

FGV DIREITO SP
MESTRADO PROFISSIONAL

Da admissibilidade do *sandbagging* no Direito brasileiro

Ricardo Morais Tonin

Projeto de pesquisa apresentado ao
Mestrado Profissional da FGV Direito SP,
sob orientação da professora
Dra. Mariana Pargendler

Versão de 30.09.2019

1. Tema, contexto, e delimitação de escopo

Em processos de compra e venda de participações societárias e ativos, é comum a realização, pelo comprador, de uma auditoria jurídica, contábil e/ou financeira relativa ao objeto da compra, comumente chamada de *due diligence*, que conta com o apoio e a assessoria de escritórios de advocacia e firmas de contabilidade e auditoria.

A análise da *due diligence* engloba os principais documentos e informações relativos à empresa em questão, como as demonstrações financeiras, os documentos societários, contratos bancários, com clientes, fornecedores e de garantia, documentação imobiliária, cópias das ações judiciais, administrativas e arbitrais, certidões, entre outros.

O escopo desse procedimento é identificar questões que possam representar futuros custos e prejuízos para o comprador ou para a empresa ou ativo a ser adquirido, ou seja, confirmar os débitos e as dívidas existentes e identificar contingências (passivos ocultos). Adicionalmente, a *due diligence* busca avaliar mais adequadamente o ativo mediante o pedido de entrega de diversos documentos e informações, tendo em vista a assimetria informacional entre comprador e vendedor. Tais questões identificadas podem impactar o preço do negócio e ensejar até mesmo a desistência da operação pelo comprador (neste último caso, teria havido, no jargão de mercado, um *deal-breaker*).

É comum que o comprador encontre passivos, contingências, insuficiências e precifique riscos de diversas naturezas para realizar o negócio, tais como de natureza fiscal, previdenciária, trabalhista, ambiental, imobiliária, cível, societária, etc.

O contrato que regula esse tipo de aquisição poderá conter declarações e garantias do vendedor a respeito do objeto alienado que assegurem ao comprador condições satisfatórias para firmar o negócio. Essas cláusulas, chamadas de *representations & warranties* no *common law*, notadamente nos contratos dos Estados Unidos da América, são muito frequentes.

O objetivo das declarações (*representations*) e garantias (*warranties*) é reduzir a assimetria de informações entre vendedor e comprador, bem como assegurar ao adquirente o direito de reparação caso as informações reveladas pelo vendedor no contrato não sejam verdadeiras ou precisas, no todo ou em parte, a respeito do bem ou direito adquirido e dos custos, despesas e contingências a ele atrelados, que ensejarão perdas ao comprador após a compra que não seriam incorridas se a declaração falsa não existisse.

As declarações e garantias também podem ter repercussão no plano da validade do negócio jurídico, notadamente se a declaração prestada pelo vendedor é sabidamente falsa por parte deste: neste caso há dolo, cuja consequência, no Direito brasileiro, é a anulabilidade do negócio jurídico (artigo 145 do Código Civil). A análise desse aspecto, no entanto, não está compreendida no escopo deste trabalho.

Em determinadas circunstâncias, alguns dos “achados” pelo comprador no procedimento de *due diligence* não são expressamente revelados pelo vendedor. O comprador, diante do conhecimento de uma informação que represente uma violação da respectiva declaração e garantia, deve tomar uma posição: muitos seguem para a assinatura do contrato ou o fechamento da operação para posterior apresentação de pedido de indenização com fundamento na referida violação.

Há momentos distintos em que a situação descrita acima fica caracterizada da perspectiva do comprador, pois este pode tomar conhecimento do “achado” em momento anterior à assinatura do contrato ou posterior à assinatura do contrato mas previamente ao fechamento da operação, quando há a efetiva entrega da empresa após superadas as condições suspensivas, as quais são comuns nesse tipo de operação, exemplificativamente, a aprovação da operação pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE. Pretende-se avaliar se há impactos distintos nos direitos das partes a depender do momento da referida descoberta.

Essa conduta do comprador é denominada no sistema anglo-saxão *sandbagging*, por alusão a uma prática por jogadores de golfe¹, conforme breve e preciso conceito descrito no seguinte trecho de doutrina norte-americana: “[i]n the M&A world, a buyer ‘sandbags’ a seller when, knowing the seller has materially breached a warranty, it closes the deal and then asserts a post-closing claim.”²

O comprador, ao tomar conhecimento da informação que representa violação da declaração e garantia, ao invés de ver-se forçado a escolher entre negociar redução do preço ou desistir da operação em tais circunstâncias, poderá simplesmente optar por fechar o negócio para o subsequente pedido de indenização com base na violação das declarações e garantias especificamente negociadas com o vendedor.³

Cabe avaliar se há impacto no direito de indenização do comprador perante o vendedor em razão do conhecimento prévio, por parte daquele, da violação da declaração e garantia. Para tanto, a partir do direito comparado, que se debruçou sobre esse tema com profundidade, pretende-se examinar o direito de 3 (três) estados norte-americanos que se destacam com relação ao assunto: Califórnia, Nova York e Delaware. O primeiro estado (Califórnia) segue a regra tradicional *anti-sandbagging*, ao passo que o segundo e o terceiro estados (Nova York e Delaware) tendem a seguir a tendência *pro-sandbagging* moderna.⁴

Nas jurisdições que adotam a regra tradicional de descumprimento das declarações e garantias (*e.g.*, Califórnia⁵), como pressuposto para a indenização, o comprador deve ter confiado (*reliance*) na declaração e garantia (*warranty*) e, portanto, se o comprador sabia da violação, não havia tal confiança no momento em que este decidiu assinar (*signing*) ou fechar (*closing*) a operação.

¹ O termo “*sandbagger*” é utilizado no golfe para designar o jogador que finge ser pior do que realmente é a fim de obter vantagens sobre seus adversários, incrementando suas chances de vitória. O termo deriva do uso, no século XIX, de meias ou mochilas cheias de areia (“*sandbags*”), por parte de gangues, como armas capazes de causar danos substanciais em suas vítimas. Cf. WEST, Glenn D.; SHAH, Kim M. “Debunking the Myth of the Sandbagging Buyer: When Sellers Ask Buyers to Agree to Anti-Sandbagging Clauses, Who Is Sandbagging Whom?” *The M&A Lawyer*, v. 11, n. 1, New York: West Legalworks, p. 1-9, Jan. 2007, p. 1.

² WHITEHEAD, Charles K., “Sandbagging: Default Rules and Acquisition Agreements”. *Delaware Journal of Corporate Law*, v. 36, p. 1081-1115, 2011, p. 1.

³ Cf. WEST, Glenn D.; SHAH, Kim M. “Debunking the Myth of the Sandbagging Buyer: When Sellers Ask Buyers to Agree to Anti-Sandbagging Clauses, Who Is Sandbagging Whom?” *The M&A Lawyer*, v. 11, n. 1, New York: West Legalworks, p. 1-9, Jan. 2007, p. 3.

⁴ Cf. WHITEHEAD, Charles K., “Sandbagging: Default Rules and Acquisition Agreements”. *Delaware Journal of Corporate Law*, v. 36, p. 1081-1115, 2011, p. 2.

⁵ Os Estados que seguem a regra tradicional, conforme ensinamento de Whitehead, são: “[...] California, Colorado, Kansas, Maryland, Minnesota, Montana, and Texas. The relevant case law generally follows the traditional tort approach to sandbagging, requiring a buyer's reliance in order for it to bring a breach-of-warranty claim”. WHITEHEAD, Charles K., “Sandbagging: Default Rules and Acquisition Agreements”, *Delaware Journal of Corporate Law*, 2011, p. 18.

Além disso, o vendedor poderá alegar que, se o comprador optou por seguir com a operação, não obstante a violação da declaração e garantia pelo vendedor, essa decisão representou renúncia ao seu pleito de indenização.⁶ Adicionalmente, o vendedor poderá sustentar que essa prática é eticamente questionável e deve ser refutada pelo Direito, bem como alegar que o *anti-sandbagging* é a regra na Europa.⁷

Por outro lado, em jurisdições que romperam com a regra tradicional de descumprimento das declarações e garantias (notadamente os Estados de Nova York e Delaware), o comprador poderá sustentar seu direito a indenização com base em princípios contratuais (*contract law principles*), independentemente do seu conhecimento no fechamento. Ainda, o comprador poderá alegar que barganhou pelas declarações e garantias como meio de alocação de riscos e mitigação de custos.⁸

No entanto, a admissibilidade dessa prática não é irrestrita até mesmo nas jurisdições que adotam a tendência *pro-sandbagging* moderna, pois, exemplificativamente, há um julgado recente da Suprema Corte de Delaware que levantou questionamento a respeito dessa posição,⁹ razão pela qual o tema merece avaliação cautelosa.

Charles K. Whitehead fez um levantamento de 246 (duzentos e quarenta e seis) contratos regidos pelas leis dos Estados da Califórnia (e de outros estados de tendência *anti-sandbagging*), Nova York e Delaware assinados no período de julho de 2007 a junho de 2011, o qual revelou que, independentemente da tendência adotada pelo estado de regência do contrato (*pro-sandbagging* ou *anti-sandbagging*), entre 44,9% e 65,2% dos referidos contratos adotaram cláusula expressa *pro-sandbagging*, conforme trecho a seguir:

Part of the reason for the high level of pro-sandbagging provisions in Delaware and New York law contracts may be that the law around sandbagging is somewhat unsettled. Practitioners, as a result, regularly advise buyers to bargain for a pro-sandbagging provision, even if sandbagging is likely to be upheld without it. The default rule, in that respect, may be overshadowed by practice. Buyers who particularly value a sandbagging right may develop standard solutions, regardless of the governing law. Certainty, in that case, a pro-sandbagging provision may be more important [*1101] than the default rule-resulting in a similarity in contracts across jurisdictions.¹⁰

⁶ Cf. WHITEHEAD, Charles K., “Sandbagging: Default Rules and Acquisition Agreements”. *Delaware Journal of Corporate Law*, v. 36, p. 1081-1115, 2011, p. 2.

⁷ Cf. WHITEHEAD, Charles K., “Sandbagging: Default Rules and Acquisition Agreements”. *Delaware Journal of Corporate Law*, v. 36, p. 1081-1115, 2011, p. 8.

⁸ Cf. WHITEHEAD, Charles K., “Sandbagging: Default Rules and Acquisition Agreements”. *Delaware Journal of Corporate Law*, v. 36, p. 1081-1115, 2011, p. 2.

⁹ Eagle Force Holdings, LLC e EF Investments, LLC v. Stanley V. Campbell, 258, 2018, (Del. 2019).

¹⁰ WHITEHEAD, Charles K., “Sandbagging: Default Rules and Acquisition Agreements”. *Delaware Journal of Corporate Law*, v. 36, p. 1081-1115, 2011, p. 7.

Há contratos, por outro lado, que contemplam cláusula expressa *anti-sandbagging*, ou seja, estabelecem que o direito à indenização pela quebra da declaração e garantia, pelo vendedor, está condicionado ao desconhecimento, pelo comprador, previamente à assinatura do contrato ou fechamento da operação, de que havia violação de determinadas declarações e garantias, conforme definição a seguir:

The standard provision designed to achieve the seller's goal of further conditioning the buyer's ability to benefit from the bargained-for representations and warranties made by the seller is referred to as an "anti-sandbagging" clause. An "anti-sandbagging" clause is any provision that is designed to deny the buyer the benefit of any contractually bargained for representation or warranty to the extent that the buyer is aware of the fact that the representation or warranty was untrue when made by the seller, at signing or, in some cases, either at signing or at closing.¹¹

É necessário também analisar, como já mencionado, se há relevância no momento em que o comprador toma conhecimento das violações, ou seja, se antes da assinatura do contrato (*signing*) ou entre a assinatura e o fechamento (*closing*), a fim de verificar se o momento específico do conhecimento enseja distinções quanto ao direito do comprador de pleitear indenização.

Cabe ainda esclarecer, mediante análise de julgados proferidos pelas cortes dos estados acima referidos e de doutrina internacional especializada, se há a alegada "compra" das declarações e garantias pelo comprador que englobe a compra do direito de praticar *sandbagging*.¹²

A questão também deve ser enfrentada para a hipótese de as partes incluírem no contrato cláusula em favor do *sandbagging*, denominadas na literatura estrangeira de *anti-anti-sandbagging* ou *knowledge savings*, cujo objetivo é proteger o comprador e afastar a alegação do vendedor de que houve renúncia, por aquele, ao direito de indenização quando seguiu com a operação mesmo após o conhecimento da violação da declaração e garantia, ou de que não havia confiança por parte do comprador naquela declaração e garantia violada, entre outros argumentos:

¹¹ WEST, Glenn D.; SHAH, Kim M. "Debunking the Myth of the Sandbagging Buyer: When Sellers Ask Buyers to Agree to Anti-Sandbagging Clauses, Who Is Sandbagging Whom?" *The M&A Lawyer*, v. 11, n. 1, New York: West Legalworks, p. 1-9, Jan. 2007, p. 5.

¹² O mesmo questionamento é formulado por Charles K. Whitehead: "[b]uyer, in this case, chose to close its purchase of Target [sociedade adquirida] rather than renegotiate the deal's terms or walk away (and then, perhaps, sue Seller). The question is whether Buyer has a post-closing claim under the Seller's indemnity. The answer is surprisingly unsettled." Posteriormente, complementa: "Chief among Buyer's arguments, and often used to justify the modern trend, is the claim that Buyer 'purchased the warranties' from Seller, and therefore, the cost of a sandbagging right was reflected in the price it paid. [*1086] This Article questions that claim, focusing not on the warranties themselves, but on whether the purchase of warranties necessarily includes the purchase of a sandbagging right." WHITEHEAD, Charles K., "Sandbagging: Default Rules and Acquisition Agreements". *Delaware Journal of Corporate Law*, v. 36, p. 1081-1115, 2011, p. 2.

The standard provision designed to achieve the buyer's goal of ensuring the contractual benefit of its bargained-for representations and warranties made by the seller is referred to an "anti-anti-sandbagging" or a "knowledge savings" clause—a specific provision reinforcing the benefit to the buyer of the bargained-for representations and warranties notwithstanding any knowledge or awareness by buyer of their untruth when made by the seller, however and whenever such knowledge or awareness was acquired.¹³

As implicações dessa praxe em operações de M&A (sigla para *mergers and acquisitions*, termo em inglês que se significa fusões e aquisições) podem se revelar muito complicadas em litígio, sobretudo pois há divergência de entendimento jurisprudencial entre as jurisdições acima referidas e, portanto, resultados distintos para o mesmo tipo de problema. Analisar e esclarecer se essa prática é admitida à luz do ordenamento brasileiro insere-se adequadamente nesse contexto.

No Brasil, o *sandbagging* poderá ser questionado sob o argumento de que atenta contra a boa-fé objetiva, a qual teria faltado ao comprador ao decidir prosseguir com a operação, mesmo ciente da violação de declaração e garantia, para posterior pleito de indenização. Ainda, a prática poderá ser refutada pois tal conduta seria antiética e inconsistente com um ambiente de negócios sério, sobretudo se a operação ocorrer entre partes experientes e bem assessoradas.

Necessário avaliar se os entendimentos acima seriam afastados caso o contrato incluía cláusula *anti-anti-sandbagging* ou *knowledge savings*, ou seja, imperioso verificar se o nosso ordenamento admite a contratação pelas partes a esse respeito a fim de permitir a prática, a partir da premissa da autonomia da vontade.

2. Modelo de pesquisa

O modelo de pesquisa a ser adotado será o trabalho exploratório sobre práticas jurídicas, conforme as fontes de pesquisa indicadas na seção 3 infra.

Nesta pesquisa, como ponto de partida, serão exploradas as práticas jurídicas presentes no ordenamento dos Estados Unidos da América, sobretudo nos estados da Califórnia, Nova York e Delaware, bem como a análise de julgados dos tribunais com jurisdição nesses estados para determinar qual a interpretação dessa prática e dos argumentos do comprador e do vendedor.

¹³ WEST, Glenn D.; SHAH, Kim M. "Debunking the Myth of the Sandbagging Buyer: When Sellers Ask Buyers to Agree to Anti-Sandbagging Clauses, Who Is Sandbagging Whom?" *The M&A Lawyer*, v. 11, n. 1, New York: West Legalworks, p. 1-9, Jan. 2007, p. 6.

Outra fonte relevante de pesquisa será doutrina internacional especializada, com o fim de buscar inspiração em países cuja prática contratual seja mais consolidada para, na medida do que for compatível com a nossa legislação, adaptar e sugerir possíveis soluções para litígios em decorrência dessa prática no Brasil, em especial analisar se esta é admitida no nosso ordenamento e se pode ser autorizada contratualmente, mediante consulta a doutrina, trabalhos acadêmicos e jurisprudência nacionais.

A partir da pesquisa exploratória sobre a prática jurídica contratual e dos desdobramentos do litígio entre comprador e vendedor, o trabalho terá por fim buscar soluções para tais conflitos e identificar quais cautelas devem ser tomadas pelo comprador.

3. Quesitos, fontes de pesquisa e formas de acesso

1. Em que consiste a auditoria ou *due diligence*? E a cláusula de declarações e garantias ou *representations and warranties*? Qual a sua função?

- Fonte 1: pesquisa bibliográfica: doutrina nacional e estrangeira; trabalhos acadêmicos.
- Fonte 2: pesquisa jurisprudencial.
- Fonte 3: uso da própria experiência.

2. Em que consiste o *sandbagging*?

- Fonte 1: pesquisa bibliográfica: doutrina estrangeira; trabalhos acadêmicos.
- Fonte 2: pesquisa jurisprudencial internacional.

3. Qual efeito o *sandbagging* provoca no direito de indenização do comprador nos contratos regidos sob as leis dos Estados da Califórnia, Nova York e Delaware?

- Fonte 1: pesquisa bibliográfica: doutrina estrangeira; trabalhos acadêmicos.
- Fonte 2: pesquisa jurisprudencial internacional.

4. O que são as cláusulas *anti-sandbagging*, *anti-anti-sandbagging* ou *knowledge savings*? Quais os seus impactos no direito de indenização do comprador nas jurisdições compreendidas no escopo do trabalho?

5. Quais os argumentos a favor do *sandbagging*? E quais os argumentos contrários?

- Fonte 1: pesquisa bibliográfica: doutrina estrangeira; trabalhos acadêmicos.
- Fonte 2: pesquisa jurisprudencial internacional.

6. O *sandbagging* é admitido no ordenamento pátrio? Há violação da boa-fé objetiva por parte do comprador? Quais institutos são violados em decorrência desse ato? Por outro lado, quais argumentos a favor do *sandbagging* podem ser sustentados na lei brasileira?

- Fonte 1: pesquisa bibliográfica: doutrina nacional; trabalhos acadêmicos.
- Fonte 2: pesquisa jurisprudencial.

7. Que cautelas o comprador deve tomar, à luz das implicações do *sandbagging*, para preservar o seu direito de indenização nos contratos regidos pela lei brasileira?

- Fonte 1: pesquisa bibliográfica: doutrina nacional; trabalhos acadêmicos.
- Fonte 2: pesquisa jurisprudencial.

4. Relevância prática, caráter inovador e potencial de impacto

As operações de fusões e aquisições são recorrentes no ambiente de negócios nacional e internacional e é muito comum que as partes regulem contratualmente as responsabilidades do vendedor pelo descumprimento contratual e pelos passivos constituídos e ocultos da empresa, adotando cláusula de indenização decorrente de violação das declarações e garantias e/ou de perda, custo ou prejuízo sofrido pela sociedade alienada, pelos seus administradores ou pelo comprador.¹⁴

¹⁴ Ressalvadas as operações denominadas “porteira fechada”, isto é, nas quais o vendedor não se mantém responsável por quaisquer passivos relativos ao bem ou direito alienado, pois todos os riscos foram precificados previamente à aquisição, sem qualquer dever de reembolso ou indenização posterior entre as partes, independentemente dos passivos e seus montantes que venham a ser incorridos pelo comprador.

Essas operações representam uma forma de expansão distinta do crescimento orgânico pelas empresas, pois realizada mediante a aquisição de novo ativo, bem ou direito. Trata-se, portanto, de negócio jurídico relevante e que muitas vezes envolve valor expressivo.

Vale mencionar o resultado apurado pela PwC Brasil, uma das maiores firmas de auditoria, relativamente às operações dessa natureza no Brasil anunciadas nos últimos anos, pois revela 658 (seiscentas e cinquenta e oito) operações de fusões e aquisições em 2018 e uma média de 729 (setecentas e vinte e nove) operações por ano nos últimos 10 (dez) anos.¹⁵

O *sandbagging* é tema quase inexplorado no Brasil, de forma que o presente trabalho representará caráter inovador na análise do assunto, em especial quanto à admissibilidade dessa prática no ordenamento pátrio. Eventuais recomendações de abordagem contratual do tema impactarão os contratantes brasileiros e estrangeiros que possuam ou pretendam possuir negócios no Brasil.

Dessa forma, os resultados da análise proposta pelo pesquisador poderão ser aproveitados para a negociação, discussão e redação dos contratos relativos a operações de fusões e aquisições no Brasil, sobretudo para avaliar mais adequadamente quais os riscos envolvidos e que cautelas devem ser tomadas pelo comprador.

5. Familiaridade com o objeto da pesquisa

O pesquisador atua profissionalmente com fusões e aquisições e as negociações a elas subjacentes desde 2004 e participou de diversas operações dessa natureza. Sua atuação desde então foi como advogado em escritório de advocacia na Cidade de São Paulo, na qualidade de assessor de uma das partes, ou seja, comprador ou vendedor.

O pesquisador está familiarizado com contratos de compra e venda de participações societárias, tendo sido responsável por avaliar os impactos da operação e seus diversos aspectos para discussão com o cliente.

¹⁵ Disponível em: <www.pwc.com.br/pt/estudos/servicos/assessoria-tributaria-societaria/fusoes-aquisicoes/2019/fusoes-e-aquisicoes-no-brasil-janeiro-2019.html>. Acesso em 30, set. 2019.

O pesquisador possui acesso a boa parte da documentação das operações das quais participou, que servirá como fonte de informação para o preparo do presente trabalho. No entanto, haverá maior dificuldade de acesso a contratos estrangeiros que tenham regulado os efeitos do *sandbagging* mediante a adoção de cláusulas *anti-sandbagging* ou *anti-anti-sandbagging* (ou *knowledge savings*), devendo socorrer-se para essa finalidade dos documentos que estejam disponíveis para consulta.

6. Bibliografia preliminar

- ADAMS, Kenneth A. *The Phrase Represents and Warrants Is Pointless and Confusing*. Business Law Today, Vol. 2015, Issue 10, p. 1-4, Oct. 2015.
- AZEVEDO, Antônio Junqueira de. *Negócio Jurídico: Existência, Validade e Eficácia*. 3. ed. rev. São Paulo: Saraiva, 2000.
- BUSCHINELLI, Gabriel Saad Kik. *Compra e Venda de Participações Societárias de Controle*. São Paulo: Quartier Latin, 2018.
- COMPARATO, Fábio Konder; SALOMÃO FILHO, Calixto. *O Poder de Controle na Sociedade Anônima*. 4. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2005.
- CORDEIRO, Antônio Manuel da Rocha e Menezes. *Da Boa-fé no Direito Civil*. Coimbra: Almedina, 2001.
- FARIAS, Cristiano Chaves de. *Curso de direito civil: contratos*. 8. ed. Salvador: Ed. JusPodivm, 2018.
- GREZZANA, Giacomo Luiz Maria Oliveira. *A Natureza Jurídica da Cláusula de Declarações e Garantias em Alienação de Participação Societária*. São Paulo, 2019.
- LIPSHAW, Jeffrey. *Of Fine Lines, Blunt Instruments, and Half-Truths: Business Acquisition Agreement and the Right to Lie*. Delaware Journal of Corporate Law, Vol. 32, No. 2, 2007.
- MARTINS-COSTA, Judith. *A Boa-fé no Direito Privado: Critérios Para a Sua Aplicação*. São Paulo: Marcial Pons, 2015.
- MARTINS-COSTA, Judith. *Os Regimes do Dolo Civil no Direito Brasileiro: Dolo Antecedente, Vício Informativo por Omissão e por Comissão, Dolo Acidental e Dever de Indenizar*. Revista dos Tribunais, Ano 101, v. 923, p. 115-144, 2012.
- MEDEIROS, Mariana Mendes. *Cláusulas de Declarações e Garantias: nos Contratos Internacionais de Aquisição de Empresas ou Ativos*. 2006. 283 p. Tese de mestrado – Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, São Paulo.
- MIRANDA, Pontes de. *Tratado de Direito Privado: Validade, Nulidade, Anulabilidade*. São Paulo: RT, 2012, t. IV.
- MUNHOZ, Eduardo Secchi. *Aquisição de Controle na Sociedade Anônima*. São Paulo: Saraiva, 2013.

PONTES, Evandro Fernandes de. *Representations e Warranties no Direito Brasileiro*. São Paulo: Almedina, 2014.

RODRIGUES, Silvio. *Dos Defeitos dos Atos Jurídicos: do Erro do Dolo*. São Paulo: Max Limonad, 1959.

SEPINUCK, Stephen L. *The Virtue of Represents and Warrants: Another View*. Business Law Today, Vol. 2015, Issue 11 (November 2015).

TARTUCE, Flávio. *Direito civil: teoria geral dos contratos e contratos em espécie*. v.3. 14 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2019.

VENOSA, Silvio de Salvo. *Direito civil: teoria geral das obrigações e teoria dos contratos*. v.2. 16. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

WEST, Glenn D.; SHAH, Kim M. *Debunking the Myth of the Sandbagging Buyer: When Sellers Ask Buyers to Agree to Anti-Sandbagging Clauses, Who Is Sandbagging Whom?* The M&A Lawyer, v. 11, n. 1, New York: West Legalworks, p. 1-9, Jan. 2007.

WHITEHEAD, Charles K. *Sandbagging: Default Rules and Acquisition Agreements*. Delaware Journal of Corporate Law, v. 36, p. 1081-1115, 2011.

7. Cronograma de execução

Atividade	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	Horas
Pesquisa e leitura da bibliografia	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■						60
Coleta e leitura de julgados	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■						60
Delimitação de escopo	■	■	■	■															20
Estruturação do sumário	■	■	■	■															20
Redação capítulo 1	■	■	■	■															40
Redação capítulo 2				■	■	■	■												40
Redação capítulo 3							■	■	■	■									40
Redação capítulo 4										■	■	■	■						40
Conclusão da redação													■	■	■				30
Revisão final															■	■	■		30
Depósito																■	■	■	-