

Núcleo de Metodologia de Ensino da FGV DIREITO SP
Projeto Banco de Materiais de Ensino Jurídico Participativo

Um contrato em guardanapo: o caso Eike Batista

Autora: Mariana Souza Pargendler

Grupo B

Seu escritório foi contratado para representar Eike Batista em ação proposta por Rodolfo Landim com base nos acontecimentos descritos na parte fática da petição inicial (“Dos Fatos”), transcrita no Anexo A abaixo.

Sua equipe foi encarregada de (i) identificar de forma sintética os melhores argumentos jurídicos a serem desenvolvidos em favor de seu cliente na contestação de tal ação, em resposta aos possíveis argumentos a serem utilizados pelo autor e (ii) preparar-se para a sustentação oral em favor de seu cliente, conforme instruções abaixo.

No desenvolvimento da argumentação, podem ser abordados os seguintes pontos, entre outros: (i) a existência ou não de contrato entre as partes, (ii) o momento da formação do eventual vínculo contratual, (iii) a validade do contrato, caso este tenha sido firmado, (iv) as regras de interpretação das declarações negociais aplicáveis ao caso e (iv) a eventual existência de obrigações entre as partes caso se entenda pela ausência de um contrato válido. Lembre-se de que o seu escritório é reconhecido pelo uso preciso dos conceitos jurídicos em sua argumentação.

Instruções:

- O componente escrito contendo a descrição sintética dos argumentos -- preferencialmente em formato de *bullet points* -- deverá ser entregue à professora antes da sessão de julgamento.
- Cada grupo terá o prazo de 1 hora para preparar-se para o debate e julgamento (vide regras descritas abaixo). É permitida e encorajada a consulta à legislação, bem como a decisões judiciais e materiais doutrinários.
- A turma será dividida em três grandes grupos:
 - *Grupo A*: advogados de Landim – 7 a 10 integrantes
 - *Grupo B*: advogados de Eike – 7 a 10 integrantes
 - *Grupo C*: juízes – 5 ou 7 integrantes
- Como preparação ao debate e julgamento, é permitida e encorajada a consulta à legislação, bem como a materiais doutrinários e decisões judiciais disponíveis na *internet*.
- O debate e julgamento deverá ficar adstrito aos fatos relatados na minuta fática, porém não necessariamente aos argumentos ali sinalizados.
- Estrutura do debate:

- *6 minutos*: Membros do Grupo A apresentam seu argumento inicial, em manifestações individuais.
- *6 minutos*: Membros do Grupo B apresentam sua resposta, em manifestações individuais.
- *6 minutos*: Membros do Grupo A apresentam sua réplica, em manifestações individuais.
- *6 minutos*: Membros do Grupo B apresentam sua tréplica, em manifestações individuais.
- *8 minutos*: Membros do Grupo C apresentam seus votos individualmente.

• Outras regras:

- Todos os alunos devem, necessariamente, manifestar-se durante a atividade.
- Um mesmo aluno não pode se manifestar mais de uma vez na posição de advogado ou juiz.

* * *

ANEXO I

I. DOS FATOS¹

AS CREDENCIAIS DO AUTOR

1. O Autor, Rodolfo Landim, trabalhou durante 26 (vinte seis) anos na Petrobras, sabidamente a maior empresa do País e uma das maiores petrolíferas do mundo. Nesse período, o Autor, que era funcionário de carreira admitido por concurso, especializou-se em Engenharia de Petróleo na Universidade de Alberta no Canadá (1985) e fez Pós Graduação em Administração (MBA) na Universidade de Harvard (1994), nos Estados Unidos.

2. O Autor vinha se preparando para estar apto a comandar grandes projetos. Como especialista na área de petróleo e gás, pode-se dizer que o Autor acumulou um currículo ímpar, tanto do ponto de vista técnico-acadêmico como prático, tendo trabalhado em todas as áreas da Petrobras e conhecendo-as profundamente “desde o poço de exploração até o posto de abastecimento”.

3. No início de 2006, seu nome foi cogitado para assumir a Presidência da própria Petrobras, conforme noticiário dos grandes meios de comunicação (Doc. 03).

4. Nessa mesma época, passou a ser sondado por diversas empresas de grande porte, oferecendo-lhe posições de relevo. Como profissional responsável, o Autor não poderia ignorar essas sondagens, que demonstravam o elevado conceito que desfrutava no meio empresarial. Na realidade, todo o setor de óleo e gás já tinha o Autor na conta de um dos maiores *experts* na matéria, e sua passagem pela BR Distribuidora abriu-lhe um vasto campo de oportunidades também na área de varejo.

5. Ao refletir sobre o seu futuro e suas relações com a Petrobras, o Autor decidiu que não se dedicaria de imediato ao setor de óleo e gás. O Autor não queria “queimar suas pontes” com a Petrobras, pois era grande a possibilidade de ele vir a ser, no futuro, convidado para a Presidência daquela empresa ou para um cargo de relevo no setor público.

6. Quando decidiu que era chegada a hora de se desligar da Petrobras, o Autor resolveu considerar o convite feito pelo Grupo Pão de Açúcar, a maior empresa varejista de alimentos do País. Desligou-se do

¹ Transcrição parcial, com modificações pontuais, da petição inicial da ação proposta por Rodolfo Landim em 30 de agosto de 2010.

Grupo Petrobras e começou a analisar a proposta feita pelo controlador do Pão de Açúcar, o empresário Abílio Diniz, para assumir cargo na Diretoria daquele grupo.

AS CREDENCIAIS DO RÉU

7. Filho do grande brasileiro Eliezer Batista, Eike Batista viveu e estudou na Alemanha durante a sua adolescência e juventude, onde, segundo afirma, teria se formado em engenharia metalúrgica. Em seu retorno ao Brasil, se lançou a aventuras através das quais se tornou conhecido. Eram as lanchas supersônicas, carros exuberantes e atividades empresariais extravagantes.

8. A MMX foi o seu primeiro empreendimento de alto coturno. No ano de 2006, o Réu foi reconhecido como detentor de uma respeitável fortuna de cerca de 300 milhões de dólares. Nesse ponto, os ambiciosos projetos da MMX passaram a exigir o comando de executivos altamente qualificados e reconhecidos.

APROXIMAÇÃO INICIAL DAS PARTES

9. No momento em que se tornou público o iminente ingresso do Autor como principal executivo do Grupo Pão de Açúcar, o Réu dele se aproximou e apresentou-lhe proposta para assumir o comando da empresa de mineração MMX Mineração e Metálicos S.A., que era então a principal empresa do grupo EBX controlado pelo Réu.

10. Tendo em vista que o grupo EBX, especialmente a empresa MMX, atuava na área de mineração sem nenhum grau de concorrência com a Petrobras, o Autor sentiu-se inteiramente à vontade para aceitar o convite do Réu.

11. Em 15 de maio de 2006, o Autor firmou contrato de prestação de serviços com a MMX, pelo prazo de 4 (quatro) anos.

12. O Autor assumiu o cargo de Diretor Geral da MMX e também a missão de liderar a equipe que participaria do processo de abertura de capital através de Oferta Pública de Ações (IPO, na sigla em inglês). A empresa lançou sua IPO com enorme sucesso. Consta-se que o êxito obtido “deveu-se não só à qualidade dos ativos e projetos, mas também, fundamentalmente, à excelência e experiência dos administradores e empregados”.

A SEQUÊNCIA

A Proposta de Sociedade

13. Como visto, o Autor, ligado aos negócios de óleo e gás durante 26 (vinte e seis) anos, por óbvio trazia consigo a ideia de voltar a atuar nesse setor em algum momento futuro. O excelente relacionamento profissional e pessoal que o Réu dispensava ao Autor acabou antecipando a realização da intenção inicial do Autor.

14. Em 1º de dezembro de 2006, durante uma viagem de negócios ao exterior, na qual ambos participariam de um *Road Show* para investidores no setor de mineração, Autor e Réu sentaram-se lado a lado na fileira 12 do voo de Nova York a Londres da companhia aérea EAS, e tiveram uma longa conversa sobre o setor de petróleo e gás. A pedido do Réu, o Autor fez uma ampla explanação sobre esse setor, suas ideias empresariais e as oportunidades existentes.

15. Como empresário de faro apurado, o Réu ficou fascinado com informações que até então desconhecia, como, por exemplo, que o percentual de acerto geológico nas áreas marítimas destinadas à exploração de petróleo pela ANP (Agência Nacional de Petróleo) no Brasil era de, pelo menos, 50% (cinquenta por cento). Ou seja, para cada 2 (dois) poços perfurados, em pelo menos 1 (um) se descobriria um novo campo de petróleo.

16. Frise-se que, até então, o Réu jamais tivera qualquer atuação na área de petróleo e gás. Exceto por esparsas incursões em outros setores, o Réu concentrava sua atuação empresarial na área de mineração, na qual estava acostumado a lidar com índices de acerto infinitamente inferiores aos índices da área de petróleo e gás.

17. Ao final dessa viagem, o Réu estava ciente de que óleo e gás não era um assunto afeto exclusivamente à Petrobras e outras gigantes do setor. O Réu compreendeu que uma empresa nacional bem estruturada poderia concorrer com significativa chance de êxito. E, principalmente, ficara ciente que o Autor detinha amplo conhecimento de tudo o que deveria ser feito para a montagem de uma empresa brasileira de petróleo, competitiva em termos internacionais.

18. Confirmando a sua fama de visionário do mundo dos negócios, o Réu enxergou uma excelente oportunidade e, a partir de então, fez todo o possível para absorver o conhecimento empresarial e técnico do Autor.

19. De fato, em 04 de dezembro de 2006, depois da bem-sucedida participação do Autor no *Road Show*, no voo que os trouxe de Londres de volta ao Brasil, novamente sentados lado a lado na primeira classe do voo 247 da British Airways, na fila 5 (Doc. 07), Autor e Réu voltaram ao assunto e, dessa vez, a abordagem se deu de forma clara e concreta. O Réu foi direto ao ponto e indagou ao Autor se ele seria efetivamente capaz de montar uma companhia de petróleo e se desejava se associar a ele na empreitada.

20. O Autor esclareceu que teria todo interesse se participasse do negócio na condição de sócio. Imbuído de total boa-fé, deixou bem claro ao Réu que o seu engajamento num projeto concorrente ao das empresas do grupo Petrobras implicaria o fechamento de todas as portas para ele naquela empresa e sepultaria de vez qualquer possibilidade de algum dia voltar a assumir algum cargo de relevo na Petrobras.

21. O Réu, como é de seu feitio arrojado, não perdeu tempo, pegou papel e caneta e, ato contínuo, redigiu, de próprio punho, um compromisso em que assegurou ao Autor o percentual de 1% (um por cento) da sua holding. A referida proposta teve a seguinte redação:

"De: Eike Batista

To: Rodolfo Landim (meu amigo)

Após vários meses trabalhando com você, constatei que você pertence ao pequeno e seleto grupo de pessoas muito raras e muito especiais que conheci na minha vida.

Você é transparente, ético ao máximo, profissional competente e disciplinado - um homem do bem. Gostaria de convidá-lo a fazer parte da minha holding; como cavaleiro da "távola do sol eterno" fiel guerreiro e escudeiro, um grande amigo! Invés de uma bela espada você receberá 1% da holding + 0,5% das minhas ações da MMX.

Uma das coisas mais gostosas na vida é trabalhar com amigos competentes e fiéis e dividir a riqueza criada!!

Você merece,

Do amigo

(ass.) Eike Batista"

(transcrição literal de documento manuscrito) (Doc. 02)

22. Frise-se que, na referida proposta o Réu tratou de duas situações distintas: (i) a oferta de participação do Autor na sua holding e (ii) o incremento de sua participação na MMX.

23. Autor e Réu passaram a titularizar duas relações jurídicas distintas: a) de sócios na holding; e b) de executivo, de um lado, e controlador, de outro, nas empresas operacionais. A presente ação trata exclusivamente da primeira relação jurídica acima referida.

24. O Autor considerou a oferta feita, ponderou-a à luz das oportunidades que se abriam face aos leilões de blocos a serem realizados pela Agência Nacional de Petróleo (ANP) e aceitou a proposta, começando a desenvolver os projetos na área de óleo e gás.

25. O fato de, tempos depois do compromisso firmado no avião, o Réu ter entregado ao Autor o percentual de 1% do resultado da venda da IRONX, empresa que resultou da cisão da MMX, comprova definitivamente a aceitação da proposta pelo Autor.

26. Com efeito, como o Autor já possuía 0,5% (meio por cento) das ações da MMX, a entrega de 1% do produto da venda da empresa cindida é a prova cabal de que houve a aceitação da proposta, porquanto uma proposta só pode ser cumprida se antes tiver sido aceita pelo oblato.

27. Afinal, a proposta mencionava expressamente que, além de 1% (um por cento) das ações da holding, o Réu entregaria ao autor “+ 0,5% das minhas ações da MMX”, o que ele, de fato, cumpriu, como se demonstrará a seguir.

28. A relação de sociedade estabelecida teve reflexos jurídicos inquestionáveis. Até o descumprimento da obrigação do Réu, como se verá mais adiante, o Autor e o Réu eram os únicos executivos que integravam todos os Conselhos de Administração das empresas do Grupo EBX. Em outras palavras, o Autor e o Réu eram efetivos parceiros na condução dos destinos do Grupo EBX.

CRIAÇÃO DA OGX PETRÓLEO E GÁS S/A - EMPRESA QUE SE TORNOU A MAIS VALIOSA DO RÉU

29. A OGX foi criada em 26 de julho de 2007, tendo o Autor sido eleito para o cargo de Conselheiro da empresa.

30. Em 13 de junho de 2008, as ações da OGX passaram a ser negociadas na Bovespa, ocasião em que captou recursos superiores a US\$ 4 (quatro) bilhões de dólares. Tratou-se da maior Oferta Pública de Ações da história da Bovespa até então. Na sequência do acima exposto, um fator essencial para o grande sucesso da Oferta Pública de Ações de uma empresa que sequer possuía provas concretas da existência de óleo nas áreas que arrematara no leilão da ANP foi a presença de gabaritados especialistas com notório conhecimento técnico e indisputada credibilidade.

OS RESULTADOS ENTREGUES

31. Antes da proposta aludida no item 21 supra, o Réu focava seus negócios exclusivamente no setor de mineração. Como resultado da aceitação da proposta que deu vida à relação de sociedade lá contemplada, para criar e desenvolver empresas de óleo e gás e energia, o Réu se tornou controlador de um vasto conglomerado de empresas denominado Grupo EBX, cujo ponto nodal reside exatamente nas atividades de óleo e gás e outras correlatas iniciadas e desenvolvidas pelo Autor.

32. Como resultado dessa exitosa parceria com o Autor, a fortuna pessoal do Réu ascendeu de 300 milhões de dólares no início de 2006 para 27 bilhões de dólares atuais. O valor atual de mercado das cinco empresas do grupo EBX soma 67 bilhões de reais (doc. 14). Segundo a revista Forbes, no presente momento o Réu é detentor da 8ª maior fortuna do mundo, riqueza acumulada no período em que o Autor se associou a ele, conforme lhe fora assegurado por escrito (doc. 16).

33. É inquestionável que o Autor cumpriu a sua parte na sociedade quando criou a empresa de óleo e gás e teve papel decisivo na criação de novas empresas (LLX Logística SA e OSX Serviços de Petróleo SA) e no renascimento de algumas empresas existentes do Grupo EBX, a exemplo da MPX Energia SA, que estava hibernando, o que aumentou exponencialmente o patrimônio do Grupo e a riqueza pessoal do próprio Réu.

O DESFECHO

34. O Réu descumpriu o que estava contratado com o Autor ao não entregar-lhe o percentual de 1% da Holding, conforme a proposta que fizera em 04.12.2006, a despeito de o Autor ter cumprido integralmente a sua parte do pactuado.

35. Assim, esgotadas as tentativas de resolver amistosamente a questão, ao Autor não restou alternativa senão recorrer ao Poder Judiciário.

II. DO DIREITO

[Omitido.]