



Direito Aberto

Maria Paula Milheirão

Advogada Coordenadora do Departamento de Societário e Comercial da SRS Advogados

Colaboração com a:



Como negociar um acordo parassocial?

Quando se começa a trabalhar num projecto de criação de um negócio, geralmente tudo corre pelo melhor. A concentração das atenções nos aspectos operacionais do negócio, na criação do produto, na angariação de clientela, na recolha de capital são tão grandes que não resta muito tempo para pensar noutro tipo de questões. É assim que, frequentemente, os empreendedores não prevêem situações de potenciais conflitos preparando um terreno propício para futuros desencontros e contendas.

Ora, é precisamente no início, quando tudo está a correr bem, que deve ser redigido o acordo parassocial. Trata-se de um documento extremamente útil que serve de complemento aos estatutos de uma sociedade e que permite antecipar as condições de entrada, de vida e de saída dos seus sócios.

As negociações dos acordos parassociais podem ser comple-

xas e pressupõem um profundo conhecimento dos seus termos e condições, sob pena de as concessões efectuadas pelo empresário poderem levar a conflitos ruinosos no futuro.

Imaginemos a seguinte situação: um empresário irá abrir o capital da sua empresa a um grupo de investidores que aceita investir na sociedade, mediante subscrição do seu capital, na condição de o empresário assinar o acordo parassocial que lhe é apresentado. Quais serão as principais cláusulas do acordo em relação às quais o promotor deverá estar particularmente atento? Estas serão (i) as cláusulas relativas ao capital social e (ii) as cláusulas que regem o direito de voto.

As cláusulas referentes ao capital social têm essencialmente por objecto garantir a 'liquidez' do investimento na sociedade, ou seja viabilizar a compra ou a venda da sociedade. O empresário deverá anali-

sar com especial cuidado as cláusulas que estabelecem direitos de preferência, as cláusulas de inalienabilidade das acções, as cláusulas permitindo ou obrigando à saída dos sócios, tais como as cláusulas de *tag-along* (que prevêem a obrigação do sócio que pretenda vender as suas acções de dar a conhecer ao potencial comprador a existência do direito dos restantes sócios venderem também a sua participação social, nos mesmos termos e condições, se assim o desejarem), de *drag-along* (que confere ao sócio vendedor o direito de obrigar os demais sócios a acompanhá-lo na venda, caso tenha uma oferta para toda a sociedade), a cláusula *shot gun* (que permite provocar a saída de um dos sócios em caso de desacordo das partes). A cláusula *shot gun* é extremamente útil para evitar situações de bloqueio da sociedade; porém, trata-se também de uma cláusula particu-

larmente perigosa quando uma das partes não tem capacidade financeira, devendo, nestes casos ser evitada. Quanto às cláusulas dispostas sobre direitos de votos, apenas salientamos aquelas que asseguram a distribuição de dividendos aos acionistas minoritários ou as cláusulas de nomeação de administradores.

Os acordos parassociais têm ganho relevância perante situações de conflitos que invariavelmente surgem nas sociedades. Com o passar do tempo e a prática, os empresários têm percebido a importância de prevenir esses problemas e propor soluções através dos acordos. Desse modo, recomenda-se que os empresários recorram a este importante mecanismo de conciliação de interesses divergentes. Só assim poderão tranquilamente focar-se no desenvolvimento do seu negócio sem temer bloqueios internos ou outro tipo de desavenças.