

## Estudo das garantias nos contratos mercantis internacionais

Vanessa Rugai\*

Por várias razões, nem sempre os compradores conseguem crédito junto aos seus fornecedores. Uma forma de viabilizar o negócio será oferecer ao fornecedor o amparo de uma garantia ou um aval bancário, de sorte a assegurar-lhe o pagamento da operação. Tais instrumentos de garantia também podem ser utilizados para dar proteção ao comprador que antecipa um pagamento e deseja assegurar a devolução do dinheiro em caso de não embarque. Ou, simplesmente, deseja assegurar o recebimento de uma indenização no caso de *non-performance* de um contrato de fornecimento de bens ou serviços.

### AVAL

É uma obrigação internacional assumida por uma Instituição Financeira, a fim de garantir o pagamento de um título de crédito aceito ou sacado contra o cliente. Assegura ao exportador o pagamento assumido pelo importador, nos prazos e condições negociadas.

O aval se destina à Empresas importadoras que necessitam de aval de um banco nacional como garantia para o financiamento obtido junto ao exportador.

Este tipo de garantia possui algumas vantagens, como por exemplo, permitir ao importador fazer negócios com empresas exportadoras que não queiram assumir os riscos comerciais.

O aval pode ser concedido em:

1. Título de crédito (saque) emitido pelo exportador.
2. Nota Promissória emitida pelo importador.

## **FIANCA**

É um contrato através do qual o BANCO (neste caso, o fiador) garante o cumprimento da obrigação de seu cliente (o afiançado), junto a um credor em favor do qual a obrigação deve ser cumprida (o beneficiário).

Existe ainda um tipo de fiança que podem ser emitidas com caráter financeiro por empresas brasileiras a bancos no exterior a fim de que estes concedam crédito a uma subsidiária da empresa.

## **STAND BY LETTER OF CREDIT**

É uma carta de crédito que garante o pagamento ao beneficiário, em caso de inadimplência do tomador. É uma garantia internacional em formato livre para diferentes tipos de operações. Pode ser utilizada para dar cobertura à transação comercial ou financeira e que tem como finalidade, usualmente, prevenir uma possível falta de pagamento ou cumprimento do objeto a que a garantia se refere. Essa carta pode ser utilizada para operações sucessivas dentro de seu prazo de validade.

Podemos dizer de outra forma que é uma ordem dada pelo importador ao seu Banco para que este, perante o Beneficiário (exportador) assuma o compromisso de pagar, aceitar ou negociar um efeito com um determinado montante (valor da mercadoria), desde que o Beneficiário apresente os documentos exigidos, em conformidade com todos os termos definidos nesse compromisso (Carta de Crédito).

Dirige-se a empresas com atividade exportadora/importadora que necessitem de realizar cobranças ou pagamentos e em que o grau de confiança entre comprador/vendedor seja muito baixo.

Conhecida como **Carta de Crédito ou Crédito Documentário**, é muito usual porque oferece maiores garantias tanto ao exportador quanto ao importador por ser uma ordem de pagamento condicional. Ela é emitida por um banco, a pedido do importador em favor do exportador, que somente fará jus ao recebimento se cumprir todas as exigências estipuladas. O exportador tem a garantia de pagamento de dois ou mais bancos e o importador tem a certeza de que só haverá pagamento se suas exigências forem cumpridas. A carta de crédito é uma alternativa para o exportador que não quer assumir os riscos comerciais de uma operação, pois ela confere ao banco a responsabilidade pelo pagamento, mediante o cumprimento dos termos e condições do crédito. Os riscos políticos também podem ser eliminados ou reduzidos, se utilizada uma carta de crédito confirmada. Neste tipo de crédito um outro banco, geralmente fora do país do importador, confirma a garantia dada pelo banqueiro emissor do crédito. Na prática, se o banco emissor não puder pagar por qualquer motivo, inclusive políticos, o banco confirmador pagará em seu nome.

A carta de crédito pode ser emitida para pagamento à vista ou a prazo. Como se constitui em garantia bancária, acarreta custos adicionais para o importador, que paga taxas e comissões para abertura de crédito, além de contra garantias exigidas pelo banco emissor. Na negociação de crédito deve-se observar o conceito e porte do banco emissor. Existem

muitos bancos pequenos e regionais. Os bancos mais tradicionais e de grande patrimônio são considerados de primeira linha. A carta de crédito pode sofrer emendas desde que aceitas por todas as partes envolvidas a saber: banco emissor, banco confirmador, tomador de crédito (importador) e beneficiário (exportador). A CCI definiu normas para emissão e uso de cartas de crédito divulgadas na Publicação 500, denominadas “Regras e usos Uniformes para Créditos Documentários”. Essas regras são aceitas em todo mundo.

Os custos para a abertura de uma carta de crédito variam entre 1% e 4% do valor da carta de crédito. Entretanto, dependendo do banco e do cadastro do cliente, o custo pode ser fixo, independente do valor do crédito aberto, e até mesmo não custar nada. A carta de crédito pode ser transferida a um ou mais beneficiários. Este, porém, não tem o poder de efetuar outra transferência. Para que a transferência seja possível é indispensável que na carta de crédito conste a expressão "transferível".

### **Etapas da Carta de Crédito**

Este tipo de operação é composto de várias etapas:

- Pedido e Negociação
- Abertura do Crédito
- Embarque da Mercadoria
- Documentação e utilização do crédito

### **Pedido e Negociação**

1. Contatos preliminares – definida a venda o exportador emite a fatura pró forma. É o momento em que o importador e exportador negociam os termos e condições do crédito para fechamento da venda. O exportador recebe a confirmação do pedido ou assina o contrato mercantil.

### **Abertura do Crédito**

1. O importador (tomador) abre o crédito em banco de sua praça (banco emissor).
2. O banco da praça do importador comunica ao banco da praça do exportador a existência do crédito sob determinadas condições.
3. O banco da praça do exportador comunica ao exportador a existência do crédito e suas condições.

### **Embarque da Mercadoria**

1. O exportador (beneficiário) ciente das exigências, providencia o despacho e embarque da mercadoria.
2. A mercadoria é embarcada ao país do importador.

### **Documentação e utilização do crédito**

1. O exportador recebe o Conhecimento de Embarque (Bill of Lading ou B/L) que, juntamente com os demais documentos exigidos pelo crédito, constituem a documentação a ser apresentada ao banco negociador.
2. O banco recebe os documentos do exportador, examina-os e, se estiverem em ordem, efetua o pagamento de imediato ao exportador, caso o crédito seja à vista.
3. O banco do exportador remete os documentos ao banco do importador (banco emissor).
4. O banco emissor entrega os documentos ao importador e reembolsa o banco do exportador.

Após o entendimento das etapas, segue um caso de Crédito Documentário com pagamento contra a apresentação dos documentos (à vista):

- O Importador solicita a abertura do crédito ao seu Banco (Banco Emitente);
- Este solicita a um Banco no país do Exportador que o notifique, informando-o das condições em que o crédito está aberto;
- O Exportador analisa os termos da Carta de Crédito (previamente acordados com o Importador) e procede ao envio da mercadoria para o destino indicado na Carta de Crédito;
- Dentro do prazo estipulado, o Exportador entrega a documentação requerida ao Banco Designado (normalmente o Banco notificador).

Se o Crédito Documentário foi confirmado pelo Banco do exportador (Banco Confirmador) e a documentação apresentada cumprir integralmente as condições estipuladas:

- O Banco Confirmador paga ao Exportador o valor do crédito e envia ao Banco Emitente a documentação recebida.

Se o Crédito for apenas notificado:

- O Banco Designado (normalmente o Banco do exportador) envia a documentação ao Banco Emitente, solicitando o reembolso imediato.

Em qualquer dos casos, o Banco Emitente verifica a conformidade dos documentos em função dos termos da Carta de Crédito e se não houver qualquer divergência reembolsa o Banco que lhe remeteu a documentação e entrega-a ao importador, contra pagamento do valor utilizado.

De posse dos documentos, o Importador procede ao levantamento da mercadoria.

No caso de um Crédito Documentário contra aceite ou pagamento diferido (a prazo), o processo operativo é idêntico, exceto no que se refere ao pagamento que é substituído pelo aceite de um efeito e/ou diferimento do pagamento para o prazo acordado.

Vantagens para o importador:

- Segurança e garantia - recebe a documentação conforme as suas necessidades, realizando-se o pagamento contra a apresentação da documentação solicitada;
- Financiamento Comercial - quando o pagamento é a prazo, o importador obtém por esta via financiamento do exportador;

Vantagens para o exportador:

- Segurança e garantia - assegura-se o recebimento na data fixada, não dependendo da vontade do importador, mas sim da apresentação dos documentos nos termos da Carta de Crédito;
- Financiamento - existe documentação que prova a venda bem como um instrumento que facilita o financiamento bancário.

### **BID BOND**

Fiança internacional emitida pelo Banco que garante a participação do Cliente em concorrência/licitação internacional (garantia de oferta).

È requerida na fase de licitação, cujo objetivo é cobrir as eventuais perdas, inclusive multas contratuais, causadas por um participante que, ao ter sua proposta aceita, se recusa a ratificá-la em contrato, acarretando atrasos ao projeto do importador ou mesmo à realização de uma nova concorrência.

Essa garantia é exigida para participação de empresas em concorrências internacionais. É emitida por um banco nacional a favor dos organizadores da concorrência (no exterior) e é acionada caso a empresa solicitante da garantia se recuse a assinar o contrato depois de ganhar a concorrência. É usada para cobrir os gastos referentes ao processo de concorrência.

É utilizada, portanto, para manter firmes as propostas, salvaguardando o licitante dos custos decorrentes da não assinatura do contrato pelo vencedor, com a conseqüente anulação da

concorrência ou chamada do 2º colocado, ficando garantido pelo seguro, neste caso, o diferencial de preço.

Destina-se a empresas prestadoras de serviços no exterior e/ou exportadores de mercadorias.

### **PERFORMANCE BOND**

Fiança internacional que garante a execução de serviço ou fornecimento de bens/mercadorias do Cliente exportador/prestador de serviços após ganhar a concorrência/licitação internacional (garantia de cumprimento). É emitida a favor do importador no exterior.

O objetivo é ressarcir as eventuais perdas causadas pelo fornecedor por falta de cumprimento das obrigações constantes no contrato de fornecimento (mercantil) pelo garantido, inclusive com relação à execução de serviços ou ao fornecimento de bens pelo fornecedor.

Normalmente é subsequente ao *Bid Bond*; isso porque a *Performance Bond* garante agora a execução do contrato: caso não seja executado ou não executado como o previsto, os contratantes do serviço podem exigir o pagamento da garantia.

Seu valor corresponde a determinado percentual do preço base do contrato, valor este associado ao risco decorrente da substituição do contratado inadimplente por outro e de eventual diferença de preço.

Destina-se a Empresas exportadoras que participaram de concorrência internacional ou que tenham obrigação de entrega de equipamentos e serviços no exterior e que possuam linha de crédito aprovada no Unibanco.

### **ADVANCED PAYMENT BOND**

Conhecido também como *Refundment Bond* Garantia cujo objetivo é assegurar o reembolso dos pagamentos efetuados pelo importador de forma antecipada, sendo exigida quando houver falta de cumprimento das obrigações constantes no contrato de fornecimento (mercantil) pelo garantido.

Este seguro de Garantia de Adiantamento de Pagamento visa cobrir o risco de adiantamentos de pagamentos liberados pelo Contratante, sem a contrapartida imediata de fornecimento, serviços ou obras. Dessa forma, o Contratante exige o seguro pelo valor integral do adiantamento, liberando a apólice quando da compensação do mesmo mediante a aferição de cumprimento da etapa. Ocorrendo novo adiantamento, é então baixado o anterior e incluído o novo valor. Este é um exemplo de adiantamentos não cumulativos, que ocorrem em regra geral.

### **RETENTION PAYMENT BOND**

Ou Retenção de Pagamento ocorre nos contratos de construção, em que também é comum o Contratante exigir uma retenção sobre cada fatura, objetivando caucionar um determinado valor que lhe permita maior margem de negociação ou mesmo para fazer frente a eventuais reparos ou correções. Nestes casos, os contratos prevêm uma aceitação provisória e outra definitiva, transcorrendo um lapso de tempo entre ambas, sendo nesta última devolvida a parte retida. As retenções sobre as faturas, não fosse o seguro, acabariam por onerar o preço da obra, pois compelem o Contratado a obter este diferencial via empréstimo bancário, com o repasse dos encargos para os preços.

### **MAINTENANCE BOND**

Ou Perfeito Funcionamento ocorre nos casos de fornecimentos, em que ao invés das retenções, exige-se uma garantia para o perfeito funcionamento, pelo prazo definido pelo fabricante. O Seguro-Garantia pode ser utilizado nestes casos, por um prazo máximo de até 24 meses após o fornecimento ou entrada em operação.

Existe ainda a análise das **Formas de Recebimento das Exportações**, que revelam um pouco do risco contido em tais operações. São as mais utilizadas:

- Pagamento Antecipado
- Remessa Direta ou Sem Saque
- Cobrança Documentária
- Carta de Crédito (já estudada anteriormente)

**Pagamento Antecipado** – O importador paga ao exportador, através de cheque ou ordem de pagamento bancária, antes do embarque da mercadoria ao exterior. É pouco utilizado por implicar altos riscos ao comprador. Costuma ocorrer entre empresas interligadas e também na venda de produtos de alta tecnologia fabricados por encomenda, visto representar uma garantia contra o cancelamento do pedido. São mais frequentes os casos de pagamentos antecipados parciais.

**Remessa sem saque ou Remessa Direta** – O exportador embarca a mercadoria e envia diretamente ao importador todos os documentos da operação. O importador, ao receber os documentos, promove o desembaraço da mercadoria na alfândega e, posteriormente, providencia o pagamento. Ao importador o risco é nulo, pois o pagamento só é realizado depois de recebida a mercadoria. Já o exportador corre todos os riscos, pois entregou a mercadoria ao comprador sem nenhuma garantia de pagamento. Por estar baseada na confiança depositada pelo exportador no importador, este tipo de pagamento tem sido utilizado entre clientes tradicionais ou empresas interligadas.

**Cobrança Documentária** – O exportador embarca a mercadoria e depois emite uma letra de câmbio. Esta letra, também chamada de “saque” ou “cambial”, será enviada a um banco no país do importador, junto com os documentos do embarque. O pagamento poderá ser à

vista ou a prazo, conforme tenha sido acertado no momento da venda. No caso da cobrança a prazo, o importador só poderá retirar do banco os documentos para desembaraço da mercadoria se aceitar a cambial que lhe será apresentada para pagamento na data do vencimento. O banco apenas faz a cobrança seguindo à risca as instruções de cobrança do exportador: cobrança à vista ou no vencimento, cobrar juros de mora, dar ordem de protesto por falta de pagamento ou aceite, etc. O banco também pode fechar a operação de câmbio. O exportador, por sua vez, tem a garantia de que a mercadoria somente será entregue ao importador se suas instruções forem cumpridas. A Câmara de Comércio Internacional (CCI) definiu as regras, as responsabilidades das partes nesse processo e usos uniformes para cobrança documentária na Publicação 522 que são adotadas pela maioria dos bancos que prestam esse serviço.

As modalidades de pagamento são influenciadas pelas condições do mercado e pelo grau de confiança entre as partes - empresas, bancos e países envolvidos. Assim, quando há condições de mercado e maior oferta, os exportadores são obrigados a melhorar suas condições de venda. Quando a situação se inverte e a procura é maior, os exportadores têm mais poder de barganha, aproximando-se da condição ideal que é a de receber o pagamento antecipado.

Quando o importador é desconhecido ou encontra-se num país sem estabilidade política e econômica, as condições para o exportador não serão favoráveis, ao contrário do que ocorreria com importadores tradicionais. Outros fatores que interferem nas condições de venda são a margem de lucro desejada, a possibilidade de financiamento e os controles do governo. As modalidades de pagamento são estabelecidas em contratos de compra e venda internacional ou equivalente, e determinam a maneira pela qual o exportador receberá o pagamento por sua venda ao exterior.

(Texto elaborado em janeiro de 2007)

\*Estudante de Direito da Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo/SP.  
*Inserido em 22/4/2007*  
*Parte integrante da Edição nº 224*

Disponível em: <http://www.boletimjuridico.com.br/doutrina/texto.asp?id=1786>

Acesso em: 17 de maio de 07