

de abastecimento e de financiamento dos vários fundos árabes. Até agora, infelizmente, a maioria dos projetos é de natureza especial (*turn-key projects*), em que o suprimento de equipamentos e os serviços estão açambarcados pelas companhias ocidentais. Nada se tem contra essas companhias, porém, a fim de balancear a situação, o Terceiro Mundo deveria ter sua vez, e aqueles países mais avançados, como o Brasil, estão mesmo, dir-se-ia, na obrigação de solidarizar-se ou associar-se no sentido de alterar o modelo ou tornar mais fácil atingir o equilíbrio em termos mundiais.

Com a valorização dos preços do petróleo, acentua-se o sentimento de solidariedade entre os países árabes e cada qual procura criar seu próprio fundo. Surge, então, o Fundo Saudita, já com aplicações superiores a um bilhão de dólares, o Fundo de Abu Dabi e, por último, o Banco Islâmico de Desenvolvimento, com o capital de dois bilhões de dinares (o dinar vale pouco mais do que o dólar, pelo menos por enquanto).

Assim, todos esses recursos estão direcionados para o financiamento de projetos de desenvolvimento em outras partes do Terceiro Mundo. O Banco Islâmico de Desenvolvimento apresenta, ainda, a característica de não estar restrito aos projetos de financiamento identificados com estudos de viabilidade (ver tópico Estudo de viabilidade do texto Metodologia), mas financia, igualmente comércio exterior de países em desenvolvimento, seja quanto às necessidades de petróleo, seja quanto a requisitos de desempenho do balanço de pagamentos. Financia produtos acabados, matérias-primas, suprimentos alimentícios, qualquer coisa. A única restrição é quanto ao lucro, proibido pela lei islâmica. Para conciliar a cobrança de juros, recorre-se ao contrato de arrendamento (*leasing*) — processo usado pela primeira vez na compra de uma armazenador pelo governo de Bangladesh, que só adquiriu a propriedade do bem após algum tempo, quando resgatados os recibos em poder do banco; e, em seguida, na implantação de uma fábrica da Fiat na Turquia, cujo go-

verno somente adquiriu a propriedade da empresa ao fim do contrato de arrendamento.

Tais são as enormes possibilidades de financiamento existentes no meio árabe, a desafiarem a argúcia dos interessados em expandir o comércio exterior e as atividades econômicas no Brasil, o que se acredita viável, assim em relação ao desenvolvimento de projetos sofisticados, do tipo *turn-key*, como através dos modelos normais de contrato. No Egito, por exemplo, onde não existe indústria madeireira, todo o mobiliário é importado da Itália e uma simples sala de estar custa mais de doze mil dólares. O conferencista assinala que, quando morava nos Estados Unidos, mobiliou o seu apartamento com ótima madeira brasileira pela décima parte do preço levantado naquele mercado, o que não teria sido possível no Cairo, porque os brasileiros não estão lá.

Os eurodólares

Certamente uma das principais razões da atual crise econômica diz respeito ao preço do petróleo, à sombra do qual surgiu o mercado do eurodólar. A economia dos países exportadores de petróleo não tem capacidade de absorver todos os recursos auferidos, que são colocados a curto prazo no mercado do eurodólar, o que, sem dúvida, não constitui solução ideal. Admite-se que a quase totalidade dos países que hoje utilizam esse mercado estaria mais interessado em investimentos a prazo longo no campo das *joint-ventures* e do desenvolvimento de novas atividades, que pudessem ser mais vantajosas na formação de recursos humanos, transferência e adaptação de tecnologia. Algo deve ser feito nesse sentido; existem tantos caminhos abertos à imaginação criadora e à cooperação internacional, onde se destaca, entre outros profissionais, o papel do advogado, porque as negociações entre países implicam conhecimento especializado de tradições legais, normas e processos específicos, além da aptidão de sugerir ou propor modificações nos respectivos regulamentos econômicos.

A criatividade do advogado comercial

Alberto Venâncio Filho, professor de direito comercial e advogado na área do direito societário.

Alberto Venâncio Filho

O advogado que deseja especializar-se no campo do comércio internacional deve, realmente,

adquirir conhecimentos econômicos e financeiros e, sobretudo, desenvolver a imaginação criadora.

Não é saber apenas como aplicar um artigo de código, um artigo de lei, uma norma contratual, mas precisa saber bolar esquemas novos, precisa saber conceber esquemas jurídicos que possam atender às necessidades do comércio exterior. No trecho da conferência que o dr. Lobo não pôde ler há uma frase que eu gostaria de citar aqui, porque acho realmente muito instrutiva e muito útil para o advogado em geral, o advogado de empresa, o advogado de comércio exterior.

Diz o dr. Lobo: "A imaginação do comerciante sempre foi criadora e fértil; a ela devemos quase todos os institutos do direito marítimo, o título de crédito, a limitação da responsabilidade do sócio, a sociedade anônima e uma longa série de instrumentos da vida econômica. Em direito comercial é muito nítido que os institutos jurídicos precedem a lei. Não é a lei que os cita; a lei vem depois para disciplinar, às vezes restringindo indevidamente, o que a imaginação empresarial já criou e colocou em prática".

É exatamente a capacidade jurídica de entender essa realidade econômica, de entender esses mecanismos novos, que deve ser ponto básico da função que o advogado tem a desempenhar. Na vida contemporânea, se quisermos transpor essa experiência do mundo medieval, tivemos a criação, pelo empresário financeiro, pelas instituições financeiras e sociedades de crédito e financiamentos, da letra de câmbio. A letra de câmbio com a sociedade de crédito e financiamentos é diferente da letra de

câmbio tradicional e foi, entretanto, o mecanismo adequado que essas instituições conceberam, para evitar a incidência da Lei de Usura, para se defenderem da inflação e para dar rentabilidade aos aplicadores.

Ponto importante da conferência do dr. Lobo é a análise sobre o projeto de viabilidade, porque, mais uma vez, sentimos nitidamente o entrelaçamento das funções do advogado dentro do campo das relações internacionais. O dr. Lobo modestamente não quis mencionar que esse projeto de viabilidade foi uma tentativa de grande sucesso há alguns anos, uma experiência altamente frutuosa no Rio de Janeiro, do Centro de Estudos e Pesquisas de Ensino do Direito — CEPED, em que o dr. Lobo, após programa de estudo das sociedades comerciais, fazia a apresentação desse estudo de viabilidade, no qual, ao mesmo tempo que o advogado aplicava os conhecimentos de economia e finanças recebidos durante o curso, criava um sistema jurídico necessário para executar e concretizar o projeto de viabilidade. Então, nós teríamos a fórmula de compor os conflitos de interesse entre vários sócios, entre os vários acionistas, a forma de organização de uma *joint-venture*, de uma sociedade anônima, ou qualquer que fosse o mecanismo estabelecido para levar à frente o projeto de viabilidade. E aí mais uma vez se vê justamente a importância da função do advogado e do papel que ele deve desempenhar no campo do comércio exterior, segundo também observa, com tanta autoridade, o professor El Koshari.

O projeto na história do financiamento internacional

Cleantho Paiva Leite, ex-diretor executivo do Banco Interamericano de Desenvolvimento — BID e consultor privado.

Cleantho Paiva Leite

Simplificadamente, podem ser identificadas três etapas da evolução do projeto no quadro do financiamento internacional.

Na primeira, temos o financiamento internacional de dois tipos: sem projeto nenhum, o simples empréstimo a país, como o empréstimo que o Brasil herdou de Portugal quando teve que assumir a independência, quer dizer, não havia qualquer projeto para obter aquele empréstimo. Entretanto, os projetos eram lançados no mercado para obtenção do

financiamento. Todos se lembram, por exemplo, do projeto para o financiamento do Canal do Panamá, o financiamento de Suez, o financiamento das estradas de ferro nos países do Terceiro Mundo. Havia projetos com maior ou menor grau de seriedade, inclusive com contribuição para o vocabulário internacional; e o projeto começou a aparecer sob uma forma característica dessa primeira etapa do financiamento internacional.

A segunda etapa do financiamento internacio-