

DEZ CONSELHOS ÚTEIS

para o investidor
interessado no
seguro da OPIC



1. Examine o seu projecto junto com OPIC logo de início.

Apesar de não garantirmos cobertura para o seu investimento desejado antes do termo do processo de requerimento, podemos identificar possíveis obstáculos na obtenção de cobertura pretendida em função da informação que nos providenciar. Portanto, contacte a OPIC logo de início a fim de abordar assuntos relacionados com a elegibilidade do investidor, o projecto em relação aos seus efeitos para os EUA (por exemplo, se tratase de um sector sensível), o impacto ambiental e a disponibilidade de cobertura para o país alvo.

2. Registre o projecto com OPIC antes de assumir o compromisso irrevocável de investir.

Isto envolve o preenchimento do formulário *Form 50* da OPIC, um simples formulário que permite a abertura de um arquivo relacionado na OPIC. Não tem custos para entregar este formulário. Receberá uma carta de confirmação de inscrição após registrar o seu projecto. A inscrição como OPIC não obriga o seu projecto na compra do seguro da OPIC, nem compromete-se a OPIC a colocá-lo à sua disposição. Se, entretanto, você não for bem sucedido na inscrição do seu projecto antes de se tornar irrevocavelmente engajado no investimento, colocará em perigo a sua elegibilidade de cobertura.

3. Inicie desde cedo o processo de aprovação do governo estrangeiro (Foreign Government Approval ou FGA em inglês).

Os programas da OPIC operam em função dos acordos com os países alvo, exigindo-se que o seguro da OPIC para que cada projecto seja aprovado pelos Governos dos respectivos países alvo. Enquanto em certos países esta aprovação sucede quase automaticamente, não exigindo qualquer esforço especial por parte do investidor, noutros países a aprovação passa por um processo formal especial.

No último caso, a acção imediata da sua parte poderá evitar atrasos na obtenção da cobertura do seguro eficaz da OPIC. Quando submeter o formulário *Form 50* à OPIC, receberá instruções sobre a obtenção da FGA, bem como a carta de confirmação da inscrição da OPIC.

4. Tenha a OPIC em mente ao negociar os acordos do projecto.

As políticas de seguro da OPIC exigem que o assegurado designe à OPIC, livre e claramente, o seu interesse assegurado numa propriedade estrangeira (por exemplo, acções de títulos no caso de investimento de património líquido) a fim de usufruir da compensação por uma reclamação de expropriação. Assim, ao negociar empréstimos para projectos e acordos afins, urge evitar que credores de projectos, parceiros de sociedades ou governos alvo imponham restrições à sua capacidade de transferir os seus interesses assegurados em propriedades estrangeiras no caso de precisar de transferi-las à OPIC.

5. Lembre-se que a OPIC não é capaz de melhorar os termos do acordo que você negociar.

De modo particular, se o seu projecto envolver um acordo com uma entidade governamental, a OPIC estará incapacitada de assegurar a justeza do fórum acordado para a resolução de litígios. Por conseguinte, será incapaz de se interpor contra o veredicto a que você estiver legalmente vinculado. Muitos investidores tentarão estipular um fórum de resolução de litígios reconhecido internacionalmente (por exemplo, a Associação Americana de Arbitragem ou a Câmara Internacional do Comércio) em vez de um fórum local. A disponibilidade e os termos do seguro da OPIC podem ser afectados pela cláusula sobre a resolução de litígios nos seus acordos do projecto e a história do país relacionado com a aplicação dos prêmios de arbitragem.

6. Submeter pontualmente à OPIC um requerimento formal completo juntamente com acordos relevantes do projecto

É prática da OPIC assegurar um investimento antes ou em simultâneo com o investimento em curso. Iremos processar o seu requerimento com a maior brevidade possível, dependendo do tempo requerido de vários factores, nomeadamente a soma do investimento, a sua sensibilidade com respeito aos EUA e ao país anfitrião, e os efeitos ambientais, bem como a capacidade pela OPIC de obter do investidor informações pontuais. Podemos aceitar acordos do projecto que estão no formato de rascunho.

7. Pense na cobertura e nos custos

Considere a dimensão do risco em que o seu projecto estiver exposto e quais riscos constituem maior preocupação para si. As taxas de base da OPIC constituem um excelente guia. Elas estão disponíveis no Caderno de Programas (*Program Handbook*) e no nosso website. Além disso, depois do registo de um projecto os investidores podem solicitar taxas indicativas não comprometedoras. Teremos o gosto de abordar consigo os mecanismos tendentes a limitar os custos de cobertura.

8. Considere a participação de asseguradores privados

Quanto aos projectos que requeiram a cobertura do seguro no valor superior a USD 5 milhões, a OPIC apenas proporciona seguro aos investidores que, tendo investigado a possibilidade de obtenção do seguro a partir de asseguradores de risco político, decidam obter o seguro da OPIC, em virtude do seguro privado não estar à disposição nos termos favoráveis que viabilizem o investimento do investidor ou devido aos benefícios específicos que a participação da OPIC trazam ao investimento. Você pode contactar a OPIC para se informar da lista de instituições asseguradoras privadas norte-americanas.

9. A OPIC exige informação de desenvolvimento

O impacto para o desenvolvimento de um dado projecto é importante para a capacidade da OPIC apoiar os investimentos nos países em desenvolvimento. A OPIC emprega medições

objectivas para demonstrar o impacto para o desenvolvimento dos seus programas e para apoiar a elaboração de um relatório anual da OPIC para o Congresso dos EUA em termos do seu impacto ambiental sem a sobrecarga indevida aos clientes da OPIC. Por esta razão, é importante o preenchimento integral do requerimento do seguro, prestando informações solicitadas relativamente à criação de empregos no país anfitrião, formação para os trabalhadores, aquisição local, responsabilidade social e políticas de emprego sem discriminação.

10. É útil possuir um plano de negócios, de marketing e/ou estudo de viabilidade

Se tiver um plano de negócios, de marketing e/ou estudo de viabilidade, assegure a entrega deste juntamente com o seu requerimento. De outro modo, solicitamos que faça uma descrição pormenorizada do processo ou processos de negócios e/ou o produto a ser produzido ou fabricado. Esta informação fornecida pelos investidores facilita o processo de obtenção das aprovações internas para efeitos económicos nos EUA e para o impacto de desenvolvimento, o impacto no meio ambiente y os direitos dos trabalhadores no país alvo.