



Serviços financeiros em mercados transfronteiriços

SÉRGIO RIBEIRO DA COSTA WERLANG



Diretor Executivo do Banco Itaú

O presente artigo trata da integração de serviços e os serviços financeiros. Um assunto de grande interesse, sem dúvida, pois a internacionalização é uma realidade para o sistema bancário brasileiro. Seguem-se algumas sugestões objetivas do que seria benéfico para uma instituição financeira brasileira em termos de reciprocidade com igualdade de condições sendo oferecidas nos acordos de implantação de seus serviços em outros países.

O problema geral nas negociações internacionais de comércio do Brasil é que o país ainda não dispõe de um corpo técnico preparado, sobretudo não conta com uma computação precisa dos efeitos das integrações. Isto não significa dizer que não existam informações e análises, mas sim que não há um esforço coordenado, organizado e centralizado em torno da matéria. O exemplo do México com os Estados Unidos, no caso do Nafta, é um dos mais interessantes. Do lado mexicano, a integração ficou a cargo de um grupo de duzentos técnicos do Poder Executivo, sendo cinquenta deles Ph.D.s, o que, por si só, demonstra a importância que este processo

representou para o desenvolvimento e crescimento do México.

No caso brasileiro é fato que estamos muito despreparados nessa área – por exemplo, minha estimativa é que o número de Ph.D.s especializados no tema em nosso país não alcança a marca de 50 pesquisadores. Veja o impacto que o importante trabalho de Lia Valls, marco na área, que foi redigido há cerca de nove anos, e hoje já foi assimilado, causou no país.

Os dois projetos de integração de maior envergadura foram com a Alca – que seria positivo para ambos os lados, tanto para o Mercosul ou Brasil quanto para os Estados Unidos –; e com a Comunidade Econômica Européia – ruim para o Brasil, a menos que o lado agrícola entrasse na negociação. A diretriz geral das negociações estabelecida pelo governo brasileiro foi a de que só faz acordo com a União Européia se houver a incorporação da agropecuária de produtos base. O ponto é saber previamente se essa exigência é válida. Neste sentido, é essencial que o Poder Executivo entenda a importância desses acordos, o bem-estar que isso pode

proporcionar à população brasileira. Ressalte-se que as áreas envolvidas na negociação, especialmente a de serviços, são extremamente técnicas.

Há a necessidade, e o exemplo do impasse com a União Européia comprova, de uma alteração grande de diplomas legais, o que implica necessariamente alterações no âmbito regulatório. No caso específico das instituições financeiras, as mudanças de procedimentos envolvem o próprio Banco Central, além do Conselho Monetário Nacional, tornando o processo mais complexo e descentralizado relativamente ao que se verifica no intercâmbio de bens. Neste aspecto o Congresso é um ator fundamental. Do ponto de vista estratégico, contudo, o primeiro passo é criar um grupo técnico, fornecer autonomia aos quadros responsáveis pela negociação, com destaque para um Ph.D. em comércio.

O governo brasileiro tem tido um desempenho sofrível nas negociações e chegou mesmo a negar a primeira oferta de criação da Alca. A justificativa de um técnico ligado às negociações foi a de que a oferta era muito inferior à que fora feita para outros países. Entretanto, por

óbvio, o que interessa para os Estados Unidos é o processo de integração com o Brasil; os demais parceiros, com poucas exceções, não fazem muita diferença. Um país do Caribe, por exemplo, não tem nada para produzir que altere a estrutura produtiva norte-americana – é indiferente oferecer a ele comércio livre. É compreensível que a oferta para o Brasil seja muito inferior, sendo que a oferta inicial dos EUA já era bem razoável.

O Brasil poderia ter aceitado a negociação em 2003. A abertura do comércio total agrícola dar-se-ia a partir de dez anos, o que significa dizer que hoje, em 2006, já restariam apenas sete anos. No momento atual, no qual a política norte-americana enfrenta algumas complicações, é muito provável que o Brasil perca mais anos. É preciso que os negociadores brasileiros reflitam melhor sobre o que está sendo proposto e em que pontos é possível melhorar – neste sentido, é preciso fazer as contas. Faz-se necessário ter no grupo de negociadores quadros não somente de comércio exterior, mas também pessoas que entendam muito da legislação de cada um dos países envolvidos no processo.

Os serviços de comércio, normalmente, são tratados como sendo mais uma variável sem especificidade. Os serviços financeiros, seguros, compras governamentais são interessantes para o Brasil, assim como os de engenharia, telecomunicação, fretes, transportes aéreos e transportes navais. É muito importante integrar o setor de serviços aos modelos de equilíbrio geral, com os quais lidam economistas como Joaquim Bento, da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq), Renato Flores e Lia Valls, da FGV, Renato Baumman, em Brasília e um grupo do Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (Ipea), do Rio de Janeiro. Na maioria dos países, os serviços representam cerca de 70% do PIB, com

exceção de poucos casos, como o da China, por exemplo. Claro está que a integração através da comercialização de bens já não é mais capaz de gerar um grande salto de bem-estar. Desatado o nó dos serviços, o Brasil tem um potencial enorme de ganho em bem-estar para a população como um todo.

A globalização já é vista com outra perspectiva atualmente. Diversos economistas têm gerado estudos que comprovam os benefícios para os menos favorecidos, que auferiram um aumento na renda muito maior do que a população rica no mundo. Vale citar Bhala, um economista indiano, bastante conhecido, que fez um trabalho excelente nesta área; ou mesmo Xavier Salah-i-Martin que, em autoria com outro economista, fez um estudo encomendado pelo G20 e chegou às mesmas conclusões.

BARREIRAS COMPETITIVAS

O exame do caso específico dos serviços financeiros indica que se deve sempre assegurar a livre concorrência e igualdade de condições competitivas. Esse preceito é muito importante quando se decide abrir um setor. Por exemplo, imagine-se um país em que, no caso de um empréstimo para determinada empresa, exija do banco um provisionamento de 1% – ou seja, para 100% de empréstimo, baixa-se no balanço 1%, já contando adiantadamente com a provisão. Agora, imagine-se um outro país, onde o banco fosse obrigado a um provisionamento de, digamos, 25%. Ora, mesmo levando-se em conta que as duas instituições sejam igualmente eficientes, no mundo inteiro, o banco número 1, com um provisionamento legal menor, poderia emprestar em condições muito mais vantajosas, já que tem um custo muito mais baixo do que o banco número 2. E isso considerando que esta seria a única diferença de regulação entre os determinados países. A dificuldade inerente ao setor de comércio é que as

legislações são muito diferentes.

De fato, no setor financeiro, em particular, o grande problema são os serviços transfronteiriços, aqueles que um banco de qualquer lugar do mundo pode oferecer, em território brasileiro, às empresas nacionais. É preciso criar uma regulamentação, de forma muito cuidadosa, para evitar que essas diferenças regulatórias dêem condições artificialmente favoráveis para o estrangeiro que está entrando. Qual é a solução geral para o problema, a única conhecida? Em princípio um banco só pode oferecer serviços em um país se ele colocar capital no país e emprestar com base na mesma legislação aplicada às instituições locais. No momento não há outra maneira de fazer a integração. É impossível fazer uma abertura total e irrestrita, a não ser que se queira criar vantagens artificiais para quem está entrando ou para quem já está nos mercados; aí, de fato, não funcionaria a integração, pois o seu objetivo é aumentar a competição e o bem-estar da população.

A principal barreira à competitividade das instituições financeiras brasileiras que investem no exterior é a igualdade de tratamento. Há uma percepção muito conservadora quanto à estabilidade das instituições jurídicas no Brasil. O processo de abertura de um estabelecimento brasileiro no exterior é sempre mais demorado, chegando a ser, em alguns casos, discriminador. Para ter idéia, hoje, se um banco brasileiro quiser abrir uma agência nos Estados Unidos, ou em alguns países da Europa, não terá acesso ao sistema de garantia de depósito, equivalente no Brasil ao FGC. Por conseguinte, o banco inicia seu investimento enfrentando extraordinária desvantagem. Contudo, não é apenas um tratado de comércio que irá resolver o problema. É preciso haver uma modificação da legislação. No caso de agências e filiais, é comum se ter requisitos míni-

mos de capital muito superiores aos que são exigidos de investidores locais. Isso é um fato que ainda hoje é bastante problemático. O Estado brasileiro poderia assumir um compromisso recíproco com os Estados contratantes de proteção dos direitos relativos ao investimento no exterior (tratando especificamente da abertura às instituições financeiras) contra expropriação ou estatização, incluindo proteção da liberdade da conversão cambial de capital e lucro, liberdade de uso, gestão e disposição do investimento.


SERVIÇOS TRANSFRONTEIRIÇOS

Os brasileiros residentes no exterior seriam enormemente beneficiados se as instituições financeiras brasileiras pudessem oferecer seus produtos através de filiais ou subsidiárias localizadas em cada mercado específico. E, por sua vez, os bancos estrangeiros ofereceriam serviços transfronteiriços exclusivamente aos estrangeiros residentes no Brasil.

Observe-se que a população brasileira no exterior é grande e quer manter investimentos no Brasil, e da mesma forma os estrangeiros residentes no país. Tal medida, apesar de consistir em serviço transfronteiriço limitado, atenderia a este pleito. No entanto, essas normas gerais não ajudam tanto o investimento de estrangeiros no Brasil. Para tal, é importante que se tenha uma alteração da Constituição, em particular em um artigo que determina que os bancos estrangeiros dependem de autorização do presidente da República para atuar no país. Como tal autorização vem sendo sistematicamente dada, firmando-se como excelente instrumento para o incremento da competição no país, por que não simplesmente extinguir esse artigo da Constituição?

O Estado brasileiro poderia fazer um tratado de proteção mútua de não-expropriação. É preciso ter um pouco mais de foco. É necessário haver um investimento em cérebro, em recur-

sos humanos, e o caso específico dos serviços vai exigir grande colaboração do Congresso, por que este vai ter que compreender a necessidade das leis que estarão sendo propostas.

É muito importante que o brasileiro não se iluda com o novo e falso discurso de esquerda, principalmente o que vem dos Estados Unidos, de que é preciso equalizar as legislações trabalhistas antes de integrar. Seria o pior dos mundos para os países emergentes. Ora, a maneira através da qual o comércio internacional melhora o bem-estar da população é através do crescimento da demanda por seus produtos, aumentando assim os salários. Se a legislação trabalhista for igualada à norte-americana, significa que o salário-mínimo do operário brasileiro teria o mesmo valor que o do trabalhador norte-americano. Sendo assim, não haveria interesse em comprar nossos produtos e, em consequência, não contribuiria para o bem-estar de nossos trabalhadores. 

imprensa@itau.com.br

* Artigo produzido no âmbito do acordo entre o Núcleo de Estudos sobre o Congresso (Necon), do Instituto Universitário de Pesquisas do Rio de Janeiro (IUPERJ) e a Comissão de Relações Exteriores e Defesa Nacional (CREDN) da Câmara dos Deputados para realização de dois seminários versando sobre a legislação contemporânea na área de exportação de serviços e aperfeiçoamento das políticas públicas para o setor.