

# Empresas & Negócios

Foto: jittawit21\_CANVA

DADOS REAIS REORGANIZADOS

## IDENTIDADES SINTÉTICAS: A AMEAÇA DE SEGURANÇA QUE OS SISTEMAS ATUAIS NÃO DETECTAM

▶▶ Leia na página 8

## Sandbagging: o divisor de águas em operações de M&A

Em operações de M&A, a segurança das informações obtidas durante a due diligence é uma das principais preocupações do comprador.

Final, o valuation da transação está diretamente atrelado à confiança nas declarações e garantias prestadas pelo vendedor. É neste cenário que ganha relevância a chamada cláusula de sandbagging, um mecanismo contratual amplamente utilizado no mercado internacional e que, embora ainda gere debates no Brasil, tem impacto direto na alocação de riscos de qualquer transação.

De forma objetiva, a cláusula define se o comprador pode ou não exigir indenização por violação de declarações e garantias, mesmo quando já tinha conhecimento prévio de uma inconsistência antes do fechamento do negócio. Em termos práticos, ela responde a uma pergunta fundamental: o comprador pode reclamar, após o fechamento, de uma contingência que ele já conhecia no momento da compra?

A resposta depende da estratégia desenhada no contrato. Na abordagem pró-sandbagging, garante-se o direito à indenização independentemente do comprador já ter conhecimento do risco ou de tê-lo identificado durante a due diligence. Já na cláusula anti-sandbagging, impede-se o comprador de pleitear reparação caso o problema já fosse de seu conhecimento antes do closing.

A discussão é, essencialmente, sobre alocação de risco. Para o comprador, a versão pró-sandbagging reforça a confiança nas declarações recebidas e evita que ele sofra prejuízos por falhas já existentes. Para o vendedor, a versão



Alstock\_Productions\_CANVA

“Operações com maior influência internacional ou participação de investidores institucionais têm adotado ou a cláusula pró-sandbagging ou soluções intermediárias, limitando a vedação ao "conhecimento efetivo e comprovado".

anti-sandbagging funciona como um escudo contra posturas oportunistas, incentivando a transparência na disponibilização das informações e a diligência total do comprador durante a auditoria.

Na prática, essa negociação é indissociável de outros pontos sensíveis, como o escopo das declarações e garantias, limites de responsabilidade (caps), prazos de sobrevivência e os documentos de divulgação (disclosure schedules).

No Brasil, como não existe uma regra legal específica sobre o tema, a interpretação jurídica se apoia em princípios contratuais gerais, como a boa-fé objetiva e a vedação ao comportamento contraditório. Na ausência de uma cláusula expressa, abre-se uma perigosa margem para litígios: o vendedor pode argumentar que o comprador agiu de má-fé ao "guardar" um problema para reclamar posteriormente; o comprador, por sua vez, pode sustentar que as garantias contratuais são independentes de sua própria investigação.

A ausência de clareza sobre o sandbagging gera insegurança jurídica e eleva o risco de disputas no pós-closing. É comum, inclusive, que a limitação à indenização recaia sobre o que foi efetivamente divulgado pelo vendedor, e não sobre todo o conhecimento do comprador. Por isso, a previsão expressa é essencial para garantir previsibilidade e alinhar expectativas entre as partes.

Atualmente, operações com maior influência internacional ou participação de investidores institucionais têm adotado ou a cláusula pró-sandbagging ou soluções intermediárias, limitando a vedação ao "conhecimento efetivo e comprovado".

O sandbagging pode parecer um detalhe técnico, mas impacta diretamente o equilíbrio econômico do negócio. Ignorar esse ponto, ou tratá-lo de forma genérica, é abrir espaço para conflitos evitáveis. Em um mercado onde as transações são cada vez mais sofisticadas, definir claramente essa regra deixou de ser uma opção. É parte fundamental da boa engenharia contratual.

(Fonte: Carolina Barboza da Silva e Emanuela Bombonato de Almeida são advogadas da área Societária no Marcos Martins Advogados).

### Saber dizer "não" pode ser tão estratégico quanto investir

No debate empresarial contemporâneo, o tema "inovação" costuma ser associado à expansão: empresas ampliam o portfólio de iniciativas, multiplicam projetos-piloto, fortalecem parcerias com startups e incorporam novas tecnologias ao discurso institucional. ▶▶

### Produto, IA e automação: por que a estratégia vem antes da tecnologia

IA generativa, agentes autônomos, no-code, automações de todo tipo. O cardápio tecnológico nunca foi tão farto, prometendo o "santo graal" de todo Product Manager: escala, velocidade e resultados exponenciais. ▶▶

### O consumidor mudou mais rápido do que a estrutura das empresas e isso está custando caro

Existe um descompasso silencioso acontecendo dentro de muitas organizações, em que do lado de fora, o consumidor se transformou rapidamente, ficando mais informado, impaciente, exigente e, principalmente, menos fiel. ▶▶

### Por que o imóvel continua sendo um dos ativos mais estratégicos

Construir patrimônio nunca foi apenas sobre escolher onde investir. Sempre foi sobre visão. Sobre entender ciclos, identificar valor e tomar decisões com consistência. Tenho uma convicção construída na prática, ao longo de décadas empreendendo no setor imobiliário: o imóvel continua sendo um dos ativos mais estratégicos para quem pensa no longo prazo. ▶▶

Para informações sobre o

## MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



### Negócios em Pauta

Divulgação



### São Paulo recebe maior conferência de monitoramento de dados da América Latina

A Zabbix realiza em São Paulo, nos dias 29 e 30 de maio de 2026, a Zabbix Conference Latam, encontro anual que reúne mais de 300 profissionais de diversos países da América Latina e 80 empresas para apresentar casos de uso da ferramenta, melhores práticas e perspectivas sobre o roadmap da plataforma. Na ocasião, o CEO e fundador da Zabbix, Alexei Vladishev, que tradicionalmente abre o evento com a visão estratégica da empresa sobre seus produtos e serviços, além de apresentar as perspectivas para o lançamento da versão 8.0 LTS, previsto para 2026, quando a companhia pretende consolidar sua atuação no cenário de observabilidade de forma mais abrangente. Já Luciano Alves, CEO Latam da Zabbix, abordará a jornada de adoção e evolução da ferramenta na América Latina, mostrando como diferentes organizações amadurecem no uso da plataforma e como produtos, serviços e parceiros contribuem para esse processo ([https://www.zabbix.com/br/events/conference\\_latam\\_2026](https://www.zabbix.com/br/events/conference_latam_2026)). ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

### News@TI

blckdovix\_CANVA



### Prêmio Gutierrez 2026: inscreva sua tese em matemática até dia 1º de junho

Estão abertas as inscrições para a edição 2026 do Prêmio Professor Carlos Teobaldo Gutierrez Vidalon, iniciativa que reconhece a melhor tese de doutorado em matemática defendida em 2025 em programas de pós-graduação reconhecidos pelo Ministério da Educação. Promovida pelo Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação (ICMC) da USP, em São Carlos, em parceria com a Sociedade Brasileira de Matemática (SBM), a premiação destaca trabalhos de excelência com base em critérios de originalidade, relevância científica e qualidade acadêmica. Os interessados podem se inscrever até às 23h59 do dia 1º de junho (horário de Brasília). A candidatura pode ser submetida pelo autor da tese ou pelo orientador, por meio do formulário disponível neste link: <https://icmc.usp.br/e/qlpq>. Já o download do edital completo pode ser realizado neste link: <https://icmc.usp.br/evgnvyq>. ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

### Economia da Criatividade

O Custo Invisível da Falta de Posicionamento nas Instituições de Ensino



Carol Olival

▶▶ Leia na página 4

### Negócios & Carreira!

Liderança que transforma



Fabiana Monteiro

▶▶ Leia na página 6