



CATÓLICA
FACULDADE DE DIREITO

ESCOLA DE LISBOA

Acordos intermédios

Em especial, a sua relevância na negociação de
contratos entre empresas

Ricardo Costa Amaro

Escola de Lisboa da Faculdade de Direito da Universidade Católica
Portuguesa

Mestrado Forense

Dissertação orientada pela Prof.^a Doutora Ana Filipa Morais Antunes

30 de junho de 2025

AGRADECIMENTOS

À minha família - em especial, aos meus pais e ao meu irmão - pelo apoio, carinho e força que me deram em todas as etapas da minha vida.

À Carmo, pelo amor, companheirismo e motivação, sem os quais as minhas conquistas não teriam o mesmo significado.

A toda a comunidade académica - professores, colegas e funcionários administrativos - e, em especial, à Prof.^a Doutora Ana Filipa Morais Antunes, cuja orientação, dedicação e disponibilidade foram decisivas no meu percurso académico e, em particular, na elaboração da dissertação.

Por fim, à Universidade Católica Portuguesa e à Uría Menéndez, instituições às quais confiei o início do meu percurso académico e profissional e que me proporcionaram as condições necessárias para a elaboração da dissertação.

ABSTRACT

Os acordos intermédios são instrumentos de regulação e sistematização dos direitos e deveres das partes nas etapas preliminares da formação de um contrato entre empresas. Estes são celebrados num contexto de estratificação negocial, um modelo de formação negocial mais adequado às atuais exigências da contratação entre empresas. Estando em causa um produto da autonomia privada, os acordos intermédios podem caracterizar-se por conteúdos e designações muito diversos, em função do âmbito da vinculação que as respetivas partes outorgantes pretenderam assumir. Esta dissertação procurará analisar a importância dos acordos intermédios nas diferentes etapas de formação dos contratos entre empresas e precisar a sua eficácia vinculativa.

PALAVRAS-CHAVE

Acordos intermédios. Âmbito do acordo de vontades. *Culpa in contrahendo*. Eficácia vinculativa. Interpretação do negócio jurídico. Negociação de contratos entre empresas. Princípio da autonomia privada. Princípio da boa-fé. Rutura injustificada das negociações.

ABREVIATURAS

CC – Código Civil português, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 47344/66, de 25 de novembro, na redação dada pela Lei n.º 39/2025, de 01 de abril

CISG - Decreto n.º 5/2020, de 7 de agosto, que ratificou a adesão do Estado Português à Convenção das Nações Unidas sobre Contratos para Venda Internacional de Mercadorias, adotada em Viena, em 11 de abril de 1980

DCFR - *Draft Common Frame of Reference*

PECL - *Principles of European Contract Law*

PUIC - Princípios UNIDROIT aplicáveis aos contratos comerciais (2016)

STJ – Supremo Tribunal de Justiça

TRC – Tribunal da Relação de Coimbra

TRL - Tribunal da Relação de Lisboa

TRP – Tribunal da Relação do Porto

ÍNDICE

1.	INTRODUÇÃO	9
2.	ACORDOS INTERMÉDIOS - NOÇÃO, CARACTERÍSTICAS E MODALIDADES.....	13
2.1	NOÇÃO E FIGURAS AFINS	13
2.2	MODALIDADES DE ACORDOS INTERMÉDIOS	17
2.2.1	Abertura e consolidação das negociações – a carta de intenção e o memorando de entendimento	19
2.2.2	A consolidação dos resultados das negociações – o acordo de base.....	21
2.2.3	O acordo de confidencialidade enquanto acordo intermédio em sentido amplo.....	22
3.	A EFICÁCIA VINCULATIVA DOS ACORDOS INTERMÉDIOS.....	27
3.1	ENQUADRAMENTO.....	27
3.2	A INTERPRETAÇÃO E QUALIFICAÇÃO DOS ACORDOS INTERMÉDIOS.....	30
3.2.1	O apuramento da vontade efetiva das partes	30
3.2.2	O âmbito do acordo de vontades	33
3.3	A NATUREZA PRÉ-CONTRATUAL DOS ACORDOS INTERMÉDIOS.....	37
3.3.1	A relevância pré-contratual dos acordos intermédios nos sistemas de <i>common law</i> e de <i>civil law</i> : a lógica de <i>all or nothing</i> e a obrigação de negociar segundo a boa-fé.....	40
3.3.2	O papel dos acordos intermédios na determinação da responsabilidade emergente de uma rutura injustificada das negociações	44
4.	CONCLUSÃO	49
5.	BIBLIOGRAFIA	51
6.	ÍNDICE DE JURISPRUDÊNCIA.....	55

1. INTRODUÇÃO

A validade e a eficácia do negócio jurídico estão intimamente ligadas ao seu processo de formação. Este processo pode revestir maior ou menor complexidade, em razão da natureza da operação e do espaço temporal necessário para a sua concretização. O negócio pode ser antecedido de um *iter* particularmente simples, rápido e espontâneo ou de um *iter* complexo e demorado, com a intervenção de diversos sujeitos, a prática de múltiplos atos preparatórios e a emissão de declarações negociais distintas. No primeiro caso, o *iter* negocial integra tipicamente duas declarações de vontade – a proposta e a aceitação – que, uma vez formuladas e recebidas pelos respectivos destinatários, conduzem à formação do negócio jurídico pretendido pelas partes. No segundo caso, o acordo de vontades decorre de um processo de aproximação progressiva de posições, no qual a maioria das declarações de vontade emitidas não são reconduzíveis ao binómio proposta-aceitação. A determinação da natureza, do sentido e do alcance destas declarações é fundamental para a definição dos direitos e deveres das partes e a regulação dos trâmites da formação do negócio.

O Código Civil regula o processo de formação do negócio jurídico pelo prisma da declaração negocial, em concreto, com base no binómio proposta (arts. 228.º a 231.º do CC) - aceitação (arts. 233.º a 235.º do CC). Porém, esta dicotomia afigura-se desajustada face às atuais exigências da contratação entre empresas¹. Hoje, a contratação entre empresas é tipicamente antecedida por negociações particularmente extensas, caracterizadas pela troca significativa de informações entre as partes, pela realização de análises técnicas, financeiras e jurídicas² e,

¹ Entendemos por *empresa* “o conjunto concatenado de meios materiais e humanos, organizados e dirigidos ao desenvolvimento de uma atividade, segundo regras de racionalidade económica” (GOMES, José Ferreira, *M&A - Aquisição de empresas e de participações sociais*, AAFDL, Lisboa, 2022, p. 27).

² Na contratação entre empresas, assume particular importância a troca de informação, o que justifica a existência de múltiplas obrigações de informação pré-contratual. A este respeito, explicita ENGRÁCIA ANTUNES que, “[...], visando fundamentalmente reforçar a proteção dos interesses das contrapartes dos mais variados tipos de contratos celebrados pelos empresários em face das assimetrias informativas existentes, [esta troca de informação] se consubstancia em obrigações de informação prévia, de carácter genérico ou específico [...], a respeito dos respetivos sujeitos, termos, conteúdo e efeitos” (ANTUNES, José A. Engrácia, *Direito dos Contratos Comerciais*, Almedina, Coimbra, 2009, p. 110). A prestação de informação ocorre habitualmente no âmbito de uma *due diligence*, contexto em que as partes se comprometem, reciprocamente, a prestar todas os elementos e esclarecimentos essenciais para consolidarem o interesse em prosseguir com as negociações e, eventualmente, celebrar o contrato final. A realização de uma *due diligence* exaustiva e rigorosa é absolutamente essencial para proteger as partes em futuros cenários de litigância, sob pena de poder prejudicar a posterior alegação de um erro sobre as características do objeto do negócio ou até reduzir o *quantum* indemnizatório peticionado com este

naturalmente, pela discussão dos aspetos comerciais da operação³. Logo, as empresas optam tendencialmente por uma estrutura negocial complexa, caracterizada pela fragmentação das negociações em diversas etapas, sequencial e funcionalmente estruturadas para moldarem progressivamente o seu interesse em contratar⁴.

A maior duração e sofisticação das negociações exige cautelas adicionais na tutela da posição jurídica das partes. Quanto maior for a duração das negociações, maior o investimento das partes na tentativa de concretizarem a operação negocial, tornando-se, deste modo, mais vulneráveis à ocorrência de vicissitudes suscetíveis de prejudicar os seus interesses. Assim, impõe-se a adoção de instrumentos destinados a estruturar as etapas formativas do contrato visado e a limitar os riscos inerentes às negociações, reforçando a confiança e a segurança das partes⁵.

Inspirados no Direito anglo-saxónico, os acordos intermédios consistem numa figura socialmente típica dos sistemas de *civil law*, sendo a sua celebração admitida ao abrigo do princípio da autonomia privada⁶. A par da ausência de um regime legal específico que os discipline, a tipicidade social destes acordos decorre da sua adoção generalizada na estruturação de transações comerciais internacionais. Por este motivo, os acordos intermédios despertaram o interesse da doutrina nos diferentes ordenamentos jurídicos, tendo presente as suas

fundamento (cfr. Acs. do TRP de 14/01/2020 (proc. n.º 4738/15.0T8MAI-A.P1), in www.dgsi.pt; e do TRP de 08/02/2022 (proc. n.º 20/20.9T8ILH.P1), in www.dgsi.pt).

³ Neste sentido, FARNSWORTH, E. Allan, “Precontractual liability and preliminary agreements: fair dealing and failed negotiations”, *Columbia Law Review*, Vol. 87, N.º 2, 1987, pp. 217 – 294 (pp. 218 – 220); e JESUS, Fernando Bonfá de; FIGUEIREDO, Andressa de Barros, “A Importância dos Documentos Preliminares e Definitivos nas Negociações de Fusões e Aquisições”, *Revista Brasileira de Direito Comercial - Empresarial, Concorrencial e do Consumidor*, Ano X - N.º 56, 2024, pp. 5 - 22 (p. 6).

⁴ Neste sentido, SILVA, João Calvão da, *Estudos de Direito e Processo Civil (Pareceres)*, Almedina, Coimbra, 1999, p. 57.

⁵ Cfr. GRECCO, Renato, *O momento da formação do contrato: das negociações preliminares ao vínculo contratual*, Dissertação de Mestrado - Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2018, p. 61; e JÚNIOR, Eduardo dos Santos, “Acordos Intermédios: entre o início e o termo das negociações para a celebração de um contrato”, *Revista da Ordem dos Advogados*, Ano 57, Vol. II, 1997, pp. 565 – 604 (p. 567).

⁶ Cfr. LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual nos contratos comerciais internacionais”, *Revista da Ordem dos Advogados*, Ano 60, Vol. I, 2000, pp. 49 – 71 (pp. 51 – 53). Como refere ANA FLIPA MORAIS ANTUNES, “a celebração de um contrato atípico – isto é, de um contrato não descrito na lei nem correspondente a um tipo social – representa o exercício por excelência da liberdade contratual” (ANTUNES, Ana Filipa Morais, “Comentário ao artigo 405.º do Código Civil”, *Comentário ao Código Civil. Direito das Obrigações – Das Obrigações em Geral*, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2018, pp. 51 – 61 (p. 60)).

implicações para a negociação de contratos entre empresas e para a eventual responsabilidade decorrente do respetivo incumprimento⁷.

Nas suas diferentes modalidades, os acordos intermédios servem múltiplas finalidades. Em primeiro lugar, podem inaugurar a fase das negociações, formalizando o interesse das partes em negociar os termos e condições da transação e estruturando as diferentes etapas que aquelas irão observar. Em segundo lugar, são úteis para consolidar os avanços e recuos das negociações, fixando as matérias já consensualizadas pelas partes e aquelas cuja discussão ainda está em curso, bem como as etapas subsequentes do processo negocial. Em terceiro lugar, permitem a repartição de responsabilidades e encargos pelas partes durante as negociações. Por último, podem vincular as partes ao cumprimento de determinadas obrigações, como, por exemplo, a obrigação de negociação exclusiva ou a obrigação de confidencialidade relativamente às informações veiculadas ou acedidas durante as negociações⁸.

A celebração dos acordos intermédios decorre quase sempre da circunstância de as partes não quererem ou não poderem clarificar o grau exato de vinculação que pretendem assumir. Por um lado, podem preferir introduzir alguma incerteza e ambiguidade nas negociações; por outro lado, a complexidade da operação pode justificar que se deixem certos pontos em aberto⁹. Esta tibieza favorece a ocorrência de litígios entre as partes, caso uma delas pretenda abandonar as negociações sem um motivo considerado atendível pela contraparte.

A interpretação e adequada qualificação dos acordos intermédios concretamente celebrados é fundamental para se determinar a intenção efetiva das partes e, por sua vez, apurar a sua eficácia vinculativa. Esta eficácia está, naturalmente, associada à inserção dos acordos intermédios no percurso formativo do contrato pretendido, com as devidas implicações quanto

⁷ Cfr. entre outros, no Direito português, JÚNIOR, Eduardo dos Santos, “Acordos Intermédios...” cit.; LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, cit.; e, no Direito anglo-saxónico, CREED, Jesse Max, “Integrating preliminary agreements into the interference torts”, *Columbia Law Review*, Vol. 110, N.º 5, 2010, pp. 1253 – 1293; FARNSWORTH, E. Allan, “Precontractual liability and preliminary agreements...”, cit.; e SCHWARTZ, Alan, SCOTT, Robert E., “Precontractual liability and preliminary agreements”, *Harvard Law Review*, Vol. 120, N.º 3, 2007, pp. 662 – 707.

⁸ Cfr. GRECCO, Renato, *O momento da formação do contrato...*, cit., p. 60.

⁹ BORTOLOTTI, Fábio, *Diritto dei Contratti Internazionali – Manuale di Diritto Commerciale Internazionale*, Cedam, Padova, 1997, p. 143.

à eventual responsabilidade das partes e ao âmbito da obrigação de indemnizar em caso de rutura injustificada das negociações.

2. ACORDOS INTERMÉDIOS - NOÇÃO, CARACTERÍSTICAS E MODALIDADES

2.1 NOÇÃO E FIGURAS AFINS

Os acordos intermédios assumem uma importância central na negociação de contratos de formação progressiva, nos quais ocorre uma dilação temporal relevante entre as primeiras manifestações de interesse das partes e o momento da emissão das declarações de vontade que irão cristalizar o acordo final. Este desfasamento suscita a necessidade de as partes irem consolidando por escrito o estado das negociações, alocarem as responsabilidades emergentes do período pré-contratual e documentarem as suas intenções a respeito do contrato visado¹⁰. A satisfação destas necessidades é, assim, obtida através da celebração de acordos intermédios.

Contrariamente ao que sucede nos ordenamentos jurídicos de matriz anglo-saxónica¹¹, não encontramos nos ordenamentos de matriz romano-germânica uma terminologia uniforme para designar os acordos intermédios¹². Esta disparidade é, em parte, justificada pelo facto de estarem difundidos outros acordos que são tradicionalmente celebrados nos momentos anteriores à conclusão de um negócio jurídico, o que aconselha a sua delimitação face aos acordos intermédios.

Numa aceção ampla, os acordos intermédios consistem nos convénios nos quais as partes estabelecem, nos momentos anteriores à celebração de um contrato entre empresas, os

¹⁰ Cfr. GRECCO, Renato, *O momento da formação do contrato...*, cit., p. 59.

¹¹ Nos sistemas de *common law*, estes acordos são genericamente designados por *preliminary agreements* - cfr., entre outros, CREED, Jesse Max, “Integrating preliminary agreements into the interference torts”, cit.; FARNSWORTH, E. Allan, “Precontractual liability and preliminary agreements...”, cit., pp. 217 – 294; e SCHWARTZ, Alan, SCOTT, Robert E., “Precontractual liability and preliminary agreements”, cit., pp. 662 - 707.

¹² Em Portugal, a doutrina e a jurisprudência oscilam entre as expressões *acordos intermédios*, *acordos pré-contratuais*, *acordos preliminares*, *contratação mitigada* e *negócios preparatórios* - neste sentido, entre outros, CORDEIRO, António Menezes, *Direito Comercial*, 5.^a edição, Almedina, Coimbra, 2022, pp. 601 - 604; GOMES, José Ferreira, *M&A - Aquisição de empresas e de participações sociais*, cit., p. 70; e JÚNIOR, Eduardo dos Santos, “Acordos Intermédios...”, cit.. Na jurisprudência, cfr., entre outros, os Acs. do TRL de 21/11/2019 (proc. n.º 1541/11.0TVLSB.L3-8), in www.dgsi.pt; e do TRP de 08/06/2021 (proc. n.º 94906/19.6YIPRT.P1), in www.dgsi.pt. Na Alemanha, estes acordos são designados pela expressão anglo-saxónica *letter of intent* - neste sentido, JÚNIOR, Eduardo dos Santos, “Acordos Intermédios...”, cit., pp. 567 - 568, NRP 5. No Brasil, estes acordos são designados por *documentos preliminares* ou *documentos pré-contratuais* - cfr., entre outros, GRECCO, Renato, *O momento da formação do contrato...*, cit.; e JESUS, Fernando Bonfã de; FIGUEIREDO, Andressa de Barros, “A Importância dos Documentos Preliminares e Definitivos...”, cit..

aspectos que consideram fundamentais para a sua adequada formação. As partes pretendem fundamentalmente acautelar a sua posição jurídica, os seus ativos e as informações confidenciais partilhadas ou consultadas no decurso das negociações, visando a concretização da transação comercial¹³.

Numa aceção restrita, os acordos intermédios podem ser definidos como os “[...] *instrumentos jurídicos, destituídos de natureza contratual, auxiliares da negociação de um dado contrato mercantil, que servem essencialmente para determinar a forma como as negociações entre as partes contratantes se processarão ou para cristalizar o estado dessas negociações em determinado momento*”¹⁴.

Esta definição pode ser decomposta em três elementos. Primeiro, os acordos intermédios são “*instrumentos destituídos de natureza contratual*”, ou seja, não traduzem um acordo de vontades válido e eficaz, suscetível de execução específica, sobre o objeto da operação negocial¹⁵. Segundo, os acordos intermédios são instrumentos auxiliares da negociação dos contratos entre empresas que, embora possam refletir parte dos termos e condições acordados ou a acordar, não se confundem com o contrato visado pelas partes. Terceiro, os acordos intermédios são celebrados para estruturar e consolidar as diferentes etapas da fase pré-contratual, moldando os direitos e deveres das partes no decurso das negociações.

Os acordos intermédios podem ter estrutura unilateral ou bilateral¹⁶ e o regime aplicável terá por referência o respeito pelos ditames da boa-fé nas etapas formativas do contrato visado pelas partes. Como tal, a sua celebração não está sujeita a especiais exigências de forma (art. 219.º do CC)¹⁷, embora as partes procedam tipicamente à sua redução a escrito, a fim de documentarem com segurança a extensão concreta das obrigações a que se vincularam.

¹³ Neste sentido, JESUS, Fernando Bonfá de; FIGUEIREDO, Andressa de Barros, “A Importância dos Documentos Preliminares e Definitivos...”, *cit.*, p. 7.

¹⁴ ANTUNES, José A. Engrácia, *Direito dos Contratos Comerciais*, *cit.*, p. 97.

¹⁵ Como veremos adiante, ao serem *destituídos de natureza contratual*, os acordos intermédios não se confundem com o contrato sobre o qual recaem as negociações, pelo que o incumprimento destes acordos não pode dar lugar às mesmas consequências que daria o incumprimento do contrato pretendido pelas partes. No entanto, tal não significa que os acordos intermédios não revistam natureza negocial e, muito menos, que não sejam vinculativos para as respetivas partes outorgantes.

¹⁶ Neste sentido, GOMES, José Ferreira, *M&A - Aquisição de empresas e de participações sociais*, *cit.*, p. 70.

¹⁷ Cfr. ALMEIDA, Carlos Ferreira de, *Contratos I – Conceito. Fontes. Formação*, Almedina, Coimbra, 2022, p. 134.

Ao não revestirem natureza contratual, os acordos intermédios não se confundem com outros acordos preliminares, de natureza contratual, celebrados com vista a preparar ou coadjuvar a celebração de um contrato entre empresas¹⁸, denominados *acordos contratuais, contratos preliminares, negócios preliminares ou negócios intercalares*¹⁹. Falamos, nomeadamente, do contrato-promessa, do pacto de preferência, do pacto de opção e das cartas de conforto²⁰.

Embora também sejam celebrados nas etapas de formação do contrato pretendido pelas partes, os acordos intermédios exprimem um grau de formalização do consenso e um propósito de vinculação jurídica distinto dos contratos preliminares²¹. Como refere CALVÃO DA SILVA, uma vez celebrado um acordo intermédio, as partes conservam a liberdade de celebração e de conformação do conteúdo do negócio visado²², formalizando os consensos e manifestando as suas intenções sem um propósito concreto de vinculação jurídica. Por sua vez, os contratos preliminares exprimem esse grau de vinculação e, portanto, “[...] representam em si mesmos contratos autónomos perfeitamente vinculativos e definitivos pelas partes”²³.

Pelo referido, os contratos preliminares são suscetíveis de execução específica e, em caso de incumprimento, geram a obrigação de a parte faltosa responder pelos danos causados no âmbito do regime da responsabilidade obrigacional (arts. 798.º e ss. do CC). Já os acordos intermédios não são suscetíveis de execução específica, visto que o tribunal não pode substituir-se à parte faltosa no cumprimento dos deveres de conduta resultantes da sua celebração. Não obstante, como veremos *infra*, se as intenções e o grau de vinculação assumidos pelas partes gerarem legítimas expectativas na concretização da operação negocial, a rutura injustificada das

¹⁸ No Direito anglo-saxónico estes acordos são designados por *agreements to engage in a transaction*. Neste sentido, cfr. FARNSWORTH, E. Allan, “Precontractual liability and preliminary agreements...”, cit., p. 251.

¹⁹ Cfr., na jurisprudência, entre outros, os Acs. do TRC de 10/07/2013 (Henrique Antunes), in www.dgsi.pt; do TRL de 24/04/2019 (proc. n.º 32179/16.4T8LSB.L1-2), in www.dgsi.pt; e do TRP de 08/06/2021 (proc. n.º 94906/19.6YIPRT.P1), in www.dgsi.pt.

²⁰ Para maiores desenvolvimentos, cfr. ANTUNES, José A. Engrácia, *Direito dos Contratos Comerciais*, cit., pp. 103 - 108; GOMES, Manuel Januário da Costa, *Contratos Comerciais*, Almedina, Coimbra, 2013, p. 39 - 41; e, a respeito das cartas de conforto, CORDEIRO, António Menezes, *Das cartas de conforto no direito bancário*, Lex, Lisboa, 1993, pp. 21 - 23.

²¹ Cfr. CÂMARA, Paulo / BASTOS, Miguel Brito, “O Direito da aquisição de empresas: uma introdução”, *Aquisição de Empresas*, Paulo Câmara (coord.), Coimbra Editora, Coimbra, 2011, pp. 13 - 64 (p. 20).

²² SILVA, João Calvão da, *Estudos de Direito e Processo Civil (Pareceres)*, cit., p. 56.

²³ ANTUNES, José A. Engrácia, *Direito dos Contratos Comerciais*, cit., p. 103.

negociações poderá determinar, havendo danos indemnizáveis, a responsabilização da parte faltosa nos termos da *culpa in contrahendo* (art. 227.º do CC)²⁴.

Cabe, ainda, salientar outra diferença relevante: as finalidades que presidem à celebração dos contratos preliminares extravasam o mero período das negociações, pois a função primária destes acordos dirige-se, sobretudo, à definição dos direitos e deveres das partes após a obtenção de um acordo sobre as condições essenciais do contrato mercantil principal ou durante a sua execução. Em contraposição, os acordos intermédios têm a sua finalidade essencialmente circunscrita ao período das negociações, já que estes instrumentos permitem estruturar as diferentes etapas em que as mesmas terão lugar e documentar os avanços e recuos obtidos no seu decurso.

Os acordos intermédios solidificam as restrições existentes ao exercício da liberdade contratual, decorrentes da obrigação de as partes negociarem com respeito pelos ditames da boa-fé (art. 227.º, n.º 1 do CC). O objeto destes acordos está, por isso, diretamente relacionado com as negociações em curso, constituindo, desta forma, um meio privilegiado de concretização e reforço dos deveres pré-contratuais impostos por lei²⁵. Porém, ao celebrarem um contrato preliminar, as partes assumem um grau de vinculação definitivo e autónomo quanto ao contrato pretendido, consolidando os resultados obtidos nas negociações através de um acordo instrumental a este contrato²⁶.

No essencial, os acordos intermédios desempenham um papel central na estruturação de uma operação negocial, permitindo às partes exporem reciprocamente os seus interesses, assim como escalonar e ordenar o processo negocial em diversas etapas²⁷.

Logo, se as duas categorias de acordos têm em comum o momento em que são celebrados - não se conseguindo, apenas com base neste critério, destringir os acordos

²⁴ Neste sentido, LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, cit., pp. 62 - 63.

²⁵ Cfr. ALMEIDA, Carlos Ferreira de, *Contratos I...*, cit., p. 134.

²⁶ Nas palavras de ENGRÁCIA ANTUNES, os contratos mercantis distinguem-se dos acordos intermédios “[...] por constituírem, em si mesmos, contratos autónomos (geradores de direitos e obrigações independentes) que dão precisamente tradução jurídica ao termo das negociações tendentes à celebração do contrato mercantil principal” (ANTUNES, José A. Engrácia, *Direito dos Contratos Comerciais*, cit., p. 104). No mesmo sentido, GRECCO, Renato, *O momento da formação do contrato...*, cit., p. 62; e JÚNIOR, Eduardo dos Santos, “Acordos Intermédios...”, cit., p. 591.

²⁷ Cfr. GOMES, José Ferreira, *M&A - Aquisição de empresas e de participações sociais*, cit., p. 70.

intermédios dos contratos preliminares, dado que ambos são celebrados no decurso da formação do contrato final - o elemento teleológico permite diferenciar o tipo de interesses que as partes pretendem satisfazer e o momento em que estes assumem particular preponderância para as mesmas.

As diferenças entre estes instrumentos justificam que se autonomizem as designações correspondentes. Não obstante as oscilações identificadas na doutrina e na jurisprudência, o termo *acordos intermédios* retrata com maior precisão a sua natureza, a sua função orientadora e modeladora da conduta das partes na fase das negociações e a sua especificidade face aos *contratos preliminares*, sem suscitar equívocos do ponto de vista conceptual ou de regime jurídico²⁸.

2.2 MODALIDADES DE ACORDOS INTERMÉDIOS

A contratação entre empresas é comumente antecedida da conclusão de uma multiplicidade de acordos intermédios. Estes acordos podem dispor de designações, conteúdos e efeitos muito diversos, mas partilham uma finalidade comum - o propósito de as partes não se vincularem juridicamente à celebração do acordo final, “[...] por vezes com a reserva mental (*nem sempre consciente*) de obrigar a outra parte sem se comprometerem”²⁹. Esta diversidade manifesta-se na definição das modalidades mais comuns de acordos intermédios.

FARNSWORTH considera que, em geral, os acordos intermédios podem ser classificados em duas grandes modalidades - os *agreements to negotiate* e os *agreements with open terms*. Os *agreements to negotiate* consistem em acordos nos quais as partes se comprometem a encetar negociações com vista a obter um consenso sobre as condições do negócio a celebrar. Já os *agreements with open terms* são acordos nos quais as partes chegam a um consenso sobre a generalidade das condições do negócio a celebrar, remetendo para futuras negociações o

²⁸ Apesar de se referir a estes acordos como *preliminary agreements*, FARNSWORTH insere estas figuras nos denominados *intermediate regimes*, adotados pelas partes que “*desejem acautelar parte das incertezas das negociações sem avançarem imediatamente para o contrato final*” (tradução nossa) - cfr. FARNSWORTH, E. Allan, “Precontractual liability and preliminary agreements...”, cit., p. 249. No Direito português, cfr., na doutrina, JÚNIOR, Eduardo dos Santos, “Acordos Intermédios...”, cit.; e, na jurisprudência, os Acs. do TRL de 21/11/2019 (proc. n.º 1541/11.0TVLSB.L3-8), in www.dgsi.pt; do TRL de 04/06/2023 (proc. n.º 25178/20.3T8LSB.L1-7), in www.dgsi.pt; e do TRP de 28/01/2025 (proc. n.º 4773/23.4T8VNG.P1), in www.dgsi.pt.

²⁹ BORTOLOTTI, Fábio, *Diritto dei Contratti Internazionali...*, cit., p. 135 (tradução nossa).

consenso sobre alguns aspetos deixados em aberto e que deverão constar do futuro acordo de vontades. Assim, se os *agreements to negotiate* exprimem um compromisso exclusivamente dirigido às negociações, os *agreements with open terms* traduzem um compromisso quanto aos termos já acordados e, simultaneamente, quanto à prossecução das negociações sobre os pontos pendentes^{30/31}.

Considerando a sua função ordenadora e programática do processo negocial, os acordos intermédios cumprem essencialmente os objetivos que presidem à celebração dos *agreements with open terms* e dos *agreements to negotiate*, independentemente da modalidade concreta escolhida pelas partes. Neste sentido, entendemos que os acordos intermédios devem ser separados em dois grandes grupos, consoante a finalidade primária inerente à sua celebração - os *agreements with open terms* e os *agreements to negotiate* - e, por sua vez, em diferentes modalidades, em função das características e finalidades específicas de cada acordo intermédio.

Em razão da frequência com que são celebrados no tráfico jurídico internacional, a doutrina tem procurado sistematizar um conjunto de modalidades socialmente típicas de acordos intermédios. Verifica-se, no entanto, que esta sistematização não obedece a critérios que permitam distinguir claramente as diferentes modalidades. Estas dificuldades decorrem, em grande medida, da circunstância de as partes congregarem num único acordo intermédio elementos tendencialmente característicos de diversas modalidades³².

³⁰ Cfr. FARNSWORTH, E. Allan, “Precontractual liability and preliminary agreements...”, cit., pp. 250 - 252.

³¹ Na doutrina portuguesa, FERREIRA DE ALMEIDA distingue os *acordos pré-contratuais intermédios* dos *acordos pré-contratuais finais*. Os primeiros são celebrados no decurso das negociações e têm por efeito “a criação de deveres pré-contratuais de iniciar e prosseguir as negociações”. Os segundos são celebrados no fim das negociações e têm por efeito “a criação do dever pré-contratual de contratar, concluindo assim o contrato negociado” (ALMEIDA, Carlos Ferreira de, *Contratos I...*, cit., p. 135). Pensamos, no entanto, que esta distinção não atende à possibilidade de um acordo intermédio refletir o consenso das partes quanto aos elementos necessários para a formação do contrato visado, quer seja celebrado no decurso ou no termo das negociações. Ora, a eficácia vinculativa dos acordos intermédios deve ser aferida a partir do respetivo conteúdo e não do momento em que são celebrados na fase pré-contratual. Como refere GRECCO, “a vinculatividade [...] não resulta das características dos documentos celebrados ou tampouco é reflexo do estágio das negociações, mas sim [...] das declarações negociais das partes, manifestadas por meios de atos concludentes de cada qual” (GRECCO, Renato, *O momento da formação do contrato...*”, cit., p. 100). Pelo exposto, cremos ser mais adequada a distinção proposta por FARNSWORTH (ob. cit., pp. 250 - 252).

³² Por este motivo, alguns Autores concentram o estudo dos acordos intermédios na análise da carta de intenção e da sua relevância para o processo de formação dos contratos entre empresas - cfr., entre outros, BORTOLOTTI, Fábio, *Diritto dei Contratti Internazionali...*, cit., pp. 134 - 144; GRECCO, Renato, *O momento da formação do contrato...*”, cit., pp. 92 - 102; e LEITÃO, Luis Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, cit.

Não obstante, consideramos que a sistematização das modalidades de acordos intermédios deve assentar em critérios mais substantivos do que os critérios da designação ou da finalidade primária inerente à sua celebração. Assim, o juízo de qualificação deverá ponderar os seguintes elementos: (i) o número de partes; (ii) a declaração de reconhecimento da intenção de iniciar formalmente as negociações; e (iii) a declaração de reconhecimento da obtenção de um acordo quando a alguns dos pontos que integram as negociações. Note-se que estes critérios são meramente indicativos ou tendenciais, podendo as partes conformar os elementos a ponderar no juízo de qualificação, no exercício da liberdade de estipulação (art. 405.º, n.º 1 do CC).

À luz destes critérios e da frequência com que são celebrados na negociação de contratos entre empresas, cingiremos a nossa análise às modalidades mais comuns de acordos intermédios - as cartas de intenção, os memorandos de entendimento e os acordos de base. Por último, faremos uma breve referência aos acordos de confidencialidade, pelo facto de considerarmos que podem ser qualificados enquanto acordos intermédios em sentido amplo.

2.2.1 Abertura e consolidação das negociações – a carta de intenção e o memorando de entendimento

A carta de intenção e o memorando de entendimento são as modalidades de acordos intermédios mais utilizadas na estruturação do processo de formação de um contrato entre empresas. Estes acordos são celebrados com a finalidade de inaugurar a fase das negociações, permitindo às partes documentarem a sua vontade de encetar ou prosseguir as negociações, estruturarem as diferentes etapas em que estas se irão materializar e procederem à repartição das responsabilidades ou encargos que cada uma deverá assumir neste período³³.

A carta de intenção (*letter of intent*) pode ser definida como o documento através do qual uma parte manifesta a outra a sua vontade em celebrar um determinado negócio jurídico³⁴. Já o memorando de entendimento (*memorandum of understanding*) consiste num *documento*

³³ Cfr. GRECCO, Renato, *O momento da formação do contrato...*, cit., p. 93.

³⁴ Cfr. CORDEIRO, António Menezes, *Das cartas de conforto no direito bancário*, cit., p. 22; e JESUS, Fernando Bonfã de; FIGUEIREDO, Andressa de Barros, “A Importância dos Documentos Preliminares e Definitivos...”, cit., p. 12.

multifuncional através do qual as partes estabelecem as etapas do processo formativo do contrato pretendido e afirmam a sua vontade em prosseguir as negociações, sem que daí se possa retirar uma obrigação de concluir esse contrato³⁵. Assim, se ambos permitem inaugurar a fase das negociações, estes acordos distinguem-se, antes de mais, em função do número de partes: a carta de intenção apresenta, tendencialmente, uma estrutura unilateral e o memorando de entendimento tem uma estrutura bilateral.

Quando são celebrados no início das negociações, no seu formato mais simplificado, estes acordos limitam-se a assinalar a intenção de uma ou de ambas as partes de iniciar negociações, nos termos propostos por uma das partes ou a serem acordados em momento posterior.

Em geral, estes acordos formalizam o início da primeira fase do *iter* negocial, detalhando aspetos como: (i) a natureza e a estrutura da transação; (ii) as etapas a observar, com destaque para os termos da fase de *due diligence*; (iii) os principais termos e condições que integram o objeto das negociações (v.g., o preço, as condições de pagamento e as condições que devem estar verificadas no momento do *closing*)³⁶; e (iv) o acervo de obrigações e responsabilidades das partes durante as negociações, com ênfase para as obrigações de confidencialidade e exclusividade³⁷.

Quando são celebrados no decurso das negociações, estes acordos atestam a existência de negociações, consolidam as posições das partes e permitem a renovação dos pressupostos e das condições sobre os quais estas aceitam prosseguir as negociações.

Tipicamente, estes acordos contêm uma cláusula que esclarece que a sua celebração não traduz qualquer acordo vinculativo e, como tal, não permite fundamentar qualquer

³⁵ Cfr. JESUS, Fernando Bonfá de; FIGUEIREDO, Andressa de Barros, “A Importância dos Documentos Preliminares e Definitivos...”, *cit.*, p. 14; e LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, *cit.*, p. 58.

³⁶ MILLER considera que a carta de intenção deve detalhar particularmente a existência de negociações e o seu estado quanto a todos os *money issues*, ou seja, todos os aspetos de natureza económico-financeira relevantes no contexto da transação, incluindo as questões jurídicas com impacto económico na transação. Cfr. MILLER, Edwin L., *Mergers and acquisitions: a step-by-step legal and practice guide*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2008, p. 45.

³⁷ FARNSWORTH, E. Allan, “Precontractual liability and preliminary agreements...”, *cit.*, p. 288; JESUS, Fernando Bonfá de; FIGUEIREDO, Andressa de Barros, “A Importância dos Documentos Preliminares e Definitivos...”, *cit.*, pp. 15 – 16; e OESTERLE, Dale Arthur, *The Law of Mergers and Acquisitions*, West Group, Saint Paul, Minnesota, 1999, p. 246.

responsabilidade em caso de rutura injustificada das negociações³⁸. Neste ponto, a carta de intenções e o memorando de entendimento aproximar-se-ão de um acordo de base, a que aludiremos *infra*.

Na redação destes acordos, são normalmente empregues formulações genéricas e imprecisas quanto à intenção de as partes se vincularem à celebração de um acordo definitivo. Os traços de incerteza e de ambiguidade são intencionais, visando-se, assim, preservar a liberdade de celebração das partes durante as negociações e, conseqüentemente, limitar a extensão do compromisso assumido neste período³⁹.

O memorando de entendimento tende a apresentar uma linguagem e estrutura mais formais do que a carta de intenção, pese embora as partes não pretendam assumir nenhum compromisso dirigido à celebração do contrato visado. Esta circunstância decorre do simbolismo inerente à assinatura, por ambas as partes, de um acordo através do qual se comprometem a encetar negociações tendo em vista a potencial concretização de uma transação comercial. Ainda que não esteja em causa a celebração de um acordo definitivo sobre o objeto da transação, a assunção de um compromisso bilateral traduz um envolvimento mais significativo das partes e manifestações de interesses mais maduras e ponderadas na concretização da operação.

Assim, a carta de intenção e o memorando de entendimento desempenham uma função ordenadora do processo negocial e afirmam o “*compromisso negocial de princípio entre as partes*”, coadjuvando o decurso das negociações⁴⁰.

2.2.2 A consolidação dos resultados das negociações – o acordo de base

Com os avanços e os recuos das posições das partes, as negociações podem atingir um estado em que já se alcançou um entendimento quanto aos principais termos da operação, mas a existência de alguns pontos pendentes de acordo prejudica o surgimento de uma vinculação

³⁸ Cfr. LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, cit., p. 58.

³⁹ Cfr. ANTUNES, José A. Engrácia, “A Empresa como Objecto de Negócios – «Asset Deals» versus «Share Deals»”, *Revista da Ordem dos Advogados*, Ano 68 - Vol.II/III, 2008, pp. 715 – 793 (p. 751).

⁴⁰ Neste sentido, ANTUNES, José A. Engrácia, “A Empresa como Objecto de Negócios...”, cit., p. 749.

formal quanto à celebração do contrato pretendido. Se, apesar do referido, as partes entenderem formalizar o acordo quanto aos aspetos principais da transação, remetendo para uma etapa posterior das negociações o potencial acordo quanto aos aspetos pendentes, podem lançar mão de um acordo intermédio destinado a registar e consolidar os resultados do processo negocial, tipicamente designado por acordo de base (*heads of agreement*)⁴¹.

Uma vez celebrado, o acordo de base representa a assunção de um compromisso mais significativo das partes na obtenção de um desfecho positivo das negociações. Ainda que procurem salvaguardar a liberdade de não celebrarem o contrato visado, a formalização de um acordo quanto aos aspetos nucleares da operação sugere uma aproximação relevante de posições e indicia que as partes depositam sérias expectativas na sua conclusão. Neste sentido, o acordo de base aproxima-se do contrato visado quer no plano da forma, quer no plano do conteúdo, com especial destaque para os termos fundamentais da transação.

O principal elemento distintivo do acordo de base relativamente à carta de intenção e ao memorando de entendimento consiste na sua função consolidadora das negociações. Se estes são celebrados com a finalidade primordial de desencadear a fase pré-contratual e estruturar as suas diferentes etapas, o acordo de base visa, essencialmente, sedimentar o consenso quanto aos aspetos essenciais da transação, funcionando como a antecâmara para a potencial celebração do contrato visado pelas partes. Através do acordo de base, as partes comprometem-se, com maior seriedade, à concretização da operação negocial, ainda que procurem conservar a liberdade de abandonarem as negociações caso não obtenham um acordo quanto aos pontos pendentes.

2.2.3 O acordo de confidencialidade enquanto acordo intermédio em sentido amplo

A par das cartas de intenção, dos memorandos de entendimento e dos acordos de base, as partes podem adotar outros instrumentos, com natureza e objeto diversos, para regularem aspetos secundários do processo negocial e/ou do contrato pretendido, assim como instituírem

⁴¹ Como refere CALVÃO DA SILVA, a sofisticação da operação negocial, consoante os assuntos em causa, pode justificar a adoção de um “*documento escrito probatório das tratativas em marcha*” que ateste o estado das negociações em curso – ob. cit., p. 59. Cfr., ainda, CORDEIRO, António Menezes, *Direito Comercial*, cit., p. 602; e GOMES, Manuel Januário da Costa, *Contratos Comerciais*, cit., p. 38.

um conjunto de obrigações acessórias em todas as fases do percurso contratual (incluindo a fase pós-contratual).

Entre estes acordos, justifica-se tecer umas breves considerações sobre o acordo de confidencialidade (*non-disclosure agreement*)⁴². Este acordo não pode ser reconduzido à aceção restrita de acordos intermédios por revestir natureza contratual e o seu objeto não incidir diretamente sobre a modelação e/ou consolidação do processo negocial. Porém, em razão da sua importância para a prossecução das negociações entre partes sofisticadas⁴³ - e, conseqüentemente, para a adequada formação do contrato visado - o acordo de confidencialidade pode ser reconduzido à aceção ampla de acordos intermédios⁴⁴.

O decurso das negociações requer a partilha recíproca de um conjunto de informações técnicas, financeiras e comerciais fundamentais para a formação da decisão de contratar. Atendendo à sensibilidade destas informações e a um sentimento de desconfiança mútua quanto à possibilidade de estas serem utilizadas indevidamente durante as negociações (desde logo, em negociações futuras com entidades concorrentes), as partes procuram disciplinar por acordo os termos e condições relativos ao acesso, utilização e divulgação de informações de natureza reservada durante esse período. Esta proteção é essencial para permitir o avanço das negociações e a obtenção de um consenso mais adequado ao perfil dos possíveis contraentes⁴⁵.

⁴² A obrigação de confidencialidade está igualmente consagrada em diversos subsídios transnacionais (cfr. art. 2:302 dos PECL; art. 3:302 do DCFR; e art. 2.1.16 dos PUIC).

⁴³ Entendemos por *partes sofisticadas* os sujeitos que atuam num determinado setor de mercado com experiência e conhecimento dos riscos envolvidos nas operações comerciais desse setor, dispondo tipicamente de assessoria técnica, legal e comercial especializada. Neste sentido, ANTUNES, Ana Filipa Morais, *Equilíbrio Negocial*, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2024, p. 97.

⁴⁴ Os acordos de confidencialidade são frequentemente celebrados em ligação estreita com uma carta de intenção ou um memorando de entendimento. Com efeito, a conclusão de carta de intenção e/ou de um memorando de entendimento inaugura formalmente as negociações entre as partes, o que gera a necessidade de protegerem o processo de troca de informações tendentes à formação da decisão em contratar. Em todo o caso, a importância de as partes vedarem e sancionarem a partilha ilegítima destas informações justifica o tratamento destas matérias num documento autónomo, negociado de antemão e especificamente para este efeito.

⁴⁵ A proteção dos interesses das partes é também obtida através da divulgação faseada destas informações. Com efeito, as partes optam frequentemente por condicionar a natureza e o âmbito das informações a partilhar ao cumprimento das diferentes etapas do processo negocial, adequando o nível de partilha de informações à maior ou menor probabilidade de obtenção de um desfecho positivo das negociações. Cfr. MILLER, Edwin L., *Mergers and acquisitions...*”, cit., p. 41.

Assim, no cumprimento deste desiderato, as partes optam frequentemente por celebrar um acordo de confidencialidade⁴⁶.

A celebração de um acordo de confidencialidade constitui uma condição prévia para a abertura formal das negociações entre as partes⁴⁷. Em traços gerais, o acordo de confidencialidade vincula as partes a “[...] *um dever de abstenção de conduta em termos que sejam suscetíveis de assegurar o sigilo sobre o conteúdo das cartas ou comunicações dirigidas a outrem*”⁴⁸, bem como ao cumprimento de um conjunto de deveres procedimentais no acesso e utilização lícita das informações abrangidas pelo acordo. Uma vez que o carácter sensível das informações não se altera em função do desfecho (positivo ou negativo) das negociações, este acordo vigora tipicamente até ao termo do intervalo de tempo definido pelas partes após a conclusão das negociações e/ou da execução do contrato visado⁴⁹.

O âmbito das informações abrangidas pelo acordo de confidencialidade é um dos pontos mais sensíveis da negociação destes acordos. Segundo OESTERLE, um acordo de confidencialidade adequadamente redigido deve definir o conceito de informações confidenciais de forma ampla e impor ao destinatário destas informações a obrigação de mantê-las sob absoluto sigilo, permitindo o seu acesso somente ao núcleo de pessoas expressamente identificado no acordo⁵⁰. Devem, assim, ser consideradas confidenciais todas as informações expressamente qualificadas como tal pelo declarante e todas aquelas cuja reserva se justifique

⁴⁶ A celebração de um acordo de confidencialidade permite a imposição de deveres (contratuais) de conduta às partes no decurso das negociações e nos períodos subsequentes, estando a sua efetividade tipicamente assegurada pela fixação de cláusulas penais. Note-se que, na ausência deste acordo, o acesso, utilização e divulgação de informações confidenciais estaria sempre protegido à luz dos deveres de confidencialidade *ex bonna fide in contrahendo* (cf. art. 227.º do CC). Por este motivo, a outorga de um acordo de confidencialidade confere maior segurança às partes no decurso das negociações e permite-lhes alargarem e reforçarem por mútuo consenso o âmbito e o conteúdo dos deveres pré-contratuais de conduta resultantes da lei. Cfr. GOMES, José Ferreira, *M&A - Aquisição de empresas e de participações sociais*, cit., p. 71.

⁴⁷ Neste sentido, LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, cit., p. 64; MILLER, Edwin L., *Mergers and acquisitions...*, cit., p. 40; e OESTERLE, Dale Arthur, *The Law of Mergers and Acquisitions*, cit., pp. 245 e 251.

⁴⁸ ANTUNES, Ana Filipa Morais, “Comentário ao artigo 75.º do Código Civil”, *Comentário ao Código Civil. Parte Geral*, 2.ª edição, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2023, pp. 222 – 228 (p. 225).

⁴⁹ O acordo final tenderá a substituir o acordo de confidencialidade celebrado no período pré-contratual, regulando as obrigações de confidencialidade das partes durante a execução do contrato e, por vezes, após a sua execução. Neste sentido, OESTERLE, Dale Arthur, *The Law of Mergers and Acquisitions*, cit., p. 245.

⁵⁰ Cfr. OESTERLE, Dale Arthur, *The Law of Mergers and Acquisitions*, cit., p. 245.

*“[...] em razão da natureza e do teor da comunicação, em particular, revelado pelo conteúdo”*⁵¹.

As consequências do incumprimento de um acordo de confidencialidade devem ser tratadas no campo da responsabilidade obrigacional (arts. 798.º e ss. do CC). Não obstante, na maioria dos casos, o incumprimento destes acordos poderá desencadear as sanções contratualmente fixadas pelas partes – desde logo, o pagamento dos montantes previamente fixados a título de cláusula penal.

A fim de salvaguardar a natureza confidencial das informações, nem sempre garantida na jurisdição estatal, os litígios resultantes do incumprimento de um acordo de confidencialidade são tipicamente dirimidos pelos tribunais arbitrais⁵².

⁵¹ ANTUNES, Ana Filipa Morais, “Comentário ao artigo 75.º do Código Civil”, cit., p. 225. Já o DCFR define informação confidencial como *“aquela que, por força da natureza ou das circunstâncias em que foi obtida, o seu destinatário reputa ou deveria razoavelmente reputar enquanto tal para a contraparte”* (tradução nossa). Falamos, nomeadamente, de informações relativas à situação económica e financeira das partes, aos ativos que constituem o objeto da transação, à carteira de clientes e fornecedores ou à estratégia comercial adotada.

⁵² Cfr. JESUS, Fernando Bonfá de; FIGUEIREDO, Andressa de Barros, “A Importância dos Documentos Preliminares e Definitivos...”, cit., p. 11.

3. A EFICÁCIA VINCULATIVA DOS ACORDOS INTERMÉDIOS

3.1 ENQUADRAMENTO

A prática demonstra que as partes nem sempre ponderam devidamente a relevância dos acordos intermédios no processo negocial e as consequências inerentes à sua celebração. Geralmente, a ausência desta ponderação manifesta-se aquando da verificação de divergências inultrapassáveis nas posições negociais das partes ou em situações de pré-litígio. Nas hipóteses mais comuns, uma das partes é confrontada pela vontade de a contraparte abandonar as negociações em curso⁵³ e, perante tal facto, pretende ver ressarcidos todos os danos sofridos em resultado da frustração das negociações, com destaque para as despesas realizadas tendo em vista a celebração do contrato visado⁵⁴. A questão central reside, pois, na determinação da natureza da vinculação assumida pelas partes no acordo intermédio em causa, o que permitirá apurar se a parte fiel pode (e em que termos) responsabilizar a contraparte pelos danos emergentes do seu incumprimento.

A menor sensibilidade das partes para o valor dos acordos intermédios e as consequências jurídicas emergentes da sua celebração pode ser explicada, fundamentalmente, por três fatores. Em primeiro lugar, os acordos intermédios são muitas vezes celebrados numa fase bastante inicial do relacionamento entre as partes, em que as suas principais preocupações se dirigem à fixação preliminar das condições comerciais da transação e ao esclarecimento sobre a existência de interesse em iniciar as negociações. Em segundo lugar, estes acordos assentam frequentemente em cláusulas ambíguas, vagas e imprecisas, o que favorece a existência de dúvidas interpretativas e a criação de um ambiente propício ao surgimento de dissensos e litígios entre as partes. Em terceiro lugar, ao desempenharem uma função programática ou ordenadora das negociações, as partes podem criar a percepção de que estes

⁵³ Esta mudança de ideias pode derivar, nomeadamente, do recebimento de uma proposta de valor mais elevado ou de uma mudança de estratégia comercial. Nestes casos, a parte tipicamente abandona as negociações com fundamento no facto de o contrato ainda não ter sido celebrado e, como tal, não ter assumido qualquer tipo de vinculação. Neste sentido, BORTOLOTTI, Fábio, *Diritto dei Contratti Internazionali...*, cit., p. 141.

⁵⁴ Cfr. SCHWARTZ, Alan, SCOTT, Robert E., “Precontractual liability and preliminary agreements”, cit., p. 663.

acordos são meras formalidades necessárias à boa condução das negociações, insuscetíveis de fundamentar qualquer pretensão de natureza pecuniária⁵⁵.

Celebrados ao abrigo do princípio da autonomia privada⁵⁶, os acordos intermédios, como se demonstrou, podem assumir conteúdos e designações muito distintos. Esta diversidade tem implicações nos efeitos jurídicos decorrentes da sua celebração, relevando fatores como o estado das negociações e a vontade (real) das partes cristalizada no acordo celebrado. A aptidão dos acordos intermédios para vincularem as respetivas partes outorgantes não pode ser analisada em abstrato, devendo atender-se ao conteúdo concreto do acordo celebrado para se poder precisar a sua eficácia vinculativa⁵⁷.

Quando o seu desfecho seja positivo, o cumprimento das diferentes etapas das negociações permite a aproximação sucessiva de posições das partes, culminando com a emissão das declarações negociais que integram o contrato final pretendido. À medida que as partes vão estabelecendo pontes e chegando a acordo sobre o objeto da negociação, torna-se essencial identificar o momento a partir do qual se deve considerar que foi celebrado um acordo de vontades válido, eficaz e vinculativo para as partes. Em virtude de os acordos intermédios documentarem o progresso das negociações, é fundamental determinar se da sua celebração pode ou não resultar a assunção de um compromisso definitivo das partes por referência ao contrato visado pelas negociações. Assim, como enuncia MENEZES LEITÃO, “*a questão jurídica [em causa] diz respeito à sua eficácia vinculativa ou não para as partes, seja quando têm idoneidade para já estabelecer direitos ou obrigações específicas para as partes, seja quando se limitam a atestar o estado das negociações relativamente a um certo momento, não assumindo ainda a perfeição necessária à constituição de obrigações*”⁵⁸.

⁵⁵ Neste sentido, GRECCO, Renato, *O momento da formação do contrato...*, cit., pp. 94 – 95; e LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, cit., p. 57.

⁵⁶ A autonomia privada traduz-se, nas palavras de MENEZES CORDEIRO, “[n]uma permissão genérica de atuação jurígena. Ela exprime a liberdade de constituir e de conformar situações jurídicas, de acordo com a livre vontade do sujeito, sem necessidade de fundamentar ou de explicar as suas opções. Constitui um dado básico estrutural de qualquer sociedade livre” (CORDEIRO, António Menezes, “Comentário ao artigo 405.º do Código Civil”, *Código Civil Comentado. II – Das Obrigações em Geral*”, António Menezes Cordeiro (coord.), Almedina, Coimbra, 2021, pp. 99 – 118 (p. 100)).

⁵⁷ Neste sentido, GRECCO, Renato, *O momento da formação do contrato...*, cit., p. 97.

⁵⁸ LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, cit., p. 54.

Em termos gerais, embora escapem às *formas de contratação tradicionais*, os acordos intermédios são vinculativos para as partes e o seu incumprimento fundamenta consequências jurídicas relevantes. Com a eficácia circunscrita à fase pré-contratual, o vínculo resultante destes acordos reveste, em regra, natureza pré-contratual, pelo que o seu incumprimento tem sido tratado no domínio da *culpa in contrahendo*, por violação dos deveres impostos pela boa-fé nas etapas preliminares da celebração do contrato pretendido (art. 227.º do CC)⁵⁹. Dado que, com a sua celebração, as partes pretendem conservar a liberdade de não celebrarem o contrato final durante as negociações, os acordos intermédios não são suscetíveis de execução específica⁶⁰.

Como analisaremos em seguida, o esclarecimento da eficácia vinculativa dos acordos intermédios consiste, fundamentalmente, num exercício de interpretação e qualificação do acordo celebrado pelas partes. Esta análise será efetuada tendo por base duas coordenadas essenciais. Por um lado, a determinação do sentido e alcance da vontade real das partes. Por outro lado, o eventual consenso das partes quanto à celebração do contrato visado – concretamente, por terem chegado a acordo quanto a todas as cláusulas sobre as quais qualquer delas tenha julgado necessário esse acordo (art. 232.º do CC).

Quando não seja possível extrair-se um consenso dirigido à celebração do contrato visado, deve-se entender que as partes não se vincularam à sua celebração. Consequentemente, a eficácia vinculativa dos acordos intermédios cingir-se-á apenas ao período das negociações. Como tal, analisaremos as implicações que a sua violação pode acarretar para a posição jurídica das partes, com destaque para as hipóteses de rutura injustificada das negociações.

⁵⁹ Cfr. entre outros, ANTUNES, José A. Engrácia, *Direito dos Contratos Comerciais*, cit., p. 101; CORDEIRO, António Menezes, *Direito Comercial*, cit., p. 604; COSTA, Mário Júlio de Almeida, *Responsabilidade civil pela ruptura das negociações*, Coimbra Editora, Coimbra, 1984, pp. 47 – 49; e SILVA, João Calvão da, *Estudos de Direito e Processo Civil (Pareceres)*, cit., pp. 65 – 72.

⁶⁰ Neste sentido, na doutrina, JESUS, Fernando Bonfá de; FIGUEIREDO, Andressa de Barros, “A Importância dos Documentos Preliminares e Definitivos...”, cit., p. 20; e, ainda, a respeito das cartas de intenção, LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, cit., p. 49; e, na jurisprudência, o Ac. do TRL de 04/06/2023 (proc. n.º 25178/20.3T8LSB.L1-7), in www.dgsi.pt. Em sentido diverso, PINTO, Paulo Mota, *Interesse contratual negativo e interesse contratual positivo – Volume II*, Coimbra Editora, Coimbra, 2008, pp. 1347 – 1348.

3.2 A INTERPRETAÇÃO E QUALIFICAÇÃO DOS ACORDOS INTERMÉDIOS

3.2.1 O apuramento da vontade efetiva das partes

Tal como antecipado, os acordos intermédios podem assumir designações e figurinos muito diversos entre si. Por este motivo, este é um terreno fértil em dificuldades na determinação do regime jurídico aplicável. Estas dificuldades decorrem da utilização de expressões genéricas e imprecisas na redação destes acordos, empregues com o objetivo de as partes conservarem a liberdade de não celebrarem o contrato visado pelas negociações. Tal obscuridade é suscetível de gerar um elevado grau de incerteza no apuramento da vontade efetiva das partes - se destes acordos pode resultar indubitavelmente a vontade de as partes não se vincularem à celebração do contrato pretendido, os acordos intermédios podem, igualmente, cristalizar a assunção de um compromisso formal, definitivo e vinculativo quanto aos termos e condições do contrato a celebrar (ainda que sob a aparência de um acordo não vinculativo).

A determinação da força vinculativa dos acordos intermédios traduz-se num problema de qualificação e interpretação da vontade das partes⁶¹. O apuramento da vontade real das partes constitui o objeto fundamental deste exercício – uma vez apurada, o intérprete poderá qualificar adequadamente o acordo celebrado à luz das intenções efetivas das partes no momento da sua celebração.

A metodologia utilizada para o apuramento da vontade das partes não é consensual na doutrina e na jurisprudência. Se a posição largamente dominante procede à interpretação e qualificação destes acordos segundo o regime da interpretação do negócio jurídico (arts. 236.º a 238.º do CC), SANTOS JÚNIOR sustenta que a *natureza preliminar desta interpretação*, ao estar direcionada para “*apurar a existência ou não de um contrato final ou definitivo, e não para*

⁶¹ Cfr. na doutrina, entre outros, ANTUNES, José A. Engrácia, *Direito dos Contratos Comerciais*, cit., p. 102; GRECCO, Renato, *O momento da formação do contrato...*, cit., p. 99; JÚNIOR, Eduardo dos Santos, “Acordos Intermédios...”, cit., p. 590; PRATA, Ana, *O contrato-promessa e o seu regime civil*, Almedina, Coimbra, 1999, pp. 127 – 129; e SILVA, João Calvão da, *Estudos de Direito e Processo Civil (Pareceres)*, cit., pp. 41 – 50. Na jurisprudência, cfr., entre outros, os Acs. do TRC de 05/12/2012 (proc. n.º 1124/11.4TBTMR.C1), in www.dgsi.pt; do TRC de 10/07/2013 (proc. n.º 325/06.1TBTBU.C1), in www.dgsi.pt; do STJ de 18/02/2014 (proc. n.º 934/11.7TBOAZ.S1), in www.dgsi.pt; e do STJ de 28/02/2023 (proc. n.º 1070/16.5T8VRL.G2.S1), in www.dgsi.pt.

apurar o sentido final de todas as cláusulas deste mesmo”⁶², justifica que esta não esteja vinculada aos critérios legais de interpretação do negócio jurídico.

Na verdade, a resposta a esta questão implica o esclarecimento de duas questões prévias. Em primeiro lugar, a questão de saber se os acordos intermédios correspondem ou não a verdadeiros e próprios negócios jurídicos; em segundo lugar, e em caso afirmativo, qual é o critério primário de interpretação do negócio jurídico resultante do art. 236.º do CC.

Quanto à primeira questão, pensamos que a resposta deve atender à relevância mercantil e jurídica das negociações para a estruturação de uma transação comercial. Nas palavras de MENEZES CORDEIRO, “*a negociação, no seu todo, funciona como um valor comercialmente relevante, que deve ser reconhecido e protegido pelo ordenamento*”⁶³. Esta relevância justifica, designadamente, a imposição de um conjunto de deveres pré-contratuais às partes e a sua responsabilização em caso de incumprimento destes deveres (cfr. art. 227.º, n.º 1 do CC).

Os acordos intermédios não traduzem uma vinculação definitiva sobre o objeto das negociações, mas cristalizam as intenções das partes quanto às negociações em curso, o que, por sua vez, determina a assunção de um compromisso quanto ao cumprimento dos deveres pré-contratuais impostos pelo legislador. Ainda que o vínculo tenha natureza precária ou preliminar (já que as partes conservam a liberdade de não celebrarem o contrato sujeito às negociações em curso), este compromisso é firmado com a consciência e o propósito de vinculação jurídica. Logo, os acordos intermédios são negócios jurídicos através dos quais as partes procedem à fixação de deveres de conduta e à repartição de encargos e responsabilidades nas negociações em curso⁶⁴.

⁶² JÚNIOR, Eduardo dos Santos, “Acordos Intermédios...”, cit., p. 590.

⁶³ CORDEIRO, António Menezes, *Direito Comercial*, cit., p. 603.

⁶⁴ Esta noção de negócio jurídico, assente na existência de uma vontade consciente e intencionalmente direcionada para a produção de efeitos jurídicos através da autorregulação dos interesses das partes, é proposta na doutrina por Autores como CARVALHO FERNANDES. Não obstante, o conceito de negócio jurídico está longe de ser consensual na doutrina. Para uma análise sobre as principais posições existentes e um aprofundamento da posição adotada, cfr. FERNANDES, Luís A. Carvalho, *Teoria Geral do Negócio Jurídico*, 5.ª edição, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2017, pp. 31 - 51.

Quanto à segunda questão, sem nos debruçarmos desenvolvidamente sobre a mesma⁶⁵, pensamos que, de um ponto de vista metodológico, a adoção de uma perspectiva subjetivista é aquela que permite salvaguardar em maior medida a vontade efetiva das partes e o exercício da sua liberdade contratual⁶⁶.

Ao serem reconduzíveis ao conceito de negócio jurídico, os acordos intermédios contêm declarações negociais sujeitas ao regime geral de interpretação previsto no Código Civil⁶⁷. No entanto, como refere SANTOS JÚNIOR, este regime está vocacionado para apurar o sentido final das declarações negociais de um negócio jurídico definitivo e não para apurar a mera existência de um contrato final⁶⁸. Logo, a aplicação destes critérios interpretativos para determinar a força vinculativa dos acordos intermédios deve ser adaptada às características e finalidades específicas destes acordos.

Num primeiro momento, cabe ao intérprete apurar o propósito inerente à celebração do acordo intermédio em questão e, a partir deste, aferir se as partes pretenderam ou não vincular-se à celebração do contrato visado (art. 236.º, n.º 2 do CC). Caso não seja possível, ponderados todos os elementos disponíveis, determinar a vontade efetiva das partes, o intérprete deve atender ao sentido interpretativo que seria obtido por uma pessoa razoavelmente diligente e sagaz, colocada na posição do declaratório real, desde que o(s) declarante(s) devesse(m) contar com a possibilidade de aquela declaração valer com aquele sentido (art. 236.º, n.º 1 do CC)⁶⁹. Considerando que estes acordos são tipicamente celebrados por partes sofisticadas, o resultado

⁶⁵ Para uma síntese da discussão e das posições adotadas, cfr. MENDES, Evaristo, SÁ, Fernando Oliveira e, “Comentário ao artigo 236.º do Código Civil”, *Comentário ao Código Civil. Parte Geral*, 2.ª edição, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2023, pp. 647 – 651 (p. 649).

⁶⁶ Cfr. ANTUNES, Ana Filipa Morais, “A interpretação do contrato”, *Revista de Direito Comercial*, disponível em <https://www.revistadedireitocomercial.com/>, 2024, pp. 103 – 132 (pp. 112 – 114); FERNANDES, Luís A. Carvalho, *Teoria Geral do Negócio Jurídico*, cit., 447 - 448; e, quanto à interpretação dos acordos intermédios, JÚNIOR, Eduardo dos Santos, “Acordos Intermédios...”, cit., p. 590.

⁶⁷ Contrariamente ao Código de Seabra, o Código Civil vigente não consagra um regime jurídico sobre a interpretação do contrato, mas antes sobre a interpretação da declaração negocial. Salvo convenção das partes em contrário e na ausência de regra especial, este é o regime comum de interpretação de todos os negócios jurídicos. Para um maior desenvolvimento, cfr. ANTUNES, Ana Filipa Morais, “A interpretação do contrato”, cit., pp. 105 - 109.

⁶⁸ Cfr. JÚNIOR, Eduardo dos Santos, “Acordos Intermédios...”, cit., p. 590.

⁶⁹ Cfr. ANTUNES, Ana Filipa Morais, “A interpretação do contrato”, cit., p. 115; e FERNANDES, Luís A. Carvalho, cit., p. 449.

interpretativo deve ser obtido à luz dos elevados padrões de conhecimento e diligência normalmente empregues na negociação e estruturação de operações comerciais complexas⁷⁰.

Neste exercício, o intérprete deve socorrer-se de todos os elementos de que disponha, sem que tenha de ser observada nenhuma ordem específica entre eles⁷¹. Estes elementos consistem, designadamente: (i) na letra do acordo; (ii) nas circunstâncias de tempo, lugar e outras, que precederam a sua celebração ou são contemporâneas desta, (tais como as conversações, reuniões, correspondência e documentação trocada pelas partes); (iii) no acervo de interesses que as partes pretendem satisfazer; (iv) noutros acordos previamente celebrados e que se relacionem com o acordo em causa; e (v) nos usos e práticas comerciais relevantes do setor em causa⁷².

No apuramento da vontade efetiva das partes, merece particular destaque o conteúdo específico do acordo intermédio celebrado. Considerando as finalidades inerentes à celebração dos acordos intermédios, o intérprete deve estar especialmente atento ao facto de as declarações negociais encerrarem um consenso sobre as matérias que integram o objeto das negociações. Por outras palavras, cabe ao intérprete avaliar se o acordo intermédio celebrado corporiza ou não um consenso quanto a todos os elementos nos quais as partes julgaram necessário tal concordância para, a partir deste, se determinar o âmbito da vinculação das partes⁷³.

3.2.2 O âmbito do acordo de vontades

Como se referiu, os acordos intermédios permitem documentar os elementos relativamente aos quais as partes se puseram de acordo, identificar as matérias pendentes de acordo e delinear as etapas subsequentes das negociações. Em determinadas situações, este

⁷⁰ Neste sentido, MENDES, Evaristo, SÁ, Fernando Oliveira e, “Comentário ao artigo 236.º do Código Civil”, cit., p. 650.

⁷¹ Neste sentido, ANTUNES, Ana Filipa Morais, “A interpretação do contrato”, cit., pp. 126 – 127.

⁷² Cfr. ANTUNES, Ana Filipa Morais, “A interpretação do contrato”, cit., pp. 123 – 125; FERNANDES, Luís A. Carvalho, cit., p. 451; SILVA, João Calvão da, *Estudos de Direito e Processo Civil (Pareceres)*, cit., p. 44; e o Ac. do STJ de 18/02/2014 (proc. n.º 934/11.7TBOAZ.S1), in www.dgsi.pt.

⁷³ A obtenção de um consenso pode ser retirada das declarações negociais através das regras da interpretação, mesmo que não exista uma coincidência efetiva entre a vontade das partes expressa nas declarações negociais em causa. Neste sentido, PINTO, Fernando Ferreira, SÁ, Fernando Oliveira e, “Comentário ao artigo 232.º do Código Civil”, *Comentário ao Código Civil. Parte Geral*”, 2.ª edição, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2023, pp. 635 – 637 (p. 635).

consenso pode traduzir a vinculação das partes quanto à celebração do contrato pretendido ou, pelo menos, à obrigação de celebrarem esse contrato⁷⁴. Não sendo possível determinar a existência deste consenso, deve concluir-se pela ausência de vinculação definitiva das partes.

A aferição da existência e do âmbito da vinculação com base no consenso das partes consiste num problema de determinação do âmbito do acordo de vontades⁷⁵. Estando em curso as negociações, coloca-se a questão de saber a partir de que momento se deve considerar que o contrato visado foi válida e eficazmente celebrado: quando as partes chegam a um consenso sobre os elementos indispensáveis para a sua formação, relegando para momento posterior algumas questões marginais ou acessórias (*princípio do acordo suficiente*); ou, em alternativa, quando se verifique uma coincidência absoluta entre as suas posições no processo negocial (*teoria clássica da formação do contrato* ou *mirror image rule*⁷⁶).

A generalidade dos ordenamentos jurídicos acolheu a teoria clássica da formação do contrato. No Direito português, o art. 232.º do CC estabelece que o contrato deve ter-se por concluído quando as partes tenham alcançado um entendimento sobre todas as matérias relativamente às quais qualquer delas tenha julgado necessário tal acordo. Deste modo, a par

⁷⁴ Como salienta ANA PRATA, os acordos intermédios têm um campo de aplicação comum com o contrato-promessa, visto que ambos os instrumentos permitem assegurar alguma vinculação das partes quanto à conclusão do negócio visado, deixando-se em aberto “*a possibilidade de ulterior avaliação da conveniência ou oportunidade*”. Esta sobreposição é explicada por fatores como a complexidade da formação dos contratos entre empresas, o desconhecimento da figura do contrato-promessa nos sistemas de *common law*, a rigidez do seu regime jurídico no ordenamento jurídico português, “*que implica um grau de determinabilidade do objeto do contrato final ainda não alcançado ou uma segurança quanto à sua realização ainda não adquirida*”, e a admissibilidade do cálculo da indemnização segundo o interesse contratual positivo no âmbito da responsabilidade pré-contratual (cfr. PRATA, Ana, *O contrato-promessa e o seu regime civil*, cit., pp. 133 – 135). Já FERREIRA DE ALMEIDA (seguido, de perto, pela jurisprudência) distingue o âmbito de aplicação destas figuras a partir dos seguintes elementos: (i) a completude ou não do acordo quanto aos elementos essenciais do contrato a celebrar; (ii) a necessidade ou não de as partes prosseguirem negociações para a obtenção do acordo final; e (iii) o cumprimento dos requisitos formais necessários para a celebração do contrato-promessa (cfr. ALMEIDA, Carlos Ferreira de, *Contratos I...*, cit., pp. 138 – 139; e, na jurisprudência, os Acs. do TRC de 05/12/2012 (proc. n.º 1124/11.4TBTMR.C1), in www.dgsi.pt e do TRC de 10/07/2013 (proc. n.º 325/06.1TBTBU.C1), in www.dgsi.pt). Esta sobreposição também se verifica no Direito italiano: segundo GALGANO, quando uma carta de intenções (*lettere di intenti*) reflete o acordo sobre todos os elementos do contrato e as partes não estabelecem o dever de prosseguir futuras negociações, esta deverá ser perspectivada como um contrato-promessa (*contratto preliminare*) (cfr. GALGANO, Francesco, *Diritto Civile e Commerciale. Volume Secondo – Le Obbligazioni E I Contratti. Tomo Primo*, 2.ª edição, Cedam, Padova, 1993, pp. 254 - 255).

⁷⁵ O Código Civil português não tem uma definição legal de contrato, mas contém subsídios normativos a partir dos quais se pode definir o contrato como um acordo de vontades, estruturado na base de um mútuo consenso dos contraentes (nomeadamente, o art. 232.º do CC). Neste sentido, com uma análise sobre a noção (legal) de contrato e as suas insuficiências materiais e funcionais, ANTUNES, Ana Filipa Morais, *Equilíbrio Negocial*, cit., pp. 81 e ss..

⁷⁶ Cfr. LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, cit., pp. 54 – 55.

dos seus elementos identitários⁷⁷, as partes devem chegar a acordo quanto a todos os elementos complementares ou acessórios do contrato pretendido⁷⁸.

No entanto, como salienta MENEZES LEITÃO, a prática comercial internacional tem-se afastado da *mirror image rule*, reconhecendo a formação de contratos entre empresas quando não exista uma simetria total das declarações negociais das partes. Neste sentido, os contratos podem ser concluídos na base de um entendimento quanto às denominadas *condições comerciais* (objeto, preço, condições de pagamento e prazos de entrega/vigência), sem prejuízo de as partes acordarem posteriormente os aspetos pendentes⁷⁹.

Esta possibilidade tem vindo a ser admitida em diversos subsídios transnacionais aplicáveis à celebração de contratos entre empresas. À semelhança do n.º 2 do art. 19.º da CISG, o n.º 2 do art. 2.1.11 dos PUIC permite a formação válida e eficaz de um contrato quando, apresentada uma proposta contratual, a sua resposta não contenha termos adicionais ou diferentes que, materialmente, alterem substancialmente os termos da proposta contratual - salvo se o proponente, sem atraso injustificado, manifestar verbalmente a sua oposição às diferenças ou enviar uma comunicação para o efeito. Para este efeito, o n.º 3 do art. 19.º da CISG define *alterações substanciais* como as modificações relativas, nomeadamente, ao preço, ao pagamento, à qualidade e quantidade das mercadorias, ao local e prazo de entrega, ao âmbito da responsabilidade de uma parte para com a outra ou à resolução de diferendos. Ainda, nos termos do art. 2.1.14 dos PUIC, não constitui um obstáculo à conclusão do contrato a

⁷⁷ O art. 232.º do CC não trata do acordo sobre os elementos identitários do negócio jurídico a celebrar, pois a ausência de acordo quanto a estes determinará a não conclusão válida e eficaz do negócio em causa (neste sentido, PINTO, Fernando Ferreira, SÁ, Fernando Oliveira e, “Comentário ao artigo 232.º do Código Civil”, cit., p. 636). Este acordo pode ser alterado na pendência das negociações (cfr. art. 233.º do CC), com respeito pelas exigências decorrentes da obrigação de negociar segundo a boa-fé. Corresponderá a um exercício ilegítimo da autonomia privada a alteração reiterada e não adequadamente fundamentada dos elementos essenciais para uma das partes fundar a sua decisão de contratar, sindicável ao abrigo do regime da *culpa in contrahendo* (art. 227.º do CC).

⁷⁸ Os elementos complementares podem ser definidos por exclusão de partes, enquanto aqueles que concretizam os elementos identitários do contrato em causa. Assim, a definição dos elementos identitários do contrato assume uma relevância decisiva, nomeadamente, na distinção entre as situações de falta de perfeição do contrato e de incumprimento contratual ou para efeitos de aplicação do regime do âmbito da forma, nos termos e para os efeitos dos arts. 221.º - 223.º do CC (cfr., a propósito da compra e venda, ANTUNES, Ana Filipa Morais / MOREIRA, Rodrigo, “Comentário ao artigo 874.º do Código Civil”, *Comentário ao Código Civil. Direito das Obrigações – Contratos em Especial*, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2023, pp. 21 – 29 (p. 24)). Ainda, na definição destes elementos assumem especial relevância as normas supletivas aplicáveis ao tipo contratual em causa, as disposições de subsídios transnacionais (v.g., os PUIC, os PECL, o DCFR ou, quando esteja em causa uma compra e venda internacional, a CISG) e, quando relevantes, os usos e práticas comerciais do setor.

⁷⁹ Cfr. LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, cit., p. 55 – 56.

circunstância de as partes relegarem o acordo quanto a determinada cláusula para futuras negociações ou para determinação posterior por uma das partes ou terceiro.

A flexibilização da *mirror image rule* na prática comercial internacional exige que as empresas tenham especial atenção ao quadro normativo aplicável às etapas de formação do contrato entre empresas. Este cuidado é indispensável para prevenir o surgimento de litígios relacionados com o momento da vinculação definitiva e completa das partes ao contrato pretendido, especialmente nos casos em que as partes iniciam a sua execução após o termo das negociações e antes da verificação das condições suspensivas necessárias para a conclusão da operação⁸⁰. A este respeito, as partes optam tipicamente por incluir a expressão *non-binding* ou *subject to agreement* quando não pretendem vincular-se naquela etapa do *iter* negocial, seja porque não chegaram a um acordo definitivo sobre diversos pontos concretos da operação, seja porque pretendem condicionar este acordo ao apuramento de determinadas circunstâncias de facto ou de direito (tipicamente, através da realização de uma *due diligence*). Nestes casos, a falta de firmeza das declarações impede a formação do contrato definitivo com base na celebração deste acordo intermédio. Se as partes não fizerem estas ressalvas, a ausência de acordo quanto a elementos secundários não prejudicará, em princípio, o consenso sobre os aspetos nucleares pressupostos para a celebração do contrato pretendido⁸¹.

Neste sentido, pensamos que as partes, no exercício legítimo da autonomia privada e com respeito pelos ditames da boa-fé, podem vincular-se à celebração do contrato visado antes das suas posições negociais se tornarem perfeitamente coincidentes, tal como exigido pela *mirror image rule*. Para este efeito, por um lado, o acordo intermédio deve refletir um consenso sobre os elementos essenciais do negócio a celebrar e, em particular, (i) o acordo sobre as condições comerciais; e (ii) o acordo sobre os elementos tidos como absolutamente decisivos para a formação da decisão de contratar ou que influenciam diretamente as condições comerciais do negócio; e, por outro lado, este acordo tem de assentar em declarações negociais maduras, livres, esclarecidas e lícitas das partes, emitidas com consciência e propósito de

⁸⁰ Estas condições podem reportar-se, designadamente, à obtenção de aprovações internas ou de autorizações emitidas por entidades públicas ou entidades administrativas independentes (v.g. a Autoridade da Concorrência). Neste sentido, GOMES, José Ferreira, *M&A - Aquisição de empresas e de participações sociais*, cit., pp. 71 – 76; e LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, cit., pp. 58 – 61.

⁸¹ Neste sentido, LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, cit., p. 57.

vinculação jurídica⁸², sem a introdução de cláusulas de salvaguarda ou que remetam a conclusão do contrato pretendido para momento posterior⁸³.

Na hipótese de as partes remeterem a vinculação definitiva para momento ulterior, o acordo intermédio não será apto a fundar tal vinculação, ainda que contenha o consenso quanto aos elementos indispensáveis para o efeito. Não obstante, a circunstância de as partes já terem chegado a acordo quanto a estes elementos tem implicações na determinação das consequências decorrentes de uma eventual rutura injustificada das negociações. Veremos, em seguida, em que condições pode o acordo sobre as condições essenciais do contrato pretendido representar uma circunstância agravante da responsabilidade das partes no processo negocial.

3.3 A NATUREZA PRÉ-CONTRATUAL DOS ACORDOS INTERMÉDIOS

Os acordos intermédios desempenham um papel fundamental na estruturação das etapas de formação dos contratos entre empresas. Tendo um campo de aplicação privilegiado em negociações tendencialmente complexas e prolongadas no tempo, a sua celebração assegura a formação progressiva da decisão de contratar e permite alinhar, com maior precisão, os termos e condições do contrato pretendido com os interesses das empresas. Neste quadro, os acordos intermédios revestem uma natureza marcadamente pré-contratual – a sua celebração, os seus efeitos e as consequências jurídicas associadas ao seu incumprimento devem ser analisados tendo por referência as etapas preliminares da formação dos contratos⁸⁴.

Uma vez interpretados e qualificados com base na vontade efetiva das partes, os acordos intermédios podem reconduzir-se a uma de três situações paradigmáticas, cujos efeitos estão diretamente relacionados com a medida da vinculação assumida e querida pelas partes no momento da sua celebração.

⁸² Sobre os requisitos de relevância da vontade negocial, cfr. FERNANDES, Luís A. Carvalho, cit., pp. 187 – 189.

⁸³ Para SANTOS JÚNIOR, não estando o contrato final submetido a forma mais exigente do que a observada na celebração do acordo intermédio, a obtenção de um acordo quanto às cláusulas consideradas essenciais para as partes pode conduzir à celebração do contrato visado, sendo os pontos omissos preenchidos segundo os critérios de integração previstos no art. 239.º do CC. Cfr. JÚNIOR, Eduardo dos Santos, “Acordos Intermédios...”, cit., p. 602.

⁸⁴ Neste sentido, ALMEIDA, Carlos Ferreira de, *Contratos I...*, cit., p. 208.

Primeiro, os acordos intermédios podem apenas documentar a existência e o estado das negociações em curso, nos quais as partes reiteram a sua vontade de prosseguir as negociações, sem assumirem qualquer tipo de acordo quanto aos elementos em análise e sem se vincularem à obrigação de celebrar o contrato visado⁸⁵. Nestes casos, o acordo intermédio desempenha uma função meramente declarativa e ordenadora do processo negocial e as partes reservam, expressamente, a liberdade de não celebrarem o contrato visado. Noutros termos, as partes afastam a possibilidade de a sua celebração constituir ou consolidar legítimas expectativas na futura celebração do contrato pretendido, pelo que fica prejudicada a hipótese de se responsabilizar a parte que rompa injustificadamente as negociações em curso⁸⁶.

Segundo, os acordos intermédios podem conter o consenso das partes quanto a todos ou a maioria dos elementos do contrato visado, mas a sua celebração e eficácia ficar dependente da verificação de eventos externos às partes. Salvo se outra for a intenção das partes, estes acordos são, na maioria dos casos, aptos a titular a vinculação definitiva das partes quanto à celebração do contrato visado⁸⁷. Como tal, a eventual recusa subsequente em honrar o acordo intermédio em causa deve ser tratada como um incumprimento de um contrato definitivo e autónomo pela parte faltosa⁸⁸, gerador de responsabilidade civil obrigacional (arts. 798.º e ss. do CC).

⁸⁵ Segundo BORTOLOTTI, a celebração de acordos intermédios com este conteúdo pode ser útil quando as partes tenham de prestar contas sobre o estado das negociações a terceiros ou exercer alguma pressão sobre determinadas entidades públicas – ob. cit., p. 136.

⁸⁶ Cfr. BORTOLOTTI, Fábio, *Diritto dei Contratti Internazionali...*, cit., pp. 135 – 136; CREED, Jesse Max, “Integrating preliminary agreements into the interference torts”, cit., p. 1270; GRECCO, Renato, *O momento da formação do contrato...*, cit., pp. 97 - 98; LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, cit., p. 58; e SCHWARTZ, Alan, SCOTT, Robert E., “Precontractual liability and preliminary agreements”, cit., p. 664.

⁸⁷ A subordinação da celebração ou da eficácia do contrato visado a determinados eventos externos pode também ser entendida como uma forma de as partes adiarem o momento em que tomam a sua decisão em contratar ou fazerem depender esta decisão da verificação de certas circunstâncias de facto ou de direito, como a necessidade de aprovação prévia pelos respetivos órgãos sociais (cfr. BORTOLOTTI, Fábio, *Diritto dei Contratti Internazionali...*, cit., pp. 137 – 138; e LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, cit., pp. 58 - 59). Consequentemente, as partes devem identificar expressamente em que momento se consideram vinculadas, sob pena de esta vinculação ocorrer pela simples conclusão de um acordo intermédio com este conteúdo.

⁸⁸ Cfr. CREED, Jesse Max, “Integrating preliminary agreements into the interference torts”, cit., p. 1270. Dando como exemplo um caso em que a rutura das negociações se verifica após a obtenção de um acordo total entre as partes e antes da sua formalização, SCHWARTZ e SCOTT atentam para o facto de a jurisprudência norte-americana entender que só estamos perante um contrato definitivo quando se determine que esta formalização não era essencial para as partes fundarem a sua decisão de contratar – ob. cit., p. 664.

Terceiro, os acordos intermédios podem situar-se a meio termo entre os cenários de ausência clara e inequívoca de vinculação e os cenários de vinculação definitiva. Nuns casos, estes acordos podem já cristalizar o consenso integral das partes, mas incluem a fórmula *subject to contract*, declaração que tem o sentido de as partes pretenderem remeter a conclusão do contrato para momento posterior⁸⁹. Noutros casos, estes acordos contêm um ponto de situação sobre o estado das negociações, elencando os elementos relativamente aos quais as partes chegaram a consenso e, simultaneamente, afirmando o compromisso de as partes prosseguirem as negociações para a possível obtenção de um acordo total e final. No caso de, por via interpretativa, se concluir que estes acordos não consubstanciam a vinculação definitiva das partes, o eventual abandono ilegítimo das negociações deve ser tratado no campo da responsabilidade pré-contratual (art. 227.º, n.º 1 do CC)⁹⁰.

É justamente nesta categoria de casos que a natureza pré-contratual dos acordos intermédios se manifesta de forma mais expressiva. Estes acordos surgiram para proteger a posição das partes no decurso das negociações, permitindo mitigar os riscos económicos e jurídicos inerentes a um processo negocial tendencialmente longo e complexo⁹¹. Dado que os sistemas de *civil law* se caracterizam pela imposição de uma obrigação geral de os sujeitos atuarem segundo a boa-fé nos períodos que antecedem a celebração do contrato, o papel dos acordos intermédios assume contornos distintos relativamente aos sistemas de *common law*. Analisaremos abaixo as diferenças existentes e, em seguida, o papel dos acordos intermédios

⁸⁹ No Direito anglo-saxónico, a inclusão da cláusula *subject to contract* determina a ausência de vontade das partes em se vincularem à celebração do contrato pretendido. Porém, a doutrina tem revelado uma orientação mais flexível a este respeito, reconhecendo, em casos excepcionais, a relevância pré-contratual dos acordos intermédios ou, até mesmo, a sua aptidão para fundarem a vinculação definitiva das partes (neste sentido, BORTOLOTTI, Fábio, *Diritto dei Contratti Internazionali...*, cit., pp. 139 – 140; e LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, cit., pp. 60 – 61). A nosso ver, esta cláusula permite adiar, por vontade expressa das partes, a constituição definitiva do vínculo contratual, o que não impede que o seu incumprimento seja enquadrado no âmbito da responsabilidade pré-contratual (neste sentido, JÚNIOR, Eduardo dos Santos, “Acordos Intermédios...”, cit., p. 603). Assim, em linha com o entendimento de BORTOLOTTI (ob. cit.), optamos por qualificar estas hipóteses como situações intermédias.

⁹⁰ Cfr. BORTOLOTTI, Fábio, *Diritto dei Contratti Internazionali...*, cit., pp. 138 – 143; e LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, cit., p. 58.

⁹¹ Como salienta CREED, os acordos intermédios permitem balizar os riscos inerentes a negociações complexas, nomeadamente, o risco de uma das partes abandonar as negociações quando a contraparte já efetuou investimentos avultados ou recusou outras oportunidades de negócio. (cfr. CREED, Jesse Max, “Integrating preliminary agreements into the interference torts”, cit., p. 1254).

na aplicação do instituto da *culpa in contrahendo* às situações de ruptura injustificada das negociações no Direito português.

3.3.1 A relevância pré-contratual dos acordos intermédios nos sistemas de *common law* e de *civil law*: a lógica de *all or nothing* e a obrigação de negociar segundo a boa-fé

A generalização dos acordos intermédios no tráfico jurídico internacional motivou o confronto entre diferentes perspetivas quanto ao âmbito e aos fundamentos de tutela jurídica das partes nas etapas preliminares da formação de um contrato entre empresas. Se a tradição dos sistemas de *common law* acentua o papel da vontade e a necessidade de as empresas mitigarem contratualmente os riscos emergentes dos processos negociais, os sistemas de *civil law* assentam esta tutela numa obrigação geral de negociação segundo a boa-fé, o que introduz limitações relevantes ao princípio da autonomia privada no decurso das negociações.

Ao abrigo do princípio da autonomia privada, as empresas são livres de encetarem negociações entre si, em exclusividade ou em concorrência com outras empresas, bem como de abandonarem a todo o tempo o processo negocial sem que, em princípio, possam ser responsabilizadas pelos danos sofridos pela contraparte. No entanto, as negociações exigem a prática de múltiplos atos preparatórios e a realização de um conjunto de investimentos indispensáveis para a formação da decisão de contratar. Ainda, com o decurso das negociações e a aproximação das posições das partes, estas podem alimentar a expectativa de que as negociações terão um desfecho positivo, culminando na conclusão do contrato pretendido. Nesse sentido, é necessário encontrar um equilíbrio entre interesses aparentemente conflitantes: por um lado, a primazia da vontade das partes quanto à decisão de contratar; e, por outro lado, o valor comercial e jurídico das negociações para o comércio internacional e a sindicância do respeito pelo *fair dealing* por parte das empresas no seu decurso⁹².

Nos sistemas de *common law* (com particular destaque para o ordenamento jurídico norte-americano), os acordos intermédios são fundamentais para limitar a autonomia privada durante as negociações, já que o Direito vigente não acolhe um dever geral de negociar segundo a boa-fé. Tradicionalmente, vigorava o entendimento segundo o qual as partes só podiam ser

⁹² Para maiores desenvolvimentos, cfr. ANTUNES, Ana Filipa Morais, *Equilíbrio Negocial*, cit., pp. 103 – 107.

responsabilizadas a partir do momento em que fossem emitidas uma proposta e a correspondente aceitação, salvo se outra fosse a vontade das partes. Esta solução era justificada à luz dos benefícios económicos e sociais decorrentes da possibilidade de as partes encetarem conversações isentas de qualquer compromisso ou responsabilidade⁹³. Assim, a formação dos contratos entre empresas era perspectivada segundo uma lógica de *all or nothing*⁹⁴: não existindo contrato, as partes devem suportar na íntegra os riscos inerentes à incerteza e volatilidade das negociações, incluindo o risco de rutura (injustificada) das negociações⁹⁵. Todavia, esta tendência tem-se alterado nas últimas décadas, com a jurisprudência a reconhecer progressivamente a possibilidade de a parte que rompe as negociações incorrer em responsabilidade pré-contratual, ainda que limitada a um conjunto específico de fundamentos⁹⁶. Entre estes fundamentos não consta, por regra, o reconhecimento de uma obrigação de negociar segundo a boa-fé, salvo em situações bastante excecionais⁹⁷.

Nos sistemas de *civil law*, com destaque para os ordenamentos jurídicos português, alemão, italiano e brasileiro, a questão adquire contornos distintos⁹⁸. Estes ordenamentos

⁹³ Segundo CREED, o *enforcement* prematuro dos acordos intermédios “*poderia impedir valiosas trocas de informação entre as partes, aumentar os custos de negociação das transações e de aprendizagem sobre a contraparte, e potencialmente perturbar o nível adequado de atividade contratual no final [das negociações]. Além disso, a regra de que os contratos devem detalhar adequadamente os termos do acordo atenua o risco de responsabilização [das partes] antes de se formar uma intenção de vinculação*” (tradução nossa). Cfr. CREED, Jesse Max, “Integrating preliminary agreements into the interference torts”, cit., pp. 1268 – 1269; e, no mesmo sentido, FARNSWORTH, E. Allan, “Precontractual liability and preliminary agreements...”, cit., pp. 242 - 243.

⁹⁴ Cfr. LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, cit., pp. 69 – 70 e Ac. do TRL de 21/11/2019 (proc. n.º 1541/11.0TVLSB.L3-8), in www.dgsi.pt.

⁹⁵ Cfr. CREED, Jesse Max, “Integrating preliminary agreements into the interference torts”, cit., pp. 1268 – 1269; FARNSWORTH, E. Allan, “Precontractual liability and preliminary agreements...”, cit., p. 221; e SCHWARTZ, Alan, SCOTT, Robert E., “Precontractual liability and preliminary agreements”, cit., pp. 668 – 673.

⁹⁶ Segundo FARNSWORTH (ob. cit., p. 222), os tribunais norte-americanos têm mostrado abertura para reconhecerem a existência de responsabilidade pré-contratual quando, no decurso das negociações, se verifique uma das seguintes situações: (i) enriquecimento injustificado da parte que abandona as negociações (*unjust enrichment*); (ii) erro motivado pela prestação de falsas declarações no processo negocial pela parte que abandona as negociações (*misrepresentation*); e (iii) a realização de uma determinada promessa pela parte que abandona as negociações (*specific promise*). Neste sentido, cfr. JÚNIOR, Eduardo dos Santos, “Acordos Intermédios...”, cit., p. 582.

⁹⁷ Neste sentido, LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, cit., p. 70. Como nota FARNSWORTH, os tribunais norte-americanos têm-se mostrado relutantes em reconhecer a existência de uma obrigação geral de negociar segundo a boa-fé, seja por considerarem que esta obrigação apenas vincula as partes no âmbito da execução de um contrato, seja por entenderem que esta prejudica a álea inerente ao processo negocial (cfr. FARNSWORTH, E. Allan, “Precontractual liability and preliminary agreements...”, cit., pp. 242 - 243).

⁹⁸ Cfr. BORTOLOTTI, Fábio, *Diritto dei Contratti Internazionali...*, cit., pp. 132 – 134; GRECCO, Renato, *O momento da formação do contrato...*, cit., pp. 105 – 106; e LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, cit., pp. 67 – 68.

acolhem o princípio segundo o qual as partes estão obrigadas a negociar e a atuar, nos preliminares e na formação do contrato final, segundo os ditames da boa-fé⁹⁹, sob pena de responderem pelos danos causados à contraparte¹⁰⁰. A consagração de um dever geral de atuação segundo a boa-fé na fase pré-contratual justifica-se para assegurar o normal funcionamento do mercado, conferindo um grau razoável de segurança e previsibilidade às empresas no exercício da sua atividade¹⁰¹. Assim, se, nos sistemas de *common law*, a primeira (e, porventura, única) *barreira de proteção* depende do acordo das partes, nos sistemas de *civil law*, o primeiro patamar de tutela tem fonte no Direito positivo¹⁰².

O instituto da *culpa in contrahendo* traduz um equilíbrio tripartido de interesses entre os princípios da autonomia privada, da boa-fé e da responsabilidade civil. No exercício da vertente negativa da liberdade de celebração, as partes são livres de encetar negociações e, mais tarde, decidir não avançar com a celebração do contrato visado, caso atinjam um estado em que concluam que aquele não será apto a satisfazer os seus interesses¹⁰³. Deste modo, as partes conservam no decurso das negociações “[...] a sua autonomia deliberativa até à formação do contrato [...]”¹⁰⁴.

Porém, as negociações criam um conjunto de expectativas na esfera jurídica das partes sobre a futura conclusão do contrato, que serão tanto mais relevantes quanto maior for a duração das negociações, o grau de envolvimento das partes e a progressiva aproximação dos seus interesses. Como tal, no exercício da sua liberdade contratual, as partes devem atuar nas

⁹⁹ A boa-fé é utilizada em sentido objetivo, ou seja, enquanto regra de conduta (neste sentido, entre outros, COSTA, Mário Júlio de Almeida, *Direito das Obrigações*, 12.^a edição, Almedina, Coimbra, 2009, p. 306).

¹⁰⁰ Nas palavras de ANA FILIPA MORAIS ANTUNES, “a direttriz proclamada titula um limite à liberdade negocial (cfr. artigo 405.º), determinando os sujeitos a atuar, na realização do direito e no cumprimento das obrigações correspondentes, de forma reta, leal e honesta, observando elevados padrões de lisura e de probidade, e em termos que contemplem o interesse da contraparte” (ANTUNES, Ana Filipa Morais, “Comentário ao artigo 762.º do Código Civil”, *Comentário ao Código Civil. Direito das Obrigações – Das Obrigações em Geral*, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2018, pp. 1027 – 1033).

¹⁰¹ Neste sentido, COSTA, Mário Júlio de Almeida, *Responsabilidade civil pela ruptura das negociações*, cit., p. 48. Ainda, referindo-se à *culpa in contrahendo* como uma “responsabilidade subjetiva pela participação no tráfego jurídico” de um sujeito dotado de uma “específica intencionalidade negocial”, cfr. SÁ, Fernando Oliveira e, “Comentário ao artigo 227.º do Código Civil”, *Comentário ao Código Civil. Parte Geral*”, 2.^a edição, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2023, pp. 610 – 624 (p. 613).

¹⁰² O dever de negociação segundo a boa-fé resulta igualmente de diversos subsídios transnacionais (cfr. art. 2:301 dos PECL; art. 3:301 do DCFR e art. 2.1.15. dos PUIC).

¹⁰³ Em termos próximos, SILVA, João Calvão da, *Estudos de Direito e Processo Civil (Pareceres)*, cit., p. 66.

¹⁰⁴ COSTA, Mário Júlio de Almeida, *Responsabilidade civil pela ruptura das negociações*, cit., p. 48.

negociações “[...] com sinceridade, seriedade, honestidade, correção e lealdade, por forma a não frustrarem a confiança mútua”¹⁰⁵ e, conseqüentemente, responderem pelos danos culposamente causados em virtude da sua atuação¹⁰⁶.

O regime da *culpa in contrahendo* impõe, assim, o dever de as partes pautarem o seu comportamento segundo a boa-fé no decurso das negociações. Por influência da jurisprudência alemã, a doutrina propõe um elenco de deveres pré-contratuais que impendem sobre as partes – deveres de proteção, deveres de informação e deveres de lealdade¹⁰⁷. Estes deveres cumprem duas funções essenciais: assegurarem a integridade patrimonial e pessoal das partes durante as negociações e propiciarem a celebração do contrato por estas visado¹⁰⁸. A violação dos deveres pré-contratuais levou a doutrina e a jurisprudência a identificarem três casos paradigmáticos de *culpa in contrahendo*: (i) contratação válida e eficaz, mas danosa para um dos contraentes (resultante da violação dos deveres de proteção); (ii) contratação ineficaz em sentido amplo (resultante da violação do dever de informação); e (iii) rutura injustificada das negociações (resultante da violação do dever de lealdade)¹⁰⁹.

¹⁰⁵ Cfr. SILVA, João Calvão da, *Estudos de Direito e Processo Civil (Pareceres)*, cit., p. 65.

¹⁰⁶ No Direito português, a natureza jurídica da responsabilidade pré-contratual é amplamente discutida na doutrina e na jurisprudência. Atualmente, as teses predominantes oscilam entre a qualificação da responsabilidade pré-contratual como uma responsabilidade obrigacional ou como um *tertium genus*. Sem aprofundarmos esta questão, pensamos que esta deve ser qualificada como uma responsabilidade obrigacional, em razão da origem histórica deste instituto e da natureza da relação jurídica estabelecida entre as partes durante as negociações, fundada essencialmente nos deveres acessórios de boa-fé (no mesmo sentido, cfr. CORDEIRO, António Menezes, *Direito Comercial*, cit., p. 597 e NRP 1699; GOMES, Manuel Januário da Costa, *Contratos Comerciais*, cit., p. 37; e, na jurisprudência, entre outros, os Acs. do TRC de 10/07/2013 (proc. n.º 325/06.1TBTBU.C1), in www.dgsi.pt; do TRL de 21/11/2019 (proc. n.º 1541/11.0TVLSB.L3-8), in www.dgsi.pt; e do STJ de 08/06/2021 (proc. n.º 1541/11.0TVLSB.L3.S1), in www.dgsi.pt). Em todo o caso, “parece hoje existir um amplíssimo consenso no sentido de aplicar à responsabilidade contratual a referida presunção de culpa [do art. 799.º, n.º 2 do CC]” (cfr. SÁ, Fernando Oliveira e, “Comentário ao artigo 227.º do Código Civil”, cit., pp. 614 – 615).

¹⁰⁷ Os deveres de proteção (ou de segurança) vinculam as partes a absterem-se de atitudes que provoquem danos pessoais ou materiais na sua esfera jurídica. Os deveres de informação obrigam as partes a transmitirem todos os elementos e a prestarem todos os esclarecimentos relevantes para a concretização do negócio, cujo conteúdo depende diretamente da sua natureza. Já os deveres de lealdade obrigam as partes a adotar um comportamento honesto, reto e leal no decurso das negociações, designadamente, abstenendo-se de abandoná-las sem um fundamento legítimo ou de praticar atos de concorrência desleal. Neste sentido, CORDEIRO, António Menezes, *Direito Comercial*, cit., pp. 593 – 594; e LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual...”, cit., pp. 68 – 69.

¹⁰⁸ Cfr. SÁ, Fernando Oliveira e, “Comentário ao artigo 227.º do Código Civil”, cit., p. 614.

¹⁰⁹ Cfr. entre outros, ALMEIDA, Carlos Ferreira de, *Contratos I...*, cit., pp. 211 – 212; e SÁ, Fernando Oliveira e, “Comentário ao artigo 227.º do Código Civil”, cit., pp. 615 - 624.

Neste quadro, os acordos intermédios celebrados pelas partes no decurso das etapas formativas de um contrato entre empresas não terão o mesmo papel em ordenamentos jurídicos como o português. Se nos sistemas de *common law*, a celebração de acordos intermédios é decisiva para a tutela da posição jurídica das partes durante as negociações, nos sistemas de *civil law*, a vinculação das partes ao respeito pelos deveres pré-contratuais leva a que estes acordos atuem a título complementar ou concretizador, enquanto instrumentos de reforço dos deveres pré-contratuais legais¹¹⁰.

3.3.2 O papel dos acordos intermédios na determinação da responsabilidade emergente de uma rutura injustificada das negociações

No Direito português, o sujeito que adote um comportamento lesivo dos ditames da boa-fé, durante as etapas preliminares da formação de um negócio jurídico, está sujeito ao crivo da *culpa in contrahendo*, podendo vir a ser responsabilizado pelos danos causados com a sua atuação (art. 227.º, n.º 1 do CC).

A relevância dos acordos intermédios manifesta-se, com particular acuidade, nas hipóteses, acima referidas, de rutura injustificada das negociações. Ocorre uma rutura injustificada das negociações quando uma das partes, no exercício ilegítimo da sua liberdade contratual, decide abandonar as negociações sem que a contraparte pudesse, razoavelmente, antecipar tal possibilidade. Ora, sendo os acordos intermédios celebrados com a finalidade de robustecer a vinculação das partes no cumprimento dos deveres pré-contratuais, esta hipótese implicará não só o desrespeito pelo dever de lealdade, mas, também, a violação dos acordos intermédios celebrados no decurso das negociações.

Repare-se que o respeito pelos deveres pré-contratuais não pode desvirtuar a álea característica das negociações. Negociar implica assumir riscos e, muitas vezes, realizar um investimento significativo na condução de um processo negocial que pode não ter sucesso ou, mesmo, ser (legitimamente) interrompido por livre vontade de uma das partes. O ponto de

¹¹⁰ Neste sentido, JÚNIOR, Eduardo dos Santos, “Acordos Intermédios...”, cit., p. 598.

partida é sempre o princípio da autonomia privada e, em concreto, a liberdade de as partes decidirem celebrar ou não determinado negócio jurídico.

No entanto, esta liberdade não pode ser exercida à revelia das expetativas emergentes do processo negocial para as partes. No decurso das negociações – caracterizadas, nomeadamente, pela prática de diversos atos preparatórios, a celebração de acordos intermédios e a aproximação de posições contrastantes – as partes sedimentam um conjunto de expetativas quanto aos possíveis desfechos das negociações. Com o intensificar da relação de confiança entre as partes, a intensidade da sua vinculação ao cumprimento dos deveres acessórios também cresce, o que comprime a liberdade de abandonarem as negociações sem um motivo legítimo à luz das expetativas reciprocamente criadas¹¹¹. Quando tal se verifique, a parte fiel pode deduzir uma pretensão indemnizatória contra a parte que se afastou *ilegitimamente* do processo negocial¹¹². Por outras palavras, “[p]ara que se possa falar em responsabilidade civil pré-contratual, não basta que a não conclusão do contrato tenha frustrado expectativas legítimas que a contraparte tenha criado. É igualmente necessário e essencial que essa não conclusão seja ilícita, por se traduzir em injustificada violação das regras da boa-fé; e, ainda, é necessário que seja culposa, por o contraente não ter agido, quando podia, conforme às regras de boa-fé e aos deveres de lealdade, informação e proteção; e, finalmente, que cause um dano à contraparte”¹¹³.

Em todo o caso, a atribuição de uma indemnização não deve ser o expediente comum, uma vez que o risco de frustração do processo negocial existe e não pode ser desconsiderado na sindicância de um exercício ilegítimo da autonomia privada. Nas palavras de CALVÃO DA SILVA, “[...] a liberdade de concluir o contrato constitui a regra – não é da natureza das negociações o risco de as mesmas não terem êxito? – e a responsabilidade pela ruptura das negociações a exceção”¹¹⁴.

No essencial, os acordos intermédios permitem o reforço dos deveres pré-contratuais legais e a consolidação da confiança depositada pelas partes nas negociações em curso. A sua celebração acompanha o desenvolvimento das expetativas das partes no decurso das

¹¹¹ Neste sentido, GRECCO, Renato, *O momento da formação do contrato...*, cit., p. 106 e PRATA, Ana, *O contrato-promessa e o seu regime civil*, cit., p. 131.

¹¹² Neste sentido, ANTUNES, Ana Filipa Morais, “Comentário ao artigo 405.º do Código Civil”, cit., p. 58.

¹¹³ Cfr. Ac. do TRL de 19/12/2024 (proc. n.º 9728/20.8T8LSB.L1-6), in www.dgsi.pt.

¹¹⁴ SILVA, João Calvão da, *Estudos de Direito e Processo Civil (Pareceres)*, cit., p. 66.

negociações, reforçando progressivamente a intensidade da vinculação aos deveres pré-contratuais e reduzindo, conseqüentemente, as possibilidades de rutura justificada das negociações. Uma vez praticado um comportamento que viole o acordo intermédio celebrado, aumentam as possibilidades de a parte fiel alegar e demonstrar com sucesso a violação dos deveres pré-contratuais (em particular, do dever de lealdade) e o preenchimento dos pressupostos da tutela da confiança. Este tem sido o entendimento dominante na doutrina e jurisprudência, em face do desgaste progressivo da liberdade contratual e do aumento inversamente proporcional da confiança depositada pelas partes no desenrolar do processo negocial, reforçada pela celebração destes acordos¹¹⁵.

Quanto ao âmbito da obrigação de indemnizar, estando em causa a frustração das expectativas da parte que atuou segundo com os ditames da boa-fé, a maioria da doutrina e da jurisprudência limitam a indemnização a arbitrar ao interesse contratual negativo – o tribunal deve colocar a parte lesada na situação patrimonial em que estaria se não tivesse participado nas negociações frustradas, indemnizando o denominado dano de confiança¹¹⁶. Só em casos muito excepcionais, a doutrina e a jurisprudência admitem a atribuição de uma indemnização segundo o interesse contratual positivo, indemnizando o denominado dano do cumprimento¹¹⁷. Nestas hipóteses, a vinculação pré-contratual já se densificou de tal modo que se pode considerar que surgiu um verdadeiro dever de conclusão do contrato visado pelas partes¹¹⁸.

Se a rutura injustificada das negociações implicar o incumprimento de acordos intermédios no decurso das negociações, entendemos que a indemnização a atribuir deve ter

¹¹⁵ Cfr., na doutrina, ALMEIDA, Carlos Ferreira de, *Contratos I...*, cit., p. 221; e, na jurisprudência, entre outros, os Acs. do TRC de 10/07/2013 (proc. n.º 325/06.1TBTBUC1), in www.dgsi.pt; e do TRL de 21/11/2019 (proc. n.º 1541/11.0TVLSB.L3-8), in www.dgsi.pt.

¹¹⁶ Cfr., entre outros, os Acs. do TRL de 24/10/2013 (proc. n.º 1300/11.0TVLSB.L1-2), in www.dgsi.pt; do TRL de 21/11/2019 (proc. n.º 1541/11.0TVLSB.L3-8), in www.dgsi.pt; do STJ de 08/06/2021 (proc. n.º 1541/11.0TVLSB.L3.S1), in www.dgsi.pt; e do TRP de 08/06/2021 (proc. n.º 94906/19.6YIPRT.P1), in www.dgsi.pt.

¹¹⁷ Neste sentido, CORDEIRO, António Menezes, *Direito Comercial*, cit., pp. 597 – 598; e PINTO, Paulo Mota, *Interesse contratual negativo...*, cit., pp. 1345 – 1349. No Direito brasileiro, cfr. GRECCO, Renato, *O momento da formação do contrato...*, cit., pp. 118 – 120.

¹¹⁸ MOTA PINTO considera também que a parte fiel será titular de um direito à celebração do contrato, suscetível de execução específica, por aplicação analógica do regime do contrato-promessa (cfr. PINTO, Paulo Mota, *Interesse contratual negativo...*, cit., pp. 1347 – 1348). Contra, GRECCO alerta para o facto de a possibilidade de execução específica introduzir uma limitação desproporcional à autonomia privada e ignorar as diferenças existentes entre o vínculo emergente do contrato-promessa e o vínculo pré-contratual emergente das negociações (ob. cit., pp. 122 – 124).

em consideração fatores como o tipo de acordo celebrado (um *agreement to negotiate* ou um *agreement with open terms*), o seu conteúdo específico, o estado das negociações no momento da sua celebração e o seu papel na criação de uma situação de confiança *qualificada* quanto à celebração do contrato visado¹¹⁹.

Os *agreements to negotiate* traduzem um compromisso das partes exclusivamente dirigido à obrigação de negociar segundo a boa-fé, pelo que a sua celebração permitirá sedimentar as expectativas das partes sobre as negociações em curso. Ao instituírem um *dever de empenho nas negociações*¹²⁰, uma vez incumprido, muito dificilmente a indemnização a atribuir poderá reparar mais do que os danos decorrentes da frustração das negociações e, conseqüentemente, dos prejuízos associados à confiança depositada na celebração do contrato visado. Esta ideia será reforçada se os *agreements to negotiate* forem celebrados no momento inicial das negociações ou se as partes não tiverem alcançado um entendimento sobre os elementos principais do contrato visado. Dado que o decurso do tempo e a aproximação das posições das partes consolidam e intensificam a confiança por estas depositada no seu desfecho favorável, a celebração *prematura* destes acordos não é suscetível, em regra, de criar expectativas razoáveis quanto ao desfecho positivo das negociações.

Já nos *agreements with open terms* a questão pode colocar-se em termos distintos. Com efeito, estes acordos não se limitam a reforçar a obrigação de as partes negociarem com respeito pelos ditames da boa-fé, mas também documentam a existência de um acordo quanto a alguns elementos do contrato visado. Em função do âmbito do acordo concretamente celebrado e da natureza das matérias ainda em discussão, as negociações podem atingir um estado em que a conclusão total e definitiva do contrato pretendido deixa de ser uma possibilidade remota e passa a configurar o desfecho mais provável das mesmas. Se o *agreement with open terms* em causa documentar o consenso das partes quanto aos elementos essenciais do contrato visado - que incluem, na nossa perspetiva, o consenso sobre as *condições comerciais* e sobre os elementos tidos como absolutamente decisivos para a formação da decisão em contratar ou que influenciam diretamente as *condições comerciais* do negócio - as partes podem legitimamente

¹¹⁹ Neste sentido, reconhecendo uma *força especial* à consagração de uma obrigação de empenho negocial, JÚNIOR, Eduardo dos Santos, “Acordos Intermédios...”, cit., p. 599.

¹²⁰ Cfr. JÚNIOR, Eduardo dos Santos, “Acordos Intermédios...”, cit., p. 598.

confiar que o contrato visado será, com toda a probabilidade, celebrado. Nestas hipóteses, perante a proximidade da obtenção de um acordo total e a intensidade das expectativas das partes, deve-se entender que, em caso de rutura injustificada das negociações, a parte fiel deve beneficiar de uma indemnização destinada a reparar a impossibilidade de conclusão do contrato visado, ao invés da mera confiança gerada no desfecho positivo das negociações¹²¹.

Assim, se a rutura injustificada das negociações determinar o incumprimento de um *agreement to negotiate*, a indemnização deve cingir-se apenas ao interesse contratual negativo. Caso esta rutura determine o incumprimento de um *agreement with open terms*, a indemnização poderá atender ao interesse contratual positivo, desde que o âmbito do consenso já existente e o estado das negociações permitam concluir que a obtenção de um acordo final constitui o desfecho mais provável das negociações em causa. Porém, caso existam, o montante da indemnização a auferir pelos lucros cessantes pode ser inferior ao lucro contratual esperado, visto que a parte fiel não suportou os riscos inerentes à execução do contrato visado. Como sustenta FERREIRA DE ALMEIDA, “[...] em comparação com o incumprimento de um contrato concluído e válido, a parte inocente não corre efetivamente o risco próprio do contrato e fica dispensada da prática dos atos extrajudiciais e/ou judiciais necessários para colocar a outra parte em situação de incumprimento definitivo e culposo”¹²².

Em qualquer caso, as partes são livres de fixar antecipadamente o montante da indemnização através de uma cláusula penal, o que permite fixar *a priori* o custo de saída das negociações e evitar o surgimento de litígios neste âmbito.

¹²¹ Neste sentido, ALMEIDA, Carlos Ferreira de, *Contratos I...*, cit., pp. 231 – 232.

¹²² ALMEIDA, Carlos Ferreira de, *Contratos I...*, cit., p. 232.

4. CONCLUSÃO

A formação dos contratos entre empresas é marcada por uma crescente e tendencial complexidade, sobretudo quando estão em causa operações de maior dimensão e valor económico. O binómio proposta-aceitação, característico do modelo de formação do contrato previsto na generalidade dos sistemas de Direito continental, revela-se insuficiente para caracterizar, com precisão, a negociação da generalidade dos contratos entre empresas. Em face do referido, as partes optam tipicamente por fragmentar as negociações, adotando uma estrutura negocial complexa no contexto de uma estratificação negocial. Por influência do Direito anglo-saxónico, esta opção conduz normalmente à celebração de múltiplos acordos intermédios, com vista a balizar os direitos e deveres das partes nas etapas de formação dos contratos entre empresas.

Os acordos intermédios podem apresentar designações e conteúdos muito diversos, sendo celebrados com vista à satisfação de duas grandes finalidades. Por um lado, formalizar o início das negociações entre as partes. Por outro lado, consolidar os avanços e recuos já verificados no decurso das negociações, documentando as matérias relativamente às quais as partes já alcançaram um entendimento e o compromisso de prosseguir as negociações quanto aos demais pontos pendentes de acordo.

Aquando da sua celebração, as partes procuram conservar a liberdade de não concluírem o contrato visado pelas negociações, levando a que os acordos intermédios sejam redigidos de forma bastante genérica e imprecisa. Esta obscuridade favorece a ocorrência de dissensos interpretativos, o que justifica a aplicação das regras de interpretação do negócio jurídico com o intuito de se apurar a vontade efetiva das partes e, por sua vez, qualificar adequadamente o acordo intermédio celebrado.

Caso não sejam aptos a traduzir a formação válida e eficaz do contrato pretendido, os acordos intermédios permitem o reforço das expectativas das partes quanto ao cumprimento dos deveres pré-contratuais impostos pelo princípio da boa-fé, vinculando-as a desenvolverem os melhores esforços tendo em vista a sua celebração. O reforço das legítimas expectativas das partes quanto à celebração do contrato visado conduz, por sua vez, à importância qualificada dos deveres pré-contratuais fundados na lei, o que intensifica a vinculação das partes ao cumprimento dos deveres acessórios de conduta resultantes do art. 227.º, n.º 1 do CC.

Interrompidas as negociações antes da obtenção de um acordo final, a ausência deste acordo não trará, em princípio, qualquer consequência jurídica, salvo se esta interrupção configurar um exercício ilegítimo da autonomia privada. Quando esta interrupção implicar a violação dos deveres pré-contratuais legais e/ou o incumprimento dos acordos intermédios celebrados no decurso das negociações, a parte fiel poderá responsabilizar a contraparte pelos danos resultantes da frustração da confiança legitimamente depositada nas negociações, nos termos do instituto da *culpa in contrahendo*.

Pelo exposto, a celebração de acordos intermédios desempenha um papel fundamental na negociação dos contratos entre empresas. Na sua redação, as partes devem adotar particulares cautelas, evitando o recurso a termos e expressões vagos e imprecisos e afirmando expressamente o sentido e o alcance da vinculação assumida com a sua celebração. Caso contrário, as partes agravam os riscos de litigância e expõem-se a perturbações indesejadas no funcionamento do mercado, com prejuízos económicos potencialmente avultados.

5. BIBLIOGRAFIA

ALMEIDA, Carlos Ferreira de, *Contratos I – Conceito. Fontes. Formação*, 7.^a edição, Almedina, Coimbra, 2022

ANTUNES, Ana Filipa Morais, “A interpretação do contrato”, *Revista de Direito Comercial*, disponível em <https://www.revistadedireitocomercial.com/>, 2024, pp. 103 – 132

ANTUNES, Ana Filipa Morais, “Comentário ao artigo 75.º do Código Civil”, *Comentário ao Código Civil. Parte Geral*, 2.^a edição, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2023, pp. 222 – 228

ANTUNES, Ana Filipa Morais, “Comentário ao artigo 405.º do Código Civil”, *Comentário ao Código Civil. Direito das Obrigações – Das Obrigações em Geral*, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2018, pp. 51 – 61

ANTUNES, Ana Filipa Morais, “Comentário ao artigo 762.º do Código Civil”, *Comentário ao Código Civil. Direito das Obrigações – Das Obrigações em Geral*, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2018, pp. 1027 – 1033

ANTUNES, Ana Filipa Morais, *Equilíbrio Negocial*, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2024

ANTUNES, Ana Filipa Morais / MOREIRA, Rodrigo, “Comentário ao artigo 874.º do Código Civil”, *Comentário ao Código Civil. Direito das Obrigações – Contratos em Especial*, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2023, pp. 21 – 29

ANTUNES, José A. Engrácia, “A Empresa como Objecto de Negócios – «Asset Deals» versus «Share Deals»”, *Revista da Ordem dos Advogados*, Ano 68 - Vol.II/III, 2008, pp. 715 - 793

ANTUNES, José A. Engrácia, *Direito dos Contratos Comerciais*, Almedina, Coimbra, 2009

BORTOLOTTI, Fábio, *Diritto dei Contratti Internazionali – Manuale di Diritto Commerciale Internazionale*, Cedam, Padova, 1997

CÂMARA, Paulo / BASTOS, Miguel Brito, “O Direito da aquisição de empresas: uma introdução”, *Aquisição de Empresas*, Paulo Câmara (coord.), Coimbra Editora, Coimbra, 2011, pp. 13 - 64

CORDEIRO, António Menezes, “Comentário ao artigo 405.º do Código Civil”, *Código Civil Comentado. II – Das Obrigações em Geral*, António Menezes Cordeiro (coord.), Almedina, Coimbra, 2021, pp. 99 – 118

CORDEIRO, António Menezes, *Das cartas de conforto no direito bancário*, Lex, Lisboa, 1993

CORDEIRO, António Menezes, *Direito Comercial*, 5.ª edição, Almedina, Coimbra, 2022

COSTA, Mário Júlio de Almeida, *Direito das Obrigações*, 12.ª edição, Almedina, Coimbra, 2009

COSTA, Mário Júlio de Almeida, *Responsabilidade civil pela ruptura das negociações*, Coimbra Editora, Coimbra, 1984

CREED, Jesse Max, “Integrating preliminary agreements into the interference torts”, *Columbia Law Review*, Vol. 110, N.º 5, 2010, pp. 1253 – 1293

FARNSWORTH, E. Allan, “Precontractual liability and preliminary agreements: fair dealing and failed negotiations”, *Columbia Law Review*, Vol. 87, N.º 2, 1987, pp. 217 - 294

FERNANDES, Luís A. Carvalho, *Teoria Geral do Negócio Jurídico*, 5.ª edição, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2017

GALGANO, Francesco, *Diritto Civile e Commerciale. Volume Secondo – Le Obligazioni E I Contratti. Tomo Primo*, 2.ª edição, Cedam, Padova, 1993

GOMES, José Ferreira, *M&A - Aquisição de empresas e de participações sociais*, AAFDL, Lisboa, 2022

GOMES, Manuel Januário da Costa, *Contratos Comerciais*, Almedina, Coimbra, 2013

GRECCO, Renato, *O momento da formação do contrato: das negociações preliminares ao vínculo contratual*, Dissertação de Mestrado - Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2018

JESUS, Fernando Bonfá de; FIGUEIREDO, Andressa de Barros, “A Importância dos Documentos Preliminares e Definitivos nas Negociações de Fusões e Aquisições”, *Revista Brasileira de Direito Comercial - Empresarial, Concorrencial e do Consumidor*, Ano X - N.º 56, 2024, pp. 5 - 22

JÚNIOR, Eduardo dos Santos, “Acordos Intermédios: entre o início e o termo das negociações para a celebração de um contrato”, *Revista da Ordem dos Advogados*, Ano 57, Vol. II, 1997, pp. 565 – 604

LEITÃO, Luís Menezes, “Negociações e responsabilidade pré-contratual nos contratos comerciais internacionais”, *Revista da Ordem dos Advogados*, Ano 60, Vol. I, 2000, pp. 49 – 71

MENDES, Evaristo, SÁ, Fernando Oliveira e, “Comentário ao artigo 236.º do Código Civil”, *Comentário ao Código Civil. Parte Geral*”, 2.ª edição, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2023, pp. 647 – 651

MILLER, Edwin L., *Mergers and acquisitions: a step-by-step legal and practice guide*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, 2008

OESTERLE, Dale Arthur, *The Law of Mergers and Acquisitions*, West Group, Saint Paul, Minnesota, 1999

PINTO, Fernando Ferreira, SÁ, Fernando Oliveira e, “Comentário ao artigo 232.º do Código Civil”, *Comentário ao Código Civil. Parte Geral*”, 2.ª edição, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2023, pp. 635 – 637

PINTO, Paulo Mota, *Interesse contratual negativo e interesse contratual positivo – Volume II*, Coimbra Editora, Coimbra, 2008

PRATA, Ana, *O contrato-promessa e o seu regime civil*, Almedina, Coimbra, 1999

SÁ, Fernando Oliveira e, “Comentário ao artigo 227.º do Código Civil”, *Comentário ao Código Civil. Parte Geral*”, 2.ª edição, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2023, pp. 610 – 624

SCHWARTZ, Alan, SCOTT, Robert E., “Precontractual liability and preliminary agreements”, *Harvard Law Review*, Vol. 120, N.º 3, 2007, pp. 662 – 707

SILVA, João Calvão da, *Estudos de Direito e Processo Civil (Pareceres)*, Almedina, Coimbra, 1999

6. ÍNDICE DE JURISPRUDÊNCIA

Ac. do TRC de 05/12/2012 (proc. n.º 1124/11.4TBTMR.C1), in www.dgsi.pt

Ac. do TRC de 10/07/2013 (proc. n.º 325/06.1TBTBU.C1), in www.dgsi.pt

Ac. do TRL de 24/10/2013 (proc. n.º 1300/11.0TVLSB.L1-2), in www.dgsi.pt

Ac. do STJ de 18/02/2014 (proc. n.º 934/11.7TBOAZ.S1), in www.dgsi.pt

Ac. do TRL de 24/04/2019 (proc. n.º 32179/16.4T8LSB.L1-2), in www.dgsi.pt

Ac. do TRL de 21/11/2019 (proc. n.º 1541/11.0TVLSB.L3-8), in www.dgsi.pt

Ac. do TRP de 14/01/2020 (proc. n.º 4738/15.0T8MAI-A.P1) , in www.dgsi.pt

Ac. do STJ de 08/06/2021 (proc. n.º 1541/11.0TVLSB.L3.S1), in www.dgsi.pt

Ac. do TRP de 08/06/2021 (proc. n.º 94906/19.6YIPRT.P1), in www.dgsi.pt

Ac. do TRP de 08/02/2022 (proc. n.º 20/20.9T8ILH.P1), in www.dgsi.pt

Ac. do STJ de 28/02/2023 (proc. n.º 1070/16.5T8VRL.G2.S1), in www.dgsi.pt

Ac. do TRL de 04/06/2023 (proc. n.º 25178/20.3T8LSB.L1-7), in www.dgsi.pt

Ac. do TRL de 19/12/2024 (proc. n.º 9728/20.8T8LSB.L1-6), in www.dgsi.pt

Ac. do TRP de 28/01/2025 (proc. n.º 4773/23.4T8VNG.P1), in www.dgsi.pt