

A cooperação recíproca entre os governos e as diversas formas de incentivo às transações internacionais

Truman Bidwell, advogado militante em Nova Iorque na área de direito internacional.

Truman Bidwell

Quanto ao papel do advogado, julga-se que este profissional pode ajudar os homens de negócio porque é talvez mais solicitado para oferecer soluções objetivas a questões difíceis. É importante nas negociações externas conhecer antes de tudo o mercado e onde o produto pode enquadrar-se nesse mercado, o que certamente implica conhecimento de legislação estrangeira. Mas a primeira coisa, naturalmente, é conhecer o clima, as práticas e as possibilidades comerciais do país com o qual se vai negociar, porque, afinal, é o comerciante que faz o projeto; o resto é mera assistência.

A par disso, é também extremamente importante conhecer o apoio disponível, seja em termos advocatícios, seja principalmente em termos de financiamento. Não somente existem as novas fontes de financiamento do Oriente Médio, porém muitas outras, particularmente privadas, nos Estados Unidos, na Europa e alhures. O contrato de arrendamento (*leasing*), que estaria sendo empregado para contornar a incidência da lei islâmica, é instituição familiar ao meio norte-americano e europeu, cada vez mais proveitosamente utilizada nas transações internacionais de financiamento de fábrica ou de navios, aquisição de aeronaves e outros bens de capital. O *leasing* provê meios de o usuário do equipamento

receber 100% de financiamento, porque o equipamento é comprado por alguém mais e arrendado ao usuário, que, assim, logra taxa muito mais baixa do que a obtida por outro modo no mercado financeiro. Esquema imaginativo é quando o *leasing* é realizado em dois países com o bem usado em um terceiro, modalidade conhecida como *double-dip*, proporciona redução de juros da ordem de 6%. Vê-se, pois, como a combinação de financiamento local com créditos de exportação e importação e outros subsídios pode redundar em taxas atrativas para os usuários nos países com os quais se pensa negociar.

Finalmente, em bases governamentais, torna-se importante, especialmente nos países do Terceiro Mundo, a cooperação recíproca entre os governos, a fim de poderem auxiliar os negociantes em suas transações externas. Recente exemplo dessa cooperação é o pacto entre os Estados Unidos e a China, permitindo aos negociantes a venda direta aos respectivos governos, os quais, então, se encarregam dos demais problemas legais da transação. Esta e outras formas de apoio estão assumindo crescente importância nas negociações internacionais, à medida que o mundo se torna cada vez menor e nós todos temos de cooperar para a melhoria da situação financeira geral.

Simplificação dos mecanismos de financiamento do comércio exterior

José Fernandes Luna, funcionário do Banco do Brasil, presidente do Banco Brasileiro-Iraquiano, sediado no Rio de Janeiro

José Fernandes Luna

As complicações crescentes do financiamento do comércio mundial — em outras palavras, os mecanismos de financiamento de exportações re-

cíprocas — exigem dos advogados e departamentos jurídicos de todos os bancos, não só das agências financeiras internacionais, dos bancos de co-

mércio exterior, dos bancos muito atuantes no euromercado, mas dos bancos comerciais nacionais, muita imaginação e criatividade, no sentido de tornar mais ágeis esses mecanismos, facilitar os contratos e os sistemas de garantias, porque verificamos, cada vez mais, que tais complicações provocam, aos bancos comerciais chamados a financiar parte substancial desse esforço, problemas de toda natureza no mundo conturbado em que vivemos.

Os bancos comerciais, por exemplo, que complementam os esforços do governo no financiamen-

to do comércio exterior, utilizam fortemente suas linhas de crédito junto a outros bancos comerciais; utilizam de eurodivisas, mais conhecidas como eurodólares, e cada vez mais eles se endividam a curto prazo para atender a requisitos de financiamento a longo prazo, porque implicam riscos sempre maiores e, portanto, esforço adicional de imaginação de atividade da parte daqueles assessores jurídicos, no sentido de melhorar o ambiente e tornar mais fáceis todos os instrumentos utilizados, evitando, naquilo que for possível, os entraves da burocracia.

Os bancos comerciais nas operações de financiamento de comércio exterior

Paulo de Souza Campos Filho, da Diretoria do Banco Real S/A.

Paulo de Souza Campos Filho

Como elemento voltado estritamente para a prática dos negócios e não tanto para a teoria dos financiamentos ou para os grandes projetos de financiamento, feitos pelo Banco Mundial, sentimos que, paulatinamente, os bancos brasileiros têm encontrado condições, através da abertura de agências, não apenas nos grandes mercados financeiros, mas em alguns dos mercados consumidores de produtos de exportação brasileira; os bancos têm encontrado condições de, com recursos locais, facilitar o financiamento das exportações brasileiras. Essa é a participação do Banco Real hoje, com uma rede de agências em praticamente toda a América Latina (só não temos agências onde a legislação não permite). E temos, com isso, na medida do possível, procurado ajudar o desenvolvimento das exportações brasileiras.

Na parte que me compete, mais como advogado, eu gostaria de citar uma extrema dificuldade: o Brasil, pelo fato de ser um país carente de recursos, carente de divisas — carente de recursos financeiros, não de recursos materiais —, tem uma política cambial não muito flexível, bastante fixa, e, em algumas ocasiões, tivemos oportunidade de ver que essa política dificulta a colocação, não da exportação do grande serviço ou do grande produto brasileiro, mas de complemento das exportações brasileiras, vamos dizer, por exemplo, tivemos no Uruguai uma construtora brasileira que ganhou a concorrência para a construção de uma usina hidrelétrica, a Usina de Palmar e, à medida em que os serviços conexos começaram a ser colocados em concorrência

— como por exemplo é o caso específico que eu gostaria de citar: o serviço de colocação das torres de transmissão da energia — pequenas empresas brasileiras tiveram condições de pretender se aventurar a uma atividade de exportação; empresas brasileiras que são pequenas aqui, ou que são médias aqui, mas que são pequenas para um porte internacional de exportadora, que tiveram dificuldade, que foram inclusive ao banco e não conseguiram apresentar, por exemplo, cartas de garantia de bancos internacionais emitidas fora do Brasil. Para a apresentação de propostas na concorrência, apresentaram uma espécie de *big bond*, porque os bancos internacionais não financiariam uma empresa muito pequena para o porte internacional e não conhecida. Os bancos brasileiros têm dificuldade de fornecer determinadas garantias financeiras a essas empresas — e, no nosso caso, temos um banco no Uruguai que poderia fornecer a carta de garantia pela impossibilidade ou pela falta de um instrumento ágil de remessa dessas divisas para efetuar o pagamento do governo do Uruguai, se fosse o caso de uma penalidade ou alguma coisa assim, em virtude do tempo que demanda uma aprovação para uma garantia que envolva a possibilidade de remessa de divisas posteriores para o exterior.

Então, hoje, examinando a regulamentação vigente, vemos que o grande exportador de serviços brasileiros, como as grandes construtoras, têm encontrado apoio nesta regulamentação e um apoio, logicamente, dos bancos; mas o pequeno exportador que serviria para cobrir certas necessidades que