



SOCIECAP

Competição Brasileira de
Direito Societário e Mercado de Capitais

CASO FICTÍCIO

P R I M E I R A P A R T E

1ª EDIÇÃO
2025



Sumário

CASO	03
ANEXO I	13
ANEXO II	15
ANEXO III.....	16
ANEXO IV.....	17
ANEXO V	18
ANEXO VI.....	20

SOCIECAP

Competição Brasileira de
Direito Societário e Mercado de Capitais

**I EDIÇÃO DA COMPETIÇÃO BRASILEIRA DE DIREITO SOCIETÁRIO E MERCADO
DE CAPITAIS**

CASO FICTÍCIO DA PRIMEIRA EDIÇÃO¹

Primeira Parte

1. A TecNova S.A. é uma empresa familiar consolidada no mercado de softwares de logística e gestão de cadeias de suprimentos, fundada por Joel Silveira (“Joel”), engenheiro visionário que, ao lado de sua filha Elisa Silveira (“Elisa” e, em conjunto com Joel, “Família Silveira” ou “Vendedores”), transformou a grande criação de sua vida em uma referência nacional do ramo da tecnologia e engenharia (“TecNova” ou “Target”).
2. Constituída sob a forma de sociedade por ações de capital fechado, com o seu capital social integralmente detido pela Família Silveira, a TecNova era orientada pela valorização das relações de confiança e agilidade nas decisões empresariais, com os seus órgãos sociais compostos, majoritariamente, por familiares e funcionários antigos. A informalidade e a administração pouco burocrática da Target eram valores intrínsecos à sua cultura, o que não se traduz em uma condução amadora da Família Silveira, que sempre esteve à frente dos negócios e são os grandes responsáveis pelo sucesso da TecNova.
3. Joel e Elisa eram os únicos acionistas da Target, sendo titulares de ações ordinárias representativas, respectivamente, de 70% (setenta por cento) e 30% (trinta por cento) do capital social da TecNova. Além disso, desde a época em que completou a sua formação em administração, Elisa assumiu o cargo de Diretora Financeira (CFO) da TecNova, combinando pragmatismo e lealdade à tradição familiar na condução dos negócios, enquanto Joel ocupava o cargo de Diretor Presidente (CEO) da Target.

¹ Esta é uma obra de ficção e qualquer semelhança com pessoas e fatos é mera coincidência.

4. Considerando o seu evidente sucesso no mercado de engenharia e inovações tecnológicas, a TecNova foi identificada como uma excelente oportunidade de aquisição pela SocieCapital Tecnologia e Inovação S.A., sociedade por ações de capital aberto e pulverizado, listada na bolsa de valores brasileira (“SocieCapital” ou “Compradora” e, em conjunto com a TecNova, as “Partes”).
5. A Compradora despontava como uma das maiores companhias abertas de tecnologia, com atuação nacional e internacional, reconhecida por sua gestão profissional e rigor corporativo, sendo liderada por Marco Aurélio, executivo experiente e economista de formação, na qualidade de Diretor Presidente (CEO) (“Marco Aurélio”).
6. A SocieCapital havia procurado os seus respectivos advogados, aproximadamente, 3 (três) meses antes de encontrar a Target, alegando ter grande interesse em adquirir uma empresa capaz de expandir o seu portfólio em soluções logísticas. Nesta oportunidade, José Caetano, Diretor Jurídico (CLO) da SocieCapital, conhecido por supervisionar atenciosamente as diligências legais e contábeis relativas a potenciais investimentos da Compradora (“José Caetano”), descobriu a TecNova, que, dentre outras qualidades, ostentava uma carteira fiel de clientes na indústria de transportes.
7. A cultura da SocieCapital era pautada, sobretudo, na formalidade e burocracia como parâmetros de governança e administração, o que refletia diretamente na atuação de José Caetano, cuja principal atribuição era assegurar que os riscos referentes a operações societárias fossem mapeados e mitigados, conforme as exigências de governança de uma companhia aberta listada em bolsa.
8. Em janeiro de 2025, após apresentações e conversas iniciais, Joel e Marco Aurélio realizaram uma reunião na sede da TecNova, com a intenção de dar início à formalização de uma operação societária envolvendo as Partes. No decorrer da reunião, evidenciou-se o entusiasmo de Joel diante da possibilidade de escalar o seu empreendimento e levar a sua criação a um patamar internacional.

9. Em poucos meses, as negociações evoluíram para a celebração de um Memorando de Entendimentos (“MoU” ou “Memorando”), assinado pelos representantes das Partes em 15 de março de 2025, o qual estabelecia os termos preliminares da aquisição do controle da TecNova pela SocieCapital (Anexo I).
10. O MoU previa a aquisição pela SocieCapital de ações ordinárias de emissão da Target representativas de 51% (cinquenta e um por cento) de seu capital social, garantindo-lhe a posição de acionista controlador, enquanto a Família Silveira permaneceria com os 49% (quarenta e nove por cento) do capital social remanescente (“Aquisição” ou “Operação”).
11. As Partes acordaram que o preço correspondente à Aquisição seria de R\$ 100.000.000,00 (cem milhões de reais), a ser pago de forma escalonada pela Compradora, sem prejuízo de eventuais ajustes e/ou correções financeiras a serem estipuladas pelas Partes.
12. Dessa forma, uma parcela substancial – equivalente a cerca de 70% (setenta por cento) do valor total – seria paga pela Compradora no fechamento da Operação (“Closing” ou “Fechamento”) e o restante em duas prestações anuais. Além disso, as Partes acordaram um mecanismo de *earn-out*, por meio do qual os Vendedores fariam jus a um pagamento adicional, caso a TecNova atingisse determinadas metas financeiras após a Aquisição, as quais incluíam indicadores de faturamento e EBITDA para os dois exercícios subsequentes ao *Closing* (“Earn-Out”).
13. O *Earn-Out* ficou condicionado não apenas ao desempenho financeiro da Target, mas também à permanência de Joel e Elisa na gestão diária da TecNova, durante um período mínimo de 2 (dois) anos após o Fechamento. A referida disposição contratual refletia tanto a confiança da SocieCapital de que o conhecimento e a liderança da Família Silveira seriam essenciais para o sucesso da TecNova após o *Closing*, quanto uma forma de alinhar incentivos e expectativas, uma vez que os Vendedores teriam a motivação necessária para

continuar impulsionando o crescimento da Target, com o *know-how* adquirido após décadas de atuação no mercado de softwares e logística.

14. O Memorando continha, também, uma cláusula de exclusividade assegurando que, por um período de 8 (oito) meses a partir da data de assinatura do referido instrumento, a Família Silveira não negociaria a venda, parcial ou total, de sua participação societária na TecNova com terceiros, dando à SocieCapital tranquilidade para realizar o *valuation* da Target e negociar a Operação, sem o risco de perder o seu lugar para outros potenciais investidores.
15. As Partes estabeleceram cláusulas no MoU que evidenciavam uma auditoria prévia abrangente (*due diligence*) a ser conduzida por consultores independentes designados pela SocieCapital (“Consultores”), abarcando aspectos financeiros, contábeis, fiscais, trabalhistas e operacionais da TecNova (“Due Diligence” ou “Auditoria”). Ficou consignado que a celebração do contrato definitivo de compra e venda de ações (“SPA” ou “Contrato”) dependeria da conclusão satisfatória dessa diligência prévia.
16. Em linhas gerais, o Memorando indicava que o SPA conteria cláusula de declarações e garantias padrão para os parâmetros do mercado e operações societárias semelhantes, por meio da qual os Vendedores assegurariam a veracidade de informações essenciais para a Compradora, incluindo, mas não se limitando à regularidade das demonstrações financeiras da TecNova e inexistência de passivos não divulgados ou contingências relevantes, salvo as informadas durante a fase de *Due Diligence*.
17. Além disso, mencionava-se, de forma sucinta, no MoU, que o Contrato deveria dispor sobre limitações de responsabilidade para os Vendedores, com limite para indenizações por violação de declarações e garantias e prazos para notificações, em montantes e termos a serem negociados em momento anterior à assinatura do SPA (“Signing”).
18. As Partes pactuaram, por fim, que a legislação brasileira regeria a Operação e que qualquer disputa decorrente do MoU ou do SPA seria resolvida via

arbitragem, sob o Regulamento de Arbitragem da Câmara FGV de Mediação e Arbitragem (“Câmara Arbitral” ou “Câmara”), com sede no Estado e Cidade do Rio de Janeiro.

19. Após a assinatura do Memorando pelas Partes, em 15 de março de 2025, a *Due Diligence* foi iniciada. Equipes técnicas e jurídicas da Compradora passaram os meses seguintes imersas em pilhas de documentos da TecNova. Apesar do histórico lucrativo da empresa, a SocieCapital mantinha um olhar atento, considerando que qualquer descoberta relevante poderia impactar o *valuation* ou demandar ajustes contratuais.
20. Nas primeiras semanas de Auditoria, os Consultores destacaram a existência de um procedimento fiscal em curso contra a TecNova. Tratava-se de uma autuação da Receita Federal referente à tributação de certos serviços de software prestados entre 2019 e 2021. A princípio, a equipe de Joel minimizou a questão, classificando-a como uma mera divergência técnica de interpretação da legislação tributária, já amparada por recursos administrativos apresentados por seus advogados.
21. Em sentido semelhante, Elisa garantiu a Marco Aurélio que todos os passivos conhecidos tinham sido divulgados e que, na visão deles, a chance de perda naquele caso era remota.
22. Internamente, entretanto, os administradores da TecNova estavam apreensivos, já que um e-mail de Elisa para Joel, datado de 10 de fevereiro de 2025, revelava preocupação de que “[a]s interpretações fiscais agressivas do passado [poderiam] gerar passivos significativos”. Diante dessa informação, foi decidido, então, pelos Vendedores da TecNova, que era preciso avaliar até que ponto seriam expostos esses detalhes (Anexo II).
23. Paralelamente, outra descoberta da *Due Diligence* causou inquietação na SocieCapital. Ao analisar os principais contratos em vigor, os Consultores identificaram um contrato de prestação de serviços de desenvolvimento de software, firmado em 2022, entre a TecNova e a SilveiraTech Ltda., uma

empresa de pequeno porte que realizava consultorias de TI (“Contrato de Prestação de Serviços” e “SilveiraTech”, respectivamente), o qual representava um desembolso significativo anual para a TecNova.

24. O que chamou atenção de José Caetano foi o fato de a SilveiraTech pertencer a Renato Silveira (“Renato”), sobrinho de Joel. Ao ser questionado pela Compradora, Joel defendeu a contratação, afirmando que Renato era extremamente competente. Contudo, a equipe da SocieCapital considerou o arranjo especialmente preocupante, não apenas pelo potencial conflito de interesses decorrente do vínculo familiar entre Joel e Renato, mas também pelas obrigações contratuais assumidas pela Target em relação à SilveiraTech.
25. O Contrato de Prestação de Serviços foi celebrado por prazo determinado, com cláusula de renovação obrigatória a cada 2 (dois) anos e previsão de multa rescisória milionária em caso de denúncia antecipada. Tal estrutura poderia limitar severamente a liberdade de gestão da TecNova após a Aquisição, impondo ônus financeiro expressivo à Compradora. Além disso, tratava-se de instrumento contratual basilar para o aspecto operacional da TecNova, uma vez que os serviços prestados pela SilveiraTech eram essenciais para o atendimento de clientes estratégicos, tornando arriscada qualquer rescisão sem substituto adequado.
26. Nesse cenário, a preocupação da gestão da SocieCapital ultrapassava a mera discussão sobre eventual desvio de lucros e passava a envolver a própria viabilidade operacional e financeira da Target no período posterior à Operação, assim como potenciais ajustes no preço a ser estabelecido no SPA ou condições específicas para revisão contratual antes do Fechamento.
27. Diante das referidas indagações, Elisa entregou à SocieCapital um relatório interno que havia sido elaborado meses antes da Operação para avaliar a equidade do Contrato de Prestação de Serviços (**Anexo III**) (“Relatório de Equidade”).

28. O Relatório de Equidade admitia que não houvera cotações externas antes de contratar a SilveiraTech e que a principal razão da escolha foi a confiança pessoal de Joel na sua família. Além disso, recomendava expressamente uma revisão dos termos ou rescisão do Contrato de Prestação de Serviços para atender eventuais inseguranças que poderiam afetar potenciais investidores.
29. Por fim, o Relatório de Equidade indicava, ainda, que a própria TecNova reconheceu internamente a sensibilidade da transação com parte relacionada e a necessidade de transparência, caso buscasse investidor externo, embora não tenha realizado ou se obrigado a prosseguir com a referida revisão do Contrato de Prestação de Serviços.
30. Ao longo de abril e maio de 2025, a negociação do SPA se intensificou. Marco Aurélio e José Caetano, munidos dos “achados” da *Due Diligence*, chegaram à mesa de negociação com uma postura mais cautelosa e firmaram posições em relação a várias cláusulas, apresentando versões revisadas dos dispositivos contratuais, que contemplavam as suas preocupações. Os Vendedores, por sua vez, se mostravam contrariados com tais revisões. Do ponto de vista de Joel e Elisa, muitas exigências já estavam implícitas no que fora acordado no MoU e nas práticas de mercado, de modo que consideravam excessivo o nível de desconfiança revelado nas novas redações das cláusulas do SPA.
31. O conflito se agravou a partir da descoberta de informações e documentos confidenciais: um e-mail interno da SocieCapital, posteriormente obtido pelos Vendedores, revelou que, já em abril de 2025, um analista da equipe de José Caetano alertara sobre o risco tributário identificado, sugerindo provisionar uma quantia para um possível desfecho negativo do litígio fiscal. Contudo, José Caetano ponderou que chamar atenção excessiva para aquele risco poderia comprometer o andamento da Operação, orientando a equipe a “manter o foco nos aspectos que impacta[va]m diretamente o *valuation* já acordado” (**Anexo IV**).
32. Tal correspondência indica que a SocieCapital tinha consciência do potencial impacto do passivo fiscal e, como estratégia interna, optou por não enfatizá-

lo em um primeiro momento, durante a negociação do preço da Aquisição e de outras cláusulas essenciais para o sucesso da Operação.

33. Em relação à TecNova, além do e-mail já mencionado de Elisa para Joel sobre os riscos tributários (**Anexo II**), a SocieCapital obteve acesso, por meio da *Due Diligence*, a um parecer jurídico externo solicitado pela TecNova meses antes do início das negociações relativas à Operação (**Anexo V**) (“Parecer sobre Consulta Tributária”).
34. O Parecer sobre Consulta Tributária, elaborado por um renomado tributarista a pedido de Elisa, detalhava o processo fiscal em curso e concluía que a probabilidade de derrota da TecNova na autuação era significativa, alegando ser “superior a 50% (cinquenta por cento)”, e recomendava provisionamento contábil do valor em disputa no balanço.
35. A conclusão obtida no Parecer sobre Consulta Tributária contrastava com a postura confiante que a TecNova externara à SocieCapital, expondo potencial divergência entre o que os Vendedores tinham conhecimento e o que comunicaram durante a *Due Diligence*.
36. Em uma reunião realizada em 5 de junho de 2025, as tensões pessoais tornaram-se ainda mais evidentes, considerando as últimas descobertas e informações obtidas pelas Partes. Marco Aurélio, mantendo tom respeitoso, porém firme, afirmou que a administração da SocieCapital possuía deveres fiduciários perante os seus acionistas e não poderia seguir adiante sem garantias concretas de que não herdaria qualquer vício oculto.
37. O CEO da Compradora ressaltou, ainda, que a partir de descobertas realizadas na fase da Auditoria, algumas informações não haviam sido voluntariamente reveladas pelos Vendedores, e que esse fato abria brechas na confiança até o momento construída.

38. Joel respondeu que as alegações de Marco Aurélio colocavam em xeque a sua reputação, credibilidade e legado e não admitiria ser tratado como se estivesse tentando enganar seus “futuros sócios”.
39. Diante disso, o impasse era claro: de um lado, a SocieCapital alegava que omissões relevantes haviam ocorrido durante as tratativas; de outro, a Família Silveira argumentava que estava apenas exigindo o cumprimento fiel do que considerava já pactuado no Memorando, sem renunciar à remuneração acordada ou às proteções que julgava justas.
40. Com o fim do prazo de exclusividade se aproximando e sem um acordo final, as Partes se depararam com um dilema. Encerrar as negociações significaria desperdiçar meses de trabalho e capital investidos na *Due Diligence* e na operacionalização da negociação, além de frustrar as expectativas de expansão dos acionistas da SocieCapital e o sonho da Família Silveira de elevar a TecNova a um patamar internacional.
41. Assim, para evitar atrasos ou o cancelamento da Operação, as Partes concordaram em realizar uma última rodada de negociação virtual anterior ao *Signing*, nos dias 8 ou 9 de novembro de 2025, para buscar, impreterivelmente, uma solução consensual quanto aos seguintes itens pendentes (**Anexo VI**):
- a. Declarações e Garantias: alcance, nível de detalhamento e qualificadores aplicáveis às declarações, especialmente quanto a contratos com partes relacionadas e contingências fiscais e prazos de validade das garantias.
 - b. Sandbagging: necessidade de negociar se a Compradora poderá ou não exigir indenização por fatos conhecidos antes do *Closing*, equilibrando a proteção da Compradora e a segurança dos Vendedores.
 - c. Earn-Out: ajustes nos critérios de apuração, tratamento de eventos que possam impactar as metas e os mecanismos para prevenir disputas sobre eventual manipulação de resultados.

- d. Limitação e exclusão de responsabilidade: definição de limites máximos e mínimos de indenização, eventos que ensejam, ou não, indenização no âmbito do Contrato, excludentes de responsabilidade, dentre outros pontos.

[...]

Cláusula 3 – Preço e Forma de Pagamento. As Partes acordam que o preço de aquisição pela transferência de ações ordinárias de emissão da TecNova, representativas de 51% (cinquenta e um por cento) de seu capital social (“Ações”) será de R\$ 100.000.000,00 (cem milhões de reais), sujeito aos ajustes e correções previstas neste Memorando e no SPA (“Preço de Aquisição”). O Preço será pago pela SocieCapital da seguinte forma: **(i)** R\$ 70.000.000,00 (setenta milhões de reais) no Fechamento; **(ii)** R\$ 15.000.000,00 (quinze milhões de reais) em 12 (doze) meses após o Fechamento; e **(iii)** R\$ 15.000.000,00 (quinze milhões de reais) em 24 (vinte e quatro) meses após o Fechamento, observado o cumprimento das obrigações pactuadas pelos Vendedores, nos termos da Cláusula 4 deste Memorando.

Cláusula 4 – Earn-Out. Em adição ao Preço de Aquisição, poderá ser devido um valor adicional, a título de *earn-out*, aos Vendedores, até o montante máximo de R\$ 20.000.000,00 (vinte milhões de reais), caso a TecNova atinja, nos 2 (dois) exercícios sociais subsequentes ao Fechamento, as metas de desempenho constantes do Anexo I a este Memorando (“Metas”). O cálculo do *earn-out* e seu pagamento deverão observar os critérios a serem detalhados no SPA, incluindo eventuais ajustes para refletir variações significativas de capital de giro ou passivos apurados no período. Caso as Metas não sejam atingidas integralmente, o *earn-out* será devido proporcionalmente ao grau de atingimento.

Cláusula 5 – Permanência dos Diretores. O Sr. Joel e a Sra. Elisa comprometem-se a permanecer e a SocieCapital obriga-se a mantê-los na gestão executiva da TecNova, em seus atuais cargos, por um período mínimo de 2 (dois) anos contados do Fechamento, salvo destituição motivada por justa causa, conforme definido no SPA. O pagamento de qualquer parcela de *earn-out* está condicionado ao cumprimento da obrigação constante desta Cláusula 5 até o término do prazo estabelecido.

Cláusula 6 – Exclusividade. Os Vendedores obrigam-se a não negociar, direta ou indiretamente, ou procurar propostas envolvendo a alienação, total ou parcial, das ações de emissão da TecNova, ou a venda de seu controle ou ativos, com terceiros, pelo prazo de 8 (oito) meses a contar da assinatura deste Memorando, salvo prorrogação por escrito pelas Partes. Em caso de violação desta cláusula pela parte vendedora, fica pactuada multa compensatória no valor de R\$ 5.000.000,00 (cinco milhões de reais).

Cláusula 7 – Declarações e Garantias. Os Vendedores se obrigam, para todos os fins, a declarar, no âmbito do SPA, a veracidade e integralidade das informações financeiras da TecNova, a

titularidade e regularidade das Ações e a inexistência de passivos ocultos ou não divulgados até a data do Fechamento, ressalvados aqueles descritos em anexo ao Contrato. As declarações e garantias dos Vendedores no SPA terão prazo de vigência e limites de responsabilidade a serem negociados entre as Partes na elaboração do SPA, observadas as práticas usuais de mercado.

[...]

Cláusula 11 – Lei Aplicável e Solução de Conflitos. Este Memorando e as obrigações dele decorrentes serão regidos pelas leis da República Federativa do Brasil. Quaisquer disputas oriundas deste Memorando ou relacionadas à transação aqui prevista serão submetidas à resolução por arbitragem, a ser administrada pela Câmara FGV de Mediação e Arbitragem, de acordo com o respectivo regulamento, por 3 (três) árbitros nomeados de comum acordo, sendo a sede da arbitragem a Cidade do Rio de Janeiro/RJ e o idioma da arbitragem o português do Brasil.

[...]

De: Elisa Silveira | TecNova S.A. <elisa.silveira@tecnova.com.br>

Enviada em: segunda-feira, 10 de fevereiro de 2025 22:10

Para: Joel Silveira | TecNova S.A. <joel.silveira@tecnova.com.br>

Assunto: Autuação Fiscal - Potencial Passivo

Pai, tudo bem?

Conforme conversamos, encaminho anexo o parecer jurídico do Dr. Alberto W. Costa sobre a autuação fiscal relativa aos anos 2019-2021. Ele está preocupado com os resultados: suas conclusões indicam que as interpretações fiscais agressivas que adotamos no passado podem gerar passivos significativos.

Precisamos avaliar até onde devemos expor esses detalhes agora durante a negociação com a SocieCapital.

Sugiro mencionarmos de forma resumida a existência da disputa fiscal, sem entrar em valores ou admitir risco elevado, pelo menos até termos uma definição mais clara no recurso. Não quero alarmá-los desnecessariamente, mas também temos que agir com transparência suficiente para não termos problemas depois.

Vamos discutir isso amanhã na reunião?

Abs.,

Elisa.





**Versão Consolidada do Relatório elaborado pelo Departamento Financeiro da TecNova S.A.,
em 14 de outubro de 2024.**

Rio de Janeiro, 14 de outubro de 2024.

1. Instrumento Contratual Examinado: Contrato de Prestação de Serviços de Desenvolvimento de Software entre TecNova S.A. e SilveiraTech Ltda., celebrado em 01/07/2022, vigência até 30/06/2027, valor anual de R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais).
2. Existência de Parte relacionada: SilveiraTech Ltda. é administrada por Renato Silveira, único sócio da contratada e sobrinho do Sr. Joel Silveira, acionista controlador e Diretor Presidente da TecNova.
3. Justificativa: Não há registro de cotações de mercado ou processo competitivo para a seleção da SilveiraTech. A justificativa consignada à época foi a experiência prévia e relação de confiança com o fornecedor.
4. Padrões Comerciais: Análise preliminar indica que o valor contratado está aproximadamente 20% (vinte por cento) acima dos valores de mercado para serviços equivalentes, considerando orçamentos informais obtidos de outros fornecedores em 2023.
5. Conclusão e Recomendações: Recomenda-se reavaliar os termos do contrato celebrado com a SilveiraTech, com vistas a ajustá-lo ao *fair market value* ou considerar sua rescisão antecipada. Tal medida é especialmente importante diante da perspectiva de ingresso de investidor externo, que poderá exigir conformidade do relacionamento comercial com partes relacionadas às melhores práticas de governança corporativa.

De: José Caetano | SocieCapital S.A. <jose.caetano@sociecapital.com.br>

Enviada em: quinta-feira, 10 de abril de 2025 09:47

Para: Equipe Auditoria e Riscos | SocieCapital S.A. <audit.risco@sociecapital.com.br> ,
Marco Aurélio | SocieCapital S.A. <marco.aurelio@sociecapital.com.br>

Assunto: Risco Fiscal – Aquisição TecNova

Prezados,

Sobre o passivo fiscal identificado na *due diligence* da TecNova (autuação federal 2019-2021), entendemos que não se faz necessário aprofundar a discussão deste ponto nas tratativas de preço neste momento. Devemos manter o foco nos aspectos que impactam diretamente o *valuation* já acordado. Um destaque excessivo desse passivo agora poderia comprometer o andamento da negociação.

Recomendamos tratar esse risco no âmbito das garantias contratuais no SPA, por exemplo, prevendo mecanismos de indenização ou retenção de parte do preço, caso o passivo venha a se materializar no futuro. Conforme discutido com a Diretoria, manteremos este tema sob acompanhamento, mas sem trazê-lo à mesa principal de negociação até segunda ordem.

Atenciosamente,

José Caetano





Versão Consolidada do Parecer Jurídico emitido por Costa & Associados
Consultores Tributários

Consulente: TecNova S.A.

Data: 5 de agosto 2024

São Paulo
2024

A **TecNova S.A.** (“Cliente” ou “TecNova”) foi autuada pela Receita Federal em razão da apuração de tributos incidentes sobre serviços de software (ISS e IRPJ), referentes ao período compreendido entre 2019 e 2021. O valor principal da autuação é de **R\$ 4.500.000,00 (quatro milhões e quinhentos mil reais)**, estando o processo atualmente em fase recursal administrativa.

Após análise detalhada, conclui-se que a probabilidade de insucesso da TecNova no referido processo administrativo é elevada - superior a 50% (cinquenta por cento) -, diante do entendimento restritivo adotado pelas autoridades fiscais em casos análogos e das provas documentais constantes nos autos. O montante atualizado da potencial contingência, incluindo multa e juros, é estimado em **R\$ 6.200.000,00 (seis milhões e duzentos mil reais)** até a presente data.

Diante desse cenário, recomenda-se a constituição de **provisão contábil integral** desse valor no balanço da Cliente, em atendimento aos princípios contábeis e à Lei n.º 6.404/76 (“Lei das S.A.”).

Ademais, alerta-se que, numa eventual aquisição de controle da companhia, é aconselhável prever mecanismos contratuais de proteção ao adquirente quanto a esta contingência. Dentre as medidas possíveis, estão a retenção de parte do preço, a constituição de conta escrow ou a fixação de obrigação de indenizar específica, de modo a mitigar o risco de responsabilização do sucessor.

É o nosso Parecer.



Alberto W. Costa

De: José Caetano | SocieCapital S.A. <jose.caetano@sociecapital.com.br>

Enviada em: quarta-feira, 01 de outubro de 2025 11:23

Para: Joel Silveira | TecNova S.A. <joel.silveira@tecnova.com.br>, Elisa Silveira | TecNova S.A. <elisa.silveira@tecnova.com.br>

Cc: Equipe Auditoria e Riscos | SocieCapital S.A. <audit.risco@sociecapital.com.br>, Marco Aurélio | SocieCapital S.A. <marco.aurelio@sociecapital.com.br>

Assunto: SocieCapital e TecNova – Operação Societária – Negociação

Joel e Elisa, bom dia.

Reconhecemos os esforços envidados por ambas as partes para a viabilização da aquisição da TecNova pela SocieCapital, mesmo diante de todas as turbulências enfrentadas nos últimos meses, durante a *due diligence*.

Diante do exposto, registramos, por meio do presente e-mail, que estamos de acordo com as informações declaradas até a presente data pela TecNova e desejamos assinar, assim que possível, o SPA. Assim, gostaríamos de propor uma **reunião conjunta**, com a participação do jurídico da SocieCapital e TecNova, em **8 ou 9 de novembro**, para discussão de algumas cláusulas do SPA que ainda não estão definidas, embora sejam extremamente importantes para a operação.

Novamente, a referida reunião não tem como objetivo discutir questões contábeis e/ou operacionais das companhias, mas sim estabelecer, de forma definitiva, a redação e/ou inclusão das seguintes cláusulas: **(i)** Declarações e Garantias; **(ii)** *Sandbagging*; **(iii)** *Earn-Out*; e **(iv)** limitação de responsabilidade.

Precisamos alinhar algumas expectativas em relação às referidas cláusulas e entender, em conjunto com o time da TecNova, as suas limitações, condições e termos, a partir das possíveis redações a serem implementadas no SPA.

Ficamos à disposição para maiores esclarecimentos e aguardamos o retorno da TecNova sobre a reunião.

Atenciosamente,



De: Elisa Silveira | TecNova S.A. <elisa.silveira@tecnova.com.br>

Enviada em: quarta-feira, 01 de outubro de 2025 12:05

Para: José Caetano | SocieCapital S.A. <jose.caetano@sociecapital.com.br>, Joel Silveira | TecNova S.A. <joel.silveira@tecnova.com.br>

Cc: Equipe Auditoria e Riscos | SocieCapital S.A. <audit.risco@sociecapital.com.br>, Marco Aurélio | SocieCapital S.A. <marco.aurelio@sociecapital.com.br>

Assunto: SocieCapital e TecNova – Operação Societária – Negociação

Prezados, boa tarde. Tudo bem?

Acreditamos que a reunião será uma ótima oportunidade para retomarmos os pontos pendentes para a assinatura do SPA.

Confirmamos a presença do time da TecNova.

Poderiam circular o invite, incluindo os nossos advogados?

Obrigada!

Atenciosamente,

