



INSTRUMENTOS DE GARANTIA NO COMÉRCIO EXTERIOR: GARANTIAS BANCÁRIAS AUTÔNOMAS, CARTAS DE CRÉDITO E MECANISMOS AFINS

Danilo Queiroz Palermo

Advogado, Bacharel em Direito pela Universidade Estadual Paulista “Julio de Mesquita Filho” (1998), Mestre em Direito Empresarial Internacional pela Universidade de Leiden, Holanda (2000).

Brasília, DF, 15 de agosto de 2010.

SUMÁRIO

Este artigo examina os principais mecanismos de garantia disponíveis aos exportadores brasileiros, como meio de mitigar alguns dos riscos relacionados ao comércio exterior, em consonância com as políticas governamentais pró internacionalização do Brasil. São examinadas as garantias bancárias, em escala de evolução por complexidade; a forma como as cartas de crédito são reguladas pela *Lex Mercatoria*; e os mecanismos oferecidos pelo governo e instituições brasileiras. Ao final, menciona-se o Convenio de Créditos Recíprocos (CCR) firmado entre os Bancos Centrais dos diversos países da ALADI.

ABSTRACT

This paper examines the main guarantee instruments available to Brazilian exports, as means to mitigate some of the risks related to foreign trade, in line with the governmental policies aimed at the internationalization of Brazil. The document examines bank guarantees, following the evolution of their complexity; the manner in which letters of credit are regulated by *Lex Mercatoria*; and the mechanisms offered by the Brazilian government and other institutions. In the end, reference is made to the Reciprocal Credits Agreement (CCR) executed among the Central Banks of the several countries belonging to ALADI.

I. - INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, o governo brasileiro tem envidado grandes esforços para “internacionalizar” o Brasil, tanto do ponto de vista político quanto comercial. Nesse contexto, vários órgãos governamentais e associações da indústria têm tentado incrementar as exportações de empresas brasileiras.



INSTRUMENTOS DE GARANTIA NO COMÉRCIO EXTERIOR: GARANTIAS BANCÁRIAS AUTÔNOMAS, CARTAS DE CRÉDITO E MECANISMOS AFINS

Mas apesar de tais esforços, essa expansão esbarra em um limitador – a ausência de confiança entre importadores e exportadores em início de relacionamento. Isso porque, diferentemente do comércio doméstico, no comércio exterior os custos envolvidos na solução de eventuais problemas – desde os custos de comunicação até os relacionados a cobrança de valores não pagos – muitas vezes tornam a operação inviável.

Em operações de comércio exterior, um exportador corre, tipicamente, três tipos de riscos:

(i) O **Risco Comercial**, que inclui a mora do devedor, exceto se provocada por fatos de natureza política ou extraordinária, bem como sua falência, concordata, insolvência ou outro fato similar;

(ii) O **Risco Político**, também conhecido como risco soberano ou risco-país, que inclui (a) a mora ou rescisão arbitrária do contrato por parte de ente do poder público; (b) a moratória geral decretada por autoridades do país do devedor ou de outro país através do qual o pagamento deva ser efetuado; (c) qualquer decisão ou ato das autoridades de outro país que impeça a execução do contrato; e (d) decisão do governo local, de governos estrangeiros ou de quaisquer organismos internacionais, tomadas após a celebração dos contratos, que impeçam o devedor de efetuar os pagamentos devidos; e

(iii) O **Risco Extraordinário**, que decorre da superveniência de guerra, revolução, motim, catástrofes naturais tais como ciclones, inundações, terremotos, e outras situações de caso fortuito ou força maior que impeçam o cumprimento do contrato.

Para mitigar ou eliminar os riscos corridos pelos exportadores, a prática do comércio internacional desenvolveu três tipos de mecanismos: as garantias bancárias autônomas, as cartas de crédito e os seguros de exportação.

II. - GARANTIAS BANCÁRIAS AUTÔNOMAS

As garantias bancárias autônomas, em sentido estrito, são as fianças emitidas por instituições financeiras. As garantias autônomas (cartas de fiança) emitidas por bancos em



INSTRUMENTOS DE GARANTIA NO COMÉRCIO EXTERIOR: GARANTIAS BANCÁRIAS AUTÔNOMAS, CARTAS DE CRÉDITO E MECANISMOS AFINS

benefício de exportadores não são um mecanismo de proteção muito comum. De um lado, por causa do seu custo, que é elevado se comparado ao custo de um seguro de crédito à exportação, e de outro, porque dificilmente haverá uma instituição financeira que mantenha relacionamento tanto com o exportador (que deve confiar no banco que vai lhe pagar) quanto com o importador (que é para quem o banco dá o crédito).

Além disso, uma garantia autônoma não possui vínculo com a operação comercial - via de regra, essas garantias prevêm simplesmente que, se o importador não pagar, o exportador pode acionar o banco, que deve imediatamente quitar o débito, sem questionamentos. Isso não dá segurança ao importador, pois caso haja alguma desconformidade nas mercadorias exportadas, por exemplo, o banco não poderá se eximir de pagar (e, por conseguinte, buscar ressarcimento junto ao importador).

Exatamente para evitar esses inconvenientes é que se criou as cartas de crédito, que nada mais são que garantias bancárias vinculadas à performance adequada pelo exportador, comprovada mediante a apresentação dos documentos previamente exigidos pelo importador e listados na carta de crédito.

Não obstante, pode haver casos em que, tendo em vista a estrutura da operação, faz sentido a utilização de uma garantia bancária ao invés de uma carta de crédito. Imagine-se, por exemplo, uma multinacional cuja matriz fica no exterior, mas que tem forte presença no Brasil e um bom relacionamento com um banco brasileiro X. Se a matriz (no exterior) for exportar algo para uma empresa brasileira, é possível que a matriz, ao invés de exigir uma carta de crédito, aceite uma fiança do banco X, pois neste caso o banco de confiança do exportador (a matriz cuja filial brasileira tem relação com o banco) pode avaliar e dar crédito ao importador brasileiro.

III. - CARTAS DE CRÉDITO

Por meio de uma carta de crédito, um banco localizado no país do exportador garante a este que, se o embarque das mercadorias for feito nas condições pactuadas, o exportador receberá a importância devida. Outro banco, localizado no país do importador, garante a este que o pagamento somente será feito se atendidas todas as condições previamente impostas pelo importador e constantes da carta de crédito. Essas condições devem ser objetivas: diz-se que



INSTRUMENTOS DE GARANTIA NO COMÉRCIO EXTERIOR: GARANTIAS BANCÁRIAS AUTÔNOMAS, CARTAS DE CRÉDITO E MECANISMOS AFINS

cartas de crédito não existem para ser interpretadas, mas para ser cumpridas. Se houver qualquer ambiguidade sobre uma carta de crédito, esta perde seu caráter de garantia e torna-se um documento de cobrança simples.

Por seu caráter internacional, as cartas de crédito não são regulamentadas em legislações domésticas. Ao contrário, elas decorrem dos usos e costumes internacionais, a chamada *Lex Mercatoria*, que se formou ao longo de séculos de comércio exterior. Esses costumes foram compilados - e são frequentemente atualizados - pela Câmara de Comércio Internacional (CCI), órgão sediado em Paris, França. A CCI, de tempos em tempos, edita livretos descrevendo os usos e costumes relacionados a diferentes assuntos, visando a minimizar as diferenças de interpretação pelos vários cantos do mundo. Talvez o mais “famoso” desses livretos seja o INCOTERMS, que estabelece a divisão de obrigações entre importador e exportador (como, por exemplo, as modalidades FOB e CIF). Especificamente no caso das cartas de crédito, o livreto que as regulamentam é chamado UCP500.

As regras publicadas pela ICC não são impositivas, até porque aquele órgão não tem jurisdição sobre os particulares. Tais regras apenas se tornam obrigatórias se (i) adotadas pela legislação de algum país, o que acontece se o Poder Legislativo local editar lei “copiando” os termos da ICC, ou (ii) se expressamente adotadas pelas partes de um contrato, com cláusulas fazendo referência, por exemplo, aos “INCOTERMS do ano 2000”. Não obstante, tribunais de vários países do mundo embasam-se nas regras da ICC para a solução de conflitos em comércio internacional.

Conforme estabelecido na UCP500, as cartas de crédito se dividem em créditos documentários e *standby letters of credit* (“SLC”), e têm por base o relacionamento entre o exportador e o banco de seu país, entre o importador e o banco de seu país, e entre os dois bancos. Para os fins da UCP500, filiais do mesmo banco localizadas em diferentes países são consideradas como bancos distintos.

O artigo 2º. da UCP500 estabelece que cartas de crédito significam qualquer acordo, independentemente de sua denominação ou descrição, através do qual um banco (o “Banco Emitente”), agindo a pedido e de acordo com as instruções de um cliente (o “Tomador”), ou em seu próprio interesse, (i) obriga-se a efetuar um pagamento a ou à ordem de um terceiro (o



INSTRUMENTOS DE GARANTIA NO COMÉRCIO EXTERIOR: GARANTIAS BANCÁRIAS AUTÔNOMAS, CARTAS DE CRÉDITO E MECANISMOS AFINS

“Beneficiário”) ou obriga-se a aceitar e pagar letras de câmbio (saques ou *drafts*) emitidas pelo Beneficiário, (ii) autoriza outro banco a efetuar tal pagamento, ou a aceitar e pagar tais letras de câmbio (saques ou *drafts*), ou (iii) autoriza outro banco a negociar, sempre contra a entrega de documentos estipulados, e desde que as condições da carta de crédito sejam cumpridas.

Quando fala que o banco obriga-se a pagar, a UCP500 faz referência às chamadas cartas de crédito à vista - o banco recebe os documentos e imediatamente paga o exportador. Quando fala que o banco obriga-se a aceitar letras de câmbio, A UCP500 está se referindo a cartas de crédito a prazo - o banco recebe os documentos e aceita a letra de câmbio, comprometendo-se a pagar o exportador em data futura.

Uma carta de crédito tem os seguintes participantes:

- (i) Tomador de Crédito ou Importador (*Buyer, Importer, Account Party* ou *Applicant*);
- (ii) Banco Emitente (*Issuing Bank*): banco que, a pedido do importador, procede à abertura da CC, sendo responsável pela operação bancária, garantindo, dessa forma, em nome do importador, o pagamento das divisas ao exportador, desde que este respeite os termos, exigências e requerimentos inseridos no texto da carta de crédito;
- (iii) Banco Avisador (*Advising Bank*): banqueiro na praça do exportador que transmite a abertura da carta de crédito sem responsabilidade de sua parte (isto é, ele negocia com o exportador sem, entretanto, obrigar-se pelo pagamento devido pelo Banco Emitente);
- (iv) Beneficiário ou Exportador (*Seller, Exporter* ou *Beneficiary*);
- (v) Banco Negociador (*Negotiating Bank* ou *Paying Bank*): banco que paga ao exportador, em moeda nacional;
- (vi) Banco Confirmador (*Confirming Bank*): banco que assume o compromisso de pagar ao exportador em qualquer circunstância – o Confirmador garante o cumprimento da obrigação de pagar por parte do Emitente.



INSTRUMENTOS DE GARANTIA NO COMÉRCIO EXTERIOR: GARANTIAS BANCÁRIAS AUTÔNOMAS, CARTAS DE CRÉDITO E MECANISMOS AFINS

Quando alguma exigência da carta de crédito não tiver sido atendida, ou quando algum documento não tenha sido elaborado conforme estipula a carta de crédito, então se diz que existem “discrepâncias” (*discrepancies*) entre a documentação apresentada e as exigências da carta de crédito. O banco negociador, ao examinar a documentação apresentada pelo exportador, tem a obrigação de apontar qualquer discrepância que houver e, em seguida, comunicar ao exportador sobre as irregularidades, que a essa altura dos acontecimentos não podem mais ser resolvidas uma vez que a mercadoria já foi embarcada e os documentos entregues. O banco negociador, ao remeter os documentos ao banco emissor, tem a obrigação de mencionar que a documentação apresentada está com discrepâncias. Caso se trate de carta de crédito à vista, ocorrerá o seguinte:

- (a) O banco emissor não tem a obrigação de informar ao importador sobre as discrepâncias (conforme o artigo 14 da UCP500), mas na prática bancária ele convoca o importador para saber sua opinião sobre os documentos discrepantes, até porque se a discrepância pode ser irrelevante para o importador;
- (b) Se o importador não aceitar as discrepâncias, o banco emissor devolve a documentação ao banco negociador, com instruções para não pagar. O fato de existirem discrepâncias habilita o importador a desistir da transação comercial. Isso porque uma carta de crédito com discrepância perde todo seu valor e passa a ser considerada uma cobrança comum;
- (c) O importador pode informar ao banco emissor que prefere aguardar a chegada da mercadoria para depois verificar se está tudo certo e autorizar o pagamento. Isto pode levar certo tempo e, enquanto isso, o exportador não pode receber o pagamento;
- (d) Caso o importador aceite as discrepâncias, instruirá o banco emissor para honrar o valor da carta de crédito.

O artigo 9º(a) da UCP500 determina que, no caso de um crédito irrevogável (crédito este mais utilizado na prática comercial, ao contrário do crédito revogável, que pode ser cancelado pelo banco emissor a qualquer momento, sem nenhum aviso prévio ao exportador), o compromisso do banco emissor de pagar é firme e, naturalmente, irrevogável, estendendo-se esta garantia de forma solidária com o banco negociador que foi autorizado a negociar os



INSTRUMENTOS DE GARANTIA NO COMÉRCIO EXTERIOR: GARANTIAS BANCÁRIAS AUTÔNOMAS, CARTAS DE CRÉDITO E MECANISMOS AFINS

documentos do exportador. Com relação ao banco negociador, conforme já mencionado acima, tem ele a obrigação de verificar se há discrepâncias quando receber os documentos do exportador.

A questão atinente às discrepâncias é tratada no artigo 14(b) da UCP500, que estabelece a possibilidade de os documentos apresentados pelo exportador serem considerados pelos bancos como discrepantes em relação às instruções da carta de crédito e, neste caso, os bancos intervenientes, em primeira instância o banco negociador e, posteriormente, o banco emitente e/ou banco confirmador poderão recusar os documentos discrepantes. Confirma-se a redação de referido artigo:

Artigo 14

b Após a recepção dos documentos o Banco Emitente e/ou o Banco Confirmador, caso haja, ou um Banco Designado agindo em seu nome e em seu lugar, deve determinar, com base apenas nos documentos, se os mesmos, em seu aspecto, aparentam ou não estar em conformidade com os termos e condições do Crédito. Caso os documentos, em seu aspecto, aparentem não estar em conformidade com os termos e condições do Crédito, referidos bancos poderão recusar-se a aceitar os documentos.

Além dos créditos documentários, existem ainda as SLC, cujo conceito e propósito é um tanto diferente. A SLC surgiu porque a legislação de certos países, principalmente dos EUA, proibia que bancos concedessem garantias - essa era uma função das companhias seguradoras. Assim, os bancos procuraram um mecanismo que pudesse proteger suas operações. A SLC, apesar de chamar-se carta de crédito, funciona na prática como um instrumento de garantia (carta de garantia).

Numa SLC, o banco emitente assegura o pagamento somente no caso de o devedor original, o importador, falhar em suas obrigações. Diferem-se, portanto, de cartas de crédito comuns, nas quais o banco emitente paga primeiro, e depois busca receber do importador. Nas SLC, como dito, o responsável pelo pagamento é o importador, e somente se este falhar na sua obrigação é que o banco emitente é chamado a pagar. Neste caso, o banco emitente exige, para fazer o pagamento, que o exportador demonstre ter cumprido as condições da SLC, situação na



INSTRUMENTOS DE GARANTIA NO COMÉRCIO EXTERIOR: GARANTIAS BANCÁRIAS AUTÔNOMAS, CARTAS DE CRÉDITO E MECANISMOS AFINS

qual fica o exportador autorizado a sacar uma letra de câmbio contra o banco.

IV. - SEGURO DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO

O Seguro de Crédito à Exportação - SCE - é uma garantia aos créditos decorrentes de exportações. O SCE garante ao exportador a indenização por perdas líquidas definitivas, em consequência do não recebimento de valores que lhe são devidos pelos compradores de suas mercadorias no exterior. É também um instrumento de estímulo às exportações, pois protege o exportador de eventual inadimplemento do importador, incentivando assim a prospecção de novos clientes e de novos mercados.

O SCE é, entre as modalidades de garantia disponíveis ao exportador, uma das que tem custo mais reduzido. Protege as exportações brasileiras contra riscos comerciais, políticos e extraordinários, e pode ser contratado tanto pelo exportador quanto pelo financiador do exportador. O SCE pode inclusive ser dado em garantia, pelo exportador, na contratação de adiantamentos de contratos de câmbio (sejam eles pré ou pós embarque) com bancos brasileiros, bem como financiamentos do programa BNDES-Exim e do PROEX.

O SCE oferece dois tipos de cobertura: cobertura por risco comercial e cobertura por risco político e extraordinário. Fica a critério do exportador a decisão de qual seguro contratar. No caso de risco comercial, a cobertura do SCE atinge 90% do valor da exportação (determinado de acordo com o Incoterm negociado entre as partes). Para o risco político e extraordinário, a cobertura chega a até 95% do valor da exportação.

Os SCEs podem também ser divididos em “de curto prazo”, para exportações com prazo de pagamento de até dois anos, e “de longo prazo”, com prazo superior a tal período.

O SCE é operado pela Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação (SBCE), uma empresa detida pela COFACE, uma seguradora francesa com vasta experiência nesse tipo de operação, pelo BNDES, Banco do Brasil e algumas seguradoras privadas.

Quando contrata um SCE, a SBCE assume totalmente o risco comercial das operações de curto prazo. Nas operações de longo prazo, esse risco é assumido pelo FGE - Fundo de Garantia à



INSTRUMENTOS DE GARANTIA NO COMÉRCIO EXTERIOR: GARANTIAS BANCÁRIAS AUTÔNOMAS, CARTAS DE CRÉDITO E MECANISMOS AFINS

Exportação, que é um fundo criado pelo Governo Federal com o propósito específico de garantir os financiamentos à exportação. Independentemente do prazo, o risco político e extraordinário é sempre assumido pelo FGE.

Por conta dessa assunção de riscos, cabe sempre ao Conselho Diretor do FGE a análise das operações previamente à contratação do SCE, ressalvado, entretanto, que via de regra o Conselho determina limites de exposição para cada país e cada tipo de seguro, permitindo que a SBCE tenha certa autonomia na decisão de como distribuir esses limites.

Para operações de curto prazo, e especialmente aquelas cujos prazos de pagamento não supere 180 dias, é possível a contratação de uma apólice global e rotativa, que cobre todas exportações do contratante efetuadas no período de validade da apólice. Isso, além de desburocratizar o procedimento do ponto de vista do exportador, ajuda a diluir o risco da seguradora, reduzindo bastante o custo da apólice.

Nas operações de longo prazo (e mesmo as de prazo entre seis meses e dois anos, conforme o caso), os produtos exportados geralmente fazem parte de um projeto individualizado para o importador específico, não havendo que se falar em apólice global. Com efeito, esse tipo de operação, em que o exportador concede prazos longos para que o importador realize o pagamento, geralmente tem por objeto produtos de ciclo produtivo mais longo, como embarcações, máquinas pesadas, aviões, produtos que, na maioria das vezes, são customizados para atender necessidades específicas do importador. A formalização desse tipo de contrato é geralmente mais demorada, os valores costumam ser mais elevados e pode ser necessária uma análise de risco individual de cada importador, o que justifica a exigência de contratação de garantia individualmente, ao invés de uma mera apólice global.

O prêmio do SCE deve ser negociado entre o exportador e a SBCE. Entretanto, via de regra a cobertura pelo risco comercial custa entre 0,5% e 1,8% do valor das exportações cobertas.

Contratado o seguro, o exportador tem a obrigação de informar a SBCE, em relatórios trimestrais, sobre cada embarque efetuado; de notificar a SBCE caso haja atraso no pagamento de seu crédito; e de solicitar a ação da SBCE em no máximo 120 dias após o inadimplemento do importador.



INSTRUMENTOS DE GARANTIA NO COMÉRCIO EXTERIOR: GARANTIAS BANCÁRIAS AUTÔNOMAS, CARTAS DE CRÉDITO E MECANISMOS AFINS

Por fim, cabe notar que o SCE não cobre eventuais juros a que o exportador tenha direito, seja em consequência da inadimplência do importador (juros moratórios), seja em consequência do prazo concedido para pagamento (juros remuneratórios)

V. - OUTROS MECANISMOS DE GARANTIA

Além dos mecanismos de garantias citados acima, vale a pena mencionar outros, que não se enquadram em nenhum dos itens anteriores, mas que têm papel importante na promoção do comércio exterior.

O primeiro desses mecanismos é o Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade - FGPC. Se as garantias bancárias não são tão utilizadas no comércio internacional, o mesmo não acontece com o FGPC. Esse fundo tem por objetivo garantir parte do risco de crédito das instituições financeiras nas operações de micro, pequenas e médias empresas que utilizem linhas de crédito do BNDES (inclusive BNDES-EXIM). Ao poder contar com o FGPC, os bancos podem exigir menos garantias das empresas que tomam crédito para financiar suas exportações, além de aumentar o interesse dos bancos em negociar com essas empresas.

Outro mecanismo interessante é o Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos (CCR). Trata-se de um instrumento multilateral, abrangendo todos os países membros da ALADI (Associação Latino Americana de Integração) e é uma espécie de câmara de compensação entre seus membros. Os valores de importações e exportações entre os países membros são acumulados para posterior compensação, e a liquidação dos valores é feita apenas pela diferença. Esse mecanismo permite uma redução expressiva na transferência de divisas entre os países participantes. A responsabilidade pela administração do programa é dos Bancos Centrais dos países envolvidos, sendo que os demais bancos dos países podem também participar, voluntariamente.

Um outro mecanismo, mais recente, é o acordo celebrado entre o Banco Central do Brasil e o Banco Central da Argentina para permitir a liquidação de operações de comércio exterior em moeda local. Tradicionalmente, uma remessa de valores do Brasil à Argentina demandaria uma conversão de Reais em Dólares dos EUA, e uma segunda conversão de Dólares dos EUA para Pesos Argentinos. Com esse acordo, tornou-se possível converter, diretamente, Reais em Pesos



INSTRUMENTOS DE GARANTIA NO COMÉRCIO EXTERIOR: GARANTIAS BANCÁRIAS AUTÔNOMAS, CARTAS DE CRÉDITO E MECANISMOS AFINS

Argentinos, mitigando os custos de transação e os riscos inerentes a eventuais variações de taxas. Atualmente, o Banco Central do Brasil vem tentando replicar esse mecanismo com outros Bancos Centrais, dentro de um objetivo mais amplo de internacionalização do Real.

VI. - CONCLUSÃO

Conforme visto, muito embora haja grande desconfiança por parte de certos exportadores brasileiros ao iniciar negociação com importadores “não tradicionais”, há mecanismos por meio dos quais os exportadores podem se proteger dos diversos riscos inerentes às exportações. Inegavelmente, tais mecanismos implicam em custos adicionais para a operação, razão pela qual seria recomendável que os esforços de promoção de comércio exterior atualmente envidados pelo governo brasileiro e pelas associações da indústria incluíssem estratégias para redução do impacto de tais custos sobre o exportador.