



**INFORMAR OU NÃO INFORMAR? A LEI E O CONTRATO COMO FONTES DO
DEVER DE CONFIDENCIALIDADE**

***TO INFORM OR NOT TO INFORM? THE LAW AND THE CONTRACT AS BASIS OF THE
DUTY OF CONFIDENTIALITY***

André Soares Oliveira¹

RESUMO

Ao mesmo tempo em que as pessoas desejam ser informadas, há uma crescente demanda para a confidencialidade de informações, sejam de caráter pessoal ou negocial. Esta pesquisa objetivou investigar as bases do dever de confidencialidade no âmbito de relações negociais. O resultado foi que os limites do dever de informação nas relações negociais encontram-se no dever de sigilo. Este pode ter uma evidente base na lei (*insider trading*, relações trabalhistas, etc.) ou no contrato. A existência de um dever de confidencialidade nas relações contratuais, em especial nas negociações, não é consensual, sendo necessário e aconselhável que ela seja expressamente pactuada por meio de acordos ou cláusulas de confidencialidade, visando à maior segurança das informações transmitidas.

PALAVRAS-CHAVE: Informações negociais. Dever de confidencialidade. Acordos de confidencialidade.

ABSTRACT

While people want to be informed, there is a growing demand for confidentiality of information, whether of personal or business nature. This study aimed to investigate the basis of confidentiality

¹ Doutorando em Direito pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Mestre em Direito pela Universidade de Santa Catarina (2011). Foi professor substituto no Departamento de Direito da Universidade Federal de Santa Catarina na área de Direito Civil e assessor jurídico do Departamento de Inovação Tecnológica da mesma instituição. Bolsista da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior.



within business relationships. The result was that the limits of the duty to provide information in business transactions is the duty of confidentiality. The duty of confidentiality can have a clear basis in law (insider trading, labor relations, etc.) or in contract. The existence of a duty of confidentiality in contractual relations, in particular in the negotiations, it is not consensual point, it is necessary and advisable it is expressly agreed by non-disclosure agreements or confidentiality clauses, seeking greater security of information transmitted.

KEYWORDS: Business information. Duty of confidentiality. Non-disclosure agreements.

1 INTRODUÇÃO

Em tempos de comunicação rápida e cada vez mais eficiente, quando a relação entre ausentes torna-se cada vez mais comum em um contexto marcado pela distância-proximidade, por meio de tecnologias cada vez mais avançadas, o valor jurídico que se atribui à informação tende a crescer na mesma medida.

As relações interpessoais devem ser estabelecidas com base na confiança, como pavimento seguro pelo qual podem trafegar pessoas, bens e direitos, de modo a aprimorar não apenas o convívio social, mas o ganho econômico de toda a sociedade.

Um dos meios jurídicos pelos quais esse tráfego pode ocorrer é o contrato, como meio viabilizador de trocas. Nesse sentido, a informação assume um papel importantíssimo, em especial hodiernamente, para a formação de um consentimento totalmente livre e esclarecido, elemento fundamental dos negócios jurídicos, afastando a possibilidade de qualquer vício a ser posteriormente alegado, invalidando o contrato e causando prejuízos.

Para a formação desse consentimento, a troca de informações entre os contratantes faz-se essencial. Porém, quais os limites do dever pré-contratual de informar? Voltando-se a responder esse questionamento, a presente investigação lança-se no universo instigante dos aspectos jurídicos da informação no atual contexto.



Trata-se de um tema apaixonante e pulsante, em que os tribunais são constantemente desafiados a julgar questões que envolvem esse limite e a indenizar corretamente aqueles que foram prejudicados, seja pelo uso indevido de informações transmitidas em um contexto contratual ou pré-contratual, ou mesmo por aqueles que sonegaram o dever de informar.

No intuito de desenvolver corretamente o tema, parte-se uma exposição sobre aspectos jurídicos da informação: o dever de informar e o dever de não-informar, explorando os limites objetivos do primeiro: as informações confidenciais de caráter pessoal e as informações confidenciais de caráter negocial.

Em seguida, questiona-se sobre as fontes do dever de não informar. Qual o fundamento do dever de confidencialidade? Em primeiro lugar, a lei apresenta várias situações em que alguém está vinculado a um dever de confidencialidade. Nesse ponto, explora-se sucintamente os deveres que recaem sobre alguns profissionais – médico e advogado, por exemplo, assim como o dever de confidencialidade do empregado, cuja violação enseja a demissão por justa causa, além do dever de confidencialidade, consignado na Lei das Sociedades Anônimas, e que recai sobre os administradores de companhias abertas, na tentativa de coibir a prática do *insider trading*.

Por fim, debate-se sobre a existência de um dever geral de confidencialidade e o tratamento contratual da confidencialidade por meio de acordos de não-divulgação (*Non Disclosure Agreements – NDA*).

2 O DEVER DE INFORMAR NAS RELAÇÕES JURÍDICAS NEGOCIAIS

Sob a máxima do *caveat emptor*, o direito romano desconhecia qualquer dever de informação pré-contratual, e o mesmo aconteceu com o direito na Idade Média e na Modernidade, quando os contratantes que, por si só, deveriam procurar informações que lhes assegurassem o conhecimento do objeto de determinado contrato antes de firmá-lo (MONSALVE-CABALLERO, 2008).



Hoje, o dever de informação assume uma nova relevância quando o legislador procura proteger os leigos – em especial os consumidores – naqueles contratos firmados com profissionais, ou mesmo com fornecedores, em especial os contratos de adesão. Essa exigência de boa-fé marca uma nova dimensão do direito dos contratos contemporâneo.

Inserida no contexto da formação do contrato, o dever de informar procura proteger o consentimento, afastando vícios tais como o erro e o dolo, que tendem a ocorrer naquelas negociações em que as informações foram sonegadas por umas das partes. Deste modo, o Direito esforça-se em proteger o consentimento por meio de técnicas de ordem pública, especialmente em favor de determinadas categorias de contratantes (GHESTIN, 1980).

Sob o prisma da lealdade e da correção, é indispensável que, no momento em que as partes estão coletando elementos essenciais para a formação de sua vontade, se imponha um dever de cooperação entre os contratantes, protegendo a própria higidez do negócio jurídico a ser eventualmente celebrado (RODRÍGUEZ, 2005).

No sentido de proteger os contratantes considerados hipossuficientes, numa relação leigo-profissional, o tema do dever de informação ganhou mais espaço hodiernamente, tanto em debates de doutrina como na jurisprudência, refletindo-se na elaboração de legislações destinadas a tutelar as relações de consumo. Contudo, o dever de informar não se encontra apenas presentes em tais relações e se estende para todos os processos de negociação (OSSOLA, VALLESPINO, 2001).

O dever de informar pode apresentar pelo menos duas acepções que são, por assim dizer, uma positiva e uma negativa. Primeiramente, seria o dever daquele contratante melhor informado sobre o objeto do negócio do que a sua contraparte (STARK; ROLAND; BOYER, 1993) ou simplesmente o dever que um contratante tem de não induzir a outra parte a erro, ou seja, não havendo um dever de informar positivo, mas que ao transmitir informações essas sejam confiáveis (MCKENDRICK, 1997).

O direito continental, de um modo geral, assume a primeira acepção e esforça-se em diferenciar o dever de informação, por exemplo, do dever de conselho, compreendendo que o último importa a transmissão de um juízo de valor juntamente com as informações, ao passo que o



primeiro se destina a transmitir informações objetivas sobre o objeto negocial, de modo que o próprio negociante possa decidir com conhecimento de causa (STARK; ROLAND; BOYER, 1993).

No dever de conselho o objeto seria, ainda, mais amplo, por pressupor uma apreciação dos fatos de modo a orientar a vontade do outro contratante. Isto não acontece no dever de informação, que se considera observado quando os contratantes disponibilizam as informações que possuem sobre o objeto contratual, sem juízo de valor sobre elas (GHESTIN, 1980).

Por fim, o dever de conselho aparece ao longo de toda a execução contratual, enquanto o dever de informação teria uma natureza essencialmente pré-contratual. Contudo essa distinção não está imune a críticas quando se pensa, por exemplo, nos negócios que impõem longos períodos de negociação mediante a celebração de acordos pré-contratuais (STARK; ROLAND; BOYER, 1993).

O dever de informação durante o processo negocial possui uma natureza acessória que leva à formação do consentimento, ou seja, da vontade que será expressa no contrato (GHESTIN, 1980). É durante o processo de negociação que vem à tona o dever anexo de informação, cujo pressuposto é a proteção dos direitos do outro contratante, o que inclui não celebrar a avença (FABIAN, 2002).

O dever de informação, entretanto, não se esgota no processo negocial, mas acompanha toda execução contratual. No primeiro caso, a retenção da informação pode fazer com que o contratante manifeste um consentimento distinto daquilo que seria o seu real interesse, ao passo que, na execução contratual, o fornecimento das informações influencia a tomada de outras decisões, como uma rescisão ou modificação dos termos pactuados originalmente (STARK; ROLAND; BOYER, 1993).

O direito inglês assume uma posição pela inexistência de um dever geral de informação no âmbito dos processos de negociação contratual. Nesse sentido, exemplifica-se com a situação de uma empresa petrolífera que faz prospecção de petróleo e gás em uma extensa área, a alto custo. Encontrando uma área promissora, a companhia – através de um intermediário – compra uma imensa faixa de terra de um próspero fazendeiro, sem revelar sua intenção ou propósito com aquela área. O preço pago é aquele dentro da média da região.



Na ótica do direito inglês, o contrato é válido e sobre a existência de um dever de informação argumenta-se que: 1. A informação do comprador tem um valor financeiro e revelá-la ao vendedor sem compensação seria expropriá-lo injustamente, desincentivá-lo a ter conseguido a informação (através de pesquisas, etc.) e enriquecer o vendedor injustamente; 2. As obrigações contratuais são voluntariamente assumidas pelas partes de modo a representar a melhor negociação a quem conseguiram chegar e por isso mesmo não se espera o compartilhamento de informações e 3. Se esse dever de informação existisse implicaria em questões sobre o seu surgimento e conteúdo. (MCKENDRICK, 1997).²

Tradicionalmente, o conteúdo do dever de informação cingia-se apenas em informações relativas a vícios ocultos do objeto, o que limitaria bastante o alcance desse dever, delimitando-o apenas aos vícios ocultos, que inutilizam o objeto e sejam conhecidos do vendedor. Em um segundo momento, esse conteúdo se alarga para todas as informações em posse do vendedor que possam afetar o consentimento do comprador e assim macular a validade contratual (LORENZETTI, 1999).

O dever de informar, contudo, não se trata de uma exclusividade que repousa apenas sobre o vendedor. Ainda que seja ele que, teoricamente, possua informações mais detalhadas sobre o objeto do negócio, o dever de informar cabe a ambas as partes. A sonegação de informações podem viciar o consentimento e implicar em inexecução, total ou parcial, do contrato, além de macular sua validade. Deve-se pensar naquelas situações em que a fiel execução de um contrato depende de informações que o tomador do serviço ou adquirente não forneceu ou forneceu de modo incompleto. (OSSOLA; VALLESPINO, 2001).

Para precisar o fundamento do dever de informação deve-se ir à obrigação de garantia ou mesmo à responsabilidade contratual ou pré-contratual. Procura-se eliminar possíveis vícios de consentimento que somente seriam descobertos na execução do contrato, dando margem para o questionamento de sua validade (GHESTIN, 1980). Não se pode negligenciar ainda que o dever de

² Mckendrick (1997) ressalta que, mesmo assim, o direito inglês reconhece, em situações pontuais, a existência de um dever de informação. Esse dever aparece quando o vendedor tem consciência de uma interpretação equivocada da oferta por parte do comprador, ou em sede de *misinterpretation*, quando uma inequívoca afirmação de um fato é direcionada a uma das partes de modo a induzi-la a celebrar um contrato. Além disso, o dever de informar pode ser imposto em sede de responsabilidade civil.



informação tem o seu fundamento último no dever de colaboração mútua entre as partes, o que reflete a boa-fé (OSSOLA; VALLESPINO, 2001).

3 LIMITES AO DEVER DE INFORMAÇÃO: SIGILO E CONFIDENCIALIDADE

O dever de informação cinge-se pelo dever de não-informar. Os limites ao dever de informação encontram-se fundamentados na boa-fé, já que as partes não devem disponibilizar informações pelas quais venham a ser prejudicadas. Pode-se falar em limites subjetivos e objetivos ao dever de informação. Os limites subjetivos são o desconhecimento de determinada situação pela parte de quem se espera a informação, desde que não haja culpa, ou mesmo informações que se pense, justificadamente, que a outra parte já possua. Objetivos são os limites ao dever de informação que se consubstanciam em um dever de não-informar (OSSOLA; VALLESPINO, 2001; FABIAN, 2002).

O limite objetivo ao dever de informar, que se consubstancia em um dever de não-informar, recai sobre dois tipos de informações que podem ser classificadas em informações pessoais e informações puramente negociais ou comerciais. As primeiras são referentes a aspectos da privacidade e intimidade das pessoas naturais. São informações sobre as pessoas como elas são e merecem um tratamento jurídico específico. As informações negociais são aquelas relacionadas ao exercício da empresa e tudo o que possa afetar a sua atividade, como informações relativas a sua posição econômica, dever de sigilo entre administradores e empregados, *know-how*, além daquelas protegíveis por títulos de propriedade industrial.

Nos países de direito continental, a proteção dos dados pessoais ocorre sob o pálio dos direitos de personalidade. Esses direitos são compreendidos como essenciais para proteger a dignidade humana diante de uma tendência a violá-los em nome da ciência e da técnica. Essa tendência revelou-se por meio de uma negação de direitos subjetivos. Os códigos do século XX foram os primeiros a consagrar os direitos de personalidade, de modo especial o Código Civil italiano. Na Alemanha, a noção de direitos da personalidade teve opositores como Savigny, que não concebia que o homem pudesse ter direitos originários, direitos sobre si mesmo (GOMES, 2008). A



proteção das informações pessoais encontra-se no âmbito do direito à privacidade que, nos países de direito continental, encontra guarida, além dos direitos fundamentais, nos direitos de personalidade. Esse direito consubstancia-se em viver em isolamento, longe de publicidade indesejada ou não-provocada. No direito à privacidade estão englobados o direito à intimidade e ao segredo. O primeiro consiste em proteger da exposição pública aspectos privados da vida, enquanto o segundo direciona-se à não-divulgação desses dados ao público, por aquelas pessoas que, por algum motivo, os detém (FARIAS, ROSENVOLD, 2012)

Distinções entre privacidade, intimidade e direito ao segredo, assim como proteção de informações pessoais, nem sempre são claros e nem pacíficos no âmbito acadêmico, o que não diminui a importância da proteção de dados pessoais. A inserção desses conceitos no âmbito de uma sociedade informacional torna a situação ainda mais dramática.

Explorando a distinção entre privacidade e proteção de informações pessoais, duas teorias versam sobre a natureza da proteção de informações pessoais. A primeira, endossada por Paul de Hert e Serge Gutwirth, afirma que privacidade e proteção de informações pessoais não são categorias distintas, mas complementares. A proteção de informações pessoais é uma ferramenta de transparência sobre o exercício do poder sobre essas informações. A privacidade é uma ferramenta de proibição, tornando opaco o acesso a informações, protegidas de modo mais radical (TZANOU, 2013).

Uma segunda teoria, defendida por Rouvroy e Pouillet, afirma que a privacidade e proteção de informações são valores intermediários para proteção de valores mais fundamentais, como a dignidade humana e autonomia individual dentro de um contexto de Revolução Informacional. Os autores são contrários à elevação da proteção de informações pessoais como direito fundamental, o que tornaria obscura a relação com privacidade (TZANOU, 2013).

Na doutrina brasileira, o debate situa-se no âmbito de uma distinção entre o direito à vida privada e o direito à intimidade, tendo em vista o enunciado da Constituição Federal que, no art. 5º, X, consagra como inviolável a intimidade e a vida privada. Nesse sentido, apesar das dificuldades apontadas pela própria doutrina, pode-se compreender que a intimidade é a tutela do foro íntimo da pessoa, é a materialização do direito de estar só; a tutela da vida privada, por sua vez, sinaliza a



existências de duas esferas: uma vida pública (política) e uma vida privada (doméstica). (GONÇALVES, BERTOTTI, MUNIZ, 2013).

De fato, o direito à privacidade deve ser compreendido como um direito de defesa, no sentido de proteger o cidadão contra invasões à sua esfera íntima, sejam perpetradas pelo Poder Público ou pelos demais indivíduos. Exige-se por parte do Estado não apenas uma conduta negativa, visão típica dos assim chamados direitos de primeira geração ou dimensão, mas também uma conduta positiva. Essa conduta positiva materializa-se na adoção de medidas legislativas combinadas com prestações jurisdicionais a fim de proteger a privacidade também de interferências de terceiros (VIEIRA, 2007).

É no sentido de uma atuação positiva que se deve ser a Diretiva 95/46/EC, da União Europeia, sobre proteção de dados pessoais. O objetivo de tal proteção é resguardar os direitos, liberdades e interesses dos indivíduos que tem seus dados pessoais coletados, processados, armazenados, disseminados e destruídos. Procura-se assegurar um mínimo de equidade. Contudo, a proteção não se esgota no gerenciamento das informações, mas está relacionada à autodeterminação informacional, compreendida como melhor descrição do direito a esses dados, e entendida como o direito que a pessoa tem de determinar a revelação ou não de seus dados (TZANOU, 2013).

A autodeterminação informacional tem sua origem na Corte Constitucional Alemã na decisão sobre a Lei do Censo, em 1983. Nessa data, o governo alemão decidiu recensear a população, mas havia um temor de que os dados coletados pudessem significar uma invasão de privacidade. A Corte decidiu pela inconstitucionalidade parcial da lei, que estabeleceu o censo sob o argumento de que as pessoas não devem ser tratadas como objetos de informação. Isso requer uma definição clara sobre as condições de coleta e armazenamento dos dados. No precedente jurisprudencial, a intenção do governo não seria apenas contar a população, mas traçar um perfil individual de cada cidadão, sobre o qual não haveria controle.

Em tempos de explosão de redes sociais, o tema da proteção de informações ganha um novo desdobramento, principalmente na Europa, sob o signo do movimento iniciado pelo estudante Max Schrems, denominado “*Europa vs. Facebook*”. As grandes companhias alegam que regulamentações rígidas, como a da União Europeia, inibem a inovação e aumentam custos



operacionais. Contudo, essas empresas ignoram a crescente demanda por privacidade e mesmo pelo direito que as pessoas têm sobre suas próprias informações. Endossar práticas ligadas à autodeterminação informacional promove a imagem dessas empresas, enquanto estouram escândalos sobre vazamento de dados, quebra de confidencialidade, etc. (MANTELERO, 2013).

Ainda no âmbito das informações pessoais, a relação entre profissionais da saúde e paciente é outro foco onde informações trafegam intensamente, seja sobre o quadro clínico ou mesmo dados genéticos. Na sua relação com o profissional de saúde, o paciente fornece informações pessoais e realiza exames clínicos, essas informações são de sua propriedade e não devem ser tornadas públicas, a não ser naquelas exceções previstas na lei (GOLDIM, FRANCISCONI, 2000).

Essa confidencialidade no âmbito das relações clínicas – o que vai além do médico, mas inclui todos os profissionais de saúde – ela também será especialmente problematizada e refletida no âmbito da bioética. A revelação de dados ao profissional de saúde ocorre sempre num ambiente de alta confiança, uma vez que se informam situações potencialmente constrangedoras. Deste modo, a obrigação repousa não apenas sobre o médico ou profissionais da saúde diretamente, mas sobre todos os que tem acesso a essas informações, levando em conta a quantidade de pessoas que, no contexto hospitalar, podem ter acesso a prontuários onde essas informações são registradas (LOCH, 2003).

Na atividade jornalística, em especial, existe uma tensão entre o direito a ser informado, o dever que esses profissionais têm de resguardar suas fontes, e a disseminação de informações médicas pessoais, em especial de pessoas públicas. Não é incomum noticiários divulgarem informações médicas de pessoas públicas as quais tiveram acesso nem sempre de modo ético (SANDLAND, 2007).

Voltando às informações confidenciais inseridas no âmbito negocial, afirma-se que, em consequência do dever de informar, as partes devem ter acesso a todas as informações necessárias para a formação de sua livre vontade de contratar. Porém, esse dever encontra limites na sua outra face, qual seja quando as partes esperam legitimamente que as informações adquiridas nas negociações não sejam divulgadas, podendo aí causar incomensuráveis prejuízos (MONSALVE-CABALLERO, 2008).



Deve-se ressaltar que, em princípio, as partes são livres para informar – inclusive elegendo o conteúdo da informação - no âmbito dos processos de negociação. Desse modo, ela pode, ao transmitir a informação, mediante um acordo de confidencialidade, dizer quais são confidenciais e não poderão ser utilizadas pela parte receptora. Na ausência de tal acordo de confidencialidade, a parte receptora pode encontrar-se sujeita a uma obrigação tácita de confidencialidade, considerando a própria natureza da informação transmitida ou mesmo o *status* profissional das partes (HENAO, HENAO, 2012).

Essa informação de caráter negocial é protegida no âmbito dos direitos de propriedade industrial ou nos direitos autorais. De uma maneira geral, a sua utilização sem consentimento acarreta prejuízo para o seu legítimo detentor. Deste modo, as informações confidenciais transmitidas numa negociação estão sob o véu de um dever de não-informar, ou seja, um dever de confidencialidade que decorre da própria boa-fé, enquanto fonte geral dos deveres pré-contratuais (MONSALVE-CABALLERO, 2008).

Algumas informações negociais, contudo, caracterizam-se como aquelas informações de alto valor que não podendo ser patenteadas – seja por não apresentar as características necessárias a tanto, seja pela própria morosidade do processo que confere o título de proteção, ainda mais levando em conta um cenário técnico suscetível de mudanças rápidas – terminam sendo protegidas no âmbito da confidencialidade (BOURGEOIS, 1998).

A informação comercial tem aspectos que não a levam a ser protegida por meio de patentes. Se o proprietário da informação tem como mantê-la em segredo, sob sua autoridade, ele há de preferir essa proteção a aquela conferida por meio de patentes, cuja lógica intrínseca é a publicidade do conhecimento gerado, garantindo-se o uso exclusivo por um determinado período. A informação confidencial mantida sob confidencialidade, por sua vez, tem uma proteção por tempo indeterminado (LANG, 2003).

É interessante, contudo, pontuar uma distinção entre o denominado *know-how* e o segredo comercial. Deve-se compreender o primeiro como um conjunto de experiências técnicas e profissionais, aplicadas em um determinado ramo comercial ou industrial para a exploração comercial. A questão se coloca se o segredo faz necessariamente parte no *know-how* e não parece



haver consenso sobre isso. Contudo, traçando uma distinção entre ambos, segredo comercial e *know-how*, afirma-se que a essência do segundo seria o intrínseco valor econômico e o acesso reduzido de pessoas. Deste modo, o segredo existe por si só, enquanto o *know-how* tratar-se-ia de um conhecimento não secreto, mas apenas restrito. Porém, as divergências sobre os conceitos são consideráveis (FLORES, 2008).

Além disso, a violação do dever de confidencialidade implica – além de sanções no âmbito penal – no dever de indenizar, em decorrência de danos sofridos pelo seu legítimo detentor diante da sua divulgação não autorizada. Essa compensação opera no âmbito da repressão da concorrência desleal, já que aquele que possui determinada informação, e a utiliza em desacordo com o pactuado, posiciona-se em situação melhor no mercado (MONSALVE-CABALLERO, 2008).

4 FONTES DO DEVER DE NÃO INFORMAR: A LEI E O CONTRATO

A primeira fonte do dever de não informar encontra-se na lei. A própria legislação resguarda situações em que as partes envolvidas numa determinada relação – nem sempre contratual – tem sobre si a obrigação de não informar conteúdo que lhe foi revelado sob sigilo.

O Código Civil, tratando sobre a produção de provas, estabelece no seu artigo Art. 229, I que “Ninguém pode ser obrigado a depor sobre fato a cujo respeito, por estado ou profissão, deva guardar segredo”.

Essa vedação do Código Civil visa resguardar aquelas situações em que, devido a profissão, certos indivíduos possuem conhecimento de fatos e dados sobre as pessoas que não estão lançados ao público. O seu fundamento é, sobretudo, deontológico e procura resguardar o equilíbrio das relações sociais que, de outro modo, não se poderiam exercer. Assim, a origem desse dever encontra-se fundado na necessária confiança que lastreia determinadas relações sociais, a exemplo daquela entre o profissional de saúde e os pacientes, o religioso, o advogado, etc. (FARIAS, ROSENVALD, 2012).



No que toca ao segredo profissional do médico, o Código de Ética Médica dedica o seu capítulo IX, em sete longos artigos sobre o tema (arts. 73-79), onde determina o alcance do sigilo que recai sobre os profissionais médicos. Também a Ordem dos Advogados do Brasil, no Código de Ética e Disciplina da OAB, possui dispositivos sobre o sigilo profissional dos advogados, além das menções da própria Lei nº 8.609/94. Além dessas disposições, a violação de sigilo profissional é crime tipificado no artigo 325 do Código Penal.

No âmbito das relações de trabalho, a possibilidade que o empregado em determinada empresa, ocupando uma posição que o coloque em contato com informações de caráter confidencial, venha, ao ser demitido, a utilizar-se dessas informações junto a uma concorrente ou mesmo em benefício próprio, motiva os empregadores a fazer com que os seus empregados assinem termos de confidencialidade. Por sua vez, o artigo 482, alínea 'g', da Consolidação das Leis do Trabalho, considera como motivo de despedida por justa causa a violação de segredo da empresa.

Debates sobre informações confidenciais estão presentes em várias reclamações oriundas de contratos de trabalho. Além das obrigações comuns impostas ao trabalhador, este deve também observar o dever de boa-fé e fidelidade como bases do dever de não-informação. Esses deveres protegem o empregador de uma competição desleal pelo empregado durante o contrato de trabalho e também impõem ao mesmo a obrigação de manter em confidencialidade dos segredos comerciais do seu empregador (LANG, 2003).

Esse assunto, inclusive, é um expediente comum no âmbito da Justiça do Trabalho. Em 2012, no Recurso Ordinário 08175-2009-014-12-00-9, o TRT da 12ª Região recebeu uma demanda que, entre outros assuntos, versou sobre contrato de confidencialidade nas relações de trabalho.

Nela, o reclamante pleiteou o pagamento de indenização decorrente da cláusula de confidencialidade. O autor justifica o seu pleito alegando que o contrato de confidencialidade limitaria a sua atuação profissional após a despedida e por isso fundamentava o pagamento de indenização. Contudo, de maneira muito acertada, o TRT da 12ª Região, em voto do Juiz Relator Jorge Luiz Volpato, entendeu que:



O contrato de confidencialidade juntado aos autos (marcador 2, págs. 4-5) por objetivo proteger as informações confidenciais transmitidas ao empregado referentes aos negócios e estratégias da Brasil Telecom e que não estejam disponíveis ao público em geral.

Como bem asseverou o Juízo sentenciante, o contrato de confidencialidade em questão, de modo algum limita a possibilidade de o autor obter novo emprego.

No caso dos autos, não ficou demonstrado que o autor deixou de ser contratado por outra empresa em razão do pacto alegado, ou que este tenha acarretado qualquer tipo de prejuízo ao obreiro.

Assim, inexistindo ato ilícito ou prejudicial ao trabalhador, não há falar em indenização.

O mesmo caso enfrentou o TRT da 4ª Região – RS no Recurso Ordinário 0000096-36.2012.5.04.0332, de 2013, relatado pelo Desembargador Emílio Zin. Nessa demanda, o reclamante alegou a nulidade do termo de confidencialidade, pois teria sido coagido a assiná-lo quando de sua despedida e que essa obrigação de confidencialidade o impediria de desenvolver sua vida profissional.

O desembargador, em consonância com o argumento do caso anterior e mantendo a decisão do juízo a quo, entendeu que:

O Juízo "a quo" indeferiu o pedido de declaração de nulidade do Termo de Confidencialidade das fls. 06-07, contra o que se insurge o reclamante argumentando que tal documento se trata, na realidade, de alteração contratual indevida e leonina imposta pela empregadora no momento da rescisão do contrato. Invoca a violação ao artigo 468 da CLT e 5º, XIII, da Constituição Federal. Cita jurisprudência sobre a matéria.

Sem razão.

Primeiramente, não há demonstração de que o demandante tenha sido ameaçado ou coagido para assinar o termo de confidencialidade juntado às fls. 06, verso e 07, datado de 28/10/2011, quando já operada a despedida do reclamante mediante a concessão de aviso prévio do tipo indenizado em 20/10/2011 (fl. 09).

Aliado a isso, o termo em questão não restringe a vida profissional do reclamante. Quanto a este aspecto o próprio autor admite, por ocasião do depoimento, estar prestando serviços para a empresa BR Supply, concorrente da ré (ata das fls. 145-147).

Entendo que, no acordo de confidencialidade, não há cláusula a impedir o reclamante de trabalhar na concorrência, mas somente restrição em relação a dados confidenciais da empresa para a qual deixou de prestar serviços. Assim, não há ato ilícito por parte da reclamada no que concerne ao referido termo, pois seu escopo está limitado à preservação de informações sigilosas como estratégia de negócio.

Diante de tal contexto, nego provimento ao recurso, no aspecto.



Interessante é a situação do Recurso Ordinário nº 00027724520105020020, do TRT da 2ª Região – SP. Nele, a parte reclamada – a empresa – recorre contra a decisão de primeiro grau, sustentando que a reclamante fora despedida por ter violado o segredo de empresa. No recurso, a reclamada – ora recorrente – aduz que a dispensa se deu com base no art. 482, ‘g’, da CLT por ter a reclamante enviado informações da empresa, classificadas como confidenciais, para o seu correio eletrônico particular. As informações seriam uma lista com dados seus e de outros empregados, o que violaria o acordo de confidencialidade celebrado entre as partes.

Segundo a relatora, ficou evidente nos autos que a reclamante enviou para seu e-mail pessoal uma lista com dados de alteração funcional seus e de outros dois empregados, o que incluía, por exemplo, valores salariais. A recorrente afirma que a reclamante tinha consciência que tal atitude estaria violando a política interna da empresa – demonstração evidente do exercício do poder de direção do empregador – sobre informações que rotula como confidencial as informações salariais dos seus empregados.

Por fim, arremata a desembargadora Maria Inês Moura S. A. da Cunha que:

Com efeito, caracterizada a justa causa pela violação do segredo da empresa em decorrência do ato da reclamante, o que aniquila a confiança necessária para a manutenção da relação de trabalho, a acarretar a rescisão do contrato por justa causa, nos termos do art. 482, g, da CLT.

Outra fonte legal do dever de não-informar é o artigo 155 da Lei das Sociedades Anônimas – Lei nº 6404/76 – que, versando sobre os deveres e responsabilidades dos administradores, trata sobre o denominado dever de lealdade, que inclui a confidencialidade sobre as informações por ele obtidas no exercício de suas funções.³

³ Art. 155. O administrador deve servir com lealdade à companhia e manter reserva sobre os seus negócios, sendo-lhe vedado:

I - usar, em benefício próprio ou de outrem, com ou sem prejuízo para a companhia, as oportunidades comerciais de que tenha conhecimento em razão do exercício de seu cargo;

II - omitir-se no exercício ou proteção de direitos da companhia ou, visando à obtenção de vantagens, para si ou para outrem, deixar de aproveitar oportunidades de negócio de interesse da companhia;

III - adquirir, para revender com lucro, bem ou direito que sabe necessário à companhia, ou que esta tencione adquirir.

§ 1º Cumpre, ademais, ao administrador de companhia aberta, guardar sigilo sobre qualquer informação que ainda não tenha sido divulgada para conhecimento do mercado, obtida em razão do cargo e capaz de influir de modo



De acordo com a referência legal mencionada, o dever de sigilo do administrador desdobra-se em “manter reserva” sobre os negócios da companhia. Esse dever aplica-se ao administrador de qualquer sociedade anônima, seja ela aberta ou fechada, ou seja, se os valores mobiliários de sua emissão estão ou não disponíveis para negociação no mercado de valores mobiliários, conforme define o caput do artigo 4º da mesma Lei.

Esse dever de sigilo que se consubstancia em manter reserva inclui a vedação em usar, em seu próprio benefício ou de terceiros, causando ou não prejuízo à companhia, oportunidades comerciais que tenha conhecimento em razão do cargo que ocupa. Trata-se da vedação da apropriação de uma oportunidade de negócio que, em razão do princípio da boa-fé, deve ser feito em benefício da sociedade, considerando a posição ocupada pelo administrador.

Complexa é a obrigação que os parágrafos primeiro ao terceiro impõem ao administrador de companhia aberta ao coibir a prática conhecida como *insider trading*, quando esses administradores, seus subordinados ou terceiros de sua confiança, utilizam de informação não divulgada ao mercado, obtida em razão do cargo que ocupam e que seja capaz de influir de modo ponderável da cotação de valores mobiliários para obtenção de vantagem para si ou para outrem sobre as vendas desses valores.

Em outras palavras e dissecando a estrutura legal conforme prevista na Lei de Sociedades Anônimas, são sujeitos ativos da prática do *insider trading* os “administradores, seus subordinados ou terceiros de sua confiança”. A informação utilizada não pode “ter sido divulgada para conhecimento do mercado” e obtida pelos sujeitos “em razão do cargo que ocupam”. Essa informação não divulgada, portanto sigilosa, deve ter o condão de “influir de modo ponderável na

ponderável na cotação de valores mobiliários, sendo-lhe vedado valer-se da informação para obter, para si ou para outrem, vantagem mediante compra ou venda de valores mobiliários.

§ 2º O administrador deve zelar para que a violação do disposto no § 1º não possa ocorrer através de subordinados ou terceiros de sua confiança.

§ 3º A pessoa prejudicada em compra e venda de valores mobiliários, contratada com infração do disposto nos §§ 1º e 2º, tem direito de haver do infrator indenização por perdas e danos, a menos que ao contratar já conhecesse a informação.

§ 4º É vedada a utilização de informação relevante ainda não divulgada, por qualquer pessoa que a ela tenha tido acesso, com a finalidade de auferir vantagem, para si ou para outrem, no mercado de valores mobiliários



cotação de valores mobiliários”. A proibição é valer-se dessa informação para obter, para si ou outrem, vantagem indevida decorrente de compra e venda desses valores.

Além dessa previsão da Lei de Sociedades Anônimas, a Lei 6.385/76, que dispõe sobre o mercado de valores mobiliários e cria a Comissão de Valores Mobiliários, dispõe no seu artigo 22, §1º, V que

Compete à Comissão de Valores Mobiliários expedir normas aplicáveis às companhias abertas sobre informações que devam ser prestadas por administradores, membros do conselho fiscal, acionistas controladores e minoritários, relativas à compra, permuta ou venda de valores mobiliários emitidas pela companhia e por sociedades controladas ou controladoras.

No exercício dessa competência, a Comissão de Valores Imobiliários emitiu a Instrução CVM nº 358, de 3 de janeiro de 2002, no qual disciplina a divulgação e uso de informações sobre ato ou fato relevante relativo às companhias abertas, disciplina a divulgação de informações na negociação de valores mobiliários e na aquisição de lote significativo de ações de emissão de companhia aberta, estabelece vedações e condições para a negociação de ações de companhia aberta na pendência de fato relevante não divulgado ao mercado.

Além da definição do que se entenda por fato relevante e dos deveres e responsabilidades na divulgação dessas informações, a Instrução impõe um dever de sigilo no seu artigo 8º que se aplica aos acionistas controladores, diretores, membros do conselho de administração, do conselho fiscal e de quaisquer órgãos com funções técnicas ou consultivas, criados por disposição estatutária, e empregados da companhia.

Já no âmbito das relações contratuais, pode-se afirmar pela existência de um dever geral de confidencialidade ou apenas a confidencialidade existe quanto obrigação determinada por meio de um acordo de confidencialidade (*Non Disclosure Agreement*)?

O *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law - Draft Common Frame of Reference (DCFR)* produzido pelo Grupo de Estudos sobre o Código Civil Europeu e o Grupo de Pesquisa em Direito Privado da Comunidade Europeia (*Aquis Group*), assim com o Código Europeu de Contratos (CEC), produzido pela Academia de Jusprivatistas Europeus, podem auxiliar nessa questão.



Ambos tratam sobre a confidencialidade localizando-a na fase negocial, ou seja, sobre aquelas informações reputadas confidenciais que são transmitidas entre as partes para que elas possam avaliar o objeto do negócio e celebrar, ou não, o contrato. Nesse sentido, as suas redações são próximas.⁴

Um ponto nevrálgico da discussão sobre a obrigação geral de confidencialidade no âmbito das negociações é a própria definição do que se entenda por ‘informação confidencial’. O CEC explora esse aspecto, deixando para as jurisdições nacionais o preenchimento desse conceito. O DCFR define informação confidencial como sendo aquela por cuja natureza ou circunstância de obtenção a parte receptora saiba ou deva saber ser confidencial.

Os comentários do DCFR afirmam que não há uma obrigação geral de confidencialidade no âmbito das negociações de um contrato, de modo que as informações recebidas por uma parte podem ser livremente reveladas, a não ser que haja um acordo de confidencialidade (NDA).

Os *UNIDROIT Principles on International Commercial Contracts*, de 2010, também acrescentam pouco ao debate, tendo em vista os documentos já expostos.⁵ Os comentários pontuam a inexistência de um dever geral de confidencialidade. Contudo, a depender da natureza da informação repassada e da qualificação profissional das partes, aquela informação deve ser tratada como confidencial, sendo que comportar-se de modo contrário resultaria numa violação do princípio da boa-fé, que norteia as negociações.

⁴ O DCFR afirma: “II.-3:302: *Breach of confidentiality*. (1) *If confidential information is given by one party in the course of negotiations, the other party is under a duty not to disclose that information or use it for that party’s own purposes whether or not a contract is subsequently concluded.* (2) *In this Article, “confidential information” means information which, either from its nature or the circumstances in which it was obtained, the party receiving the information knows or could reasonably be expected to know is confidential to the other party*”. Por sua vez o CEC afirma apenas “Art. 8. *Duty of confidentiality* 1. *The parties are bound to handle with reserve any confidential information obtained during negotiations*”.

⁵ O Article 2.1.16, *Duty of Confidentiality*, afirma “Where information is given as confidential by one party in the course of negotiations, the other party is under a duty not to disclose that information or to use it improperly for its own purposes, whether or not a contract is subsequently concluded. Where appropriate, the remedy for breach of that duty may include compensation based on the benefit received by the other party”. UNIDROIT. 2010 UNIDROIT Principles on International Commercial Contracts. Disponível em: <<http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/integralversionprinciples2010-e.pdf>>. Acesso em: 25.jul.2013.



Contudo, os mesmos comentários afirmam que, em determinadas situações, ainda que não tenha sido celebrado um *NDA*, a parte receptora de tal informação pode ser compelida a mantê-la em sigilo, considerando a natureza da informação e o status profissional das partes envolvidas. Em se tratando de informações comerciais, é comum que elas sejam reveladas sob a condição de um acordo de confidencialidade, porém essa obrigação surge sempre que uma pessoa se encontra diante de uma informação que saiba ou deva saber ser confidencial (QC, 2007).

O artigo 39 do Acordo sobre Aspectos Comerciais dos Direitos de Propriedade Intelectual (Acordo TRIPS) convoca os Membros da Organização Mundial do Comércio a garantir a proteção da informação confidencial enquanto modo de desencorajar práticas comerciais desonestas.

Nesse sentido, o Acordo chama atenção tanto para a informação confidencial no âmbito dos particulares (pessoas naturais e jurídicas) quanto daquelas disponibilizadas aos órgãos governamentais para o exercício de suas funções de aprovação de determinados produtos, a exemplo de produtos farmacêuticos.

Um ponto interessante deste artigo do Acordo é a sua definição de informação confidencial. Segundo o parágrafo segundo do artigo 39 do Acordo TRIPS, por informação confidencial deve-se compreender:

- 2 - Pessoas físicas e jurídicas terão a possibilidade de evitar que informações legalmente sob seu controle seja divulgada, adquirida ou usada por terceiros, sem seu consentimento, de maneira contrária a práticas comerciais honestas, desde que tal informação:
- a) seja secreta, no sentido de que não seja conhecida em geral nem facilmente acessível a pessoas de círculos que normalmente lidam com o tipo de informação em questão, seja como um todo, seja na configuração e montagem específicas de seus componentes;
 - b) tenha valor comercial por ser secreta; e
 - c) tenha sido objeto de precauções razoáveis, nas circunstâncias, pela pessoa legalmente em controle da informação, para mantê-la secreta.

A questão talvez mais inquietante é sobre a proteção de informações confidenciais na ausência de previsão contratual (acordo de confidencialidade). Como se afirmou em outro momento, nessa situação pode haver um dever tácito de confidencialidade, derivado da boa-fé, em que se espera que a parte receptora da informação seja capaz de identificá-la na qualidade de confidencial, tomando por parâmetro a sua natureza ou mesmo o *status* profissional da parte receptora. Porém, as legislações civis europeias – quando versam sobre tratativas negociais – não



mencionam expressamente esse tipo de situação, sendo que a proteção que se dá fundamenta-se na boa-fé contratual ou pré-contratual.

Seguindo a linha das legislações europeias continentais, no Brasil, o Código Civil não enfrenta a questão da confidencialidade de informações transmitidas na fase negocial, o que poderia levar a crer na inexistência de uma obrigação geral de confidencialidade.

A Lei nº 9.279/96 – Lei de Propriedade Industrial – que define como crime de concorrência desleal quem “divulga, explora ou utiliza-se”, sem autorização, de informações confidenciais obtidas mediante relação contratual ou empregatícia, meios ilícitos ou fraude.⁶ Contudo, aquele que obtém a informação confidencial em um contexto de negociação não a obtém por meio ilícito ou fraude (inciso XII) ou por uma relação contratual (inciso XI). Deste modo, fica aberta a questão sobre a existência ou não de um dever geral de confidencialidade.

De qualquer modo, o meio mais seguro de garantir a confidencialidade de informações transmitidas em um processo de negociação é a celebração prévia de acordos de confidencialidade (NDA) que vão se tornando uma prática cada vez mais corriqueira no âmbito empresarial.

Mesmo assim, o acordo de confidencialidade, para que tenha os seus efeitos esperados, deve ser bem redigido, sob pena de causar mais transtornos do que segurança. Podem ser listados 10 aspectos que devem ser levados em conta quando da redação de um acordo de confidencialidade (PARKER, 2011).

O primeiro deles é identificar a situação para tal acordo. Ainda que sob algumas condições, como relatado no item anterior, as pessoas estejam sob um dever de confidencialidade, não é certo que isso possa ocorrer em todas as situações, desse modo o acordo de confidencialidade garante mais proteção.

⁶ Art. 195. Comete crime de concorrência desleal quem:

XI - divulga, explora ou utiliza-se, sem autorização, de conhecimentos, informações ou dados confidenciais, utilizáveis na indústria, comércio ou prestação de serviços, excluídos aqueles que sejam de conhecimento público ou que sejam evidentes para um técnico no assunto, a que teve acesso mediante relação contratual ou empregatícia, mesmo após o término do contrato;

XII - divulga, explora ou utiliza-se, sem autorização, de conhecimentos ou informações a que se refere o inciso anterior, obtidos por meios ilícitos ou a que teve acesso mediante fraude; ou



Uma segunda dificuldade que se observa é a definição de informação confidencial. Definir tudo o que é confidencial, costuma não ser uma tarefa fácil, além de demandar eventuais aditivos ao acordo inicial durante as negociações, na medida em que informações vão sendo repassadas. É mais interessante definir como confidencial todas as informações repassadas entre as partes e então determinar precisas exceções de confidencialidade, como informação que já esteja em domínio público, solicitadas pelo governo ou mediante requisição judicial, etc.

O cuidado com as restrições ao direito de transmitir informações a terceiro também deve estar em mente na redação desses acordos. Caso a parte receptora revele a informação a um terceiro, pode-se exigir uma comunicação prévia e, obviamente, que a nova parte entre em um acordo de confidencialidade com nos mesmos termos.

Nesse sentido, é importante determinar quem serão os que terão acesso à informação confidencial. Isso é relevante quando as partes que celebram um NDA são pessoas jurídicas pertencentes a conglomerados empresariais, controladas ou mesmo controladoras. Determinar como será o tráfego da informação no âmbito dos grupos empresariais é importante. Do mesmo modo, deve-se prover obrigações sobre o gerenciamento da informação confidencial durante o período do acordo, meios de identificação.

Outros pontos de extrema importância são o tempo de duração da confidencialidade, a lei que regerá o acordo, a diligência de não haver conflito com as leis de concorrência e a escolha do foro de jurisdição para eventuais litígios. Sobre o primeiro, prazos de confidencialidade muito longos dão margem a demandas no âmbito do direito de concorrência. Do mesmo modo, prazos extensos no âmbito de relações trabalhistas podem minar a capacidade laboral daquele que se submeteu a eles. Outras previsões comuns são a devolução das informações confidenciais, ao término do prazo, além de cláusulas que vedem a competição no âmbito das informações repassadas.

A escolha da lei que governará o acordo e a jurisdição são dois aspectos importantíssimos não apenas do NDA, mas de qualquer contrato. Em relação à primeira, a depender da escolha, podem surgir limitações de confidencialidade que invalidem termos acordados. Já a escolha da lei e da jurisdição, deve ser a mais adequada para que a parte que revela as informações possa defender-



se no caso de quebra de confidencialidade. Do mesmo modo, a parte que revelou as informações deve ter meios processuais e extraprocessuais de monitorar o cumprimento do acordo, tendo meios de produzir provas em caso de eventual descumprimento da obrigação.

Por fim, cabe trazer alguma jurisprudência sobre o tema. Recentemente o Tribunal de Justiça de São Paulo enfrentou uma situação interessante na Apelação com Revisão n.º 9112738-31.2007.8.26.0000. Nela, duas empresas estão litigando sendo que apelante – que teve o pedido julgado improcedente pelo juízo *a quo* – afirma que a apelada desrespeitou o termo de confidencialidade celebrado entre ambas no contexto de negociações em que a apelada viria a adquirir a apelante. Com isso, a apelante afirma que a ré se utilizou de informações privilegiadas, obtidas nesse contexto, em especial dos contratos com sua rede de fornecedores, tendo contratado o empregado da apelante responsável pela negociação de preços.

O relator, Desembargador César Ciampolini, repete a fundamentação da sentença monocrática ao afirmar que as mesmas não estão no mesmo segmento de atividade comercial, que o suporte probatório para sustentar que a ré utilizou-se das informações obtidas na sua atividade empresarial é insuficiente. Além disso, a própria apelante admitiu no processo que não houve perda de clientes para a apelada. Nesse sentido, conclui o desembargador que:

Eventual possibilidade de a ré, futuramente, utilizar ou explorar as informações obtidas com o objetivo de conseguir clientes da autora não acarreta, neste momento, o dever de indenizar. Não há como se admitir a indenização por dano ainda não ocorrido.

Sobre a contratação de um empregado da apelante pela apelada, o Desembargador afirma, fundamentando-se com a decisão recorrida, que:

O fato de a testemunha Valdemir Ricardo da Silva ter ido trabalhar para a ré também não comprova a concorrência desleal. Observa-se que o mesmo, conforme prova dos autos, não explorou informações de que tinha conhecimento em favor da ré, bem como que não houve dano para a autora.

A remessa de relatórios para seu e-mail pessoal, por si só, não configura ato capaz de evidenciar a concorrência desleal.

Neste contexto, porque não está configurada a responsabilidade civil ou a concorrência desleal, o pedido de indenização por danos morais e materiais não prospera.

Outro julgado interessante, também retirado no tribunal paulista, está na Apelação: 0132785-39.2008.8.26.0100. Trata-se de um caso semelhante ao anterior, em que a apelante alega



que a apelada utilizou-se de informações confidenciais a ela fornecidas em sede de parceria comercial e em um processo de negociação em que a primeira seria adquirida pela última. A apelada pleiteou pedido de indenização por concorrência desleal.

No mérito, a apelante aduz que a apelada praticou concorrência desleal mediante a utilização de informações confidenciais, aliciamento de empregados, falsa divulgação no mercado de que a empresa estaria ruindo e na captação de clientes.

Na fundamentação do seu voto, o Relator, Desembargador Hélio Faria, chama atenção que a apelada e a apelante compartilham a mesma sala comercial, desde 2002, caracterizando assim uma parceria comercial e que, em razão disto, seria impossível haver confidencialidade entre ambas. Afirma, *in verbis*, o Relator:

Manifesto que assim se organizava a parceria comercial, ainda que o instrumento de sua formalização não tenha sido apresentado pela autora. Desenvolvendo atividades lado a lado, não haveria como assegurar sigilo relativo à tecnologia dos negócios e tampouco seria possível impedir o contato estreito entre os empregados e administradores na faina diária.

Somente em 2005 as partes celebraram um acordo de confidencialidade no âmbito do processo de negociação em que a apelada viria a adquirir a apelante. Sobre o acordo de confidencialidade, o Relator aponta problemas no documento, já que, segundo ele, o mesmo não especifica:

[...] quais seriam as informações transferidas e que estariam sujeitas ao período restritivo de dois anos da negociação.
Neste sentido, o texto inserto no documento de fls. 85, e seguintes, não traz relevância alguma para modelizar informações que somente estariam na detenção da autora por sua expertise negocial.

O restante do voto do relator aponta a inexistência do interesse de compra e não enfrenta a questão da confidencialidade, fazendo uma análise superficial do termo de confidencialidade celebrado entre as partes, conforme o trecho acima mencionado. Por fim, a sentença recorrida é mantida.



5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O tratamento jurídico da informação, no seu aspecto de publicidade (dever de informar) e confidencialidade (dever de não informar) implica um acentuado grau de discussão doutrinária, que perpassa indagações que contrapõe valores e que carecem de maior rigor na própria abordagem, como é o caso da distinção entre proteção de dados e privacidade.

No caso das informações negociais, sua transmissão e confidencialidade, observou-se que a lei o contrato são as principais fontes do dever de confidencialidade. No caso da lei, a repressão às práticas de concorrência desleal que podem ensejar a circulação de informações não autorizadas dá ensejo à demissão por justa causa na seara trabalhista, além da repressão dos atos de *insider trading*, que no Brasil ficaram conhecidos pelo caso Sadia-Perdigão.

Quando se trata do contrato, em especial nas fases pré-contratuais, a questão que se coloca é se há ou não um dever geral de confidencialidade sobre as informações transmitidas na negociação. O Código Europeu de Contratos, o *Draft Common Frame of Reference* e os Princípios do UNIDROIT afirmam que não há um dever geral de confidencialidade no âmbito das negociações, mas que, considerando a informação transmitida e o status profissional das partes, pode-se esperar legitimamente, com base na boa-fé, que certas informações devam permanecer confidenciais.

A jurisprudência trazida a este trabalho, de certa forma, demonstra como o julgador faz uma análise superficial do tema, provavelmente por desconhecimento do mesmo. A saída mais adequada para a transmissão de informações confidenciais ainda é a celebração de acordos de confidencialidade. Porém, como se viu no último caso, o acordo não é garantia de segurança se não for adequadamente redigido, podendo provocar mais problemas que soluções em um eventual litígio.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACADEMIA dei giusprivatisti europei. *European Contract Code*. Disponível em: <http://www.accademiagiurprivatistieuropei.it/>. Acesso em: 15.jun.2013.



BOURGEOIS, M. La protection de l'information confidentielle économique: etude des droits québécois et français. *Revue internationale de droit compare*.v.40.n.1, p.113-138, 1988.

CONSELHO FEDERAL DE MEDICINA. *Código de Ética Médica*. Disponível em: <<http://goo.gl/V8ip6H>>. Acesso em: 20.jul.2013.

EUROPEAN UNION. *Directive 95/46/EC of the European Parliament and of the Council of 24 October 1995 on the protection of individuals with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data*. Disponível em: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31995L0046:en:HTML>>. Acesso em: 20.jul.2013.

EUROPEAN UNION. *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law - Draft Common Frame of Reference*. Disponível em: <http://ec.europa.eu/justice/contract/files/european-private-law_en.pdf>. Acesso em: 05.jun.2013.

FABIAN, C. *O dever de informar no direito civil*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2002.

FARIAS, C.C. de; ROSENVALD, N. *Curso de Direito Civil: parte geral e LINDB*. 10.ed. Salvador: JusPodivm, 2012.

FLORES, C. *Segredo industrial e o know-how: aspectos jurídicos internacionais*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2008.

GHESTIN, J. *Traité de Droit Civil: Les obligations et les contracts*. Paris: LGDJ, 1980.

GOLDIM, J.R.; FRANCISCONI, C.F. *Bioética e Informação*. Disponível em: <<http://www.ufrgs.br/bioetica/bioinfo.htm>>. Acesso em: 18.jul.2013.

GOMES, Orlando. *Introdução ao Direito Civil*. 19.ed.rev.atual.aum.por Edvaldo Brito e Reginalda Paranhos de Brito. Rio de Janeiro: Forense, 2008.

GONÇALVES, A.F.L.; BERTOTTI, M.; MUNIZ, V.C. O direito fundamental à privacidade e à intimidade no cenário brasileiro na perspectiva de um direito à proteção de dados pessoais. *Revista de Direito Privado*. v.54.p.45-62.

HENAO, D.P.A.; HENAO, H.E.A. Algunas consideraciones sobre la responsabilidad precontractual: una mirada a su regulación en colombia, así como en otros países y la aplicación de la autonomía en negocios de ingeniería. *Tecnura* v. 16.n. 32, p. 118 – 143, 2012.

LANG, Jon. The Protection of Commercial Trade Secrets. *European Intellectual Property Review*, v.10,n.3,p.462-471, 2003.



LOCH, J. de A. Confidencialidade: natureza, características e limitações no contexto da relação clínica. *Bioética*, v.11, n.1, p.51-64, 2003.

LORENZETTI, R.L. *Tratado de los contratos. Tomo I*. Buenos Aires: Rubinzal –Culzoni Editores, 1999.

MANTELERO, A. Competitive value of data protection: the impact of data protection regulation on online behaviour. *International Data Privacy Law*, v.3, n.2, p.1-10, 2013.

MCKENDRICK, E. *Contract Law*. 3.ed. London: Macmillan, 1997.

MONSALVE-CABALLERO, V. Consideraciones actuales sobre la obligación precontractual de información, una perspectiva europea. *Revista de Derecho “Vniversitas”* v.117, p. 15-52, 2008.

OSSOLA, F.; VALLESPINO, G. *La obligación de informar*. Córdoba: Advocatus, 2001.

PARKER, N. The secret recipe: key ingredients of agreements to protect confidential information. *Journal of Intellectual Property Law & Practice*. v.6.n.4., p.223-229, 2011.

QC, R.A. The protection of confidential information in the human rights era: two aspects. *Journal of Intellectual Property Law & Practice* v.2,n.9,p.599-608, 2007.

RODRÍGUEZ, A.S. La buena fe contractual y los deberes secundarios de conducta. *Revista de Derecho ‘Vniversitas’*. v.108, p.281-315, 2005.

SANDLAND, R. Freedom of press and the confidentiality of medical records. *Medical Law Review*.v.15.n.2., p.400-409, 2007.

STARK, B.; ROLAND, H.; BOYER, L. *Obligations: 2. Contract*. 4.ed. Paris: Éditions Litec, 1993.

TZANOU, M. Data protection as a fundamental right next to privacy? ‘Reconstructing’ a not so new right. *International Data Privacy Law*, v.3, n.2, p.88-99, 2013

UNIDROIT. *2010 UNIDROIT Principles on International Commercial Contracts*. Disponível em: <<http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/integralversionprinciples2010-e.pdf>>. Acesso em: 25.jul.2013.