



Negócios às Claras

Cartas de intenção, memorandos de entendimento e acordos de investimento são instrumentos usuais que todo desenvolvedor de negócios deve conhecer.

Cada um de nós provavelmente já participou de situações onde é necessário colocar no papel as condições básicas de um negócio. Normalmente isso passa pela definição de responsabilidades para as partes interessadas, acrescidas de outras condições complementares. Antes de se preparar um contrato para refletir todas estas condições, é comum a criação de documentos preliminares que sintetizam a transação que irá ocorrer, ou o negócio que irá se formar. Estes documentos preliminares são muito importantes para que o processo negocial evolua com clareza, rapidez e objetividade.

Há um grande número de formatos possíveis para estes documentos preliminares. Porém, três tipos aparecem com frequência maior: a carta de intenção, também chamada de LOI, do inglês *letter of intent*, o memorando de entendimentos, também chamado de MOU, do inglês *memorandum of understanding*, e o acordo de investimento, também conhecido como *term sheet*.

Estes documentos merecem grande atenção por três motivos. Em primeiro lugar, definem como válido o que nele está escrito, e só o que está escrito. Isto significa que o "espírito do acordo", ou a nobre intenção das partes, não tem valor? A prática nos ensina rapidamente que o que não está escrito não está valendo, principalmente durante esta etapa da negociação. Portanto, quem tem a iniciativa de definir a primeira versão do documento possui grande responsabilidade nas mãos, pois define o que está dentro e o que está fora do acordo.

Em segundo lugar, estes documentos podem atingir um alto grau de complexidade e encerrar um grande número de



detalhes, principalmente quando preparados por profissionais. Estes detalhes podem tornar-se armadilhas para um novato, pois o alcance de cada cláusula não é aparente. Devemos sempre nos lembrar que cada cláusula tem um propósito, e que, se porventura não entendemos o seu significado, é sinal que estamos mal preparados para seguir adiante no negócio.

Finalmente, devemos reconhecer que há sempre três perspectivas para cada cláusula destes documentos: favorável a uma parte, favorável à outra parte e "meio termo". É sempre um ótimo exercício avaliar como cada cláusula seria escrita com base em cada uma destas três perspectivas, que permite responder às seguintes perguntas: a cláusula parece justa? Parece favorável a alguma das partes? Estamos confortáveis com a descrição e a terminologia? São questões importante para a redação de qualquer acordo de negócio.

Os três documentos citados acima – carta de intenção, memorando de entendimento e *term sheet* ou acordo de investimento – têm em comum a definição de responsabilidades e obrigações das partes e o estabelecimento das bases para um acordo. Porém, apresentam diferenças importantes, que determinam as situações em que devem ser aplicados. A carta de intenção tipicamente é empregada quando há uma transação em vista. Por exemplo, vamos imaginar que uma empresa julgue adequado adquirir participação no negócio de uma outra empresa. Neste tipo de situação é comum vermos cartas de intenção desenhadas das seguinte maneira:

"Empresa A, denominada Compradora, concorda em adquirir os ativos, propriedades, e negócios da empresa B, denominada Vendedora, pelo valor de X, devendo o negócio completar-se em até seis semanas a partir da assinatura desta carta de intenção. Esta transação deverá respeitar as seguintes condições adicionais (...)."



A carta de intenção neste moldes é seguida normalmente por um *due diligence* e por um acordo de compra e venda, e pode ser bastante detalhada, contendo cláusulas de não competição, de exclusividade, de confidencialidade, além de uma relação de responsabilidades do comprador e do vendedor, onde os detalhes operacionais de implementação do negócio são expostos.

O memorando de entendimentos é similar no sentido em que estabelece claramente as condições para duas empresas entrarem em acordo para, por exemplo, criar uma nova empresa, ou formar uma parceria operacional, ou mesmo desenvolver uma oportunidade de negócios em conjunto. Porém, o memorando de entendimento normalmente não está diretamente vinculado a uma transação de compra e venda, apesar de em algumas circunstâncias ser possível sinalizar a possibilidade de uma transação no futuro. Um exemplo de estrutura de memorando de entendimentos é:

“Empresa A e empresa B, considerando que possuem estruturas de venda e portfolio de produtos complementares, concordam em realizar um acordo de representação cruzada de produtos de acordo com as seguintes condições (...).”

Finalmente, o acordo de investimento ou *term sheet* é semelhante a uma carta de intenção, desta vez oferecida por um investidor a uma empresa buscando investimento. O *term sheet* detalha os termos legais e financeiros deste investimento e quantifica, em números e outros indicadores, o valor da transação. Este documento, quando acordado pelas partes, serve como base para a produção de todos os documentos legais que dão respaldo ao investimento (por exemplo, uma nova série de ações preferenciais). Este tipo de acordo também pode ser usado para outros fins, como por exemplo um acordo de financiamento entre uma empresa e um fornecedor. A estrutura de um *term sheet* tende a ser mais complexa, pois define os aspectos principais para a emissão de um novo papel,



ARTIGOS

tais como o valor total e número de ações, a política de distribuição de dividendos, a preferência para liquidação, a conversibilidade de ações de outras séries, as provisões anti-diluição, a composição do conselho de administração, a estrutura de *stock options*, entre outras. Um *term sheet* típico pode começar da seguinte forma:

"A empresa A, denominada Investidor, está preparada para investir a quantia X na empresa B, de acordo com os termos contidos nesta carta (...)."

O maior valor de todos os documentos acima é a capacidade de focar a atenção das partes na essência do negócio antes de iniciar a produção de contratos, que é uma atividade cara e demorada. A experiência e maturidade em negócios de quem concebe e prepara estes documentos é fator preponderante na qualidade do resultado final. Também no ramo dos negócios, a prática faz a perfeição.

Marcio Prado é sócio-diretor da DealMaker