

O ponto de vista dos exportadores

Vladimir Brandão

SciELO Books / SciELO Livros / SciELO Libros

BRANDÃO, V. O ponto de vista dos exportadores. In CASTELAR, A., org. Judiciário e economia no Brasil [online]. Rio de Janeiro: Centro Edelstein de Pesquisas Sociais, 2009. pp. 76-92. ISBN: 978-85-7982-019-9. Available from SciELO Books <<http://books.scielo.org>>.



All the contents of this chapter, except where otherwise noted, is licensed under a Creative Commons Attribution-Non Commercial-ShareAlike 3.0 Unported.

Todo o conteúdo deste capítulo, exceto quando houver ressalva, é publicado sob a licença Creative Commons Atribuição - Uso Não Comercial - Partilha nos Mesmos Termos 3.0 Não adaptada.

Todo el contenido de este capítulo, excepto donde se indique lo contrario, está bajo licencia de la licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 3.0 Unported.

O PONTO DE VISTA DOS EXPORTADORES¹

Vladimir Brandão

4.1. INTRODUÇÃO

Foi sugerido que devido ao seu contato com o judiciário de outros países, empresários que operam em outros mercados, como os exportadores, estão melhor equipados para avaliar os custos econômicos do mau funcionamento do judiciário em países em desenvolvimento do que empresários que atuam apenas no mercado interno (Sherwood *et al.*, 1994). Este capítulo explora essa ideia, buscando dimensionar a importância do judiciário nos negócios de empresas brasileiras que operam fora do país, detectar se empresários experientes em negócios no exterior veem o judiciário brasileiro de forma mais crítica do que os que não têm essa experiência, e comparar o judiciário do Brasil com o de outros países. Foram ouvidos empresários e executivos de grandes empresas nacionais de diversos setores, e a principal constatação foi a de que o judiciário é ignorado. Na maioria dos casos, é como se o poder judiciário simplesmente não existisse, pelo menos nos negócios de importação/exportação. Ele não é levado em conta como fator competitivo/de risco no planejamento e na realização de um negócio, e os empresários não têm interesse em se informar sobre suas características.

Para se ter uma ideia do distanciamento que rege as relações entre o mundo dos negócios e o judiciário, o advogado e diretor de Relações com o Mercado da empresa CV, o Sr. ACS, afirmou que o simples fato de responder às questões que lhe foram propostas para a realização deste trabalho poderia distorcer a importância do judiciário, dando a entender que ele seria mais relevante do que realmente é.

Nesse contexto, nos coube analisar os principais mecanismos facilitadores do comércio exterior que permitem que o judiciário seja ignorado. As cartas de crédito tendem a eliminar problemas de quebra de contrato, os difundidos seguros de responsabilidade civil afastam os

¹ Neste e nos dois próximos capítulos os nomes de pessoas e empresas entrevistadas foram omitidos.

empresários de tribunais e os cada vez mais utilizados tribunais arbitrais agilizam a solução de controvérsias. Este conjunto de instrumentos constitui-se hoje numa alternativa bem mais competitiva do que o recurso ao judiciário. Há empresários que acham a arbitragem até mais justa do que a decisão judicial, pelo fato de alguns tribunais arbitrais serem especializados em determinado tipo de negócio, portanto com mais embasamento técnico para a tomada de decisões.

Quando nada disso funciona, a negociação garante, na visão de todos os empresários ouvidos, resultados bem mais satisfatórios do que os eventualmente conseguidos em tribunais. Vale ressaltar que eles afirmam isso sem jamais – ou apenas em raras oportunidades – terem enfrentado um tribunal no exterior. Mas de antemão sabem – e têm certeza disso – que ganham tempo e dinheiro negociando. Enquanto isso, no Brasil, onde as suas unidades industriais estão instaladas e as carteiras de trabalho de seus funcionários são assinadas, esses empresários não têm como escapar de litígios desencadeados por questões trabalhistas, ambientais, etc.

Esse conjunto de fatores permite concluir que esses empresários ignoram o judiciário no exterior mais que no Brasil, e que do seu ponto de vista o litígio definitivamente não compensa. Também permite concluir que o distanciamento dos tribunais não é só o resultado de um vício cultural de se tentar evitar o judiciário e priorizar a negociação, fazendo uso da máxima de que é melhor um mau acordo do que um bom processo, mas também o fruto da existência de mecanismos mais eficientes do que o judiciário.

Quanto à tendência natural à negociação, o Sr. ACS afirma que “a preocupação de se evitar o litígio – ou o judiciário – não existe por si só, ou como uma prioridade, mas pelos efeitos econômicos e comerciais que ele acarreta, qualquer que seja o caminho adotado para sua solução”. Em outras palavras, o judiciário parece ser sempre – no Brasil e no exterior – o caminho mais longo e mais oneroso para a solução de problemas. Quem tem interesse em resolvê-los logo, portanto, prefere a visão negocial.

Cabe também destacar que no comércio exterior a relação cliente – fornecedor é algo cultivado com carinho. Como é difícil conseguir clientes, em muitos casos formam-se relações de profunda parceria difíceis de serem abaladas devido a pequenos desentendimentos, conforme mostram alguns casos discutidos a seguir. Contribui ainda o fato de os empresários terem a certeza de que acionar a justiça no exterior é muito caro e complicado, e tem-

se um bom elenco de explicações para o distanciamento dos empresários brasileiros da justiça no exterior.

Parece claro que esses empresários experientes no comércio internacional não gostam do judiciário, porque descobriram com a prática que ele, na maioria das vezes, se configura num “atraso de vida”. Todos os mecanismos criados para simplificar o comércio exterior na prática viabilizaram essa atividade, que precisa da agilidade que o ritmo dos negócios impõe. Sabendo que esses mecanismos existem e fazendo largo uso deles, os empresários acabam desprezando o judiciário como um mecanismo eficaz de solucionar suas controvérsias. Têm, portanto, mais subsídios para fazer críticas não exatamente ao judiciário brasileiro, mas sim à presença do judiciário brasileiro em tantas questões que envolvem negócios. Eles são quase unânimes em sugerir, por exemplo, a rápida adoção da mediação e da arbitragem nos contratos domésticos.

Quando se trata de um investimento em outro país, o judiciário não é exatamente ignorado. Se não chega a ser analisado isoladamente pelos investidores, o risco do país é levado em consideração, e o judiciário normalmente integra o conjunto de variáveis analisadas para se chegar a esse risco. Porém, as possibilidades do mercado podem falar mais alto. Caso da empresa EMB, que se instalou na Itália e na China. A China sequer tem algo que possa ser chamado de judiciário da forma que conhecemos. “Foi uma decisão estratégica, de nos instalarmos no mercado que mais cresce no mundo”, diz o seu diretor comercial.

O economista Rudiger Dornbusch declarou em certa ocasião, com base em uma pesquisa realizada por acadêmicos de Harvard, que aplicar recursos em países que não possuam o sistema jurídico da *common law*, característico dos países de colonização anglo-saxônica, é uma fraca estratégia de investimento devido ao baixo grau de proteção aos investidores.² Sua afirmação parece valer mais para investimentos no mercado financeiro, tema que não está sendo abordado aqui. Nada nesse sentido foi detectado junto aos empresários ouvidos. O que se pode observar é que os países nos quais as empresas ouvidas possuem subsidiárias ou filiais – Argentina, EUA, Alemanha, China, paraísos fiscais e outros – incluem tanto aqueles do sistema da *common law* como os da

² O artigo, originalmente publicado na revista *Business Week* e reproduzido na *Gazeta Mercantil* de 28 de janeiro de 1996, fazia menção ao trabalho de La Porta *et al.* (1996).

civil law, o que permite concluir que esse fator não parece decisivo na hora de se decidir onde investir no exterior.

4.2. METODOLOGIA E SÍNTESE DOS PRINCIPAIS RESULTADOS

Para a realização deste trabalho foram ouvidas cerca de 20 pessoas, a maioria empresários e executivos de grandes empresas. O texto a seguir e as conclusões dele tiradas foram extraídos quase que exclusivamente da matéria-prima fornecida por essas pessoas, de forma que o trabalho reflete em grande medida o ponto de vista delas. Nem todos os empresários ouvidos estão citados no texto, mas seus pontos de vista são consistentes com as conclusões aqui apresentadas. Alguns empresários procurados sequer se julgaram capazes de participar. Alegaram que o judiciário é insignificante e jamais foi levado em consideração para a realização de negócios no exterior. Opiniões, afinal, parecidas com as de quem participou.

A amostra é constituída por empresas com faturamento anual de mais de US\$ 100 milhões e experientes no comércio internacional. A justificativa é que esse tipo de empresa é que negocia os grandes volumes no exterior e importa pelo menos matéria-prima e equipamentos. Só para se ter uma ideia, somente a empresa CV responde por 2% das exportações brasileiras – exporta US\$ 1,1 bilhão. Juntas, as empresas SA, CV (como SA, uma exportadora de produtos alimentícios), a WE e a EMB (estas, produtoras de máquinas e equipamentos) exportam mais de US\$ 2 bilhões. Foram consultados ainda, entre outros, fabricantes de autopeças, revestimentos cerâmicos e artigos têxteis. Os produtos das empresas consultadas chegam a mais de 100 países. O fato de a maioria das empresas ser sediada em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul não deve influir na qualidade das respostas, porque trata-se de grandes empresas, líderes em seus setores, que lidam com clientes no mundo inteiro. O parâmetro é o exterior, e não as regiões brasileiras. Acredita-se, portanto, que a amostra reflete adequadamente o que pensam os empresários e executivos de grandes empresas brasileiras com experiência em comércio internacional, até porque praticamente não houve contradição nas respostas.

Juízes não fazem parte das preocupações de quem lida com negócios internacionais. Empresários e executivos experientes em comércio exterior, via de regra, não têm experiência em lidar com a justiça de outros países. O poder judiciário é distante do mundo das exportações e importações porque

há uma série de mecanismos que não deixam o problema chegar até ele. São desde cartas de crédito que garantem o negócio do fornecedor caso o comprador não queira ou não possa pagar, até a ampla adoção das câmaras de mediação e arbitragem que agilizam a solução de controvérsias. Juizados e tribunais não têm agilidade suficiente para acompanhar o ritmo dos negócios, e até por isso surgiram com força os tribunais arbitrais.

Quem exporta para a Europa e para os Estados Unidos tem recorrido aos seguros para evitar ser acionado por responsabilidade civil em caso de defeito de produto. Esses seguros não são tão caros quanto podem parecer a princípio. Enfim, o judiciário é praticamente ignorado no comércio exterior porque tem fama de caro e demorado, sendo na maior parte das vezes desaconselhado por consultores e advogados. É ponto pacífico que ir à justiça não compensa. Para a solução de controvérsias, a ampla preferência é pela negociação dentro da esfera cliente-fornecedor. O que mais incomoda os exportadores é o crescimento dos processos antidumping, mas não se trata de processo judicial, e sim administrativo.

“A justiça não é importante no comércio exterior”, diz o Sr. LCM, presidente da empresa D, uma fabricante autopeças que jamais enfrentou uma demanda em outro país. “Existe desconfiança no judiciário de alguns países, mas essa desconfiança jamais nos levou a deixar de realizar um negócio”, diz o Sr. ACS, diretor de relações com o mercado da empresa CV. “Deixamos de fazer alguns negócios por falta de confiança, mas por falta de confiança nos clientes. Não cremos que a dificuldade em se lidar com o judiciário seja fator de limitação de nossas exportações”, completa.

Quando o negócio é apenas exportar, geralmente os empresários não têm interesse em examinar o arcabouço jurídico dos países de destino das suas mercadorias. “Não costumamos fazer essa análise porque procuramos exportar somente com carta de crédito de bancos de primeira linha. Senão, analisamos primeiro o risco do cliente e depois o risco do país, a sua tradição no comércio exterior”, diz o Sr. EJS, presidente do conselho de administração da WE, grande fabricante de equipamentos.

“O mais importante é ter conhecimento das normas gerais de comércio internacional e as específicas do negócio que se está realizando. Não há uma preocupação com o conhecimento específico do judiciário de cada país. É justamente por existirem diferenças entre os mecanismos judiciários dos países e as dificuldades que resultam dessas diferenças que os contratos

internacionais padronizam a solução de litígios através de tribunais arbitrais”, diz o Sr. ACS. Ele vai ainda mais longe. Para ele, sequer os negócios no mercado interno, que praticamente ainda não contam com tribunais arbitrais, exigem conhecimento do funcionamento do judiciário. “O que se exige é um conhecimento das normas comerciais e civis, mas não do mecanismo judiciário. Este ficará a cargo de advogados, se necessário”.

“Deveria haver mais cuidado por parte das empresas. Quando se está vendendo para um país do terceiro mundo é adequado se cobrir. Mesmo uma carta de crédito oferece riscos, pois o banco que a garante também pode quebrar”, diz o Sr. CLSP, diretor de relações com o mercado da AV e dirigente da Associação Brasileira dos Analistas de Mercado de Capitais (ABAMEC)-Sul. Ao que parece, seria prevenção demais chegar a esse ponto. Os empresários que exportam afirmam estar atentos de fato é para os seus clientes, e dependendo do tipo de negócio, no máximo se atentam para leis específicas dos países de destino de suas mercadorias. A SA, que vende grandes quantidade de alimentos para países islâmicos, tem linhas especiais de abate em suas fábricas para que os animais sejam abatidos numa posição adequada, virados para Meca, conforme reza a legislação desses países. Atualmente faz uso intensivo da Internet para se atualizar sobre as legislações sanitárias dos diversos países com os quais negocia.

Se, por um lado, os esforços são para agradar o cliente e não perdê-lo, por outro, busca-se saber se eles são confiáveis para se evitar inadimplência, atraso ou calote. Existem alguns bons instrumentos para isso. As companhias que fornecem dados cadastrais de empresas inseridas no comércio internacional, por exemplo, já conseguem fornecer informações bem atualizadas. Sobre países também há fontes de informações, como a tabela da Hermes Kreditversicherungs, companhia que segura os créditos oficiais que a Alemanha oferece para importadores de seus produtos. Quanto mais calotes empresários do país importador derem, maior é o valor do seguro para aquele país – o funcionamento do judiciário não é levado em consideração para se chegar aos valores. Existem ainda as análises de grau de risco dos países, que levam em conta fatores políticos, sociais e econômicos, ou seja, a estabilidade institucional do país. A última tabela divulgada pelo *The Economist* antes da elaboração deste capítulo colocava o Brasil como um país de alto risco para investimentos. Mais arriscado até do que a China. Segundo a publicação, o Brasil só seria menos arriscado do que a Venezuela, o México e a Rússia.

“O comércio exterior se profissionalizou muito de alguns anos para cá”, diz o Sr. LCM. Isso se deu pelo próprio aumento de negócios com o avanço da globalização, pela profusão de cursos que surgiram nessa área e por experiências como a que LCM relata. Ele conta que certa vez um americano chegou ao Brasil e se hospedou no melhor hotel de São Paulo. Convocou fabricantes de autopeças, fez grandes compras e pagou corretamente a todos. Na segunda vez, ele pediu prazo para pagar, foi atendido e até hoje ninguém viu a cor do dinheiro. Em outro caso, um grupo de pequenas empresas se uniu num *pool* e embarcou um razoável lote de mercadorias, mas o cliente desistiu do negócio no meio do caminho. O *pool* não recebeu o dinheiro e ainda teve que pagar para trazer os contêineres de volta, que ficaram abandonados no porto. “Isso não acontece mais hoje em dia. Acabou o amadorismo em comércio exterior”, acredita LCM.

Pelo menos nos grandes contratos é largamente disseminado o uso de cartas de crédito, que dependendo do grau de risco, são endossadas pelos chamados bancos de primeira linha. Para que sejam firmados contratos de exportação com novos clientes ou clientes de países que têm tradição de calote, por exemplo, a carta de crédito é condição para a realização do negócio. O exportador recebe o dinheiro quando o produto é embarcado no navio, e quem paga a taxa que o banco cobra para emití-la muitas vezes é o importador, não onerando assim a exportação.

“Essas cartas eliminam o risco de calote. Todos os negócios realizados em nosso setor são feitos com carta de crédito”, afirma LM, dirigente da Associação Brasileira de Exportadores de Frango (ABEF) e da Associação Brasileira de Exportadores de Suínos (ABECS). Um exemplo dessa tranquilidade garantida pela carta de crédito é o da empresa SA, que recentemente passou a negociar com a Rússia, um país com notórias deficiências jurídicas. Os negócios são feitos com carta de crédito.

O juízo arbitral, por sua vez, tem aparecido cada vez mais nos contratos, e com muita frequência a sua adoção traz expressa a proibição de se recorrer à justiça comum. Só para citar um exemplo, toda a atividade de exportação do complexo de cereais utiliza contratos adotados pela Associação Nacional dos Exportadores de Cereais (ANEC). Esses contratos remetem a solução de litígios para a Câmara Arbitral do Grain and Feed Trade Association (GAFTA) em Londres. Se a importação for feita pelos Estados Unidos, o contrato adotado é o NAEGA 2, da North American

Export Grain Association, cuja câmara arbitral competente é a da American Arbitration Association. Até na Argentina os tribunais arbitrais são desenvolvidos. A Corte de Arbitraje de la Camara de Comércio Internacional de la Ciudad de Buenos Aires é indicada como foro de solução de controvérsias em todos os contratos celebrados na capital portenha.

“O foro dos contratos mais importantes feitos hoje em dia é a câmara de arbitragem”, afirma LCM. “Esses tribunais têm se mostrado ágeis, práticos e de baixo custo”, diz ACS. “Entre nós, o mesmo sistema de solução de litígios deve se instalar rapidamente, especialmente agora com o Mercosul e com a experiência exitosa da Argentina”, completa. Mas a experiência com esse mecanismo extrajudicial não é positiva para todo mundo. A empresa SA teve que esperar quatro anos para que fosse resolvida uma controvérsia por um juízo arbitral em Milão (Itália). Há empresários que duvidam da imparcialidade desses tribunais, achando que eles tendem a beneficiar as grandes corporações internacionais. O fato concreto, porém, é que o mecanismo é cada vez mais utilizado.

Se hoje, em muitos casos, a quebra de contrato é um fator de risco minimizado, em função do uso de cartas de crédito e das relações de parceria com os clientes, de uns tempos para cá surgiu com força uma outra dor de cabeça para os exportadores. Trata-se do *liability*, ou a responsabilidade civil, que só começou a se tornar realidade no Brasil com o código do consumidor, de maneira ainda muito incipiente. “No exterior é uma grande preocupação, dada a permanente ideia fixa das pessoas físicas e jurídicas por indenizações, principalmente nos Estados Unidos e na Europa. Temos apólice contra ações que possam ocorrer”, diz o Sr. GK, diretor comercial da EMB, grande fabricante de equipamentos. Por conta do seguro, a empresa não enfrentou nenhuma ação por perdas e danos. “A responsabilidade civil em função de produto é um dos tipos de processo mais prováveis para os quais devemos nos preparar”, diz EJS, da WE.

“Nesses países, se alguém escorregar em um piso e cair é capaz de processar o fabricante, mesmo que não haja problema algum com o produto”, diz o Sr. RW, presidente da fabricante cerâmica TC. Por conta disso, a empresa P, da qual foi superintendente, também produtora de cerâmica, tem seguro desde 1984. Não é um seguro caro. Para se ter uma ideia, todas as exportações da WE – US\$ 100 milhões anuais – estão seguradas por um valor anual de US\$ 250 mil. O que sensibilizou a empresa para a importância desse

seguro foi o fato de ter sido acionada pela justiça canadense por perdas e danos. Um acidente envolvendo um motor fabricado pela WE acabou provocando uma explosão em uma empresa fornecedora de gás. A empresa canadense ingressou com ação de perdas e danos no valor de US\$ 900 mil e lucro cessante de US\$ 3 milhões contra a instaladora, a empresa que faz a manutenção, a empresa de engenharia e a WE. O processo está em andamento. O acidente ocorreu há dois anos e, até então, a WE não tinha seguro.

Há, portanto, vários mecanismos que ajudam os empresários a se manterem longe dos juízes. Mesmo que por algum motivo eles não sejam eficientes o bastante, é ponto pacífico entre os exportadores que a justiça em outros países – em princípio em qualquer país – deve ser evitada. As justificativas são o custo e o tempo. “É muito caro entrar na justiça no exterior, e quando alguém pede uma consultoria, quase sempre o conselho é esquecer o prejuízo. Geralmente tem que se contratar um advogado aqui e outro no exterior, tem que fazer procuração, é caro. Só vale a pena se os valores em jogo forem muito altos”, diz o chefe do Centro Internacional de Negócios da Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC). Para se ter uma noção desses custos, a WE pagou US\$ 200 a hora para os advogados que a defenderam em uma ação movida contra ela nos Estados Unidos.

O Sr. HHM, advogado especializado em marcas e patentes, tem a mesma opinião quando o assunto é a pirataria de marcas. “Às vezes é tão complicado acionar o judiciário de outros países que vale mais a pena comprar a marca de volta”, diz. A empresa HE tomou esse caminho há tempo. Em 1978, ela comprou sua marca na Argentina, pois os seus produtos estavam sujeitos a busca e apreensão em Buenos Aires. O proprietário pediu US\$ 100 mil, e a HE fechou negócio por US\$ 40 mil. A empresa MC gastou US\$ 100 mil há cerca de dois anos para reaver sua marca no Uruguai, que estava registrada pelo seu próprio distribuidor. A WE comprou a marca WE no Japão e na Alemanha. “Fizemos acordos amigáveis”, diz o Sr. EJS. Atualmente a WE tem a marca registrada em mais de 70 países.

A negociação é a saída preferida para solucionar controvérsias, mesmo que uma das partes se julgue com total razão e dê como certo o ganho de causa, o que deixaria os custos na mão do perdedor. “O problema é que enquanto o processo está em andamento é necessário fazer uma série de adiantamentos, o que acaba provocando um saldo desvantajoso”, diz RW. A empresa P certa vez comprou na Itália um equipamento avaliado em US\$ 3

milhões. O contrato era para sete meses e, nesse meio tempo, houve uma supervalorização da lira. Com isso o vendedor arcaria com um prejuízo de cerca de 25% do valor do contrato, e se recusou a entregar a máquina. Num primeiro momento, a empresa brasileira pensou em fazer uso do contrato, que lhe dava direito a receber o produto por aquele valor, e entrar com uma ação judicial contra o fornecedor. Só que voltou atrás. “Concluimos que iria ser mais demorado e oneroso entrar em foros internacionais do que negociar”, diz o Sr. RW. Cada uma das partes cedeu um pouco e o negócio acabou sendo concretizado sem a intervenção judicial.

Num outro caso, a empresa P vendeu um lote de produtos para os Estados Unidos e o cliente se recusou a pagar, alegando defeito. A empresa brasileira mandou técnicos aos Estados Unidos, que, de acordo com RW, não encontraram defeito algum. “Pensamos em ir para a briga judicial, mas concluimos que iria ser muito complicado. Acabamos dando um desconto no preço”, diz. O que acaba valendo aí é um velho chavão. “É preferível uma má negociação do que um bom processo. Este significa sempre muito tempo e dinheiro”, acredita o empresário. Essa é a opinião de nove entre dez empresários.

Praticamente todos os problemas de rejeição de produtos e compra de tecnologia da empresa P eram resolvidos sem o envolvimento de advogados. Na verdade, durante o tempo em que RW esteve à frente da empresa, o seu advogado nos Estados Unidos só foi acionado uma vez, quando a empresa quis desfazer um contrato com um representante em Porto Rico. A negociação é uma arma tão poderosa para agilizar os negócios que a empresa SA tomou como uma grande lição aquela longa espera por uma arbitragem em Milão. Ficou quatro anos sem negociar com uma empresa com a qual faz muitos negócios hoje. A empresa brasileira acredita que se tivesse resolvido o problema através de um acordo teria ganho muito mais.

O Sr. AF, consultor e ex-executivo da empresa AX, uma grande empresa têxtil, nunca tomou conhecimento de problemas jurídicos em exportações de artigos têxteis. “Os problemas são resolvidos na esfera cliente-fornecedor”, diz. Nesse sentido, a empresa AX passou por experiências interessantes. Um lote de produtos entregue a um dos maiores fornecedores por catálogo da Alemanha estava defeituoso. Ao serem lavadas, as peças liberavam um odor desagradável, devido a um problema com os produtos químicos utilizados. O cliente da AX não teve dúvidas e recolheu

rapidamente todo o lote, temendo sofrer pesadas ações judiciais. “Se isso acontecesse, ele procuraria transferir o problema para o fabricante”, diz AF. “Sofreríamos pressão até mesmo a ponto de parar a produção. Na época, não tínhamos dúvidas de que a justiça nos imporia uma pena forte”, diz.

Obviamente havia outra questão em jogo. Se a AX não fizesse imediatamente a reposição do lote, perderia um grande cliente e Ficaria com uma imagem manchada no mercado. Ganhar clientes na Europa não é fácil, e acaba sendo mais negócio manter a qualquer custo os que já estão em carteira. Assim, a reposição foi feita rapidamente. Num outro caso, a AX teve problemas de atraso na entrega de um lote de roupas para os Estados Unidos e tomou uma decisão na mesma linha da anterior. Para não correr o risco de se indispor com o cliente, que já havia distribuído catálogos com os artigos, a empresa brasileira colocou a encomenda em um avião, teve prejuízo com a venda, mas ficou de bem com o mercado. A empresa SA chega a proteger com *air bags* suas carnes, porque um lote que estava em um navio que enfrentou uma tempestade foi danificado e houve reclamação do importador. Esse tipo de procedimento é comum entre os exportadores, o que afasta as possibilidades de pendengas jurídicas.

Mas vale dizer que essa relação existe entre as grandes empresas e clientes de países desenvolvidos. Quando o mercado, as leis e a justiça de um país são menos exigentes, via de regra ele acaba servindo de destino para lotes de produtos problemáticos – que muitas vezes tinham como destino exatamente a Europa ou os Estados Unidos. Essa desova geralmente é feita no Mercosul. “É muito mais fácil exportar para a Argentina do que para a Alemanha. No Mercosul é raro se enfrentar problemas com produtos fora da especificação ou de responsabilidade civil”, diz uma fonte ligada ao setor têxtil.

Se o judiciário de um país, enquanto fator isolado, não é levado em consideração em negócios de importação e exportação de grandes empresas, quando se trata de um investimento no exterior a coisa pode mudar de figura. O Sr. CLSP, da ABAMEC, afirma que nesses casos geralmente se analisa uma série histórica de como foi feito o tratamento das leis pelo judiciário e se faz um levantamento das jurisprudências. Além, é claro, de outros itens como as próprias leis. “Existem bancas de advogados que fazem isso. Em alguns casos, a própria embaixada do Brasil no país dispõe desse tipo de informação”, diz CLSP.

Ele conta que, há alguns anos, a empresa em que atuava resolveu abrir subsidiárias no México e em Portugal a fim de contornar experiências malsucedidas com representantes, e mandou fazer esse tipo de análise. Ela determinou que os dois países têm estrutura adequada para a realização de negócios internacionais. Para CLSP, os países do G7 e do Mercosul têm o mesmo perfil. “Há exceções como a França, no caso dos frangos. Como o governo subsidia a produção, geralmente quem exporta para lá enfrenta processos antidumping. A segunda instância desse processo administrativo é o judiciário, e ele sempre legitima o protecionismo francês. Dessa forma, o judiciário acaba sendo um inibidor para as vendas”. Vale argumentar nesse caso que o fator inibidor é o protecionismo enquanto posição do país, e não uma atitude isolada do judiciário.

Às vezes, entretanto, o mercado fala mais alto do que o chamado risco sistêmico de um país, que é o conjunto de fatores que propicia ou inibe os negócios e do qual faz parte o judiciário. A empresa EMB, que exporta para mais de 60 países e tem duas fábricas na Itália, resolveu ampliar os seus negócios se instalando na China, país tido como de alto risco pelo mercado. Fez isso através de uma *joint-venture* firmada com uma companhia estatal em 1996. “Foi uma decisão estratégica, de estar no mercado onde há maior expansão no mundo”, diz o diretor comercial Sr. GK. “Quem for para a China deve estar preparado para atuar numa cultura completamente diferente, num país fechado, hermético. A falta de leis claras e de um aparato jurídico são as maiores dificuldades. No Ocidente já existe uma cultura de lei, pode-se invocar a lei. Lá não. O que está escrito em um contrato pode não valer, e não há como exigir ou chamar as empresas à responsabilidade. Só agora estão começando as mudanças nesse sentido. O que dá maior segurança é o desejo da China de fazer parte da Organização Mundial do Comércio e com isso estabelecer regras claras em relação a impostos, tributos e aplicação das leis. Mas a China é uma aposta, um negócio de risco com retorno razoável”, diz o Sr. RCL, gerente de vendas internacionais para o Extremo Oriente, África e Oriente Médio da EMB. A empresa não mantém departamento jurídico no país. Todas as questões ficam a cargo de seu sócio estatal.

O judiciário muitas vezes é ignorado nos negócios internacionais, como já foi visto, já que entre outros mecanismos existe a carta de crédito. Mas é comum se deixar de fazer negócios por não haver carta de crédito, quando a negociação se dá com países com alto grau de risco. O Sr. LCM foi vítima de um calote de uma empresa da Bolívia, e perdeu a confiança no

cliente andino e no país. “Hoje só faço negócio com eles com carta de crédito. Sem carta, nada feito”, diz.

Alguns países são um verdadeiro terror para os empresários. “Quem vende sem carta de crédito para a Nigéria não recebe e não tem a quem recorrer. É humanamente impossível receber”, exagera o Sr. RW. Outro desses países-arapucas é o Paquistão. Em 1995, surgiu entre as empresas de Blumenau (SC), que concentra um grande polo têxtil, uma febre de importação de fios e tecidos do Paquistão, produtos com preço muito bom. A empresa SL, uma das maiores da região, recebeu um pequeno lote, de boa qualidade, e fez um grande pedido em seguida. Só que todo o material era de péssima qualidade. A empresa entendeu que não tinha como recorrer, e acabou arcando com o prejuízo.

O algodão russo também aparentava ser um bom negócio, mas as empresas, vacinadas, preferiram esperar por outras oportunidades de negócios. A AX, por exemplo, só comprou quando uma empresa brasileira entrou no circuito. “Geralmente só se compra produtos asiáticos se houver uma triangulação, que quase sempre é assumida por empresas de comércio exterior europeias”, diz o Sr. AF.

Fica a questão: se a justiça boliviana fosse ágil, barata e imparcial, garantindo eficazmente o cumprimento do contrato, será que não seria possível que o Sr. LCM incrementasse os seus negócios com o país? E se os empresários de Blumenau tivessem a quem recorrer no Paquistão, eles não poderiam continuar comprando de lá? E se os empresários pudessem comprar com mais segurança dos asiáticos que tanto temem? E se o judiciário russo fosse eficiente, será que a SA não poderia exportar a mais tempo para lá? “Se houvesse um poder judiciário mais ágil e que fosse capaz de forçar um importador a cumprir suas obrigações, poderia até haver um aumento de vendas para o país”, diz LCM.

O que parece acontecer nesses casos é o seguinte: mecanismos extrajudiciais facilitaram as relações comerciais entre países de maneira tal que praticamente alijaram o judiciário do processo, e por isso ele é ignorado. Se não existem os mecanismos extrajudiciais, o negócio tende a nem ser feito. Se for feito, é realizada uma análise do cliente, da tradição do país e do grau de risco do país. O judiciário pode até ser um componente desse grau de risco, mas enquanto fator isolado não parece ser considerado.

É difícil dimensionar quanto se poderia vender a mais se houvessem judiciários eficientes que dessem mais segurança nos negócios. O Ministério da Indústria e Comércio, quando foi regulamentado o seguro de crédito à exportação, informou que, graças ao seguro, as exportações brasileiras poderão crescer, por ano, US\$ 500 milhões. Pode-se deduzir, então, que no mínimo esse valor deixa de ser vendido por falta de segurança – não exatamente no judiciário, mas em clientes e países. O seguro cobre riscos econômicos e políticos. Entenda-se por riscos econômicos a inadimplência do importador por prazo igual ou superior a 180 dias, a insuficiência dos seus bens após a execução judicial e a falência ou concordata do importador. Quanto ao risco político, trata-se de moratória do país de domicílio do importador ou a proibição de remessa de divisas para o exterior; guerra civil ou revolução que impeça pagamento do débito; ou ainda a impossibilidade de pagamento de débitos devido a terremotos, maremotos e outros fenômenos naturais.

4.3. UMA AVALIAÇÃO COMPARADA DO JUDICIÁRIO BRASILEIRO

Considerando-se que os empresários brasileiros têm muito pouco ou nenhum contato com a justiça no exterior, fica difícil, por parte deles, uma comparação do judiciário brasileiro com o de outros países. Ao tentar descobrir se o empresário com experiência internacional vê o judiciário brasileiro de forma diferente dos que não têm essa experiência, aparecem algumas surpresas. É que o pouco contato com a justiça devido aos tribunais arbitrais, cartas de créditos etc. significa agilidade nos negócios, às vezes maior do que a que se tem no mercado interno, sujeito a um judiciário moroso. Daí a crítica ao judiciário brasileiro.

Eis algumas das impressões colhidas sobre o judiciário de alguns países e o brasileiro:

* A empresa WE se envolveu numa demanda jurídica nos Estados Unidos em 1982. O ocorrido deu ao Sr. EJS, fundador e presidente do conselho de administração da empresa, a certeza de que a justiça norte americana é bastante eficiente nas questões que envolvem negócios. A WE moveu um processo contra seu distribuidor, que tinha exclusividade para todo o território norte-americano, com contrato de cinco anos. A empresa brasileira rompeu unilateralmente o contrato porque o distribuidor não liquidou nos

vencimentos as cambiais devidas. Como o contrato elegia o município sede da WE, em Santa Catarina, como foro, a empresa propôs a rescisão contratual no Brasil. O distribuidor não contestou e o processo foi julgado à revelia.

Mas o distribuidor ingressou com uma ação de indenização por quebra de contrato contra a WE nos Estados Unidos, alegando que não aceitou a cláusula de foro, que o contrato fora rescindido unilateralmente e que a legislação brasileira não oferecia proteção adequada à empresa americana. A citação da WE foi feita através de um escritório de advocacia do Brasil. Vale dizer que a citação inicial foi feita sem carta rogatória – a solicitação que um juiz ou tribunal de um país faz a outro para que se cumpram atos processuais que escapam à jurisdição da autoridade solicitadora. A WE procedeu à defesa nos Estados Unidos e, diante das provas produzidas no processo, o advogado americano contratado acabou efetuando um acordo, cobrando o débito do distribuidor e considerando rescindido o contrato, sem julgamento de mérito.

EJS, na época presidente executivo da WE, ficou com uma impressão positiva da justiça norte americana. “A grande vantagem é na parte processual”, diz. Ele destaca o fato de que a citação inicial é feita pelo advogado, que merece fé pública, sem interferência de funcionários da justiça. “Isso permite uma maior celeridade nos processos”, diz. Outra característica que o impressionou é que não há a obrigatoriedade de traduções de documentos – os documentos normalmente utilizados nas transações comerciais são suficientes para se instruir os processos. “No Brasil se exigiria tradução juramentada de todos os documentos. Além disso, qualquer citação ou intimação é feita para o exterior com carta rogatória, via relações exteriores. Já no exterior a empresa é citada diretamente pelo advogado da parte contrária”, explica o empresário.

Analisando comparativamente o judiciário brasileiro, EJS faz as suas críticas. “O Brasil tem um sistema processual bem estruturado, porém peca quanto ao cumprimento dos prazos pelos juízes, promotores e outros auxiliares da Justiça, tornando o processo moroso e oneroso. Além disso, deveria se atribuir fé pública aos advogados para permitir maior celeridade no processo, sem que haja necessidade de citações através de oficiais de justiça e escrivães”.

* O Sr. LCM, presidente da D, acha que um ponto negativo no Brasil é o fato de haver um direito ilimitado de julgar, dada a falta da súmula

vinculante, a jurisprudência. “O judiciário americano trabalha com a lei e com a jurisprudência da Suprema Corte. O poder é limitado a saber se há jurisprudência e aplicá-la. No Brasil a máquina gera sentenças que somente geram demandas”. Outro problema, segundo ele, é que aqui os juízes não têm prazo para julgar, o que provoca enormes prejuízos à atividade econômica. Cita como exemplo o caso de uma empresa que extraviou uma mercadoria importada pela D em 1981, e por isso a empresa ficou dois meses sem faturar. Demandou contra essa empresa e até hoje não houve julgamento definitivo – o recurso está há sete anos no STJ. Segundo os cálculos da D, seu prejuízo foi de US\$ 2,5 milhões. Mas se hoje ela ganhar tudo que pretende, pelos critérios de correção vigentes, receberia apenas US\$ 1 milhão.

LCM tem ojeriza à Justiça do Trabalho no Brasil. A quitação de horas-extras, por exemplo, não vale nada para a Justiça. “Ela serve bem ao mau empregado e ao mau empregador”. Por exemplo: em qualquer demanda o advogado do trabalhador interpõe um perito. Isso, na visão de LCM, já torna o laudo parcial porque o perito tende a condenar a empresa. “Como é a parte sucumbente que paga e o trabalhador não tem dinheiro suficiente, o perito já de cara condena a empresa. O centro da demanda passa a ser o perito e não o juiz”, diz. “Se há área que está pedindo arbitragem é a trabalhista”.

Segundo ele, a figura Justiça do Trabalho não existe na maioria dos países. Essas questões são julgadas pela justiça comum e há liberdade de contrato entre empregado e empregador. O contrato de trabalho nos EUA é pequeno. Grande é a execução do contrato. Enquanto o contrato diz quanto se paga de horas-extras, a execução diz a forma e o dia do pagamento, por exemplo. No Brasil, esta parte da execução não depende do contrato, mas sim da lei. Certa vez LCM fez um acordo com os seus funcionários para que o intervalo para a refeição fosse menor, de apenas meia hora. O sindicato dos trabalhadores apoiou o acordo, mas a Delegacia Regional do Trabalho acabou multando a companhia. “A lei é minuciosa demais”.

* O advogado ACS, diretor da empresa CV, acha que o judiciário brasileiro precisa passar por profundas reformas que lhe permitam atender minimamente as suas funções essenciais. “Ele está totalmente divorciado da realidade atual, especialmente no que diz respeito à atividade econômica e à dinâmica em que atuam os seus agentes. Não é só a inaceitável morosidade, o excesso de formalismo, o descompasso de seu aparelhamento, um código de

processo desatualizado e tantas outras falhas, mas o que ocorre de mais grave é uma distorção que nos parece cultural. Trata-se de um problema de mentalidade que envolve nossos juizados e tribunais, completamente distanciados da realidade em que se desenvolve nossa atividade econômica e na qual temos que competir arduamente para sobreviver. As dificuldades, quando se necessita de uma decisão rápida sobre um assunto bastante especializado, quer de natureza industrial, comercial ou mesmo tributária, são intransponíveis e fatalmente a justiça não será realizada. Embora a maioria desses problemas não seja exclusividade do judiciário brasileiro, em poucos países eles se apresentam de forma tão acentuada. Não é por outra razão que na generalidade dos países se tem adotado os tribunais arbitrais como o foro adequado para solução de controvérsias, com resultados práticos muito mais eficientes – e até mais justos – do que no judiciário comum”.

* A experiência do Sr. RW lhe dá uma noção de como a justiça funciona nos Estados Unidos e na Itália. Sua impressão é que o dia-a-dia das empresas é muito menos dependente dos advogados. As amarras jurídicas são muito mais fáceis de desatar. O próprio sistema legal é bem mais simplificado. Quanto a custos, ele considera caríssimo um advogado nos EUA. “Ele cobra por hora, sentou na sua frente dispara o cronômetro”, diz. “Em compensação, precisa-se do advogado por menos tempo. Acredito que, em caso de calote, nos Estados Unidos, as chances do exportador reaver o dinheiro são muito boas”.