

CUIDADOS PARA A FORMALIZAÇÃO DE CARTA DE INTENÇÕES

Quando se iniciam negociações visando uma aquisição ou qualquer forma de arranjo societário, as partes contratantes geralmente formalizam um instrumento contendo as linhas gerais que nortearão o negócio almejado por elas. Esse documento é usualmente conhecido no Brasil como carta de intenções (do inglês, *letter of intent - LOI*) ou memorando de entendimentos (do inglês, *memorandum of understanding - MOU*).

A celebração desse documento não é obrigatória, mas sua adoção traz diversas vantagens para as partes envolvidas, seja através da antecipação de temas que inevitavelmente virão à tona em algum estágio da operação, seja pela tentativa de melhor estruturar a condução do processo com a criação de regras bem definidas para sua conclusão. Destacamos a seguir algumas das vantagens que merecem reflexão.

A primeira delas é a antecipação dos termos e das condições básicas do negócio a ser concretizado. Para isso, as partes contratantes devem listar na carta de intenções os pontos considerados essenciais para a conclusão da operação, sugerindo parâmetros ou condições precedentes a serem alcançados. O objetivo é que, ao fim de um processo de auditoria e de negociação dos contratos definitivos, todos sintam-se confortáveis em seguir adiante com o projeto inicialmente considerado. Tais parâmetros variam de negócio a negócio, mas, basicamente, costumam disciplinar a previsão, seja de eventuais problemas a serem solucionados ou equacionados pelas partes antes do fechamento da operação, seja a ocorrência de determinado evento ou resultado por elas levados em conta.

Outro ponto a ser destacado refere-se ao prazo de validade e ao período de exclusividade dentro do qual o negócio deverá ser fechado. Especialmente usadas em processos de aquisição de empresas e importadas do direito norte-americano, as famosas *no shop provisions* visam, como o próprio nome indica, impedir que a empresa vendedora (em alguns casos tal obrigação estende-se ao comprador) possa iniciar ou continuar tratativas com terceiros. Isso garante exclusividade e demonstra a firme intenção da(s) parte(s) em concluir o negócio.

Tal período de exclusividade mostra-se, muitas vezes, crucial para conferir certo conforto à parte compradora ou interessada em uma associação. Esse conforto serve como contrapeso aos custos,

em dinheiro e em tempo, normalmente incorridos pelo adquirente para a realização da sua *due diligence*, procedimento este indispensável à validação das premissas contidas na carta de intenções para a concretização ou não da operação. Na negociação da exclusividade, vale ao comprador adotar certa cautela e estimar um prazo menos otimista e conservador para a conclusão da operação. Isso porque, na grande maioria das vezes, os procedimentos de auditoria estendem-se mais do que o inicialmente previsto, e a discussão dos contratos definitivos pode demandar esforços consideráveis para a superação de impasses existentes.

Outro ponto importante, especialmente em virtude da legislação brasileira, consiste na questão relativa a tornar a carta de intenções um instrumento vinculativo entre as partes. Quando isso é feito, torna-se menos provável a decisão do comprador ou do vendedor de desistir do negócio quando ele se encontra em estágio avançado. O risco associado com a vinculação, por outro lado, envolve questões concorrenciais, especialmente devido ao disposto no artigo 54, § 4º, da Lei 8.884/94, e na Resolução CADE 15/98. Esses

dispositivos determinam que atos que possam limitar ou prejudicar a livre concorrência, ou resultar na dominação de mercados relevantes, deverão ser submetidos à apreciação do CADE, previamente ou no prazo máximo de 15 dias úteis de sua realização. Como o prazo entre a celebração de uma carta de intenções e a conclusão do negócio supera, invariavelmente, esse período, as partes contratantes devem atentar para essa peculiaridade e analisar caso a caso a melhor forma de lidar com a decisão sobre esse instrumento.

Em linhas gerais e, como o próprio nome antecipa, a intenção das partes deve ser traduzida em um instrumento objetivo e direcionado a alcançar os objetivos projetados. Quanto maior for o esforço para antecipar pontos cruciais ou até mesmo potencialmente controversos, mais dinâmica e eficiente tende a ser a conclusão do negócio.

Sergio Bronstein (sergio.bronstein@veirano.com.br) e Gustavo Moraes Stolagli (gustavo.moraes@veirano.com.br) são, respectivamente, sócio e associado da área Societária.

Fusões e Aquisições é um informativo bimestral produzido por Veirano Advogados (www.veirano.com.br) e veiculado com exclusividade pela CAPITAL ABERTO. As opiniões aqui expressas são as do escritório de advocacia e não, necessariamente, as da revista.