

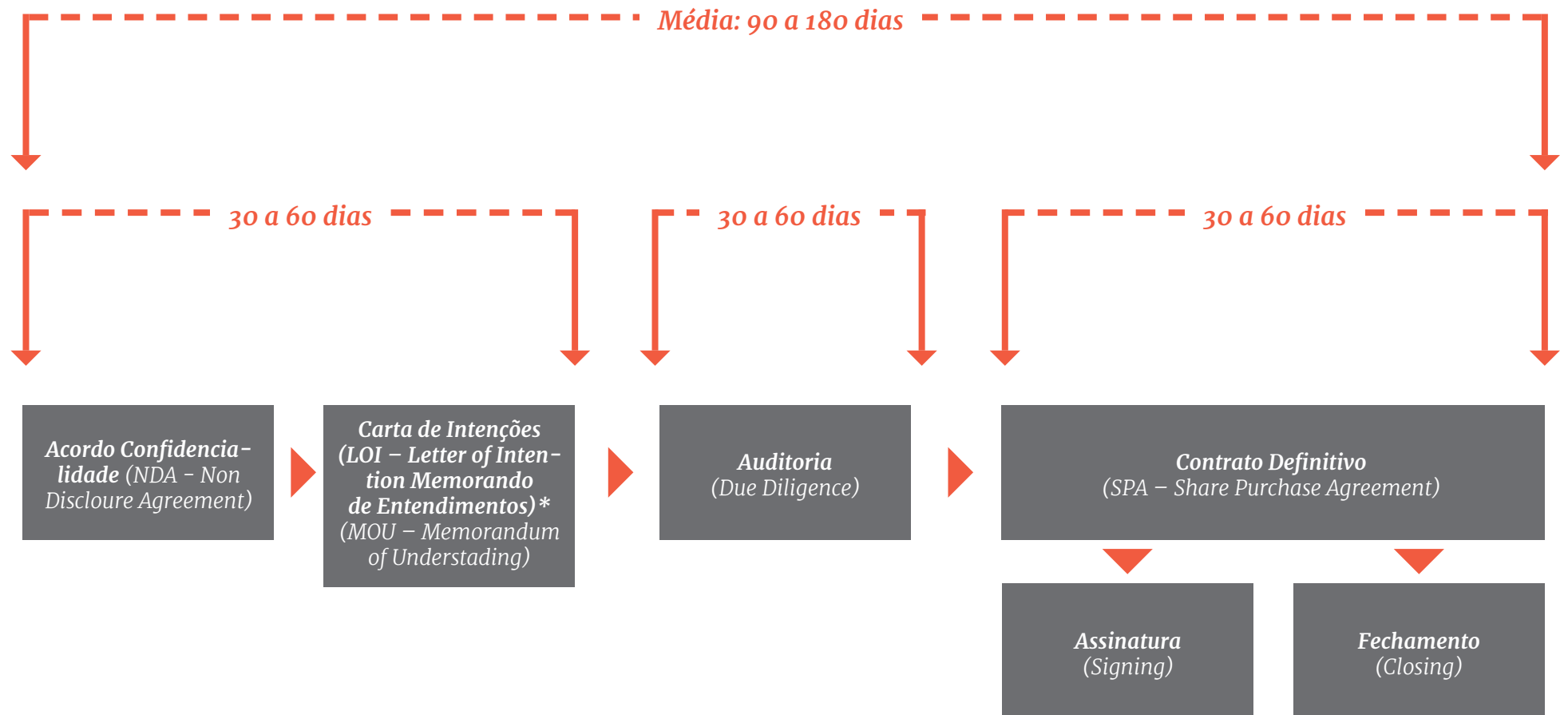


Fagundes Pagliaro
ADVOCADOS

FUSÕES E AQUISIÇÕES (M&A)

*Etapas e principais cláusulas sob a
ótica do Comprador e Vendedor*

Timeline do Processo





Contrato de Confidencialidade (NDA – Non Disclosure Agreement)

Principais Cláusulas

- **Objeto:** Divulgação informações financeiras (confidenciais) da Empresa Alvo;
- Análise das informações para valuation da Empresa Alvo;
- Regula sigilo e confidencialidade das informações;
- **Vigência:** Possui prazo de vigência específico;
- **Sigilo e Confidencialidade pós Vigência:** Manutenção da obrigação de sigilo pós vigência NDA (2 anos – em geral);



Carta de Intenções/ Memorando de Entendimentos (LOI – Letter of Intention / MOU – Memorandum of Understanding)

Principais Cláusulas

- **Objeto:** Manifestações preliminares de vontade;
- **Não Vinculação:** Proposta de compra não vinculante (non binding);
- Normalmente define **proposta** de Preço Base;
- Regula de forma genérica premissas comerciais e jurídicas da operação:
 - ✓ Objeto;
 - ✓ Garantias;
 - ✓ Obrigações e Responsabilidades das Partes;
- Regula os trâmites da Due Diligence;
- Possui prazo de vigência específico;
- Regra geral determina prazo de exclusividade (90 a 120 dias);

Auditoria (Due Diligence)

Principais Cláusulas

- **Objeto:** Auditoria da situação legal, contábil e financeira da Empresa Alvo; e **solvência, passivos e contingências** dos sócios/acionistas da Empresa Alvo;
- Permite ao Potencial Comprador conhecer detalhadamente a Empresa Alvo;
- Data Room: Físico (dentro ou fora da companhia) e/ou Virtual (mais comum atualmente);
- Efeitos da Due Diligence nas operações de M&A:
 - ✓ Definir passivos e contingências;
 - ✓ Ajustes de Preço;
 - ✓ Confirmar a viabilidade do negócio;
 - ✓ Medir as garantias necessárias para cobertura de passivos e contingências (escrow account, garantias reais, garantias fidejussórias, etc);
 - ✓ Base para indenizações (exceção);



CONTRATO DEFINITIVO DE COMPRA E VENDA (SPA – SHARE PURCHASE AGREEMENT)

Principais Características e Cláusulas

Quadro Resumo

Principais Cláusulas

Cláusula

1. Preço e Ajuste:

- i. Determinado (\$\$) com o ajuste da variação do período (NDA/signing /closing)
- ii. Determinável (evento futuro – Earn-Out);

2. Ajustes de Preço:

- i. Capital de Giro;
- ii. Endividamento (Dívida Líquida);
- iii. Ativos Contingentes;
- iv. Passivos e ativos zerados;
- v. Estoques;

3. Formas de Pagamento:

- i. Pagamento em moeda corrente;
- ii. Pagamento em bens (Permuta de ações/quotas);
- iii. Pagamento Simbólico, com assunção de passivo do vendedor;
- iv. Pagamento Misto;

4. Garantias de Pagamento:

- i. Carta Fiança Bancária (**assinatura/fechamento**);
- ii. Hipoteca, Alienação Fiduciária, Penhor;
- iii. Títulos de Crédito (Nota Promissória);
- iv. Garantia Fidejussória;
- v. Vencimento Antecipado;

Quadro Resumo

Principais Cláusulas

Cláusula

5. Condições de Fechamento:

- i. Fechamento Imediato (Signing e Closing no mesmo ato);
- ii. Fechamento Diferido (Signing e Closing em momentos distintos);

6. Eventos Materiais Adversos (MAC – Material Adverse Change)

7. Declarações e Garantias (Representations and Warranties)

8. Responsabilidade por Passivos e Contingências

• Modelos Amplos:

- i. Responsabilidade total (full liability);
- ii. Exclusão total de responsabilidade;

• Modelos Restritos:

- i. Responsabilidade pós Valor Mínimo;
- ii. Limitação de Valor Máximo;
- iii. Limitação de Prazo;
- iv. Responsabilidade apenas por Contingências apuradas na Due Diligence;

Quadro Resumo

Principais Cláusulas

Cláusula

9. Procedimentos de Indenização:

- i. Perdas Indenizáveis entre Partes;
- ii. Demandas de Terceiros; (desembolso financeiro versus trânsito em julgado)

10. Garantias para o Comprador (por Passivos e Contingências)

- i. Retenção de Parcelas Vincendas;
- ii. Conta Vinculada de Depósito (Escrow Account);
- iii. Hipoteca, Alienação Fiduciária e Penhor;
- iv. Garantia Fidejussória;

11. Não Concorrência

(Non-Compete)

- i. Abrangência Non-Compete
- ii. Limitação Espacial;
- iii. Limitação Temporal;
- iv. Limitação de Atividades;

12. Penalidades (multa compensatória)

13. Cláusula Compromissória

- Cláusula Escalonada: (i) Melhores Esforços; (ii) Mediação; (iii) Arbitragem;



PREÇO

- I. Determinado (\$\$) com ajuste da variação do período (NDA/Signing/Closing);*
- II. Determinável (evento futuro – Earn-Out);*

Preço

Preço: Estruturação do “Preço” nas operações de M&A pode ser livremente convencionada entre as Partes”:

	Observações Vendedor	Observações Comprador
i. PREÇO DETERMINADO “COM AJUSTE DA VARIAÇÃO DO PERÍODO” : nesse caso o preço é o preço inicial estipulado aumentado ou diminuído pelos ajustes da variação das demonstrações financeiras da empresa entre a data da formação do preço e signing/closing.	• Do ponto de vista de certeza, liquidez do pagamento e execução , favorece o Vendedor, uma vez que não depende ou depende menos, de evento futuro ;	• Implica em desembolso total e imediato para o Comprador; • É desfavorável ao Comprador por não garantir indenização por Perdas por meio de retenção de preço;
ii. PREÇO DETERMINÁVEL : Quando a parcela é fixa (“Valor Base”) e o saldo não pode ser definido no ato da assinatura do SPA, que fica sujeita a eventos futuros conhecidos como Earn-Out;	• Vendedor deverá negociar e fazer constar no SPA, com precisão e minúcia , todos os detalhes da parte variável do Preço, inclusive com fórmulas.	• Cláusula normalmente exigida pelo Comprador, para confirmar o desempenho futuro da Empresa Alvo;

Preço

Preço: Estruturação do “Preço” nas operações de M&A pode ser livremente convencionada entre as Partes”:

	Observações Vendedor	Observações Comprador
• Prever, em caso de discordância do valor, a indicação de pessoas e forma de apuração, para executar a fórmula pactuada.	• EBITDA (com ou sem “D” e “A”, se entra venda de ativos não circulante comumente vendidos, multiplicador e etc.) Fluxo de caixa descontado (pré determinar taxas de desconto, índice de crescimento e demais variáveis)	• Cláusula normalmente exigida pelo Comprador, para confirmar o desempenho futuro da Empresa Alvo;

AJUSTE DE PREÇO

I.Capital de Giro;

II.Endividamento (Dívida Líquida);

III.Ativos Contingentes;

IV.Passivos e Ativos Zerados;

V.Estoques;

Ajuste de Preço

Ajustes do Preço: O Preço fixado nos contratos de M&A poderá sofrer **ajustes** (positivos e/ou negativos), durante a operação, seja por questões não negociadas pelas partes, seja pelas variações entre demonstrações financeiras apresentadas inicialmente pelo vendedor e a apresentada antes da data do fechamento incluindo o resultado da due diligence .

	Observações Vendedor	Observações Comprador
i. CAPITAL DE GIRO: É importante prever no SPA qual é o capital de giro que a empresa terá que apresentar no balanço de ajuste final. Formula tradicional : $CGL = AC - PC$ Onde: CGL: Capital de Giro Líquido AC: Ativo Circulante PC: Passivo Circulante	• Cuidados com as contas de passivo que podem ser objeto de reversão (provisão e contingência), ou com possibilidade de diminuição de passivo contra resultado ou patrimônio líquido, pois essas contas influem no valor do capital de giro ou no valor do passivo como um todo.	• Cláusula extremamente relevante para o Comprador, sob pena de acarretar desembolsos adicionais por parte do Comprador; Na ausência de previsão de caixa mínimo, em tese, o Vendedor poderá querer levantar os valores em caixa e antecipar recebíveis da Empresa Alvo;

Ajuste de Preço

	Observações Vendedor	Observações Comprador
iii. ATIVOS CONTINGENTES: Cláusula normalmente utilizada nos contratos de M&A, para prever que eventuais ativos futuros não contabilizados nas Demonstrações Financeiras da Empresa Alvo (tendo em vista a sua natureza jurídica) deverão ser entregues ao Vendedor caso sejam materializados futuramente. Tem base legal no Pronunciamento CPC 25; Conceito: “Um ativo contingente é um ativo possível que resulta de eventos passados e cuja existência será confirmada apenas pela ocorrência, ou não-ocorrência, de um ou mais eventos futuros incertos não totalmente sob o controle da entidade. Uma entidade não deve reconhecer um ativo contingente.”	• Cláusula de “Ajuste de Preço” que beneficia o Vendedor; • Precisa ter previsão expressa no SPA para garantir o direito ao Vendedor; • Vendedor deverá exigir que no SPA conste, com precisão e minúcia, a partir de qual momento o Vendedor terá direito ao efetivo recebimento dos Ativos Contingentes (disponibilidade financeira);	• Comprador deverá negociar com cautela a inclusão desta cláusula no SPA, principalmente em relação aos efeitos fiscais e demais despesas (honorários, custas, etc) relativos a esse ativo contingente, de forma que a transferência de valores ao vendedor a este título deverá ser o valor líquido;

Ajuste de Preço

	Observações Vendedor	Observações Comprador
	• Uma alternativa a ser discutida para minimizar tributação é manter o Vendedor com Ação Preferencial (PN) com direito específico de recebimento dos Ativos Contingentes, logicamente vai depender da existência de lucro.	• Normalmente, o Comprador não é favorável a manter o Vendedor com ação PN da Empresa Alvo, mas caso, seja negociada esta condição, Comprador deverá negociar mecanismos para retomar a Ação PN tão logo seja pago o Ativo Contingente (procuração em causa própria p/ transferir titularidade da Ação PN; Possibilidade de resgate da Ação PN; etc);

Ajuste de Preço

	Observações Vendedor	Observações Comprador
iv. PASSIVOS E ATIVOS ZERADOS: É uma modalidade para se ajustar o preço, de forma que o Vendedor fica responsável por entregar a companhia zerada de ativos e passivos.		

Ajuste de Preço

	Observações Vendedor	Observações Comprador
v. ESTOQUES: Não é normalmente inserido no valuation da Empresa Alvo e normalmente é pago em separado como acréscimo do Preço. Demais questões relevantes do estoque: • Definir momento do levantamento do inventário físico (e variações entre Signing e Closing); • Prever a questão do frete e outros custos na precificação do Estoque (se for utilizada a tabela de preços do Comprador);	• Precisa ter previsão expressa no SPA para garantir o direito do pagamento em separado e acréscimo ao Preço; • Negociar a questão do Estoque de perecíveis (tendo em vista o prazo de validade) e outros detalhes para cada tipo de operação que tenham estoques perecíveis ou rapidamente depreciáveis;	• Comprador deverá negociar a questão dos produtos do Estoque do Vendedor que não fazem parte da linha de produtos do Comprador – Exemplo: Produtos regionais (situação comum em aquisição de empresas do setor de varejo); • Analisar com cautela, pelas notas de entrada e saída, o real giro do estoque, sob pena de comprar estoque “encalhado” com pouco valor de mercado.

A modern office interior with glass walls, potted plants, and a television. The scene is dimly lit, with the primary light source being the ambient office lighting. The glass walls reflect the interior, creating a sense of depth. The potted plants are placed strategically, adding a touch of nature to the professional environment. The television is mounted on a wall, and the overall atmosphere is one of a contemporary, high-end workspace.

FORMAS DE PAGAMENTO

I. Pagamento em Moeda Corrente;

II. Pagamento em Bens (permuta de ações / quotas);

III. Pagamento Simbólico, com assunção de passivo pelo comprador

IV. Pagamento Misto;

Formas de Pagamento

	Observações Vendedor	Observações Comprador
i. PAGAMENTO EM MOEDA CORRENTE: à Vista e/ou a Prazo (de forma Parcelada) ou poderá ficar vinculado a evento futuro e hipóteses de retenção e/ou desconto das Parcelas Vincendas.	• No caso de pagamento a Prazo das parcelas do Preço, o Vendedor deverá negociar e fazer constar no SPA, com precisão e minúcia, a forma de correção do saldo devedor e as penalidades aplicáveis para a hipótese de atraso no pagamento das parcelas vincendas e os casos de antecipação do saldo pelo atraso de “x” parcelas;	• Possibilidade de retenção (resguardar o Comprador contra eventuais Perdas Futuras de Contingências ou Passivos ocultos da Empresa Alvo);

Formas de Pagamento

	Observações Vendedor	Observações Comprador
ii. PAGAMENTO EM VALORES MOBILIÁRIOS OU OUTROS BENS – Troca de Ações / Quotas:	• Analisar liquidez e valor de mercado dos Valores Mobiliários e/ou outros bens a serem recebidos; • Analisar potenciais contingências existentes nos ativos que estão sendo recebidos em pagamento (o recomendado é que o vendedor realize uma Due Diligence do ativo que está sendo recebido);	
iii. PAGAMENTO SIMBÓLICO, COM ASSUNÇÃO DE PASSIVO DA EMPRESA ALVO PELO COMPRADOR:	• O contrato deverá ser de compra e venda estipulando o valor simbólico para não configurar doação;	
iv. PAGAMENTO MISTO: para o pagamento do Preço, sendo parcela em Moeda Corrente e outra parcela em Valores Mobiliários e/ou outros bens do Comprador;	• Analisar liquidez e valor de mercado dos Valores Mobiliários e/ou outros bens a serem recebidos; • Analisar potenciais contingências existentes nos ativos que estão sendo recebidos em pagamento (o recomendado é que o vendedor realize uma Due Diligence do ativo que está sendo recebido).	

GARANTIAS DE PAGAMENTO

I. Carta de Fiança Bancária (assinatura/fechamento);

II. Hipoteca, Alienação Fiduciária, Penhor;

III. Títulos de Crédito (Nota Promissória);

IV. Garantia Fidejussória;

V. Vencimento Antecipado;

Garantias de Pagamento (do Preço)

	Observações Vendedor	Observações Comprador
i. CARTA DE FIANÇA BANCÁRIA: É garantia com maior liquidez, uma vez que, se o Comprador não quitar a Parcela Vincenda quem efetiva o pagamento é a instituição financeira. Deverá ser levado em consideração os custos cobrados pela Instituição Financeira para a emissão	• Garantia com maior liquidez para o Vendedor; • Vendedor deverá negociar critérios para a escolha da Instituição Financeira que ficará responsável pela Fiança Bancária (normalmente instituição de “primeira linha”); • Negociar, com precisão e minúcia, os termos do contrato de fiança bancária com a Instituição Financeira; • Exigir inclusão de cláusula “on first demand” (à primeira solicitação), de modo a garantir ao Vendedor o recebimento do valor em atraso independentemente de autorização prévia por parte do Comprador;	• Possibilidade de garantia para o comprador (resguardar o comprador contra perdas futuras de contingências ou passivos ocultos da empresa alvo);

Garantias de Pagamento (do Preço)

	Observações Vendedor	Observações Comprador
ii. HIPOTECA, ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA E PENHOR: São modalidades de garantia real normalmente utilizadas em operações de M&A. A Hipoteca deverá recair sobre imóveis de titularidade do Comprador e/ou de Terceiros garantidores; Alienação poderá recair sobre bens móveis ou imóveis, de titularidade do Comprador e/ou de Terceiros garantidores;	• Garantia real porém não possui a mesma liquidez da Fiança Bancária; • Dependência de execução da garantia; • Vendedor deverá realizar due diligence do bem a ser oferecido em garantia real; • Hipoteca – pacto comissório – Art. 1428 CC: “É nula a cláusula que autoriza o credor pignoratício, anticrético ou hipotecário a ficar com o objeto da garantia, se a dívida não for paga no vencimento.”; • Alienação fiduciária – pacto comissório: “Art. 1.365 CC. É nula a cláusula que autoriza o proprietário fiduciário a ficar com a coisa alienada em garantia, se a dívida não for paga no vencimento.”	• Analisar a questão do custo de emissão da Hipoteca (emolumentos de Cartório); • Negociar a possibilidade de ratear com Vendedor os custos de emissão da garantia real, tendo em vista, que será emitida em benefício do Vendedor;

Garantias de Pagamento (do Preço)

	Observações Vendedor	Observações Comprador
Penhor poderá recair sobre bens móveis de titularidade do Comprador e/ou de Terceiros garantidores – Exemplo: Ações da Empresa Alvo; Recebíveis; etc.	• Alienação fiduciária – possibilidade de venda extrajudicial : “Art. 1.364 CC. Vencida a dívida, e não paga, fica o credor obrigado a vender, judicial ou extrajudicialmente, a coisa a terceiros, a aplicar o preço no pagamento de seu crédito e das despesas de cobrança, e a entregar o saldo, se houver, ao devedor. • Penhor: Prever no SPA a possibilidade de venda amigável do objeto do penhor, de modo, a evitar a execução judicial da garantia real – Art. 1.433, IV: “a promover a execução judicial, ou a venda amigável, se lhe permitir expressamente o contrato, ou lhe autorizar o devedor mediante procuração;”	

Garantias de Pagamento (do Preço)

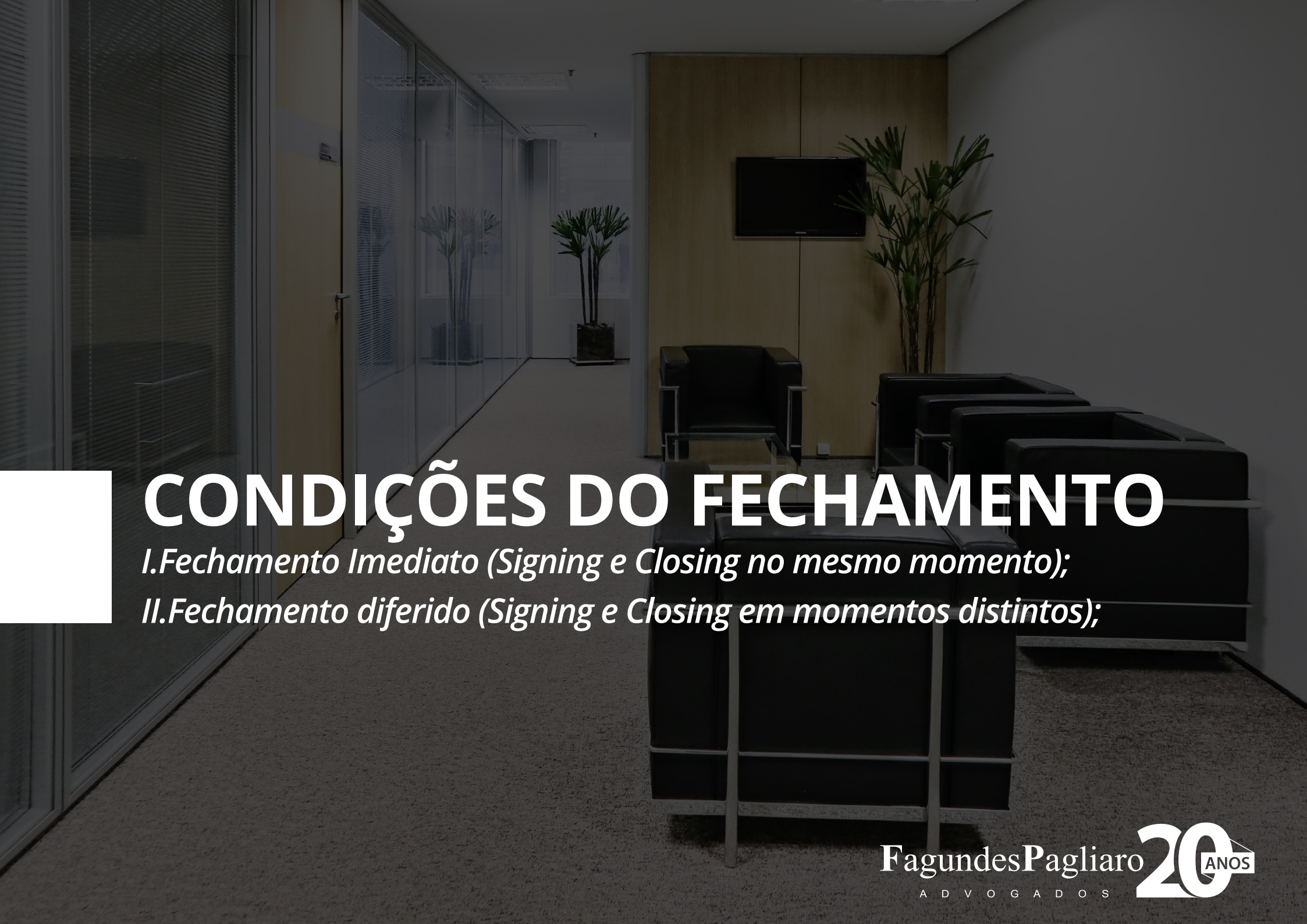
	Observações Vendedor	Observações Comprador
iii. TÍTULOS DE CRÉDITO (Nota Promissória) e AVAL: para a garantia das Parcelas Vincendas do Preço. A vantagem desta modalidade de garantia é que não existem custos para a emissão. A desvantagem é o questionamento da inclusão da correção e multa na NP; Questão: aval (contrato x título de crédito);	• Depende de execução judicial (ponto negativo tendo em vista a morosidade do judiciário); • É recomendável que a NP emitida por Pessoa Física seja avalizada pelo respectivo cônjuge, tendo em vista o Art. 1.647 C.Civil: “Ressalvado o disposto no art. 1.648, nenhum dos cônjuges pode, sem autorização do outro, exceto no regime da separação absoluta: III – prestar fiança ou aval;”; • Também pode ser exigido, adicionalmente, o aval de terceiro garantidor e da própria empresa vendida (solidariedade);	• Exigir que conste no título, que a NP está vinculada ao contrato principal (SPA) e não poderá ser negociada antes do vencimento – tirar o caráter de título autônomo;

Garantias de Pagamento (do Preço)

	Observações Vendedor	Observações Comprador
iv. GARANTIA FIDEJUSSÓRIA (Fiança no próprio SPA): Nas operações de M&A envolvendo Companhias Fechadas também é comum a inclusão de garantia fidejussória de Terceiro para a garantia das Parcelas Vincendas do Preço. A vantagem desta modalidade de garantia é que não existem custos para a emissão.	• Não possui a mesma liquidez da Fiança Bancária, Hipoteca, Alienação Fiduciária e Penhor; • Depende de execução judicial do SPA e do Terceiro Garantidor (ponto negativo tendo em vista a morosidade do judiciário); • Inserir cláusula de renúncia expressa de benefícios de ordem por parte do Terceiro Garantidor; • É recomendável que a fiança pessoal prestada por Pessoa Física seja assinada pelo respectivo cônjuge, tendo em vista o Art. 1.647 C.Civil: “Ressalvado o disposto no art. 1.648, nenhum dos cônjuges pode, sem autorização do outro, exceto no regime da separação absoluta: III – prestar fiança ou aval.”;	• Opção interessante para o Comprador, tendo em em vista não existir custos de emissão; • Negociar a questão da inclusão da cláusula de renúncia ao benefício de ordem do Terceiro Garantidor;

Garantias de Pagamento (do Preço)

	Observações Vendedor	Observações Comprador
v. VENCIMENTO ANTECIPADO (das Parcelas Vincendas): ocorre após “X” parcelas em atraso. Não é incompatível com as demais garantias, ou seja, pode ser cumulativa com outras garantias.	• Permite executar a totalidade do saldo devedor ainda não vencido em caso de atraso por parte do Comprador; • Negociar a quantidade de parcelas em atraso que dispara o gatilho do vencimento antecipado (parcelas consecutivas e/ou alternadas); • Depende de execução judicial (ponto negativo tendo em vista a morosidade do judiciário);	• O ideal para o Comprador é não inserir a cláusula de vencimento antecipado no SPA; • Negociar a quantidade de parcelas em atraso que dispara o gatilho do vencimento antecipado (parcelas consecutivas e/ou alternadas);



CONDIÇÕES DO FECHAMENTO

I. Fechamento Imediato (Signing e Closing no mesmo momento);

II. Fechamento diferido (Signing e Closing em momentos distintos);

Condições do Fechamento (ou Condições Precedentes)

Condições do Fechamento: O fechamento de uma operação de M&A pode ocorrer no momento da assinatura do SPA (**Fechamento Imediato**), ou pode ser diferido, ficando condicionado ao cumprimento de condições precedentes (**Fechamento Diferido**).

i. **FECHAMENTO IMEDIATO:** A fase de assinatura (Signing) e a fase de fechamento (Closing) ocorrem no mesmo ato e no momento da assinatura do SPA.

O negócio jurídico **NÃO** fica sujeito ao cumprimento de condições prévias ou precedentes ao fechamento e **produz efeito jurídico no ato da assinatura do SPA.**

Todavia, nada impede que neste modelo, sejam inseridas no SPA, obrigações às Partes pós-closing.

Condições do Fechamento (ou Condições Precedentes)

Condições do Fechamento: O fechamento de uma operação de M&A pode ocorrer no momento da assinatura do SPA (**Fechamento Imediato**), ou pode ser diferido, ficando condicionado ao cumprimento de condições precedentes (**Fechamento Diferido**).

ii. **FECHAMENTO DIFERIDO:** Neste outro modelo, muito comum em operações de M&A, a fase de assinatura (Signing) e a fase de fechamento (Closing) ocorrem em momentos distintos.

O negócio jurídico **fica sujeito ao cumprimento** de **CONDIÇÕES SUSPENSIVAS** (prévias ou precedentes) ao fechamento, de forma que, somente o negócio jurídico objeto do M&A somente **produzirá efeitos jurídicos somente após o cumprimento das condições previstas pelas parte no SPA.**

As condições do fechamento normalmente **não** estão relacionadas à **validade** do SPA mas sim à **sua eficácia jurídica.**

Deve estar previsto que o comprador tem o direito de manter o negócio caso ele aceite que vendedor não cumpra a obrigação faltante estipulada no signing.

Pode inclusive ser discutido a implementação por procuração, uma vez confirmado o pagamento do valor.

A modern office interior with glass walls, potted plants, and seating. The scene is dimly lit, with a focus on the architectural details and the text overlay.

EVENTOS MATERIAIS ADVERSOS (MAC – MATERIAL ADVERSE CHANGE)

Eventos Materiais Adversos

(MAC – Material Adverse Change)

Eventos Materiais Adversos: Tendo em vista que entre as fases de Signing e Closing pode transcorrer um período razoável de tempo é comum inserir nos contratos de M&A, cláusula que regule a ocorrência de Eventos Materiais Adversos:

	Observações Vendedor	Observações Comprador
A cláusula “MAC” tem por objetivo prever a possibilidade do negócio jurídico ser desfeito, na hipótese da ocorrência de Eventos Materiais Adversos entre as fases de assinatura do SPA (Signing) e o cumprimento de todas as condições precedentes (Closing). O C.C. prevê o conceito da Teoria da Imprevisão (Art. 478) para permitir a rescisão de contratos com obrigação diferida, se a prestação de uma das partes se tornar excessivamente onerosa, em virtude de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis.	• Definir no SPA, com precisão e minúcia, os critérios para caracterizar “Eventos Materiais Adversos”; • Do lado Vendedor, é importante negociar que se um Evento Material Adverso ocorrer sem culpa atribuível ao Vendedor não será devida multa ou indenização em decorrência da rescisão contratual;	• Do lado Comprador, também é importante definir no SPA os critérios para caracterizar “Eventos Materiais Adversos”; • Negociar a questão de reembolso de despesas incorridas pelo Comprador até a data da rescisão, mesmo na hipótese de ocorrência de Evento Material Adverso sem culpa do Vendedor; • Negociar penalidade aplicável em caso de dolo por parte do Vendedor;



DECLARAÇÕES E GARANTIAS (REPRESENTATIONS AND WARRANTIES)

Declarações e Garantias

(Representations and Warranties)

Declarações e Garantias: É fundamental inserir nos contratos de M&A capítulo específico destinado às declarações e garantias prestadas pelas Partes envolvidas no negócio jurídico, em especial, para a declarações do Vendedor com relação à Empresa Alvo.

	Observações Vendedor	Observações Comprador
A principal função das declarações e garantias é servir de base para indenizações na hipótese das declarações e garantias se revelarem, após o Closing da operação, imprecisas ou inverídicas , ocasionando prejuízo (“Perdas Indenizáveis”) à Parte destinatária das declarações e garantias.	• Negociar o conteúdo das declarações a serem prestadas pelo Vendedor com relação à Empresa Alvo, para que sejam mais genéricas;	• Cláusula que normalmente assegura maior proteção ao Comprador; • Servirá de base para buscar indenização na hipótese do Vendedor prestar declarações que possam induzir a erro e comprometer a avaliação do Comprador sobre o fechamento do negócio jurídico – Exemplo comum: Declarações sobre a regularidade das Demonstrações Financeiras e observância das normas contábeis; • Negociar o conteúdo das declarações, para que não sejam genéricas ou meramente informativas;

RESPONSABILIDADE POR PASSIVOS E CONTINGÊNCIAS

- Modelos Amplos:

- i. Responsabilidade total (full liability);*

- ii. Exclusão total de responsabilidade;*

- Modelos Restritos:

- i. Responsabilidade pós Valor Mínimo;*

- ii. Limitação de Valor Máximo;*

- iii. Limitação de Prazo;*

- iv. Responsabilidade apenas por Contingências apuradas na Due Diligence;*

Responsabilidade por Passivos e Contingências

Responsabilidade por Passivos e Contingências: É fundamental inserir nos contratos de M&A capítulo específico destinado às responsabilidades e procedimentos de indenização em caso de Perdas. Existem alguns modelos de cláusulas de responsabilidades utilizadas em operações de M&A, alguns modelos “Amplios” e outros “Restritos”:

Exemplo de Modelos Amplios	Observações Vendedor	Observações Comprador
i. RESPONSABILIDADE TOTAL (FULL LIABILITY): Responsabilidade total do Vendedor por fatos ocorridos até a data do Fechamento; É o formato de indenização mais usado, exceto nos casos em que há maior interesse por parte do comprador do que do vendedor;	• Vendedor assume, em nome próprio, as obrigações advindas dos fatos geradores da Empresa Alvo até a data do fechamento (closing), mesmo que sejam materializadas após o Fechamento da operação e desde que não estejam prescritos; • Posição pior se dá quando o Vendedor era sócio, tendo em vista que as obrigações eram da Empresa Alvo e passarão a ser assumidas pessoalmente pelo Vendedor. • Vendedor deverá negociar limitação de prazo da responsabilidade (prazo que permanecerá responsável após o Fechamento);	• Do lado do Comprador, normalmente é exigido que o Vendedor permaneça responsável, no futuro, pelo prazo prescricional das obrigações;

Responsabilidade por Passivos e Contingências

Exemplo de Modelos Amplos	Observações Vendedor	Observações Comprador
ii. EXCLUSÃO TOTAL DE RESPONSABILIDADE: Também conhecido regime de “porteira Fechada” – Neste modelo, pouco usual, Comprador assume responsabilidade por todas obrigações da Empresa Alvo, eximindo Vendedor de responsabilidade pelo período que permaneceu na Empresa Alvo;	• Neste modelo, o Vendedor se exime de responsabilidade por Contingências, Passivos e/ou Passivos Ocultos da Empresa Alvo; • Analisar quanto a aplicação deste modelo impacta no valuation da Empresa Alvo;	• Do lado do Comprador, a aceitação deste modelo é bastante arriscado, tendo em vista que Comprador assume total responsabilidade pela Empresa Alvo; • Neste modelo, a due diligence mostra-se ainda mais relevante para o Comprador;

Responsabilidade por Passivos e Contingências

Exemplos de Modelos Restritos (variam de acordo com os interesses das Partes):	Observações Vendedor	Observações Comprador
i. RESPONSABILIDADE PÓS VALOR MÍNIMO: Responsabilidade do Vendedor inicia apenas quando Contingências atingirem Valor Mínimo convencionado entre as Partes – Identificadas no jargão de M&A como “basket”;	• Negociar os parâmetros para a definição do Valor Mínimo para disparar o gatilho da responsabilidade do Vendedor;	• Por seu lado, Comprador deve negociar parâmetros do Valor Mínimo para disparar gatilho da responsabilidade do Vendedor;

Responsabilidade por Passivos e Contingências

Exemplos de Modelos Restritos (variam de acordo com os interesses das Partes):	Observações Vendedor	Observações Comprador
ii.LIMITAÇÃO DE VALOR MÁXIMO: Neste modelo, Vendedor responde por Contingências apenas até determinado valor máximo (teto) pactuado pelas Partes;	• Responsabilidade por Contingências, Passivos e/ ou Passivos Ocultos da Empresa Alvo até um valor máximo pactuado entre as Partes; • Normalmente o teto é fixando com base em percentual do valor do negócio;	• Cláusula desfavorável ao Comprador, posto que a limitação do Vendedor fica restrita a determinado valor; • Neste modelo, a due diligence mostra-se ainda mais relevante para o Comprador;
iii.LIMITAÇÃO DE PRAZO: Neste modelo, Vendedor responde por Contingências que se materializarem até um prazo limite após o fechamento da operação de M&A; Difere da regra geral que adota o prazo prescricional.	• Cláusula que favorece o Vendedor; • Vendedor deverá analisar o prazo máximo para cada tipo de Contingência ou negociar um prazo geral para qualquer Contingência;	• Limitação do Vendedor fica restrita a determinado prazo (que pode ser inferior ao prazo prescricional da obrigação); • Negociar p/ prazo limite coincidir c/ prazo prescricional da obrigação;

Responsabilidade por Passivos e Contingências

Exemplos de Modelos Restritos (variam de acordo com os interesses das Partes):	Observações Vendedor	Observações Comprador
iv. RESPONSABILIDADE APENAS POR CONTINGÊNCIAS APURADAS NA DUE DILIGENCE: Neste modelo, Vendedor responde apenas por Contingências apuradas na due diligence, caso tais Contingências venham se materializar após o fechamento;	• Cláusula favorável ao Vendedor; • Exime Vendedor de responsabilidade por Contingências e Passivos Ocultos da Empresa Alvo não apurados na Due Diligence;	• Cláusula desfavorável ao Comprador; • Comprador fica exposto a Contingências e Passivos ocultos da Empresa Alvo; • Neste modelo, a due diligence mostra-se ainda mais relevante para o Comprador;



PROCEDIMENTOS DE INDENIZAÇÃO

I. Perdas Indenizáveis entre Partes;

II. Demandas de Terceiros; (desembolso financeiro versus trânsito em julgado)

Procedimentos de Indenização

Procedimentos de Indenização: Os contratos de M&A dedicam capítulo específico para tratar dos procedimentos de indenização em caso de Perdas Indenizáveis. Existem diversos modelos de cláusulas utilizadas em operações de M&A:

	Observações Vendedor	Observações Comprador
É fundamental definir no SPA, de forma clara e objetiva, o conceito de “Perda Indenizável”; Definir momento da caracterização da Perda Indenizável e o momento do pagamento da Perda Indenizável – Exemplos: i. Entre Partes: Com relação às controvérsias entre as Partes, momento da caracterização poderá ser a sentença arbitral sobre a matéria. Pagamento será definido na sentença arbitral ou SPA (na omissão na sentença); e ii. Demandas de Terceiros: Momento da caracterização poderá ser a decisão judicial irrecorrível transitada em julgado. Pagamento poderá ser definido na decisão judicial ou SPA (em caso de omissão na decisão judicial)	• Negociar critérios objetivos para o conceito de “Perda Indenizável”; • Negociar prazo de pagamento da Perda Indenizável (se não estiver previsto na sentença arbitral ou decisão judicial); • Negociar procedimentos de Defesa em caso de Demanda de Terceiro contra a Empresa Alvo;	• Negociar garantias favoráveis ao Comprador em caso de Perdas Indenizáveis (retenção do preço; desconto do preço; garantia real; etc.t;) • Negociar oferecimento de bens do Vendedor p/ garantir Demandas de Terceiros;

Procedimentos de Indenização

Procedimentos de Indenização: Os contratos de M&A dedicam capítulo específico para tratar dos procedimentos de indenização em caso de Perdas Indenizáveis. Existem diversos modelos de cláusulas utilizadas em operações de M&A:

	Observações Vendedor	Observações Comprador
III – Desembolso financeiro efetivo: antes do trânsito em julgado o comprador ou a empresa comprada (empresa alvo) são compelidos judicialmente ao pagamento com desembolso financeiro ou quando valores são diretamente penhorados ou arrestados de suas contas.	• Pré-determinar a possibilidade ou o prazo para que o vendedor reverta a situação liberando os valores do comprador e empresa alvo; • Só se aplica ao desembolso financeiro e não a simples constrição de quaisquer bens do comprador ou a empresa comprada (empresa alvo);	• Negociar garantias favoráveis ao Comprador em caso de Perdas Indenizáveis (retenção do preço; desconto do preço; garantia real; etc.); • Negociar oferecimento de bens do Vendedor p/ garantir Demandas de Terceiros;

GARANTIAS PARA O COMPRADOR

I.Retenção de parcelas Vincendas;

II.Conta Vinculada de Depósito (Escrow Account);

III.Hipoteca, Alienação Fiduciária e Penhor;

IV.Garantia Fidejussória;

Garantias para o Comprador

(Contingências e Passivos)

Garantias para o Comprador (em decorrência de Contingências e Passivos): Os contratos de M&A dedicam capítulo específico para tratar das garantias a serem oferecidas pelo Vendedor em benefício do Comprador, com relação a Contingências e Passivos da Empresa Alvo :

	Observações Vendedor	Observações Comprador
i. RETENÇÃO DE PARCELAS VINCENDAS: É um dos principais motivadores para o pagamento parcelado do Preço de aquisição. Esta cláusula possibilita que o Comprador faça a retenção de parcelas vincendas a serem pagas ao Vendedor na hipótese de materialização de passivos ou Contingências que possam resultar em Perda Indenizável para a Empresa Alvo e/ou Comprador. Após a confirmação da Perda Indenizável, ocorre desconto automático do valor retido – instituto da compensação (Art. 368-380 CC). Pode ser pré-negociado.	• Negociar critérios objetivos para as hipóteses de retenção e liberação de valores retidos sem compensação automática; • Negociar que a retenção não possa atingir todo o preço a receber de uma vez só, mas só parte de cada parcela.;	• Vantagem para o Comprador é que permanecerá de posse do valor da parcela retida; Maior liquidez para o Comprador (em termos de garantia de ressarcimento); • Não implica em custos para as Partes (diferente da Escrow Account);

Garantias para o Comprador

(Contingências e Passivos)

	Observações Vendedor	Observações Comprador
ii.CONTA VINCULADA DE DEPÓSITO (ESCROW ACCOUNT): Ferramenta de garantia de ressarcimento em benefício do Comprador. • Questão Tributária(1): Atenção especial para a questão da titularidade da Escrow Account, tendo em vista que as Autoridades Fiscais pretendem tributar o ganho de capital sobre os valores depositados (mesmo antes da disponibilidade). Todavia, a jurisprudência é favorável ao Contribuinte: • “CARF 2ª Seção – Processo n. 19515.720697/201128 – Ganho de Capital. Escrow Account. Tributação. Somente haverá a incidência do Imposto de Renda sobre o ganho de capital, decorrente da alienação de bens e direitos, relativo a rendimentos depositados em escrow account (conta garantia), quando ocorrer a efetiva disponibilidade econômica ou jurídica destes para o alienante, após realizadas as condições a que estiver subordinado o negócio jurídico. Recurso de Ofício negado.”	• Negociar, com precisão e minúcia, prazos e condições de liberação dos recursos;	• É garantia de liquidez para o Comprador – recursos financeiros ficam depositados em conta vinculada em instituição financeira; • Deverá ser levado em consideração custos para a abertura e manutenção da Escrow Account, bem como se serão rateados entre as Partes;

Garantias para o Comprador

(Contingências e Passivos)

• Questão tributária(2): Custo de Aquisição e Ágio – Solução de Consulta COSIT nº 3, de 22 de janeiro de 2016: “40. Importante destacar que os valores depositados na conta caução, apesar de essa ter sido aberta em nome dos Vendedores, ainda não podem ser considerados como custo de aquisição, pois esses valores se destinam a cobrir as garantias impostas pelo Comprador, e só estarão à disposição dos Vendedores na forma e nos prazos estipulados em contrato.”		

Garantias para o Comprador

(Contingências e Passivos)

	Observações Vendedor	Observações Comprador
iii. HIPOTECA, ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA E PENHOR: São modalidades de garantia real normalmente utilizadas em operações de M&A. A Hipoteca deverá recair sobre imóveis de titularidade do Comprador e/ou de Terceiros garantidores; Alienação poderá recair sobre bens móveis ou imóveis, de titularidade do Comprador e/ou de Terceiros garantidores; Penhor poderá recair sobre bens móveis;	• Analisar a questão do custo de emissão da Hipoteca (emolumentos de Cartório); • Negociar a possibilidade de ratear com Comprador os custos de emissão da garantia real tendo em vista que será emitida em benefício do Comprador (para garantir Perdas Indenizáveis decorrentes de Contingências);	• Garantia real porém não possui a mesma liquidez da Retenção de Parcela Vincenda e Escrow Account; É recomendável que o Comprador faça due diligence do bem a ser oferecido em garantia real, principalmente, na hipótese de hipoteca sobre Imóveis; • Atenção na questão do pacto comissório das garantias reais; • Penhor: Prever no SPA a possibilidade de venda amigável do objeto do penhor de modo, a evitar a execução judicial da garantia real – Art. 1.433, IV: “a promover a execução judicial, ou a venda amigável, se lhe permitir expressamente o contrato, ou lhe autorizar o devedor mediante procuração;”

Garantias para o Comprador

(Contingências e Passivos)

	Observações Vendedor	Observações Comprador
iv. GARANTIA FIDEJUSSÓRIA (Fiança no próprio SPA): Nas operações de M&A é comum a inclusão de fiança pessoal de Terceiro(s) para garantia de Perdas Indenizáveis do Comprador decorrentes de materialização de Contingências da Empresa Alvo. A vantagem desta modalidade de garantia é que não existem custos para a emissão.	• Opção interessante para o Vendedor tendo em vista não existir custos de emissão; • Negociar a questão da inclusão da cláusula de renúncia ao benefício de ordem por parte do Terceiro Garantidor;	• Não possui a mesma liquidez da Retenção de Parcela Vincenda, Escrow Account, Hipoteca e Penhor; Depende de execução judicial do SPA e do Terceiro Garantidor (ponto negativo tendo em vista a morosidade do judiciário); • Inserir cláusula de renúncia expressa de benefícios de ordem por parte do Terceiro Garantidor; • É recomendável que a fiança pessoal prestada por Pessoa Física seja assinada pelo respectivo cônjuge, tendo em vista o Art. 1.647 C.C.: “Ressalvado o disposto no art. 1.648, nenhum dos cônjuges pode, sem autorização do outro, exceto no regime da separação absoluta: III – prestar fiança ou aval.”;

NÃO CONCORRÊNCIA (NON-COMPETE)

I. Abrangência Non-Compete

II. Limitação Espacial;

III. Limitação Temporal;

IV. Limitação de atividades;

Não Concorrência

(Non-Compete)

Não Concorrência: Cláusula que, regra geral, impõe ao Vendedor a obrigação de se abster de praticar, direta ou indiretamente, concorrência à Empresa Alvo:

	Observações Vendedor	Observações Comprador
• ABRANGÊNCIA DO NON-COMPETE: É importante prever no SPA, de forma detalhada, as restrições impostas ao Vendedor que possam caracterizar a obrigação de não concorrência com a Empresa Alvo. Normalmente este tipo de restrição impede a concorrência de forma direta e também indireta (por interposta pessoa). Determinar, quando possível, a multa não compensatória para desestimular o vendedor a praticar a competição.	• Analisar a questão da concorrência indireta com relação a familiares que já atuam no ramo e/ou detém expertise e pretendem atuar no mesmo ramo da Empresa Alvo;	• O conceito de non-competes deverá ser o mais abrangente possível; • Incluir no conceito de non-competes a vedação do Vendedor financiar terceiros que pretendam fazer concorrência à Empresa Alvo; • Exigir proibição do Vendedor atuar como consultor para concorrentes diretos da Empresa Alvo; • Exigir a inclusão de cláusula de “não solicitação” para evitar que o Vendedor contrate funcionários da Empresa Alvo;

Não Concorrência

(Non-Compete)

	Observações Vendedor	Observações Comprador
• LIMITAÇÃO ESPACIAL: É importante fixar no SPA a área geográfica de abrangência do non-competes ao Vendedor. A lei não trata especificamente deste assunto, todavia, normalmente as partes definem a área de abrangência do non-competes como sendo a área geográfica de atuação da Empresa Alvo (municípios; estados; países; etc) e/ou áreas geográficas que a Empresa Alvo pretenda expandir e atuar no futuro. CADE se posicionou sobre o assunto para os casos de joint venture em andamento – Súmula n. 4: “Súmula nº 4, publicada no D.O.U. de 09/12/2009 – “É lícita a estipulação de cláusula de não-concorrência na vigência de joint venture, desde que guarde relação direta com seu objeto e que fique restrita aos mercados de atuação”.	• Negociar limitação de área geográfica;	• Comprador deverá negociar a maior área geográfica possível, pensando na expansão futura da Empresa Alvo;

Não Concorrência

(Non-Compete)

	Observações Vendedor	Observações Comprador
• LIMITAÇÃO TEMPORAL: É importante fixar no SPA a limitação temporal para a imposição de non-competite ao Vendedor. A lei não trata especificamente do prazo de non compete na alienação de quotas/ações, todavia, o Art. 1.147 CC prevê prazo de 5 anos para a hipótese de alienação do estabelecimento comercial. CADE – Súmula n. 5: “Súmula nº 5, publicada no D.O.U. de 09/12/2009. É lícita a estipulação de cláusula de não-concorrência com prazo de até cinco anos da alienação de estabelecimento, desde que vinculada à proteção do fundo de comércio.” A delimitação de prazo deverá ser definida com cautela sob pena de revisão judicial ou arbitral.	• Analisar se terá a intenção de concorrer futuramente com a Empresa Alvo (por si e/ou através de familiares – Exemplo: Filhos tem detém expertise e pretendem atuar no mesmo ramo da Empresa Alvo); • Negociar menor prazo possível;	• O Comprador deverá negociar o maior prazo possível, no mínimo, 5 anos; • Poderá exigir maior prazo se os investimentos realizados na Empresa Alvo justificarem maior prazo (conforme orientação do CADE);

Não Concorrência

(Non-Compete)

Todavia, existem decisões em **casos específicos** analisados pelo CADE admitindo prazo **superior** a 5 anos quando o investimento **justifica maior prazo**:

Parecer Procade Nº 123/2007 – “...Da mesma forma, o CADE tem avaliado a razoabilidade da duração dessas cláusulas analisando caso a caso. Assim, são diversos os casos em que o Plenário fixou esse prazo em cinco anos: A.C. nº 109/96 (Procter & Gamble/Bombril S.A.), A.C. nº. 193/97 (BASF/Dow Química), A.C. nº 08012.000167/98-11 (Etti/Parmalat), A.C. nº 163/97 (Praxair/Rolmaster), A.C. 08012.002921/00-98 Brinks/TGV, etc.). **Houve também o caso em que se considerou razoável o prazo de dez anos**, como no A.C. nº 177/97 (Cia. Brasileira de Estireno e Unigel), **com base na longa maturação dos investimentos.**”

Cabe destacar, que **não se deve confundir** a cláusula de não-concorrência prevista nos contratos de trabalho com o non-compete previsto em operações de M&A – uma vez que, neste último caso, o **alienante normalmente é dono da Empresa Alvo e não empregado.**

Não Concorrência

(Non-Compete)

	Observações Vendedor	Observações Comprador
No entanto, nas aquisições de participação de SÓCIO MINORITÁRIO, cabe analisar a viabilidade de que parte do preço seja paga a título de remuneração pelo non-compete, para evitar possibilidade de questionamentos sobre a validade da cláusula ou prazo de non-compete por parte do vendedor-minoritário. Veja jurisprudência trabalhista sobre o non-compete em casos de rescisão de contratos de trabalho: “CLÁUSULA DE NÃO-CONCORRÊNCIA. VALIDADE. A cláusula de não-concorrência foi estabelecida por tempo razoável e houve pagamento de indenização. Logo, está dentro dos princípios da razoabilidade e da proporcionalidade. É, portanto, considerada válida. Não há dano moral a ser reparado.” (TRT 2ª Região – Acórdão: 20040281579 – Rel. Sergio Pinto Martins).”	a hipótese de pagamento de parte do preço ao vendedor-minoritário como remuneração pelo non-compete, deverá ser analisada a questão tributária para o vendedor-minoritário, uma vez que os valores recebidos a título de rendimentos serão tributados a 27,5% (ao invés de 15% no ganho de capital).	Do ponto de vista do Comprador, eventual pagamento de parte do preço como remuneração para o vendedor-minoritário poderá impactar no custo de aquisição e consequentemente no valor do ágio.



PENALIDADES (MUTA COMPENSATÓRIA)

Penalidades

Cláusula Resolutiva e Penalidades: Os contratos de M&A preveem capítulo específico para tratar de cláusulas resolutivas (em hipóteses específicas) e penalidades (por descumprimento de obrigações assumidas pelas Partes):

	Observações Vendedor	Observações Comprador
• CLÁUSULAS RESOLUTIVAS: Normalmente são aplicáveis para eventos específicos ocorridos antes do fechamento (Closing) da operação de M&A. A aplicação de cláusula resolutiva do contrato pós o Closing, na maioria dos casos, poderá mostrar-se inviável na prática e trazer insegurança jurídica às Partes. Na maioria dos casos, após o Closing, não é possível retornar ao “status quo” (retornar à situação inicial da Empresa Alvo na data do Closing ou previamente ao Closing). No casos em que não é possível aplicar a cláusula resolutiva, normalmente aplica-se a cláusula penal e cláusula indenizatória.	• Analisar se o Vendedor tem interesse em aplicar a cláusula resolutiva (mesmo que seja viável) para o fim de retomar a Empresa Alvo – muitas vezes, o Vendedor não tem interesse em retornar para a Empresa Alvo.	• Ponto que deverá ser analisado pelo Comprador com detalhe; • Em determinados casos, principalmente na constatação de vícios ocultos e/ou passivos ocultos não relevados pelo Vendedor, a aplicação da cláusula resolutiva poderá ser uma alternativa viável para o Comprador;

Penalidades

	Observações Vendedor	Observações Comprador
• PENALIDADES: Contrato de M&A deverá prever detalhadamente os tipos de penalidades que serão aplicáveis às Partes por descumprimento das obrigações. Penalidades: poderão ser genéricas e/ou específicas para cada tipo de infração contratual. É importante prever expressamente no SPA que a cláusula penal não tem caráter indenizatório (regra geral), de modo que, além da multa por descumprimento, a Parte infratora também ficará sujeita à reparação por perdas e danos. Também é importante prever expressamente no SPA que o pagamento de penalidade pela Parte infratora não a exime do cumprimento da obrigação principal (multa não compensatória).	• Negociar detalhadamente as penalidades aplicáveis tendo em vista que, regra geral, o Vendedor assumirá quantidade maior de obrigações no SPA; • Negociar critérios para constituição em mora, valor de penalidades, momento de pagamento, desconto do Preço, etc;	• Do ponto de vista do Comprador, as penalidades são uma importante ferramenta para incentivar o Vendedor a cumprir com as obrigações assumidas no contrato; • Para o Comprador, é importante analisar a viabilidade da aplicação de multa diária por descumprimento.

CLÁUSULA COMPROMISSÓRIA

Cláusula Escalonada:

(I) Melhores Esforços;

(II) Mediação;

(III) Arbitragem;

Cláusula Compromissória

(Mediação e Arbitragem)

Cláusula Compromissória: É uma importante ferramenta para a solução de conflitos em operações de M&A, bem como alternativa viável ao Poder Judiciário – Base legal: LF 9.307/97 (Lei de Arbitragem):

	Observações Vendedor	Observações Comprador
Principais vantagens Mediação/Arbitragem: • Sigilo do processo e Confidencialidade; • Celeridade; • Julgamento técnico por Árbitros; Recomenda-se a inclusão de Cláusula Escalonada nos contratos de M&A: • Cláusula de melhores esforços para tentar solucionar o conflito amigavelmente (fixar prazo máximo); • Não sendo resolvida amigavelmente, submeter o conflito ao procedimento de Mediação (fixar prazo máximo da Mediação); e, por fim; • No caso das Partes não chegarem a um acordo via Mediação no prazo supracitado, submeter conflito ao procedimento de Arbitragem.	• Normalmente é interessante para o Vendedor, tendo em vista a celeridade e tecnicidade; • Analisar a Câmara escolhida e o Regulamento; • Vendedor deverá avaliar custos do procedimento arbitral;	• Normalmente o procedimento arbitral (com cláusula escalonada ou não) é exigido pelo Comprador; • Analisar a Câmara escolhida e o Regulamento; • Comprador deverá avaliar custos do procedimento arbitral;

FagundesPagliaro 20 ANOS
A D V O G A D O S

OBRIGADO !

Fagundes Pagliaro Advogados
www.fplaw.com.br
Rua Gomes de Carvalho, nº 1629,
Vila Olímpia | São Paulo/SP, CEP: 04547-006
+ 55 11 3053-0353