

Joint ventures no setor sucroenergetico e ganhos socioambientais: Um estudo exploratório

Joint ventures in the sugarcane sector and socioenvironmental gains: An exploratory study

Joint ventures en el sector sucroenergetico y ganancias socioambientales: Un estudio exploratorio

Adhemar Ronquim Filho

Advogado, Araraquara, Brasil.
aronquim@gmail.com

Geraldo Jose Ferraresi de Araujo

Consultor, Ribeirão Preto, Brasil.
geraldoferraresi@gmail.com

RESUMO

As joint ventures constituem um modelo de contratação realizada tanto em esfera nacional quanto internacional, pelas quais distintas pessoas jurídicas mutuamente esforçam-se em para erigir um empreendimento de cunho comum. Especificamente no que se refere ao setor sucroenergético, estas empresas visam entrar em um mercado notadamente complexo, porém com elevado potencial de crescimento, ante a substituição das matrizes fósseis de energia em esfera mundial. Esse tipo de aliança comercial trás profissionalização da gestão, eficiência dos processos produtivos, ampliação de mercados consumidores e desenvolvimento de novas tecnologias. Logo, o objetivo do presente artigo é verificar se as joint ventures também trazem ganhos socioambientais as empresas envolvidas. Nesse sentido, o método utilizado foi a revisão da literatura para a elaboração de um estudo exploratório nessa temática. Pode se constatar que uma maior eficiência nos processos produtivos, com o objetivo de racionalização de custos e aumento dos ganhos econômicos a utilização de resíduos como bagaço, palha e vinhaça tornou-se fundamental, na medida em que esses resíduos trazem ganhos econômicos com a geração de calor, eletricidade, irrigação e fertilização das culturas de cana de açúcar. Portanto, as joint ventures, com maior racionalização da gestão e dos processos produtivos, observa-se ganhos socioambientais que trazem para essas organizações agregação do valor a marca, acesso a novos mercados consumidores e ganhos financeiros decorrentes da reutilização dos subprodutos.

PALAVRAS-CHAVE: Joint Venture; setor sucroenergético; ganhos socioambientais.

ABSTRACT

Joint ventures constitute a contracting model carried out both nationally and internationally, by which different legal entities mutually endeavor to erect a joint venture. Specifically with regard to the sugar-energy sector, these companies aim to enter a notably complex market, but with a high growth potential, in the face of the replacement of the fossil energy matrixes in the world sphere. This type of commercial alliance brings professional management, efficiency of production processes, expansion of consumer markets and development of new technologies. Therefore, the objective of this article is to verify if the joint ventures also bring socioenvironmental gains to the companies involved. In this sense, the method used was the review of the literature for the elaboration of an exploratory study in this subject. It can be seen that greater efficiency in the production processes, with the objective of rationalizing costs and increasing economic gains, the use of residues such as bagasse, straw and vinasse has become fundamental, as these residues bring economic gains with generation of heat, electricity, irrigation and fertilization of sugarcane crops. Therefore, joint ventures, with greater rationalization of management and production processes, are observed socioenvironmental gains that bring to these organizations the aggregation of brand value, access to new consumer markets and financial gains resulting from the reuse of by-products.

KEY WORDS: Joint Venture; sucroenergetic sector; socio-environmental gains.

RESUMEN

Las joint ventures constituyen un modelo de contratación realizada tanto a nivel nacional como internacional, por las cuales distintas personas jurídicas se esfuerzan mutuamente para erigir un emprendimiento de cuota común. En concreto, en lo que se refiere al sector sucroenergético, estas empresas apuntan a entrar en un mercado notablemente complejo, pero con un elevado potencial de crecimiento, ante la sustitución de las matrices fósseas de energía en esfera mundial. Este tipo de alianza comercial tras la profesionalización de la gestión, la eficiencia de los procesos productivos, la ampliación de mercados consumidores y el desarrollo de nuevas tecnologías. Por lo tanto, el objetivo del presente artículo es verificar si las joint ventures también traen ganancias socioambientales a las empresas involucradas. En ese sentido, el método utilizado fue la revisión de la literatura para la elaboración de un estudio exploratorio en esa temática. Se puede constatar que una mayor eficiencia en los procesos productivos, con el objetivo de racionalización de costos y aumento de las ganancias económicas, la utilización de residuos como orujo, paja y vinaza se ha vuelto fundamental, en la medida en que esos residuos traen ganancias económicas con la generación de calor, electricidad, irrigación y fertilización de los cultivos de caña de azúcar. Por lo tanto, las joint ventures, con mayor racionalización de la gestión y de los procesos productivos, se observan ganancias socioambientales que traen para esas organizaciones agregación del valor a la marca, acceso a nuevos mercados consumidores y ganancias financieras derivadas de la reutilización de los subproductos.

PALABRAS CLAVE: Joint Venture; sector sucroenergético; las ganancias socioambientales.

1. INTRODUÇÃO

O modelo de parceria empresarial denominado como *joint venture*, no contexto econômico atual, tem uma função estratégica ímpar. Trata-se de uma ferramenta indissociável para a sobrevivência empresarial, incremento de mercados a partir da internacionalização e sinergia para investimento em pesquisa e desenvolvimento.

Além disso, tendo em vista o atual momento econômico nacional, passa a ser a internacionalização de empresas algo imperioso para a sustentabilidade econômica dessas empresas, e dentro deste contexto, a formatação de *joint ventures* passa a ser excelente ferramenta para competitividade, garantindo a relevância da discussão desta figura econômica. Os artigos que deram base ao presente trabalho enveredam no sentido de apontar a relevância das *joint ventures* do setor sucroenergético e como esse tipo de aliança empresarial trás maior racionalidade empresarial, com maior profissionalização da gestão, capitalização, gestão de marca e otimização do processo produtivo.

Nesse sentido, objetivo geral do artigo é verificar se os ganhos decorrentes de *joint ventures* trazem ganhos sócio ambientais a partir da racionalização do processo produtivo.

2. METODOLOGIA

Para a consecução do objetivo supracitado, o método utilizado foi a qualitativa, que de acordo com Goldenberg (2007) se preocupa com o aprofundamento da compreensão de fenômenos sociais a partir de dados qualitativos. preocupa-se, portanto, com aspectos da realidade que não podem ser quantificados, centrando-se na compreensão e explicação da dinâmica das relações sociais. Nesse sentido foi realizada revisão bibliográfica, que de acordo com Lakatos e Marconi (2002, p. 71) é “colocar o pesquisador em contato direto com tudo o que foi escrito, dito ou filmado sobre determinado assunto, inclusive conferências seguidas de debates que tenham sido transcritos por alguma forma, quer publicadas quer gravadas”. Com o suporte do material bibliográfico foi construído o estudo exploratório, de acordo com Gil (2007) tem como proposição proporcionar maior conhecimento sobre um determinado problema, com o objetivo de torná-lo mais explícito.

3. JOINT VENTURES

Esta forma empresarial tem o fim de servir para a associação de empresas para um determinado fim, de curto ou longo prazo, desde que determinado. Em português, de acordo com Basso (2002) é denominado como empreendimento conjunto ou contrato de colaboração empresarial, sempre com finalidade específica, na medida em que as empresas participantes podem ter objetivos distintos, como incremento de lucros, aperfeiçoamento tecnológico, maior participação no mercado, dentre outros.

Para Weinstein, (1988, p.65) *joint venture* é “a uma associação de pessoas que concordam em se envolver e realizar uma empresa única para o seu lucro mútuo. Há concordância de que existe uma comunidade de interesses entre eles, com igual direito de controle na realização de

seu propósito comum”.

As suas origens remontam do direito anglo-saxônico, na *Common Law*, especialmente para ao direito de navegação. Sobre o histórico das *joint ventures*, complementa Pimentel (2015, p.9):

O Conceito de Joint Ventures surge, inevitavelmente, nos Estados Unidos face aos eloquentes interesses das grandes empresas e grupos econômicos no mercado comum. Na verdade, este se mostra, na sua origem, como uma forma de revolta dos colonos à legislação societária inglesa, reconhecida pela sociedade americana, como retrógrada e opressiva. Em paralelo com este descontentamento, desenvolvia-se em França a ideia de associados ocultos nas sociedades, avesso ao pensamento padronizado pela common law, mas aceite entre os Americanos que vieram a criar a sua própria organização de negócios – as Joint Venture.

Sendo assim, em síntese geral, esta espécie empresarial decorrerá da junção de forças de empresas distintas, de molde formal, para a consecução de fins específicos, semelhantes ou não. Como resume Finkelstein (2008) trata-se de uma cooperação entre pessoas ou empresas com formatação societária ou não, com investimento de sócio nacional ou estrangeiro, sem qualquer das partes ter totalidade do capital social.

No Brasil, esta formatação é promissora para investidores de outras nacionalidades, tendo em vista se tratar a extensão territorial, o alto número de fronteiras com outros países, com destaque no agronegócio, com várias riquezas minerais, dentre outros segmentos. Este tipo empresarial congrega muitas vantagens, com: i) a divisão dos riscos nos investimentos tecnológicos e naqueles cuja exista dúvida quanto a real viabilidade; ii) o mútuo apoio entre as partes acordantes; e iii) a consecução de economia de escala em logística, comunicação e recursos.

No entanto, a título de menção, Miranda (2017) aponta algumas possíveis desvantagens a ser observadas como problemas gerenciais entre as empresas associadas; risco de mercado por falta de know-how (conhecimentos técnicos, culturais e administrativos); indefinição de vantagens comparativas, a nível prático, por parte dos parceiros.

4. DIFERENTES FORMAS DE JOINT VENTURES

A diferença entre as formas de joint ventures reside em quatro aspectos: risco; forma jurídica de constituição; nacionalidade e duração.

Risco

Perfazem-se pela associação de capitais, denominando-se *equity joint-ventures* e as *non-equity joint-ventures*, sendo a distribuição de capitais o carácter de diferenciação. Na *equity joint-ventures* investe-se capital diretamente e existe sujeição aos riscos de acordo com o êxito ou não do empreendimento. Nas *non-equity joint-ventures*, de acordo com Diniz (2006, p. 140-141) “há um investimento indireto ou empréstimo, sem participação, nos resultados do empreendimento, e ao investidor assegura-se o direito de crédito, normalmente com remuneração prefixada”.

Forma jurídica

Subdividem-se em *corporate joint ventures* e *non-corporate joint ventures*, sendo que primeira gera a criação de uma nova personalidade jurídica, e a segunda não estabelece nova empresa, manifestada em um acordo-base.

As *corporate joint venture* podem ser criadas de acordo com os seguintes instrumentos jurídicos segundo Haddad (2013):

- Contrato classificado como acordo básico ou contrato de investimento, em que constarão todas as condições do negócio e demais instrumentos a serem celebrados;
- Estatuto social da companhia existente ou a ser constituída; e
- Acordo de acionistas, o qual esgotará as matérias não tratadas no estatuto, devendo conter, portanto, cláusulas relativas às peculiaridades da joint venture.

As *non-corporate joint ventures*, com ou sem aporte de capital, podem ser *contractual joint-ventures*, pelo qual há uma união momentânea das empresas, de molde contratual e não societário, para uma obra específica.

Nacionalidade

São nacionais, quando se constituem por duas ou mais empresas de mesma nacionalidade e internacionais, quando as origens são distintas, sendo que esta hipótese está vinculada ao fato de a empresa estrangeira ligar-se a uma companhia onde poderá ser executado determinado projeto.

A joint venture internacional trata-se de uma parceria muito válida, visto a possibilidade de transferência de *know-how* da firma estrangeira, o qual poderá ser aproveitado pela local na continuidade de suas atividades.

Duração

Podem ser permanentes ou transitórias, sendo que estas últimas destinam-se a um ato específico, findando-se com a conclusão do empreendimento. As transitórias podem se constituir por duas modalidades empresariais, consórcio ou sociedade em conta de participação.

5. JOINT VENTURES NO SETOR SUCROENERGÉTICO

As joint ventures se constituem em uma forma de parceria hábil de redução de custos operacionais, ampliação de participação de mercado e adaptações culturais, sociais, econômicas e tecnológicas, que aliada a crise do setor nos anos 90 com o fim do Proálcool: altos índices de endividamento, perda de competitividade, estagnação econômica.

Nesse sentido, joint ventures com grupos internacionais, as usinas sucroenergéticas brasileiras podem administrar melhor custos, com a profissionalização do corpo diretivo, maior acesso a capitais internacionais com menor custo, investimento em maquinário e modernização tecnológica.

Para os investidores e empresas internacionais, os principais benefícios das joint ventures no setor sucroenergético são: a) ampliação dos mercados de etanol, açúcar e eletricidade; b) aumento do *valuation* da organização, como também de lucro, lucratividade e receita; c) ganho

de conhecimento tácito na produção açúcar, etanol e eletricidade e no mercado sucroenergético nacional.

Embora a formação de joint ventures no setor sucroenergético apresente aspectos positivos tanto para empresas nacionais quanto internacionais, há uma série de fatores críticos que colocam esse modelo de negócio em risco:

- a) Choque de culturas organizacionais diferentes: Empresas estrangeiras são altamente profissionalizadas, voltadas para máxima eficiência, redução de custo, maximização de lucros e *compliance* em consonância com a legislação de seu país de origem, em contrapartida, as usinas sucroenergéticas nacionais em sua maioria são empresas familiares e ainda não completamente profissionalizadas;
- b) Estrutura organizacional: As empresas estrangeiras possuem organogramas mais enxutos, aonde torna a comunicação entre departamentos e/ou unidades estratégicas de negócios mais rápida, em contrapartida, parte das organizações nacionais são altamente verticalizadas e consequentemente tonam o processo de comunicação e o processo de tomada de decisão mais lento e menos eficiente;
- c) Dificuldades com o ambiente de negócios no Brasil: Empresas com matrizes em países desenvolvidos usufruem de um ambiente institucional estável que promove a segurança entre os agentes econômicos. Porém, no Brasil, ainda há uma série de incipiências econômicas, políticas, trabalhistas e tributárias que dificultam e encarecem a realização de negócios, consequentemente, encarecendo as transações econômicas entre os agentes. Como exemplo, pode-se citar o subsídio a gasolina durante a administração Rouseff, como também a ausência de leilões de energia exclusivos para biomassa contribuíram para o agravamento da crise do setor e perda de competitividade das empresas sucroenergéticas;
- d) Custo Brasil: A falta de infraestrutura do país e a elevada carga tributária, dificulta a atração e operacionalização de joint ventures internacionais. Com elevado custo de eletricidade, combustíveis, altos impostos sobre a produção e distribuição (folha de pagamento, energia e transporte) rodovias e ferrovias mal conservadas encarecem o produto final, consequentemente, perdendo vantagem competitiva em custo baixo. Como exemplo pode se citar que a infraestrutura logística no Brasil para o escoamento de açúcar, a mesma é realizada essencialmente por caminhões, que para longas distâncias é o modal mais caro e ineficiente, devido as perdas, combinada com uma deficiente rede de armazéns gerais anula as vantagens comparativas da produção brasileira de açúcar. Nos portos, a infra-estrutura para armazenagem e recepção de navios é precária, sendo os portos brasileiros considerados de difícil operação e de elevados custos. Esses problemas causam constantes prejuízos aos processos de exportação de açúcar.

5. JOINT VENTURES NO SETOR SUCROENERGÉTICO E POTENCIAIS GANHOS SOCIOAMBIENTAIS

A realização de joint ventures no setor sucroenergético, embora com as oportunidades e desafios elencadas acima, trás potenciais externalidades socioambientais positivas para o setor. Com a entrada de grandes grupos transnacionais na cadeia produtiva sucroenergética brasileira

e conseqüentemente com incremento de capital, tecnologia, gestão profissionalizada (seja da matriz quanto da unidade estratégica de negócio) e acesso a novos mercados, tanto doméstico quanto externo, favoreceu a otimização dos processos produtivos, a partir de instrumentais de gestão da qualidade com o objetivo tanto de minimizar custos quanto para atender as exigências sócio ambientais de mercados desenvolvidos.

Nesse sentido, a reutilização de resíduos da produção de açúcar e etanol como o bagaço, palha e vinhaça servem como matéria prima seja para fertirrigação da cana de açúcar quanto para geração de eletricidade tornou-se de importância estratégica para as joint ventures do setor para atender seja objetivos de mercado quanto financeiros.

Logo, boas práticas de gestão socioambientais trazem a partir do aspecto mercadológico acesso a mercados exigentes como da União Europeia, Canadá, Estados Unidos, Japão, Austrália e Nova Zelândia, como também a agregação do valor de marca dessas empresas no mercado nacional, cada vez mais exigente com cidadania corporativa das empresas, nesse caso, ligadas ao setor sucroenergético.

Do ponto de vista financeiro, a reutilização de resíduos como o bagaço, palha e a vinhaça trazem ganhos financeiros que vão desde a economia com fertilizantes e água nas culturas de cana de açúcar até a geração de calor para os processos produtivos da usina e eletricidade, seja tanto para o consumo da própria usina quanto para venda na rede de transmissão de eletricidade.

Logo, os ganhos com a ampliação de mercado e valorização da marca e, conseqüentemente, com os resultados financeiros são fundamentais para que as usinas sucroenergéticas possam fazer frente a crise que abalou o setor entre 2008 e 2016. Para tanto, a formação de joint ventures com empresas estrangeiras, não se tornou apenas necessário para a recapitalização e profissionalização da gestão das usinas, mas também uma oportunidade de materializar os ganhos sócio ambientais em suas práticas produtivas para geração de receita, ganhos de mercado e de vantagens competitivas.

6. CONCLUSÃO

A formação de joint ventures em uma econômica global, integrada e competitiva tornou-se imperativo para as organizações trocarem sinergias para abertura de novos mercados e ganhos de diferenciação, principalmente no que se refere a segmentos econômicos complexos, dentre eles pode-se citar o setor sucroenergético.

Esse segmento econômico, de importância superlativa para o agronegócio brasileiro, seja por ser um dos maiores fornecedores de etanol e açúcar do mundo, como também um dos principais instrumentos energéticos para o combate ao aquecimento global sofreu, em 2008, uma das piores crises de sua história, devido a crise econômica global, subsídio a gasolina pelo governo Rousseff como instrumento de combate a inflação e a ausência de leilões de eletricidade exclusivo para biomassa.

Mesmo ante aos desafios elencados acima, a formação de joint ventures no setor sucroenergético tornou uma opção para ganhos de eficiência seja na gestão estratégica, tática e operacional das usinas quanto no seu processo produtivo.

A partir desses ganhos de eficiência, as usinas, a partir da formação de joint ventures, ganhos socio ambientais com maior racionalidade na gestão de resíduos como o bagaço, palha e vinhaça. Logo, a reutilização desses subprodutos propiciou para as usinas ganhos economicos com a cogeração, em outras palavras, tanto na geração de calor para seu processo produtivo quanto na geração de eletricidade, seja para uso dentro da própria usina, quanto para venda na rede de distribuição. Além disso, soma-se o uso otimizado de vinhaça para fertirrigação nas culturas de cana de açúcar.

Portanto, o presente artigo congratula em seu objetivo principal, provando a importancia da formação de joint ventures no setor sucroenergetico ante a complexidade deste segmento economico, e sobretudo, como esse modelo de alianças entre empresas pode gerar externalidades socio ambientais que vem ao encontro de agregação de valor a marca, ampliação de mercados, redução de custos e geração de novas fontes de receita.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BASSO, Maristela. **Joint ventures**: manual prático das associações empresariais. 3. ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002.

DINIZ, Maria Helena. **Tratado Teórico e Prático dos Contratos**. vol. 4. 6. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis (Coord.). **Direito societário**: gestão e controle. Série GV law (Fundação Getúlio Vargas – Direito FGV). p. 257-258. São Paulo: Saraiva, 2008.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

GOLDENBERG, Mirian. **A arte de pesquisar**. Rio de Janeiro: Record, 1997.

HADDAD, Carolina Pestana. Joint venture. **Revista Jus Navigandi**, Teresina, ano 18, n. 3536, 7 mar. 2013. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/23895>>. Acesso em: 23 abr. 2018.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Técnicas de pesquisa**: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados. 5ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MIRANDA, Maria Bernadete. **Joint venture e a internacionalização das empresas**. Disponível em :<<http://estadodedireito.com.br/joint-venture-e-internacionalizacao-das-empresas/>> em 30 abril 2018.

PIMENTEL, Dinarco. Contratos Joint Venture. **Portucalense Law Journal** v.1, n. 17, 2015.

WEINSTEIN, Martin. **Summary of American Law**. New York: Lawyers Co-operative Publishing Company, 1988.

