

## Brito e Bez: Joint venture contratual para empresas de energia

No mercado livre de energia ou, tecnicamente, no ambiente de contratação livre (ACL), é comum a existência de, no mínimo, três atores distintos atuando em prol da produção *lato sensu* de energia. São a geradora, a comercializadora e a distribuidora.



É intuitivo, embora pertinente ao presente artigo, pontuar que

o papel da empresa *geradora* de energia é *gerar* a demanda respectiva por meio da construção e operação de usinas — a exemplo de sociedades empresariais voltadas à produção de energia elétrica a partir do uso da água, do sol e do vento. Por sua vez, a *comercializadora* de energia faz, em termos mais singelos, o meio de campo entre a compra da energia produzida pelas geradoras e o consumidor final ou a distribuidora da energia. Esta, ao fim, seja pública ou privada, possibilita a *entrega* da energia para a sua casa, o seu trabalho e todo e qualquer local.

A despeito de existirem contratos usualmente firmados entre as referidas empresas, a exemplo do *Power Purchase Agreement* — comumente objeto de negociação entre as geradoras e as comercializadoras de energia (quando estas funcionam como *offtaker*, ou seja, como compradoras da energia produzida) — não é incomum que, antes de se chegar à efetiva aquisição, revenda e entrega da demanda de energia, seja necessária a construção de outras relações negociais. Por consequência, negócios distintos e de meio entre as empresas que atuam no setor elétrico, por assim dizer, acabam por impor outros arranjos contratuais, entre os quais se destaca o modelo de negócio que ficou conhecido por *joint venture*.

O propósito deste breve artigo, assim, é responder ao seguinte questionamento: como uma *joint venture* pode ser útil para sua empresa de energia?

De maneira geral e óbvia — e não apenas nas sociedades voltadas ao setor elétrico —, as empresas buscam expandir, aumentar seus lucros, alcançar novos clientes, produzir e entregar cada vez mais. Para tanto, não é incomum que necessitem firmar parcerias ou constituir novas pessoas jurídicas a partir da união com outra sociedade empresarial. A *joint venture*, como modo de representar essa *parceria* entre diferentes sociedades e um novo modelo de negócio, nada mais é que um acordo comercial efetivado com o propósito de gerar ou fomentar uma atividade econômica comum.

E são duas as espécies conhecidas de *joint venture*: a *societária (corporate joint venture)* e a *contratual (non corporate joint venture)*. Tal forma de investimento caracteriza-se pela finalidade de reunir esforços para a exploração de determinado empreendimento ou projeto. Na primeira modalidade, cria-se uma nova pessoa jurídica (com CNPJ/MF e personalidade jurídica próprios), voltada ao atingimento de um objetivo comum pré-estabelecido pelas sociedades "mães". Não se trata, aqui, da ocorrência de fusão entre duas ou mais sociedades — estas continuam existindo, gerando e produzindo seu próprio negócio. Vislumbra-se, apenas, uma potencial vantagem na união de esforços e de recursos entre as empresas para a geração de uma atividade comum.

Exemplo de *joint venture* societária (*corporate joint venture*) foi a parceria estabelecida, em 2003, entre a BMW e a montadora chinesa Brilliance Auto Group. Criou-se, à época, a chamada BMW Brilliance Automotive (BBA). A nova sociedade foi constituída com a finalidade de propiciar a entrada da BMW na China — e, diga-se, a união das companhias originárias gerou receita de bilhões para ambas.

De outra banda, da *joint venture* contratual (*non corporate joint venture*) não nasce ou se cria uma nova pessoa jurídica. Existirá, somente, um vínculo contratual entre as sociedades originárias para o estabelecimento de direitos e obrigações voltados à consecução de um objetivo comum. Não se trata da prestação de serviços de uma para outra ou da existência de submissão entre as sociedades. Ambas, a partir de sua própria expertise e know-how, se assistem mutuamente em prol de algo potencialmente benéfico.

Abrem-se, aqui, diante da flexibilidade e liberalidade inerentes à *joint venture* contratual, as mais diversas e potenciais parcerias entre as empresas que atuam no setor de energia. Por exemplo, apesar de as comercializadoras normalmente atuarem como *offtaker* (compradora) da energia produzida por outra companhia, nada impede que ela utilize o seu portfólio de clientes para viabilizar a própria construção das plantas das empresas geradoras de energia, funcionando como uma espécie de "corretora" diante da sua expertise.

Desde que sejam respeitadas as questões regulatórias de cada sociedade que atua no setor elétrico, a união de esforços e a previsão de parcerias entre as empresas encontra apenas um limitador: a eventual falta de criatividade e de ideais para a geração de novos e potenciais bons negócios. Definida a cooperação de cada sociedade, suas obrigações, direitos, o prazo de duração da *joint venture* e cláusulas prevendo, por exemplo, eventual não concorrência entre as empresas e a confidencialidade sobre o negócio são os aspectos mais sensíveis a ser considerados no estabelecimento da parceria.