

Um estudo recente indicou que houve um aumento no uso de cláusulas de earn-out em contratos definitivos de transações de M&A.

Você sabe o que são essas cláusulas?

Earn-out é uma disposição contratual que estabelece que parte do preço de aquisição do ativo ou da companhia alvo da transação poderá ser pago em um momento futuro, a depender do desempenho a ser alcançado pela empresa, de acordo com as condições previstas e negociadas entre as partes.

Benefícios do Earn-out:

Em um processo de M&A, o earn-out é comumente utilizado para ajustar as expectativas financeiras das partes.

Ele pode ser um mecanismo contratual interessante para ambos os lados, se bem-negociado e com os termos redigidos de forma clara e concisa.

Para o comprador:

- o earn-out faz com que apenas parte (e não a totalidade) do preço seja pago no fechamento da transação; e
- o earn-out pode funcionar como um estímulo para o vendedor gerir a companhia visando atingir resultados positivos e crescimento dos negócios, tantos em termos operacionais quanto financeiros.

Para o vendedor:

- o earn-out representa uma chance de negociar melhores condições do preço de aquisição; e
- há a possibilidade de o vendedor continuar à frente da gestão do negócio, agora em uma empresa mais capitalizada ou, então, como parte de um grupo empresarial mais consolidado, o que poderá gerar ganhos de sinergia para a companhia.

Pontos de Atenção no Earn-Out:

Apesar dos inúmeros benefícios, há alguns pontos de atenção que as partes devem levar em consideração ao negociar cláusulas de earn-out. Não são raras as situações de discordâncias sobre as metas aplicáveis, números obtidos e interpretação das regras previstas no contrato.

Além do mais, o earn-out está sempre na lista dos assuntos mais discutidos em câmaras de arbitragem que lidam com litígios empresariais. Dessa forma, as partes devem estar sempre atentas e bem assessoradas para construir a cláusula com as regras claras e metas pré-definidas, formas de atingimento, prazos e situações de discordância sobre os valores obtidos.

Além do mais, podemos destacar os seguintes pontos de atenção:

- Definição Clara das Metas: a cláusula deverá prever quais são as metas a serem atingidas pelo vendedor no curso da sua gestão dos negócios da companhia. As metas devem ser claras, objetivas e mensuráveis (ex. receita líquida, EBITDA, vendas etc.).
- Definição do Método de Averiguação das Metas: a cláusula deverá prever também a forma de mensuração das metas, prazos e condições de pagamento.
- Previsão da Autonomia do Vendedor na Gestão da Companhia: as partes deverão prever que o vendedor deverá ter autonomia na gestão dos negócios sociais, de forma que o comprador evite interferir ou tomar decisões que possam impactar diretamente nos resultados e metas do earn-out.
- Ajuste nas Regras do Earn-Out: a cláusula poderá prever ajustes que as partes poderão fazer, caso necessário, nas metas e condições do earn-out em caso da ocorrência de eventos externos ou que não estavam previstos (ex. pandemia, mudanças bruscas no mercado de atuação da empresa, alterações legislativas etc.).
- Definição de Situações de Litígio: a cláusula deverá prever o que deverá ocorrer caso as partes não cheguem a um consenso sobre a mensuração e pagamento do earn-out ou caso seja necessário interpretar determinadas previsões da cláusula.

Em resumo, os earn-outs são uma ferramenta para alinhar os interesses de comprador e vendedor em transações de M&A e pode ser uma saída bem interessante para as partes chegarem em um acordo sobre o preço de aquisição. É fundamental que as cláusulas sejam redigidas de maneira clara e que disponham sobre todas as condições de análise, mensuração, pagamento, resolução de disputas, dentre outras.

Ficamos à disposição para [esclarecer dúvidas sobre o earn-out](#).