuízo em sua existência, e não em sua quantidade. Mesmo porque, admitida a existência do prejuízo a indenização não se pautará pelo razoável e sim pelo comprovado.

A fim de balizar os parâmetros acerca da ilicitude da ruptura, encontramos Antônio Chaves⁵¹:

As partes quando dão início as negociações, sabem de antemão ser possível uma interrupção ou um rompimento decorrente de um desentendimento sobre o ponto essencial ou mesmo acessório. Por outro lado, confiam reciprocamente contando cada uma com a lisura, a lealdade e a sinceridade da outra, no bom propósito de levarem a termo a tarefa em que se empenham. Da conciliação destes dois princípios deve resultar em uma orientação par a solução das eventualidades que se apresentam quando as negociações não chegarem a termo.

O mesmo autor⁵² agora no que se refere ao que se deve indenizar quando da ruptura, esclarece sabiamente que “As perdas e danos em matéria pré-contratual nunca poderão ser reconhecidos de modo a vir substituir uma vontade contratual que não chegou a concretizar-se.” O que denota que entendia o referido que não estariam inseridos nos deveres de reparar os lucros cessantes relativos ao contrato que seria entabulado caso a parte não tivesse deixado o palco das negociações, mas tão somente as perdas e danos efetivos.

⁵⁰ GONÇALVES, Carlos Roberto. **Responsabilidade Civil**. 11ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2009, p. 717.

⁵¹ CHAVES, Antônio. Responsabilidade pré-contratual. 2.ed.rev. e ampl. São Paulo: LEJUS, 1997, p. 199.

⁵² CHAVES, Antônio. Responsabilidade pré-contratual. 2.ed.rev. e ampl. São Paulo: LEJUS, 1997, p. 203.

Desta forma, as despesas com a negociação em si, as pesquisas, projetos efetivamente elaborados em decorrência da negociação, até o tempo destinado pela parte inocente na ruptura para dedicar-se ao projeto podem vir a ser imputados como de responsabilidade da parte que rompe eis que age contrariamente ao previamente demonstrado.

CAPITULO VI - Conclusão

Considerando a figura da boa-fé contratual, boa fé objetiva, aquela esperada de todos aqueles que relacionam em sociedade, resta inerente o dever de ressarcir aquele que se viu desolado durante as tratativas negociais, frustradas injustificadamente.

Apesar de as relações contratuais serem também regidas pelo princípio da autonomia privada e de não haver na legislação pátria regra que obrigue alguém a ver-se vinculado a outro, caso não queira; constata-se que a ruptura abrupta das tratativas se feita de maneira injustificada e desde que cause danos à outra parte é indenizável.

Considera-se indenizável a ruptura eis que abusa do direito de romper aquele que deixa as negociações após gerar justa expectativa de que iria contratar e conseqüentemente pratica ato ilícito nos moldes do art. 187 do Código Civil Brasileiro, pois excede ou não cumpre com o dever geral de boa-fé, exigível a todos os contratantes, entendidos assim aqueles negociantes da fase pré-contratual também.

Apurada o dever de indenizar, necessário se faz apurar qual o dano que será indenizado. Constatamos que tudo o que foi dispendido pela parte dita inocente da ruptura deve ser ressarcido, devolvendo a esta o status quo da sua situação antes mesmo do início das tratativas negociais.

Resta evidente que cada caso deve ser analisado isoladamente a fim de apurar efetivamente o comportamento das partes contratantes, os sinais que cada uma deu em direção a conclusão do contrato para apurar assim efetivamente o abuso do direito e a ilegitimidade da ruptura; mas havendo, em princípio, a soma da ruptura ilegítima das tratativas e da caracterização de dano adindo desta ação, de certo a parte inocente deve ser indenizada.

Bibliografia

AMARAL, Francisco. **Direito Civil: introdução**. 8 ed. Ver. Atual e aum. Rio de Janeiro: Renovar, 2014.

AZEVEDO, Antônio Junqueira de. **Negócio Jurídico: existência, validade e eficácia**. 4. Ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

BENACIO, Marcelo. **Responsabilidade Civil Contratual**. São Paulo: Saraiva, 2011.

CHAVES, Antonio. **Responsabilidade pré-contratual**. 2.ed.rev. e ampl. São Paulo: LEJUS, 1997.

CRETELLA Júnior, J. **Curso de Direito Romano: o Direito Romano e o Direito Civil brasileiro**. Rio de Janeiro: Forense, 2000.

DINIZ, Maria Helena. **Curso de Direito Civil Brasileiro. Teoria Geral das Obrigações Contratuais e Extracontratuais**. 31 ed. São Paulo: Saraiva, 2015.

FIGUEIREDO, Helena Lanna. **Responsabilidade Civil do Terceiro que Interfere na Relação Contratual**. Belo Horizonte: Editora Del Rey, 2009.

FRITZ, Karina Nunes. **Boa-fé objetiva na fase pré-contratual**. Curitiba: Juruá, 2012.

LEITÃO. Luis Manuel Teles de Menezes. **Direito das Obrigações. Volume I – Introdução da constituição das Obrigações**. 7 ed. Almedina, 2008.

NERY JUNIOR, Nelson; NERY, Rosa Maria Andrade. **Instituições de Direito Civil. Volume I – Tomo II, Parte Geral**. São Paulo: Thomson Reuters, 2015.

NORONHA, Fernando. **Direito das Obrigações: Introdução a Responsabilidade Civil: Volume 1**. 2 ed ver. E atual. São Paulo: Saraiva, 2007

SILVA, Plácido e. **Vocabulário Jurídico**. Atualizadores: Nagib Slaibi Filho e Gláucia Carvalho. 27.ed. Rio de Janeiro, 2008.

TARTUCE, Flavio. **Direito Civil. Teoria Geral dos Contratos e Contratos em Espécie**. 8ª Ed. São Paulo, 2013.

Manual de Direito Civil. Volume único. 2 ed. São Paulo: Método, 2012.

VARELA, João de Matos Antunes. **Das obrigações em Geral. Vol I**. 10ª ed. Coimbra: Almedina, 2000.

VENOSA, Silvio de Salvo. **Direito Civil. Teoria Geral das Obrigações e Teoria Geral dos Contratos**. 3ª Ed. São Paulo: Atlas, 2003.

I. **Obras complementares**

LOUREIRO, Luiz Guilherme. **Contratos no novo Código Civil. Teoria Geral e contratos em espécie**. São Paulo: Editora Método, 2004.

Responsabilidade pré-contratual no Código de Defesa do Consumidor: estudo comparativo com a responsabilidade pré-contratual no Direito Comum. **Revista de Direito do Consumidor**. São Paulo: RT, n. 18, p.23-32, abr/jun. 1996.

BARBOSA, José Carlos Moreira. **Abuso de Direito**. **Revista Trimestral de Direito Civil**. Rio de Janeiro: Padma, a.4, v13, jan/mar.2003.

BOULOS, Daniel M. **Abuso de Direito no novo Código Civil**. São Paulo: Método, 2006.

CAPPELARI, Récio Eduardo. **Responsabilidade pré-contratual**. São Paulo: Editora Livraria do Advogado, 1995.

DEPERON, Mariana Pazianotto. **Responsabilidade Civil pela ruptura ilegítima das tratativas**. Curitiba: Juruá, 2009.

GAGLIANO, Pablo Stolze. **Novo Direito Civil. Volume 3: Responsabilidade Civil**. 10ed. Ver. Atual. E ampl. São Paulo: Saraiva, 2012.

GOMES, Orlando; BRITO, Edvaldo (Coord.). **Contratos**. 26. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2009.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Responsabilidade Civil**. 11ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

LOPES, Christian Sahb Batista. **Responsabilidade Pré-Contratual**. Subsídios para o Direito Brasileiro das Negociações. São Paulo: Ed. Del Rey, 2011.

NERY JUNIOR, Nelson; NERY, Rosa Maria Andrade (Org.). **Doutrinas essenciais: responsabilidade civil: teoria geral**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2010.

Instituições de Direito Civil. Volume I Tomo II Parte Geral. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2015.

NEVES, Karina Pena. **Deveres de consideração nas fases externas do contrato - responsabilidade pré e pós-contratual**. São Paulo: Editora Almedina, 2015.

PINHEIRO, Rosalice Fidalgo. **O abuso do direito e as relações contratuais**. Rio de Janeiro: Renovar, 2002.

POPP, Carlyle. **Responsabilidade Civil pré-negocial: o rompimento das tratativas**. Curitiba: Juruá, 2001.

RIZZARDO, Arnaldo. **Direito das Obrigações: Lei 10.406, de 10.01.2002**. 8ª ed. Rio de Janeiro, 2015.

RUSSO JR, Romolo. Responsabilidade pré-contratual. In MAZZEDI, Rodrigo. **Coleção Temas de direito em homenagem a Teixeira de Freitas**. Salvador: PODIVUM, 2006.

SAMPAIO, Laerte Marrone de Castro. **A boa fé objetiva na relação contratual**. São Paulo: Manole, 2004.

SCHREIBER, Anderson. **A proibição do comportamento contraditório. Tutela da confiança e *venire contra factum proprium***. Rio de Janeiro: Renovar, 2005.

SOUZA de, Carlos Affonso Pereira. **Abuso do direito nas relações privadas**. São Paulo: Editora Elsevier, 2013.

STANTON, Gabriel Njfeld. **Responsabilidade Civil Pré-contratual: a violação da boa-fé objetiva pela ruptura abrupta e injustificada das negociações**. Disponível em http://www3.pucrs.br/pucrs/files/uni/poa/direito/graduacao/tcc/tcc2/trabalhos2015_1/gabriel_stanton.pdf acesso em 26.04.2017.

TEPEDINO, Gustavo. BARBOZA, Heloisa Helena e MORAES de, Maria Celina Bodin. **Código Civil Interpretado conforme a Constituição da República. Volume III, 2ª Edição revista e atualizada**. São Paulo, Renovar, 2014.

VARGAS, Valmir Antonio. **Responsabilidade Civil Pre-contratual**. São Paulo: Juruá, 2006.

ZANETTI, Cristiano de Sousa. **Responsabilidade pela ruptura das negociações**. São Paulo: Juarez de Oliveira, 2005.

VADE MECUM. 21ª ed, São Paulo: Saraiva, 2016.

http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406.htm

<http://www.cjf.jus.br/enunciados/enunciado/302>.