

MAXWELL NORBIM CALVI

**LETRAS DE CÂMBIO NA NOVA DINÂMICA DO DIREITO
COMERCIAL – O FORFAITING**

**CURITIBA
2003**

MAXWELL NORBIM CALVI

**LETRAS DE CÂMBIO NA NOVA DINÂMICA DO DIREITO
COMERCIAL – O FORFAITING**

Monografia apresentada como requisito parcial
à obtenção do grau de Bacharel em Direito,
Curso de Graduação em Direito, Setor de
Ciências Jurídicas, Universidade Federal do
Paraná.

Orientador: Carlos Eduardo Manfredini Hapner

**CURITIBA
2003**

TERMO DE APROVAÇÃO

MAXWELL NORBIM CALVI

OS TÍTULOS DE CRÉDITO NA NOVA DINÂMICA DO DIREITO COMERCIAL – O FORFAITING

Monografia aprovada como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel no Curso de Graduação em Direito, Setor de Ciências Jurídicas, da Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:

Orientador: Prof. Dr. Carlos Eduardo Manfredini Hapner
Setor de Ciências Jurídicas, UFPR

Prof. Dr. Carlos Joaquim de Oliveira Franco
Setor de Ciências Jurídicas, UFPR

Prof. Dr. Cesar Antônio Serbena
Setor de Ciências Jurídicas, UFPR

Curitiba, 08 de Setembro de 2003

SUMÁRIO

RESUMO	iv
1 INTRODUÇÃO	1
2 OS TÍTULOS DE CRÉDITO	6
3 HISTÓRICO DAS LETRAS DE CÂMBIO	9
3.1 CARACTERÍSTICAS DAS LETRAS DE CÂMBIO	10
4 A NOTA PROMISSÓRIA	12
5 ANÁLISE DO ASSUNTO – O “FORFAITING”	13
5.1 DESENVOLVIMENTO DO MÉTODO DE “FORFAITING”	16
5.2 O DESCONTO SEM RECURSO DO FORFAITING	16
5.3 DEFINIÇÃO DA TÉCNICA FINANCEIRA DE “FORFAITING”	18
5.4 MECÂNICA DA OPERAÇÃO DE “FORFAITING”	19
5.5 DOCUMENTOS E REQUISITOS LEGAIS NECESSÁRIOS	20
5.6 AS VANTAGENS DO FORFAITING	23
5.7 DIFERENÇA TÉCNICA ENTRE O SISTEMA DE “FORFAITING” E O SISTEMA DE “FACTORING”	24
5.8 OS RISCOS DO FINANCIAMENTO DE EXPORTAÇÃO	24
5.9 ASPECTOS OPERACIONAIS E TÉCNICOS DA SISTEMÁTICA DE “FORFAITING”	27
5.9.1 SISTEMA DE AMORTIZAÇÃO DA OPERAÇÃO	28
5.9.2 A OPERAÇÃO DE DESCONTOS DE TÍTULOS	28
5.9.3 RAZÃO DA UTILIZAÇÃO DOS INSTRUMENTO DE CRÉDITO	28
5.9.4 A SIGNIFICÂNCIA DA CLÁUSULA LEGAL “WITHOT RECOURSES”- SEM RECURSOS	29
6 FENÔMENOS LEGAIS DO “FORFAITOR”	31
6.1 A OPÇÃO LEGAL	31
6.2 “COMMITMENT PERIOD”	31
6.3 CUSTO DE PENALIDADE E CUSTO DE OPÇÃO	33
6.4 CÁLCULOS FINANCEIROS	33
7 ROTEIRO OPERACIONAL	34
8 CONCLUSÃO	35
9 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	41

RESUMO

Pessoas das áreas econômicas, legais e mercantis, estão desenvolvendo a cada dia novos sistemas para equipar homens do comércio internacional com novas ferramentas e métodos para que possam operar dentro de estruturas em evolução permanente e condições sujeitas a dinâmicas alterações. O operador do direito do direito, hoje, precisa estar atento à novas sistemáticas comerciais em função de atualizar seu horizonte operacional permanentemente. A negociação de produtos e serviços no âmbito ultramar é extremamente sofisticada, requer habilidade e criatividade aliadas a um seguro conhecimento jurídico, especialmente nas transações financeiras internacionais de Forfaiting. Estas novas transações financeiras, que encerram verdadeiras negociações de cessão de crédito, estão sujeitas a variáveis legais, ideológicas, econômicas e políticas que dinamicamente se alteram de um momento para outro na turbulência do macro ambiente econômico internacional. Os especialistas do direito no comércio internacional estabelecem contratos que são negociados em um ambiente globalmente diversificado de países e instituições estatais. Precisa, portanto, se familiarizar permanentemente com as últimas técnicas mercantis vigentes nestes mercados sofisticados e às vezes obscuros em seus objetivos e intenções.

1 INTRODUÇÃO

O comércio internacional teve um papel primordial no desenvolvimento de nossa civilização desde que o homem se tornou um ser social. Nos tempos remotos, no início da história humana, o comércio iniciou-se com formas primitivas de trocas de bens e serviços entre parceiros. Em nossos dias, onde se salienta um mundo sofisticado e um contínuo desenvolvimento de tecnologia necessários para alimentar enormes mercados consumistas, o papel do homem e das técnicas mercantis de trocas primitivas perdeu a importância nas estruturas sócio-econômicas das sociedades baseadas em diferentes modelos ideológicos e econômicos.

A globalização é uma realidade e vem exigindo o apoio dos governos às empresas para que se tornem mais competitivas. É possível se conseguir recursos para importar, exportar, comprar equipamentos ou mesmo para capital de giro utilizando-se financiamentos captados no exterior ou no Brasil através de Bancos de Desenvolvimento e outras instituições que por sua vez captam estes recursos no exterior para repassar às empresas. Nesta monografia trabalha-se uma área do direito comercial voltada especificamente para transações comerciais internacionais onde se utilizam os títulos de crédito como meio para obtenção de uma série de recursos e financiamentos de modo simples e com relativa rapidez. Alguns tipos de financiamentos para essas operações dependem das atividades de cada empresa, de seu cadastro, de suas garantias para consegui-los. Atualmente, com as repetidas crises que vários países atravessam, muitas portas fecharam até que os países resolvam suas situações de fluxo de caixa e acertem todos os acordos com o FMI – Fundo Monetário Internacional. Financiamentos atrelados à moeda americana, altas variações de câmbio no comércio internacional, importações a realizar em andamento, financiamentos de máquinas e capital de giro, tudo isso são características de um mercado conturbado que sofre alterações bruscas de um momento para outro e que podem prejudicar em muito quem não estiver preparado para se adaptar a novas situações. Em meio a todos estes problemas e dificuldades que passam os exportadores e importadores surge o

tema do presente trabalho voltado para uma nova forma de financiamento existente no mercado financeiro global.

Até a década de 40, a maior parte dos financiamentos para exportação foi dedicada a bens de consumo e matérias-primas. Já nos anos 50, cada vez mais os financiamentos foram dirigidos para a exportação de equipamentos e maquinários pesados ou bens de capital. No fim da década de 70 começaram as operações de “Forfaiting” na Suíça e na Alemanha. A maioria dos documentos para tais transações provinha dos países latino-americanos, do oriente médio e dos países da Cortina de Ferro.

“Forfaiting” nada mais é que a compra de instrumentos de crédito, vinculados à exportação a prazos médios por uma instituição bancária sem contingências judiciais, no futuro, para o exportador.

A melhor análise das transações de “Forfaiting” foi feita pelo “Economic Intelligence Department”, do Banco da Inglaterra, na sua instrução “MONEY FOR EXPORT”, (1979, página 38), sendo:

“Forfaiting” é uma sistemática na qual exportadores de bens produtivos (“capital goods”) podem receber financiamentos a médio prazo, sendo de 1 (um) a 7 (sete) anos. Neste sistema, um banco compra, com considerações de um desconto, notas promissórias ou letras de câmbio vinculadas a uma transação de exportação. Notas promissórias são os instrumentos preferidos nestas transações, pois o exportador pode evitar com este instrumento de crédito qualquer tipo de recurso legal regressivo em caso de não-cumprimento, sendo que a transação não causa reservas de contingências e o banco comprador assume todos os riscos da transação. As notas promissórias devem ser incondicionais e sem vinculação a um ato pendente ou “performance” do exportador, já que o “Forfaitor” não tem o direito de regressão legal ou recursos legais contra o exportador.

Assim, temos as operações de “Forfaiting” que são o desconto de notas promissórias internacionais, sem direito de regresso ao exportador. É uma técnica muito flexível que permite ao exportador receber à vista e ao importador pagar a prazo, sem a necessidade de apertar seu próprio fluxo de caixa, liberando recursos para investimentos em outros negócios.

A sistemática financeira do “Forfaiting” resolve os problemas financeiros do exportador nos casos em que não estejam à disposição os sistemas de seguro de

exportação ou quando o mercado de importação apresenta uma análise de risco difícil para a infra-estrutura do exportador.

Adicionalmente, o “Forfaiting” permite tanto ao exportador como ao importador estar protegidos contra desfavorável movimentação de juros ou da moeda durante o período do crédito. No “Forfaiting”, o exportador não tem preocupação com o risco potencial de inadimplência do comprador, ficando livre de gastos com tempo e controle da cobrança. Para tanto utiliza-se da intermediação de um banco chamado de Forfaior.

Nas últimas décadas, o “Forfaiting” foi se desenvolvendo no cenário internacional e tem sido importante ferramenta popular usada largamente por exportadores Alemães, Suíços e Italianos. Seu uso está agora expandindo rapidamente através da América do Norte e outros países, incluindo o Brasil (razão maior desse trabalho), onde exportadores estão procurando aumentar seus mercados e estão constantemente encontrando solicitações de crédito dos seus clientes, solicitação esta que eles podem não atender por numerosas razões, ou porque os programas de exportação do Governo não estejam cobrindo 100% do produto, devido a problemas de componentes estrangeiros, ou porque uma oportunidade comercial apareceu repentinamente e programas de crédito à exportação são muito burocráticos para providenciar uma resposta rápida.

A flexibilidade do “Forfaiting” é a razão primordial para seu sucesso na Europa e seu crescimento de popularidade no mercado Norte Americano. O “Forfaiting” oferece cobertura de 100%, sem restrições. Na maioria dos casos, o “Forfaiting” oferece rápidas respostas às solicitações. De fato, não é incomum ser emitido um comprometimento contratual da operação dentro de um ou dois dias do recebimento da solicitação.

Conforme disposto em [http://www."Forfaiting".com.br/frameforfadicional.htm](http://www.):

As operações de “Forfaiting” em sua dinâmica representam um ganho de vantagem competitiva para quem dela se utiliza. Na maioria dos mercados, os compradores preferem adequar seus pagamentos ao seu fluxo de caixa do que comprar à vista. Em vários países, principalmente nos mercados emergentes, o alongamento do prazo de pagamento aumentará sensivelmente a possibilidade de ganhar a concorrência. Obviamente, a maioria dos exportadores preferirão receber à vista, sem a exposição aos riscos e custos de fornecer um

financiamento direto aos seus clientes. O “Forfaiting” permite ao exportador fornecer este prazo, recebendo à vista e sem a necessidade de correr qualquer risco adicional seja ele judicial ou extrajudicial.

Assim, com o suporte de um banco de intermediação - forfaitor - o exportador pode oferecer um financiamento como parte da proposta de venda ou cotação, se antecipando às necessidades do comprador e com respaldo legal no caso de inadimplência do importador.

Porém, a vantagem mais significativa oferecida pelo “Forfaiting” é a sua utilidade como ferramenta de vendas, particularmente para as vendas em países onde os compradores não dispõem de recursos para pagar à vista determinado bem. Para os compradores destes mercados, a oferta de financiamento com pagamentos parcelados irá afetar sua escolha de fornecedor. Integrando e afetando as possibilidades de financiamento no contrato de vendas. O banco Forfaitor assessora o exportador a definir claramente uma estratégia que pode aumentar a probabilidade de ganhar um contrato, melhorar o fluxo de caixa e eliminar o risco de inadimplência, protegendo, porém, a margem de lucro e riscos contratuais.¹

O “Forfaiting” possui algumas vantagens em relação às tradicionais apólices de seguro uma vez que não é necessário se esperar de 180 a 360 dias para a seguradora efetuar o pagamento.

Segundo disposto em <http://www.forfaiting.com.br/framegarantia.htm>:

Normalmente os prazos do Forfaitor são divididos em duas partes, uma o que chamamos de período de espera ("waiting period"), que consiste num período entre 30 a 45 dias após a data de vencimento. Utiliza-se este período pois em muitas vezes o pagamento será feito com alguns dias de atraso e não constituiria um evento de não pagamento. A outra parte é o chamado período de solicitação ("claiming period"), que consiste no período de 7 dias úteis após o "waiting period" e que o exportador tem para fazer a solicitação junto ao Forfaitor para que esta pague a quantia garantida.

Utilizado na Europa, inicialmente para viabilizar as exportações europeias do bloco ocidental para os países do leste europeu, o “Forfaiting” ganhou maior espaço e aceitabilidade no decorrer da crise energética mundial, iniciada no fim dos anos 60 e

¹ A garantia de risco contratual contra inadimplência é lastrada pelo banco Forfaitor que pode oferecer ao exportador um contrato que garante o pagamento no caso de não pagamento do importador ou também num caso de centralização cambial (moratória).

ao longo dos anos 70. Sua utilização em países em desenvolvimento vem, atualmente, ganhando espaço e possibilitando a entrada de seus produtos em países desenvolvidos que eram, originariamente, tidos como exclusivamente exportadores.²

Os criadores do método de “Forfaiting” foram os bancos suíços, ingleses e alemães, chamados no ambiente internacional de Forfaiters ou Forfaitors. Existe também a figura das “Casas de Forfaiting”, Corretoras especializadas na montagem destas operações, se associando a importadores, exportadores, e principalmente, a bancos interessados e atuantes na análise e na compra destas operações. Assim, Forfaiter ou Forfaior é todo Banco / Corretora / Casa de Forfaiting que opera neste tipo de financiamento. Este mecanismo, de um lado, consegue beneficiar exportadores ávidos por receberem a vista suas divisas, principalmente quando vendem para países considerados de risco de crédito, e do outro, alivia o fluxo de caixa do importador que deseja pagar suas obrigações dentro de um prazo que lhe permita melhor adequação financeira aos seus investimentos.

Do ponto de vista técnico jurídico dos aspectos gerais destas operações necessita-se que o operador de direito tenha exata noção dos detalhes históricos e técnicos do “Forfaiting”, pois hoje, o profissional do direito deverá estar atento aos ajustes legais necessários neste mecanismo, adequando-o ao presente momento vivido no comércio mundial no qual a concorrência internacional nos obriga a sermos menos rotineiros e mais inventivos.

Para RASMUSSEN, U.W. (1986, p. 39), como conceito: ““Forfaiting” são operações de desconto de títulos de crédito a nível internacional, realizadas junto a um Forfaior.”

Na prática, o Forfaior compra a operação pagando à vista ao exportador no momento em que este apresenta os títulos de crédito da operação devidamente avaliados, isto é garantidos por um banco. Estes títulos são basicamente: saques e notas promissórias internacionais.

² Em literatura específica sobre o assunto, informa-se que aproximadamente ¼ do comércio mundial hoje, é amparado em operações de “Forfaiting”

Vale frisar ainda que o “Forfaiting” é um financiamento à comercialização de produtos exportáveis, isto é, é um mecanismo que financia a venda no exterior e não um mecanismo voltado diretamente para a produção, sendo que, nada impede que esse tipo de mecanismo de financiamento venha a ocorrer entre o público interno.

Os títulos de crédito tem uma função básica no sistema: para que o exportador faça jus ao pagamento de sua exportação em uma operação de “Forfaiting”, deverá ter em mãos títulos que evidenciem um direito de crédito junto a seu importador. Estes títulos devem vir acompanhados de aval de um banco de bom nome e aceitabilidade no mercado internacional. Existem algumas adaptações hoje em curso, ao mencionado aval, por força da concorrência e dificuldade de novos negócios no mercado externo, que procurarei abordar mais adiante.

2 OS TÍTULOS DE CRÉDITO

Para uma exata noção sobre o assunto faz-se necessário uma prévia análise sobre o instituto dos títulos de crédito, em específico das letras de câmbio e também das notas promissórias como instrumentos de operacionalidade do “Forfaiting”.

Um dos significados da palavra título é a denominação dada num documento que autoriza, ou demonstra algum direito. Crédito no sentido moral é o mesmo que confiança, e economicamente falando, é uma permuta de bens ou valores presentes, por futuros.

O Mestre italiano Cesare Vivante definiu título de crédito com grande precisão, assim nas palavras do insigne jurista:

"título de crédito é o documento necessário para o exercício do direito literal e autônomo nele mencionado." (VIVANTE *apud* REQUIÃO, 1998 p. 318).

Os principais títulos de crédito são a letra de câmbio, a nota promissória, a duplicata e o cheque.

O Código Comercial brasileiro de 1850, não fez uso da expressão “títulos”, salvo para denominar as apólices da Dívida Pública, chamando-as de “títulos de fundos públicos” (art. 191, 2ª parte; art. 255 e 257). Utilizou-se, então, de expressões como, por exemplo: “papéis de crédito”, “papéis de crédito negociáveis” e “escritos ao portador”. Já o Código Civil fez uso da expressão “títulos de crédito” nos artigos 789 a 795. Entretanto, a denominação “títulos de crédito” predomina nos países de língua italiana (*titolo di credito*) e espanhola (*titolo de credito*).

Sobre as definições a respeito do instituto do Direito Cambiário, a melhor definição é a de Vivante:

“documento necessário para o exercício do direito literal e autônomo nele mencionado” (VIVANTE *apud* REQUIÃO, 1998 p. 319).

Diante desta definição, pode-se perceber os atributos do título de crédito, que são:

a) Literalidade - o título vale por aquilo que está escrito no documento. O que não está expressamente consignado no título de crédito não produz conseqüências jurídico-cambiais, sendo nulo qualquer adendo, assim por exemplo, se uma pessoa emite uma nota promissória com vencimento para trinta dias, não poderá por meio de outro documento alterar a data do pagamento, pois é direito do credor (beneficiário original ou endossatário) receber no vencimento estipulado.

b) Cartularidade (documentalidade) - para haver um título de crédito é necessário haver um documento. O documento é a representação de um fato. A cartularidade ou incorporação é a característica pela qual o crédito se incorpora ao documento, ou seja, se materializa no título, assim por exemplo, o direito de crédito de um cheque está incorporado nele próprio, portanto basta apresentá-lo no banco sacado para exercer o direito.

c) Autonomia – sendo esta a autonomia das obrigações. Ser credor do título não significa ser credor da obrigação. Se uma das obrigações for nula ou anulável, tal fato não compromete a validade e eficácia das demais obrigações constantes no título. O princípio da autonomia significa que as obrigações assumidas no título são independentes umas das outras.

d) Abstração - que é a autonomia *causa de dever*. O título de crédito não se revela ou não se vincula a causa de dever. Se nela for mencionada a causa de dever (*causa debendi*), o título de crédito perde sua autonomia de causa (abstração). A abstração é um instrumento do credor para facilitar a circulação do título. Decorre não por força da vontade privada das partes, mas sim, porque a Lei assim determina. A abstração é o princípio dos títulos de crédito através do qual se torna desnecessário a verificação do negócio jurídico que originou o título. Autonomia e abstração não devem ser confundidas, a primeira torna as obrigações assumidas no título independentes; enquanto que a segunda decorre pelo fato dos direitos representados no título serem abstratos, não tendo vínculo com a causa concreta motivadora do nascimento desse.

e) Circulabilidade – é um dos grandes benefícios que os títulos de crédito levaram ao mundo econômico, dando maior rapidez na circulação de valores, assim, a circulabilidade é o atributo através do qual, por endosso ou simples tradição, que é a transferência física do título, se transmitem todos os direitos inerentes ao título de crédito.

f) Co-obrigação - atributo que tem por finalidade dar maior proteção ao portador do título, ela vem prevista no artigo 47 da Lei Uniforme de Genebra o qual estabelece que: *"Os sacadores, aceitantes, endossantes ou avalistas de uma letra são todos solidariamente responsáveis para com o portador."*

g) Executividade - nossa lei processual estabeleceu que são considerados títulos executivos extrajudiciais a letra de câmbio, a nota promissória a duplicata, a debênture

e o cheque. Há ainda leis especiais que tratam de outros títulos de crédito, e os consideram como sendo títulos executivos.³

h) Solidariedade - todos que se vinculam ao título de crédito são responsáveis pelo seu pagamento. A escolha de quem irá pagar cabe ao credor, que poderá acionar um, alguns ou todos.

i) Incondicionalidade - o título de crédito não pode ter condição (por exemplo, *pagarei se*). A condição não anula o título, pois é considerada como não escrita.

j) Ser de Apresentação - para ser pago deve ser apresentado ao devedor. O devedor que não receber o título pagou mal e deverá pagar duas vezes.

k) Formalidade - deve ser respeitada a forma prevista em lei, sob pena de anulação. É também chamado de rigor cambiário.

3 HISTÓRICO DAS LETRAS DE CÂMBIO

As origens da letra de câmbio se perdem na antiguidade, sendo esta utilizada na Índia, na China, na Grécia. Na realidade, elas se desenvolveram e se consolidaram na Idade Média, nas feiras e mercados.

Para BULGARELLI, W.(1987, p. 23): “As letras de câmbio surgiram diante de dois fatores básicos: a diversidade de moedas existentes nas várias regiões da Europa e as dificuldades e os perigos para o transporte de moedas de uma região para

³ Dessa forma, sendo necessária a intervenção do judiciário na cobrança de um título, o credor poderá ingressar diretamente com a ação executiva, o que torna mais rápida a realização do direito inserido no título, porém, para postular em juízo, a parte deverá ser representada por advogado legalmente habilitado.

outra. Genericamente, câmbio significa troca, e mais especificamente, troca de dinheiro realizada pelos banqueiros.”

No Brasil as letras de câmbio remontam a nossa antiga relação com Portugal. O comércio marítimo de Portugal tornara-se um pouco mais complexo, no século XVIII, a exigir, inclusive, disciplina jurídica sobre letras de câmbio, câmbio marítimo e corretores de câmbio. Houve atenção especial no referente à legislação mineira, por efeito, evidentemente, do desenvolvimento do chamado ciclo de mineração. Vale dizer, quanto ao primeiro ponto em destaque, que nas Ordenações Filipinas já havia vagas referências às letras de câmbio. Porém, só ao fim do século XVII se teria notícia de diplomas legais extravagantes mais precisos, como os alvarás de 25 de agosto de 1672 e de 21 de agosto de 1688, dispondo sobre o pagamento das letras em referência.

No mais, tudo o que se referia a letras de câmbio regia-se pelos usos e costumes das nações civilizadas da Europa, como era costume dizer na época.

O contrato de câmbio marítimo é aquele em que o dador (quem empresta) fornece ao tomador (o que toma emprestado) determinada importância ou bem (que valha dinheiro), sob a garantia, sujeita a riscos (navio ou carga) e com promessa de certo prêmio, se as coisas dadas em garantia chegarem ao seu destino.

Até o advento do alvará de 14 de fevereiro de 1609 (ampliado pelo de 23 de agosto de 1623), o direito português aplicava aos contratos de câmbio marítimo principalmente as Ordenações da França e da Espanha sobre o particular, o que não excluía, quando necessária, a aplicação também das leis, usos e costumes de outras nações civilizadas da Europa, naturalmente.

Por último, temos que a liberdade comercial só foi restabelecida no Brasil a partir de 1720, limitada que estava pelas companhias de comércio, em especial a Companhia de Comércio do Brasil, criada por alvará de 20 de fevereiro de 1649.

3.1 CARACTERÍSTICAS DAS LETRAS DE CÂMBIO

O instituto das letras de câmbio ou cobrança documental é utilizado quando o de adiantamento em dinheiro não é aceito pelo comprador e o de conta corrente não é

aceito pelo vendedor. Com as de letras de câmbio ou cobrança documental, o exportador/vendedor embarca os produtos e saca uma letra de câmbio contra o importador/comprador. A letra de câmbio é uma ordem incondicional de pagamento com os seus termos que especificam os documentos necessários antes de transferir o título de propriedade dos produtos. A letra de câmbio, a exigência de pagamento do vendedor ao comprador, junto com os documentos de embarque, são apresentados ao banco do exportador, cujo departamento de cobrança assiste seu cliente nos acertos de pagamento. Em um processo típico de cobrança, o exportador saca uma letra de câmbio contra o importador e a apresenta a seu banco que, por sua vez, a encaminhará a um banco localizado no país do comprador, para cobrança.

Conforme nos diz BORGES, J. E.(1988, p. 87):

A letra de câmbio pode requerer pagamento do valor de face à vista (letra de câmbio à vista) ou em uma data especificada, no futuro (letra de câmbio a prazo). Se esse papel comercial é convertido em dinheiro, por um valor menor do que o seu valor de face, antes do vencimento, é chamada de Letra Resgatável de Aceite Comercial. Quando a letra é paga, os documentos são liberados para o importador, de forma que ele possa obter a posse dos produtos.

Dessa forma, como o título de posse dos produtos não é transferido até que a letra de câmbio seja paga ou aceita, tanto o vendedor quanto o importador estão protegidos. Nada impede, entretanto, o comprador de se recusar a pagar a letra de câmbio. Se o comprador se recusa a pagar pela mercadoria através da letra de câmbio, o vendedor poderá ter de fazer a cobrança através de uma ação judicial (ou através de um processo de arbitragem, se isso foi acordado entre as partes). O uso de letras de câmbio envolve um certo nível de risco.

A letra de câmbio é uma ordem de pagamento, sua criação ocorre por meio de um ato chamado saque. Nela são necessárias três partes, a primeira é o sacador que faz o saque criando assim a letra, a outra é o sacado o qual deverá efetuar o pagamento, e o terceiro é o tomador ou beneficiário, que por sua vez receberá o pagamento.

É possível que a letra de câmbio seja garantida por aval, isso ocorrendo, o avalista passa a ser responsável pelo pagamento da mesma forma que o avalizado.

Não sendo pago o título no seu vencimento, poderá ser efetuado o protesto e a cobrança judicial do crédito, que se dá por meio da ação cambial, que é executiva, porém para que o credor possa agir em juízo é necessário que esteja representado por advogado.

A letra de câmbio deve obrigatoriamente conter os seguintes requisitos segundo ASCARELLI, T.(1969, p. 148):

1. A palavra "letra" escrita no próprio título.
2. A ordem de pagar uma quantia em dinheiro.
3. O nome daquele que deve pagar (sacado).
4. A época do pagamento.
5. A indicação do lugar em que se deve efetuar o pagamento.
6. O nome da pessoa a quem, ou a ordem de quem deve ser paga.
7. A indicação da data em que, e do lugar onde a letra é paga.
8. A assinatura de quem passa a letra (sacador).

4 A NOTA PROMISSÓRIA

A nota promissória é uma promessa de pagamento, para seu nascimento são necessárias duas partes, o emitente ou subscritor, criador da promissória no mundo jurídico, e o beneficiário ou tomador que é o credor do título.

Como nos demais títulos de crédito a nota promissória pode ser transferida a terceiro por endosso, bem como nela é possível a garantia do aval.

Caso a nota promissória não seja paga em seu vencimento poderá ser protestada, como ainda será possível ao beneficiário efetuar a cobrança judicial, a qual ocorre por meio da ação cambial que é executiva, no entanto a parte só pode agir em juízo se estiver representada por advogado legalmente habilitado.

A nota promissória é prevista no decreto 2044 de 31 de dezembro de 1908 e na Lei Uniforme de Genebra, seus requisitos são os seguintes:

1. A denominação "nota promissória" lançada no texto do título.
2. A promessa de pagar uma quantia determinada.
3. A época do pagamento, caso não seja determinada, o vencimento será considerado à vista.
4. A indicação do lugar do pagamento, em sua falta será considerado o domicílio do subscritor (emitente).
5. O nome da pessoa a quem, ou a ordem de quem deve ser paga a promissória.
6. A indicação da data em que, e do lugar onde a promissória é passada, em caso de omissão do lugar será considerado o designado ao lado do nome do subscritor.
7. A assinatura de quem passa a nota promissória (subscritor).

5 ANÁLISE DO ASSUNTO – O “FORFAITING”

Décadas atrás, o termo técnico “Forfaiting” era totalmente desconhecido pelos operadores financeiros no âmbito internacional. Conforme ensina RASMUSSEN, U.W. (1986, p. 47): “Foram os banqueiros suíços, especificamente os da cada bancária “Credit Suisse” e a “Finanz Aktien Gesellschaft” de Zurich, bem como algumas instituições financeiras do “City of London” que começaram a desenvolver alternativas financeiras como o “Forfaiting” e o “factoring”, no âmbito internacional, para dar um novo dinamismo ao movimento de crédito internacional depois da crise do petróleo no fim dos anos setenta.”

Ainda segundo RASMUSSEN, U.W. (1986, p. 48), em relação ao termo “Forfaiting”:

A palavra “Forfaiting” tem a sua origem lingüística na fusão dos idiomas francês e alemão, sendo a palavra francesa “forfait” e a palavra alemã “forfaitieren” que, posteriormente, foi anglicizada na expressão “Forfaiting”, que hoje é palavra inglesa e denomina um processo específico de financiamento em operações internacionais. O processo de “Forfaiting” nada mais é que o fato de um exportador renunciar legalmente a seus direitos de receber uma conta, obrigação ou promessa de pagamento ou promessa de pagamento do seu devedor e transferir o direito de cobrança a uma instituição ou um “Forfaitor”.

Assim sendo, o termo “Forfaiting” descreve a forma operacional de um banqueiro (sendo o “forfeitor” nesta operação), descontar, sem recursos legais posteriores e com total risco próprio, uma série de notas promissórias ou letras de câmbio para o possuidor legal destes instrumentos financeiros.

Para o banqueiro, a transação de “Forfaiting” nada mais é que um investimento a prazos determinados em documentos descontáveis a risco próprio, cobrando do devedor os juros, de acordo com o risco regional e de acordo com a oferta e demanda de crédito, na época, e uma taxa de seguro de crédito.

Com respeito a produtos e períodos de financiamento, o “Forfaiting” pode ser usado para financiar uma vasta gama de produtos por uma enorme variedade de períodos. Bens de capital, assim como equipamentos médicos, podem ser financiados de 1 a 5 anos e equipamentos industriais pesados podem ser financiados de 5 a 10 anos.

Os Benefícios do “Forfaiting” para as negociações internacionais são muitos e, de maneira genérica pode-se destacar segundo MTTrust Capital & Banking (1998-2003):

1. Melhora no fluxo de caixa através da antecipação de recebíveis e incremento no caixa e/ou maiores prazos de pagamento.
2. Sem risco de perdas – 100% do valor de contrato pode ser financiado. O exportador não tem exposição ao risco e o importador pode receber 100% de financiamento.
3. "Sem recurso" quer dizer que o exportador não tem risco após o embarque. Em outras palavras, usando o “Forfaiting”, o exportador não estará sujeito aos perigos de pagamento atrasado, não pagamento, mudança de itinerário, assim como estará protegido das mudanças adversas de taxa de juros e moeda.
4. Eliminação do processo de cobranças de recebíveis.
5. Resposta rápida a solicitações de financiamento e documentação simples.
6. Alguns Bancos podem fixar a taxa de juros até um ano antes da data de embarque, protegendo o exportador / importador de um possível aumento na base de taxa de juros da data do contrato a data do embarque.
7. A maioria das moedas fortes são aceitas para transações “Forfaiting”.

Todos os exportadores preferem ter suas vendas pagas adiantadas em dinheiro. É certo que vender para pagamento à vista tem resultados muito positivos para o vendedor, sem mencionar a completa eliminação de risco. Ao contrário, a maioria dos importadores iria preferir o prazo mais longo possível para pagar sua compra ao

vendedor. O “Forfaiting” resolve este dilema comum provendo soluções que adaptam-se a ambas as necessidades, do exportador e aqueles que importam.

Na realidade, o “Forfaiting” permite que o exportador ofereça prazos de pagamento confortáveis para o importador de seus produtos, através de um compromisso de compra de venda destes recebíveis futuros por um pré especificado valor à vista, logo após o embarque.

A seguir, conforme disposto em <http://www.mttrust.com/Forfaiting.html>, apresento um exemplo de tal transação com caráter ilustrativo, pois existem diversas operações que poderão usar estruturas mais complexas para atingir uma necessidade específica sendo que mais adiante tratarei especificamente sobre esses detalhes da operação:

- Importador e exportador iniciam a negociação do contrato comercial.
- Cliente (exportador ou importador) contatam um Banco financiador e fornece os parâmetros financeiros da transação proposta. Se os parâmetros não são precisamente sabidos, o cliente deve trabalhar com o Banco para desenvolver certas hipóteses relacionadas com tais parâmetros financeiros.
- O Banco irá analisar a transação e dentro de um curto período de tempo irá providenciar uma indicação de preço junto com a estrutura sugerida para a revisão do cliente. O Banco irá informar se uma garantia bancária do País do importador é necessária e quais Bancos seriam aceitos.
- Como o Banco estará informando ao cliente os custos antecipados associados com o financiamento, este poderá negociar com seu cliente ou fornecedor em qual proporção os custos irão, ou não, estar inclusos no valor da transação.
- O contrato comercial é definido e assinado.
- O importador emite uma usual carta de crédito ou uma série de notas promissórias ou aceita notas de câmbio, e se necessário, arranja para que elas tenham o aval de um Banco local em favor do exportador como garantia de pagamento, que embarca contra o recebimento destes instrumentos de débito em favor Banco sem direito de regresso.
- O Banco paga ao exportador o valor presente líquido de tal instrumento de crédito. Neste momento, o exportador recebe seu dinheiro e finaliza seu envolvimento e responsabilidade no lado financeiro da operações. O Banco assume todos os direitos e benefícios da negociação dos instrumentos, assim como todos riscos e administra a responsabilidade por receber os pagamentos futuros.

5.1 DESENVOLVIMENTO DO MÉTODO DE “FORFAITING”

Como nos ensina RASMUSSEN, U.W. (1986, p. 50):

Depois da Segunda Guerra Mundial, desenvolveu-se dinâmico mercado de compra, especialmente para maquinário pesado e bens de capital. O mercado europeu possuía bastante liquidez, naquela época devido à grande facilidade financeira criada pelo Plano Marshall, que foi concebido durante a reunião de Bretton Woods, nos Estados Unidos, no ano de 1942, e servia para a reconstrução da Europa do pós-guerra. Com isso houve grande facilidade aos fornecedores de bens de capitais para financiar suas exportações para os países da Europa Ocidental atingidos pela guerra. No começo dos anos setenta, o Plano Marshall havia se esgotado. Os países produtores de petróleo começaram, então, a elevar os preços do petróleo cru, fato que atingiu o mundo ocidental inesperadamente e, em muitos casos, sem liquidez e alternativas financeiras para continuar o “boom” econômico das últimas duas décadas.

Foi a Comunidade Financeira Internacional, liderada pelos bancos suíços e bancos ingleses, que começou a desenvolver sistemas financeiros alternativos para permitir a continuação do “boom” econômico mundial. Muitas corporações multinacionais financiaram suas exportações com “Forfaiting” por conta própria, sem utilizar as instituições bancárias.⁴

No Brasil, o sistema “Forfaiting” vem ganhando espaço mas não é bem desenvolvido, no entanto, poderia ser uma alternativa viável e operacional dos grandes bancos brasileiros, especialmente o Banco do Brasil, para assistir ao exportador brasileiro na sua luta de conquistar os mercados internacionais.

5.2 O DESCONTO SEM RECURSO DO “FORFAITING”

Desconto sem Recurso (ou “Forfaiting”) é o termo normalmente usado para definir operações de compra por terceiros de obrigações a vencer em data futura, resultantes da entrega de bens e serviços - a maioria transações de exportação - sem recurso (ou sem direito de exigir pagamento) da entidade empresarial que vendeu as obrigações. É um sistema similar ao factoring, em que os exportadores renunciam a

⁴ Os bancos suíços, alemães e ingleses estão encabeçando a lista no “ranking” mundial no campo de “Forfaiting”.

seus direitos de pagamento futuro em troca de dinheiro, de imediato. No “Forfaiting”, a obrigação (ou dívida) do importador para com o exportador é vendida a uma terceira parte, na base do "sem recurso", mas pode ter a garantia de um banco que intermedia a operação. Segundo disposto em:

<http://www.latintrade.com/newsite/content/finance/types/fodesc.cfm>:

“O “Forfaiting” é realizado por bancos e outras instituições financeiras especializadas que compram as obrigações decorrentes do comércio exterior sem o direito de recorrer ao exportador para pagamento da dívida, caso não seja paga pelo importador. Ao incluir a cláusula do "sem recurso", todos os riscos e eventuais dificuldades de recebimento passam para o comprador do papel (o Forfaitor), que paga o exportador depois de deduzir os juros que cobra (o desconto).”

Os instrumentos financeiros do “Forfaiting” normalmente tomam a forma de letras de câmbio e notas promissórias. Quando o banco desconta o aceite comercial "sem recurso", confiando, assim, na capacidade de pagamento do importador, o documento é freqüentemente garantido por uma agência de exportação governamental ou por um banco comercial do país do importador.⁵

Desde que o importador estrangeiro (o devedor) é normalmente desconhecido e não acessível ao comprador da obrigação, o Forfaitor pode confiar apenas nessa forma de garantia bancária, como sua única garantia no caso de não pagamento da dívida. Portanto, o cumprimento dessa condição é suma importância, em vista do aspecto de "sem recurso" dos negócios de “Forfaiting”

As operações de “Forfaiting” são possíveis em qualquer moeda, através da qual o Forfaitor possa obter um refinanciamento apropriado durante o período de crédito. Como o “Forfaiting” normalmente cobre período de médio prazo, de três a cinco - em alguns casos, de sete - anos, as principais moedas usadas são aquelas do mercado da União Européia (euromoney).⁶

⁵ As operações de “Forfaiting” normalmente são asseguradas por um aval ou por uma garantia incondicional, irrevogável e livremente transferível de um banco, que seja aceito pelo Forfaitor.

⁶ O mecanismo do “Forfaiting” é popular na União Européia e é mais usado em transações comerciais de grande monta e é mais útil no caso de bens duráveis.

5.3 DEFINIÇÃO DA TÉCNICA FINANCEIRA DE “FORFAITING”

“Forfaiting” é a terminologia usada pelos bancos para identificar transações de aquisição de obrigações com data de vencimento deferido, com prazos entres 2 (dois) e 7 (sete) anos, obrigações estas, que se originaram na entrega de bens duráveis ou serviços prestados no âmbito do comércio internacional.

O fenômeno que mais se destaca nas transações e nas técnicas financeira do “Forfaiting” é o da transferência dos títulos de obrigações, para uma instituição bancária ou um grupo de “Forfactors”, se realizada sem os recursos legais que responsabilizem em caso de não cumprimento da obrigação qualquer possuidor anterior ou endossante destes títulos.

Como salienta RASMUSSEN, U.W. (1986, p. 57), sobre o significado técnico da palavra “Forfaiting”:

A palavra “Forfaiting” do francês “a´forfait”, significa “transferir direitos adquiridos incondicionalmente”, e define, de fato, o espírito fundamental da transação de “Forfaiting”, ou seja, transferir os direitos da cobrança de títulos e/ou obrigações para terceiros sem responsabilidade civil por futuros acontecimentos. Este ato legal, “sem recursos”, está profundamente ancorado em diversas línguas como o alemão “forfaitierung”, o francês “le forfaitage”, o italiano “la fortetizzazione” e espanhol “ la forfeitización”, das quais finalmente surgiu a palavra em inglês “Forfaiting”; já que o idioma inglês é usado nas comunicações, no comércio internacional, a anglicização da palavra ficou no dicionário internacional.

Numa transação de “Forfaiting”, o vendedor da obrigação ou dos direitos de cobrança, que poderia ser na forma de uma nota promissória ou uma letra de câmbio, se protege do possível não cumprimento pelo seu cliente e inclui, no documento de cobrança, a expressão “without recourse”, ou sem recursos no endosso para o “Forfactor”.

O vendedor de um documento “forfeitável” é, de modo geral, um exportador ou uma empresa “trading” que recebeu este título ou obrigação ou promessa de pagamento, numa transação de exportação de mercadorias, bens duráveis ou serviços.

O exportador gostaria de liquidar esta cobrança prematuramente e transferir o risco da transação para uma instituição bancária ou uma empresa de “Forfactor” para

poder receber dinheiro à vista no instante da transferência de seu direito de cobrar num futuro próximo. Na maioria das vezes, o exportador recebe esta conta a cobrar na forma de uma nota promissória ou letra de câmbio, mais poderia se qualquer forma legal de direitos de cobrança reconhecida pelos códigos comerciais internacionais, ou seja, uma duplicata, uma nota fiscal, ou até mesmo, uma carta de crédito ou uma conta corrente aceita, ou qualquer pagamento deferido em forma de instrumento legal e moral.

Para RASMUSSEN, U.W. (1986, p. 58): “Os documentos mais “forfeitáveis” são as nota promissórias ou letras de câmbio, documentos este, predominantes nas transações em âmbito ultramar por causa da sua utilização histórica e a sua simplicidade de transferência e/ou endosso legal.”

A documentação de crédito, que o exportador aceita numa transação com um cliente no âmbito ultramar, baseia-se em inúmeras considerações legais, econômicas, políticas e sociais que prometem uma certa estabilidade do país de origem do documento de crédito.

A condição de avaliação do documento de crédito é um fenômeno de alta importância, especial e especificamente, pelo fato de que uma transação de “Forfaiting” não oferece recursos legais ao comprador do documento. O comprador, na aquisição do documento, não tem outro recurso que não o avalista, por que todos os outros titulares endossaram o documento “without recourse”.

A maioria dos “forfaitores”, naturalmente, impõem as suas próprias condições, referentes ao prazo de maturidade, de acordo com o risco que o país de origem do documento apresenta na época da aquisição ou transferência da obrigação.

5.4 MECÂNICA DA OPERAÇÃO DE “FORFAITING”

Cada Forfaiitor possuem seus próprios limites de atuação, sendo determinados pelas condições de mercado para conseguir refinanciamento ou para vender os papéis a possíveis investidores, bem como por sua própria avaliação dos riscos envolvidos em cada uma das transações. Uma vez que ele tenha decidido assumir a obrigação, o procedimento é simples e rápido. Ele entrega o dinheiro ao exportador, depois de

haver descontado os juros sobre o valor de face do papel, de acordo com o tempo que foi concedido para pagamento. Para o exportador, isso representa a conversão de uma venda a crédito em dinheiro vivo. Sua única responsabilidade é produzir e entregar bens satisfatoriamente e negociar e transformar suas vendas a prazo em dinheiro de uma forma correta.

5.5 DOCUMENTOS E REQUISITOS LEGAIS NECESSÁRIOS

Um dos aspectos que faz o sistema de “Forfaiting” tão único e especial, para financiamentos a médio prazo, é a sua simplicidade na apresentação de documentos para o seu processamento bancário. O “Forfaiting” baseia-se, exclusiva e totalmente, em notas promissórias ou letra de câmbio que evidenciam a transação dentro dos termos legais e certos. Geralmente, estes documentos de crédito, aceitos pelo vendedor ou exportador, são beneficiados e reforçados por um aval bancário de um banco de bom nome, que é parte integrante deste documento de crédito, sendo este irrevogável, incondicional, natural e livremente transferível e endossável para o banco “Forfaitor” (“Forfaitor Bank”).

Assim, o banco “Forfaitor” verifica a legalidade, endossabilidade e irrevogabilidade do documento de crédito e da garantia ou aval bancário, dentro dos termos legais, vigentes, para não correr nenhum risco na aceitação e “forfaitação” destes documentos de créditos evitando, dessa forma, a ocorrência de fraudes ou falsificações destes documentos. O “Forfaitor” requer especial atenção para estabelecer a legitimidade dos documentos apresentados, a fim de não financiar uma transação falsa ou fria.

Na prática, todo este processo está geralmente baseado na experiência e profissionalismo do banqueiro e/ou do comitê de crédito do banco, que é responsável pela seleção de documentos válidos, com risco calculado, no processo de aceitação e operacionalidade do “Forfaiting”. Cada país com a sua legislação específica apresenta a sua problemática própria no manuseio destes instrumentos de crédito.

Outras considerações legais devem ser observadas quando se trata de transações de “Forfaiting”. Em primeiro lugar, as notas promissórias são legalmente mais aceitáveis que as letras de câmbio, sendo que as leis da maioria das nações ocidentais reconhecem o direito de recurso contra o emissor do documento de crédito em caso de não-cumprimento ou falta de pagamento na data de vencimento. Por outro lado, a mesma convenção internacional de crédito de exportação de Genebra, em 1930, constatou que a nota promissória é legalmente o documento mais adequado para as transações de crédito nos mercados internacionais.

A documentação requerida é extremamente ágil e imediata. Vejamos segundo RADICCHI, C.(2003, artigo 10):

Documento 1: Cópia do pedido, ordem de compra ou qualquer documento que comprove que o exportador tenha em mãos uma solicitação de fornecimento.

Documento 2: Carta ou comunicação do Forfaitor confirmando o financiamento para a operação, suas condições, prazos, juros etc.

Documento 3: Saque ou nota promissória com valor da exportação e dos juros pactuados na operação. Estes títulos deverão conter aval de um banco garantidor(avalista).

Documento 4: Cópia de fatura comercial, conhecimento de embarque comprovando efetivação da exportação.

Em linhas gerais, estes são os documentos que amparam toda e qualquer operação de “Forfaiting”.⁷

Sob um enfoque jurídico deve-se observar certas características legais para se realizar uma operação de “Forfaiting”:

A Evidência da Dívida.

A Evidência da Transação Comercial.

Verificação de Assinaturas.

⁷ Podem ser solicitados em casos específicos, cópia de licença de importação, certificados de controle cambial, em países em que estes documentos sejam vitais para que uma operação internacional seja efetuada.

A Evidência da Dívida

É a parte mais importante no bojo documental, servindo como prova de que o exportador possui uma soma específica a receber em determinada data.

Os exportadores devem apresentar instrumentos negociáveis, que são incondicionais, irrevogáveis e livremente transferíveis, tais como notas promissórias ou letras de câmbio, como evidência da dívida. Devido ao fato desses instrumentos serem negociados sem direito de regresso, o exportador que os vende pode efetivamente sair da transação livre de seus aspectos contratuais, incluindo o risco, cobrança e despesas administrativas.

Os instrumentos devem incluir certos elementos chaves, tais como as palavras “for value received”, local e data de emissão, valor devido, tanto por extenso, como em algarismos, a data específica de vencimento, uma cláusula efetiva de pagamento, uma cláusula de isenção de deduções e um domicílio para pagamento.

A Evidência da Transação Comercial

As operações comerciais internacionais são importantes para os Forfaitors pois estes preferem financiar transações de comércio exterior do que simplesmente operações financeiras e de capital de giro. O Forfaior considera as dívidas de comércio exterior privilegiadas em relação às operações puramente financeiras, e conseqüentemente tende a apreciá-las mais agressivamente.

Assim, dependendo da operação, o Forfaior vai requerer a evidência da transação comercial. Isto pode ser feito por meio da apresentação das faturas comerciais, documentos de embarque e, se necessário, uma cópia autenticada do contrato comercial ou do contrato de leasing.

Verificação de Assinaturas

A assinatura do importador pode ser confirmada por um banco local em uma simples carta, ou por um “telex chaveado”. Em casos onde a garantia bancária é requerida, as assinaturas do banco garantidor serão também verificadas.

A assinatura do exportador nos instrumentos negociáveis e na documentação de suporte também deve ser verificada. Os procedimentos para verificação de assinaturas

variam de país para país e o Forfaitor pode fornecer ao exportador todos os detalhes necessários para facilitar o processo.

É importante lembrar que a documentação completa a ser requerida variará de transação a transação, mas na maioria dos casos, os documentos acima mencionados preencherão o pacote de documentos. A documentação completa sendo confirmada por um operador do direito tornará a transação mais simples para descontar e mais atrativa para o forfaitor.

5.6 AS VANTAGENS DO “FORFAITING”:

Agora, tratarei de enumerar algumas das vantagens do exportador ao operar com o “Forfaiting”. Essas vantagens centralizadas em quatro itens englobam todas as vantagens comparativas existentes neste mecanismo:

1. Maior liquidez e velocidade na entrada dos recursos para o exportador, em suas operações internacionais.
2. Eliminação de riscos, pois esta operação é “sem recursos”(non-recourse basis) contra o exportador. Isto na prática, quer dizer que se o importador não pagar, o Forfaitor que comprar o título, não poderá acionar o exportador para o ressarcimento desta operação. É muito importante entender este detalhe: o banco avalista do importador é quem arcará com o ônus desta eventual inadimplência.
3. Racionaliza custos em operações bancárias, eliminando burocracia, inclusive com seguro de crédito e mecanismos governamentais de financiamento a comercialização. Isto é realmente inegável: o “Forfaiting” é uma operação bem mais simples e veloz, dispensando emissão de garantias e eliminando toda a documentação, via de regra excessiva, requerida em fomentos via mecanismos governamentais.
4. Proteção contra riscos com flutuação de moedas e de taxas de juros a nível internacional.

5.7 DIFERENÇA TÉCNICA ENTRE O SISTEMA DE “FORFAITING” E O SISTEMA DE “FACTORING”.

O sistema de financiamento chamado de “Factoring” tem aspectos similares ao sistema de “Forfaiting” com duas diferenças primordiais:

- o prazo das operações;
- a falta de exclusão da responsabilidade civil dos endossantes.

Para RASMUSSEN, U.W. (1986, p.61):

“Factoring, tanto no mercado interno como no mercado internacional, é utilizado para financiar operações envolvendo produtos de consumo e não bens produtivos. Os prazos máximos de maturidade de operações de “Factoring” são, geralmente, de noventa dias; há, porém, casos em que chegam a ser aceitos até cento e oitenta dias.”

Assim, exportações de alimentos como, por exemplo: carnes, peixes, frangos, poderiam se financiados com o sistema de “Factoring” desde que estes desejem liquidez imediata para repor o seu capital de giro. Ao contrário do “Forfaiting”, o “factoring” legalmente não permite a eliminação da responsabilidade civil dos emissores ou aceitantes dos documentos de crédito. Em caso de não-cumprimento, do devedor, na maturidade de documentos de crédito, todas as partes envolvidas na transação e os endossantes podem ser responsabilizados através de recursos judiciais que o banco venha a executar para o cumprimento do pagamento.

5.8 OS RISCOS DO FINANCIAMENTO DE EXPORTAÇÃO

RISCOS POLÍTICOS

Medidas extraordinárias de governo podem influenciar negativamente o desenvolvimento econômico e/ou financeiro em relação a outras nações.

RISCOS DE TRANSFERÊNCIA

A inabilidade ou medidas restritivas de certas nações ou agência de governos em efetuar pagamentos de dívidas, em moedas fortes, bem como o risco de eventuais movimentos moratórios.

RISCOS DE CÂMBIO

Possibilidades de dinâmicas flutuações de taxas de câmbio e não cumprimento de contratos de câmbio por falta de divisas em moedas fortes.

RISCOS COMERCIAIS

O risco comercial refere-se aos parceiros comerciais de uma operação no comércio exterior, ou seja, a eventual iliquidez de uma pessoa jurídica (comprador ou fornecedor) que não possa cumprir os acordos contratuais.

Para RASMUSSEN, U.W. (1986, p.69): “O operador internacional de “Forfaiting” precisa, sistematicamente, investigar as variáveis ambientais que povoam o âmbito mercadológico do importador antes de comprometer-se contratual e definitivamente com um importador de uma região ou mercado específico.”

Os ambientes são subdivididos da seguinte forma:

MACRO-AMBIENTE

Nas operações de “Forfaiting”, a análise do macroambiente da região onde serão negociadas as propostas, é, sem dúvida, a mais importante.

No macro-ambiente atuam variáveis políticas e estruturas do poder que são as forças armadas, o poder judiciário, etc.

Variáveis legais segundo RASMUSSEN, U.W. (1986, p. 75):

- legislação tributária;
- legislação trabalhista;
- legislação comercial (código de napoleão);
- filosofia comercial (romana/anglo-saxônica);
- sistemas de jurisprudência;
- velocidade processual.

AMBIENTE OPERACIONAL

O ambiente operacional do parceiro (importador ou comprador) é composto pelos públicos relevantes externos da organização do importador, com os quais o importador mantém vários tipos de relacionamento e que fazem parte dos elementos que o qualificam ou desqualificam na cobertura dos riscos relevantes da operação em questão. Os públicos destes ambientes são pessoas físicas e jurídicas, grupos de pessoas, entidades, empresas e órgão e do governo que mantêm um processo de intercâmbio com o parceiro, através de relacionamentos, apoio, antagonismo, que servem para a qualificação financeira, moral e operacional do respectivo importador ou cliente.

O ambiente interno é formado por dois tipos de públicos definidos que compõe o conjunto comportamental da organização. Os dois tipos de públicos são segundo RASMUSSEN, U.W. (1986, p. 81): “os acionistas ou diretores ou proprietários da empresa e os relevantes recursos humanos internos em vários níveis operacionais da organização do importador. Este conjunto de públicos e as variáveis que formam o ambiente interno da empresa são a maior cobertura de riscos para uma eventual qualificação do importador.”

Existe um comportamento padrão entre os Forfaitors, que de certa forma influencia a princípio, no interesse ou não, por determinado tipo de operação de um dado mercado, tomando por base a análise genérica de risco. A título ilustrativo, segue um diagnóstico econômico obtido junto a um Forfaiitor (LONDON “FORFAITING”, 1999), feito ainda na metade de 1999, logo após a primeira crise cambial brasileira na vigência do Real.

Vejamos o cenário, por ele elaborado, para as operações de “Forfaiting” naquela época, bastante válido para os dias atuais:

...Visão Geral:

O fluxo no mercado financeiro está em alta gradual, mas com cautela. A recente crise brasileira resultou na redução da oferta de disponibilidade de “Forfaiting”s para a América

Latina. A continuidade dos problemas na China está afetando o nível de confiança no futuro imediato deste País.

America Central e do Sul:

Algum financiamento disponível, exceto para o Brasil. Mas de qualquer modo, nestes mercados, uma garantia por um banco de primeira linha é essencial e em próximas operações o período do financiamento deverá ser reduzido. Mercado no momento, aguarda medidas econômicas no Brasil para reequilibrar situação.

Oriente Médio:

Negócios firmes e recente queda no preço do petróleo não afetou região. Financiamento para Síria está disponível para prazos até 18 meses.

África:

Alguma disponibilidade para maioria dos países africanos, incluindo Kenia, Tanzânia e Zimbábwe.

Países com alto risco de crédito:

Vietnã: Disponibilidade limitada.

Índia e Paquistão: Financiamento a médio prazo com alguma disponibilidade para Índia. Nada ainda para o Paquistão.

Cuba: Disponibilidade no curto período para operações já prontas para efetivação. Todas precisam ser garantidas pelo Banco Internacional de Cuba ou Banco Financeiro Internacional.

No “Forfaiting” em si, cada operação é um caso específico. Cada uma tem sua atratividade, suas diferenças específicas que podem levar ao êxito em sua conclusão, independente da análise macroeconômica por país ou região, como a acima.

Atualmente vários Forfaiitor teimam em manter o Brasil em uma faixa de risco, com análises por vezes, precipitadas, rígidas demais sobre nosso mercado, o setor privado brasileiro segue sendo grande cumpridor de suas obrigações, principalmente quanto falamos em obrigações em moeda estrangeira, um exímio cumpridor de compromissos comerciais e financeiros externos.

5.9 ASPECTOS OPERACIONAIS E TÉCNICOS DA SISTEMÁTICA DE “FORFAITING”

O entendimento dos fenômenos legais e financeiros são de suma importância para qualificar a operação de exportação a fim de que seja aceita pelo comitê de crédito da instituição de “Forfaiting”. Analisarei os detalhes na elaboração da transação de crédito com o cliente ultramar que facilitará a sua subsequência aceitação pelas instituições de “Forfaiting” no mercado internacional.

5.9.1 SISTEMA DE AMORTIZAÇÃO DA OPERAÇÃO

Em casos normais, o cliente ou importador deve aceitar a amortização do crédito em pagamentos semestrais durante o prazo de vencimento, o qual não deve ultrapassar 7 (sete) anos ou quatorze parcelas de amortização. Este requisito se faz necessário, pois, com a amortização semestral, o risco do credor sofre um “spread” e a “face value” do crédito fica menor, diminuindo, conseqüentemente o risco durante a vida útil do crédito.⁸

O crédito deve ser negociado com o devedor na forma legal de notas promissórias e/ou letras de câmbio. Estes títulos são elaborados para cada vencimento semestral, ou seja, número igual de títulos para período semestral de amortização.

5.9.2 A OPERAÇÃO DE DESCONTOS DE TÍTULOS

Essa operação de desconto ocorre após o “Forfaior” receber fisicamente os títulos de créditos, concordar com sua qualidade e aceitar o risco deles. O exportador recebe o valor correspondente ao “face value” menos os juros e despesas administrativas de acordo com o prazo de vencimento dos instrumentos e a taxa . Os quais foram aceitos com antecipação pelo exportador e, de preferência, já incluídos no preço de vendas do importador.

Como ensina RASMUSSEN, U.W. (1986, p. 87): “Do ponto de vista do exportador, a transação específica ficará, então, encerrada com o recebimento do saldo da operação pelo “Forfaior”, porque o exportador não tem mais nenhum vínculo legal com os eventuais riscos desta operação; o problema, deste ponto em diante, é o “Forfaior”. Recursos legais contra o exportador não são mais possíveis, este, portanto, pode dedicar-se à conquista do próximo cliente ou mercado.”

5.9.3 RAZÃO DA UTILIZAÇÃO DOS INSTRUMENTO DE CRÉDITO

A nota promissória e a letra de câmbio tem a razão da preferência dos “forfaiors” por terem estes dois instrumentos de créditos duas considerações básicas e

⁸ Spread ou margem é um termo de origem inglesa que representa a diferença ou o diferencial entre os preços de oferta de compra e de venda de um determinado ativo ou derivado.

lógicas. A primeira consideração consiste na familiaridade das instituições financeiras internacionais com estes dois documentos, vistos que são utilizados desde a Idade Média. O prazo histórico no manuseio destes instrumentos criou tradicionais rotinas entre todos os parceiros envolvidos nas transações internacionais. A segunda vantagem, que estes instrumentos apresentam, refere-se à legitimidade a eles conferida por quase todos os países do mundo.⁹

5.9.4 A SIGNIFICÂNCIA DA CLÁUSULA LEGAL “WITHOT RECOURSES”- SEM RECURSOS

Estudando os dois instrumentos negociáveis mais comuns nas transações financeiras internacionais: notas promissórias e letras de câmbio, é importante salientar que existe uma substancial diferença entre a nota promissória e a letra de câmbio. Esta diferença baseia-se na cláusula “sem recursos” e é analisada no convênio internacional de instrumentos de crédito de 1930, no qual consta que o endossante de uma nota promissória tem pleno direito de endossar este instrumento para terceiros, adicionando a cláusula de “without recourse”, enquanto a letra de câmbio é emitida e assinada pelo credor tornando-se, portanto, irrevogavelmente responsável até o total pagamento do devedor perante a lei internacional.

Geralmente, as boas casas de “Forfaiting” oferecem um “waver” desta realidade legal, assumido totalmente o risco do instrumento.

Segundo RASMUSSEN U.W. (1986, p. 91), com relação a validade legal desse instrumento:

O autor não recomenda que o exportador deposite muita confiança neste “legal waver”, porque em caso de conflito judicial, os juizes normalmente baseiam sua sentença na legislação elaborada pela “International Convention for Commercial Bills” e ignoram o “legal waver” dos “forfaitores”. Na experiência do autor, somente casas de muita tradição reafirmam perante a justiça a manutenção do “legal waver”, casas com menos tradição e reputação costumam refutar o “legal waver” e responsabilizam o emissor da letra de câmbio a assumir o reembolso para o “Forfaior” em caso de não-cumprimento do aceitante.

⁹Baseia-se, tal legitimidade, no fato de em 1930, em Genebra, a “International Convention for Commercial Bills”, tê-los aceito como tal.

As notas promissórias ou letras de câmbio, aceitas para operações de “Forfaiting”, são, geralmente acompanhadas por um seguro em forma de garantia bancária ou aval bancário.

O banco que executa estas garantias ou avais devem ser uma instituição aceitável pela entidade “Forfaior” (Banco do Brasil, BRADESCO, Itaú). O banco avalista, costuma ser da mesma praça do importador, e conhece profundamente a disponibilidade de crédito deste.

Estes tipos de garantia ou aceitação de responsabilidade civil por uma instituição financeira ao devedor têm várias formas legais no mercado internacional e são geralmente de duas espécies:

- a garantia bancária;
- o aval bancário

A garantia bancária

Configura-se em um instrumento legal que descreve o alcance e as limitações da garantia, e é apresentado separadamente. A garantia bancária, para ser aceitável pelo “Forfaior” deve não somente cobrir o valor total da operação como também fazer referências aos vencimentos e maturidades no acordo da amortização. Também, a garantia bancária deve ser total e irrestritamente transferível ou endossável para terceiros e não se limitar ao primeiro “Forfaior” exclusivamente. Esta transferibilidade ou endossabilidade tem que ser expressamente mencionada e não ser presumida. Os “forfaitores” exigem uma garantia irrestrita.

Aval

Sendo colocado no verso do instrumento de crédito é desnecessário elaborar um documento separado. A garantia é irrevogável e incondicional.

O aval representa, hoje, a mais eficiente segurança para se cobrir um instrumento de crédito internacional.

O aval é impresso diretamente no verso do instrumento de crédito com a constatação de “per aval” e a assinatura do avalista em conjunto com a do devedor.

Conforme disponível em:

<http://www.latintrade.com/newsite/por/content/finance/types/fodesc.cfm>:

O aval é uma garantia dada por terceiros - no caso, provida por um banco - de que o reembolso da obrigação contratada pelo importador será feito. Tradicionalmente, os avais são dados pelos bancos que se comprometem a pagar a nota promissória, drafts (letras de câmbio) ou outros débitos, como se o banco fosse um co-devedor. Por endossar a transação, o banco atribui a uma operação não bancária um peso similar a um título de crédito. Existem múltiplas modalidades de aval e cada instituição bancária tem os seus próprios parâmetros para prover ou aceitar avais. A maioria dos bancos não aceita avais facilmente, porque eles são facilmente forjados e, em alguns países, é permitido emitir um aval e não registrá-lo no Banco Central, o que gera incertezas sobre o pagamento no processo de garantias que é dado ao exportador.

6 FENÔMENOS LEGAIS DO “FORFAITOR”

6.1 A OPÇÃO LEGAL

Caso o “Forfaiitor” aceite uma transação de “Forfaiting”, baseada na consulta de um exportador, está ele legalmente obrigado a aceitar a eventual operação ao custo negociado, na época do aceite, com juros fixos constantes no aceite. Não raro, até que o exportador feche a operação já aceita pelo “Forfaiitor”, pode transcorrer um longo prazo.

Caso o prazo não exceda quarenta e oito horas, o “Forfaiitor” não poderá cobrar “option fee’s”. Mas, se o exportador exceder este período de quarenta e oito horas, o “Forfaiitor” cobrará “option fee’s”, a fim de que seja mantida a sua oferta firme no custo da operação. O prazo de noventa dias é considerado como prazo de expiração da oferta ou do “commitment”, depois deste prazo caduca o “commitment” e o exportador perde os “commitment fee’s”, para esta opção.

6.2 “COMMITMENT PERIOD”

Outro fenômeno é o prazo entre a aceitação do compra dos títulos de crédito pelo “Forfaiitor” e a entrega de fato destes documentos. As negociações de

financiamentos de transações no mercado internacional são comumente realizadas com bastante antecedência, ou seja, antes de fechar o negócio de fato e de direito e do embarque dos produtos para o comprador.

Segundo RASMUSSEN, U.W. (1986, p. 96): “O tempo ou período que decorre entre a negociação de financiamentos (“Forfaiting”) e a execução do contrato de financiamento (entrega dos títulos de crédito ao “Forfaitor”), é concedido por “commitment period”, podendo ser, em alguns casos, bastante extenso, às vezes, até 6 (seis) meses ou mais.”

É interessante para o exportador ou o beneficiado de uma transação de “Forfaiting” que estes estejam cientes de que possuem uma obrigação contratual com o “Forfaitor”, neste período. Ou seja, entre o momento em que ele de fato recebeu a aceitação de sua transação pelo banco ou “Forfaitor”, e o momento em que de fato entrega os títulos de crédito fisicamente para o seu processamento.

Esta obrigação se origina no compromisso do “Forfaitor” de manter um custo de desconto fixo até a execução do negócio, cabendo, durante o período de vencimento dos títulos de crédito, ao exportador o compromisso, legalmente assumido, de entregar os títulos negociados com o banco após o fechamento do negócio. Estes compromissos bilaterais têm um custo pré-estipulado pelo período em questão, ou seja, até a entrega dos documentos de créditos.

Entretanto, existe a possibilidade de o exportador se recusar a cumprir este compromisso por vários motivos, não previstos no momento em que foi negociado o contrato de “Forfaiting”; neste caso o “Forfaitor” pode exigir o pagamento dos custos que ele acumulou para estabelecer o “credit rating” do importador. Muitas vezes é reservado ao “Forfaitor” o direito a uma indenização por danos e prejuízos causados pela perda do negócio. O “Forfaitor” não tem o direito de se retirar do seu compromisso sob nenhuma circunstância; este direito é unilateral a favor do exportador.

Como ensina RASMUSSEN, U.W. (1986, p. 103): “O compromisso do “Forfaitor” para com o exportador é geralmente evidenciado por um contrato ou uma carta de intenções que descreve em detalhes o acordo e a aceitação da operação,

estipulando um prazo máximo para a entrega física dos instrumentos de crédito, ao “Forfaitor”, quando considerar-se-á consumada a transação.”

Este contrato ou carta de intenções é considerado legalmente uma obrigação firme, tanto pelo fato de o “Forfaitor” aceitar e executar a transação contra entrega dos documentos de crédito como de o exportador fornecer de fato os títulos dentro do prazo estipulado no contrato na hora em que ele os receber do emitente ou aceitante

6.3 CUSTO DE PENALIDADE E CUSTO DE OPÇÃO

Algumas vezes, o exportador prefere incluir em sua carta de intenção ou contrato de “commitment” uma cláusula que lhe permita fugir das obrigações do contrato no caso de o importador, na última hora, oferecer pagamento à vista pela transação, tornando a operação de “Forfaiting” superada e, conseqüentemente, desnecessária para o exportador.

Nestes casos, naturalmente, o “Forfaitor” está coberto por uma cláusula de penalidade (“penalty clause”) ou seja, pagamento de um “option fee” para cobrir as despesas decorrentes da análise da operação do exportador, produção do cadastro do importador e o risco país importador. O exportador tem, a opção entre o pagamento da multa ou a entrega dos documentos de crédito para executar a operação.¹⁰

6.4 CÁLCULOS FINANCEIROS

As taxas internacionais praticadas nestas operações amparam-se via de regra, na LIBOR (London Inter-Bank Offer Rate), taxa interbancária de juros praticada no mercado londrino e referencial para estes e tantos outros financiamentos internacionais.

Face ao risco envolvido em cada operação conforme pudemos relacionar acima, acresce-se à Libor, um spread variável por país. Em linha básica: cada momento econômico e estrutural vivido pelos países irá refletir no spread praticado nestas operações.

¹⁰ O critério utilizado para estipular a quantia referente à multa é, basicamente, o mesmo usado no cálculo do “commitment fee”, ou seja, uma porcentagem sobre o “face value” da operação.

O mercado internacional pode ter um enorme interesse em financiar e comprar títulos vencíveis em 01 ano da Coréia por exemplo, pagando Libor mais 1,5% a.a. de spread, mas ao mesmo tempo, poderá aumentar este spread para 4 ou 5% a.a. se a mesma operação for oriunda de países da América Central.¹¹

7 ROTEIRO OPERACIONAL

Características da operação em sua totalidade a saber segundo RADICCHI, C.(2003, artigo 10):

Prazo do financiamento requerido, Valor, moeda transacionada, Tipo de mercadoria ou serviço, Previsão de embarque, Forma de pagamento, Razão social completa do importador e do exportador, Disponibilidade de avais ou garantias, País de destino, país do pagador da operação, Relação de vínculo entre importador/exportador, Se operação amparada em algum tipo não usual de regime aduaneiro etc. Enfim todos os dados disponíveis para uma completa visualização por parte do Forfaitor, permitindo-lhe analisar o risco da operação e apresentar custos de maneira clara e precisa.

¹¹ O Forfaitor pode cobrar do exportador um “commitment fee”, uma comissão de compromisso, até que os saques/notas promissórias lhe sejam entregues comprovando devido embarque. Tal despesa deriva-se do fato de que o Forfaitor deverá manter disponível para esta operação, um volume de recurso seu até que a mercadoria seja embarcada e ele receba os títulos de crédito da operação. Obviamente esta disponibilização de recurso têm um custo repassado na forma da commitment fee ao exportador. O exportador deverá ficar atento a esta despesa e incluí-la no seu preço final de venda.

8 CONCLUSÃO

Um ponto importante no sentido da busca para se estabelecer uma moderna e competitiva utilização dos títulos de crédito em nosso mundo globalizado faz referência a melhoria de utilização das letras de câmbio. A reativação das letras de câmbio como principal instrumento de captação de recursos para financiar as operações de crédito no comércio internacional é tema de relevante importância no Brasil de hoje.

Novos mecanismos de operação no comércio internacional envolvendo a utilização dos títulos de créditos podem elevar os níveis de agilidade desses instrumentos, permitindo financiamentos e créditos mais rápidos junto ao comércio exterior.

Atualmente, as cessões de crédito constituem a principal fonte de recursos de terceiros para as financeiras que não pertencem a grandes conglomerados bancários. Com o uso da tecnologia, as financeiras poderão oferecer taxas competitivas e viabilizar grandes operações comerciais.¹²

As letras de câmbio, regulamentadas na década de 50 pela extinta Sumoc (Superintendência da Moeda e do Crédito), antecessora do BC, perderam terreno no início dos anos 90 depois da criação dos bancos múltiplos. A automatização das transações bancárias e as mudanças nos pontos de venda das instituições financeiras são fatores que fizeram esse papel definir no sistema financeiro brasileiro.

Atualmente, no Brasil, necessita-se de um novo desenho para a letra de câmbio, de modo a torná-la mais competitiva como um instrumento a mais para captar recursos e ampliar suas operações de crédito. O foco das idéias é tentar encontrar formas de modernizar esse papel e torná-lo mais competitivo diante do cenário internacional, em especial, nas operações de “Forfaiting”.

¹² Segundo dados da Acrefi, em setembro de 1990 o estoque de letras de câmbio era de Cr\$ 25 bilhões, na moeda da época, e representava 16% do total de R\$ 154 bilhões de créditos em carteira das financeiras brasileiras. Os dados da Cetip e do BC mostram que, em abril de 2001, o estoque de letras de câmbio era de apenas R\$ 775 milhões, equivalente a 1,8% do saldo total de R\$ 42,972 bilhões em financiamentos.

Em se tratando de operações de “Forfaiting”, que dinamizam o comércio internacional, vale salientar a importância da era da informática para a maior agilidade documental e operacional desse mecanismo de cessão de crédito

O código civil, em seu Título VIII é chamado "*Dos Títulos de Crédito*", e o art. 887 dispõe sua definição :

"Art. 887. O título de Crédito, documento necessário ao exercício do direito literal e autônomo nele contido, somente produz efeitos quando preencha os requisitos da lei."

Assim é fácil constatar que o comércio internacional possui uma natureza dinâmica, que busca novas formas de se estabelecer e existir, absorvendo as inovações surgidas com rapidez e pioneirismo. A tecnologia da informação trouxe ao comércio internacional mecanismos para o seu crescimento e aprimoramento. Creio que as operações de “Forfaiting”, por terem características de premência de tempo, agilidade e rapidez em sua execução, requerem o uso da informática para o seu melhor processamento jurídico e comercial.

A convergência de métodos produtivos e empresariais ocorre de maneira eficaz no segmento bancário dinamizando as relações contratuais. A informatização dos registros de crédito mercantil é um fato real no mundo atual e esta amplitude digital acabou por dar origem ao fenômeno da desmaterialização dos títulos de crédito.

O princípio da cartularidade se encontra em declínio, visto que a prática rotineira do comércio suprimiu sua exigência há tempos. É claro exemplo da importância dos costumes para a formatação de regramentos jurídicos, principalmente em matéria de comércio. Como evidencia o professor COELHO, F. U.(2000, p. 453):

"Com a desmaterialização do título de crédito, tornaram-se as indicações a forma mais comum de protesto. A duplicata, hoje em dia, não é documentada em meio papel. O registro dos elementos que a caracterizam é feito exclusivamente em meio magnético e assim são enviados ao banco, para fins de desconto, caução ou cobrança."

Assim, as operações de “Forfaiting”, aprimoradas e agilizadas com a tecnologia da informação, estabelecem novos rumos as relações comerciais e abrem terreno para a modernização do conjunto normativo comercial, visto que a disciplina dos títulos de crédito merece revisão. O Código Comercial Brasileiro, datado de 1850, não se coaduna com o atual estado de coisas do mundo globalizado, com toda a volatilidade do capital internacional, afetando mercados conectados.

A técnica do “Forfaiting”, atualmente, atende a necessidade de sermos mais inventivos e ousados no trato com operações de comércio internacional que envolvam títulos de crédito.

Essa ousadia é extremamente importante se analisarmos objetivamente o comércio internacional de hoje, a forte concorrência em todos os segmentos, as crises mundiais que reduziram bastante os negócios e a crescente tendência global de se agregar não só valor como também serviços aos produtos exportáveis. Tudo isso necessita de largo amparo jurídico e o operador do direito tem que estar habilitado para tanto.

Assim, um financiamento de acesso simplificado como o “Forfaiting”, concedido a um importador com todos os detalhes legais bem definidos, pode significar fator decisivo na concessão de um pedido, no vencimento de uma concorrência internacional, na abertura de novos nichos mercadológicos.

Entretanto, mesmo sendo o “Forfaiting” uma operação financeira com requisitos definidos e certos para sua elaboração, pode se perceber que algumas inovações práticas são necessárias em função de situações já vividas no dia a dia do comércio internacional e que fogem à rotina habitual do presente mecanismo.

Exemplo prático dessas novas alternativas são representadas por importadores com dificuldades para encontrar um banco avalista para suas operações de “Forfaiting”. O banco Forfaior disponibiliza o montante, custos e prazo, mas sem o aval, o negócio não é fechado. O comércio internacional tem passado por momentos difíceis em função de crises e concorrência extrema seria, então, oportuno chamar e

envolver o exportador também na questão. Passa ele agora, a co responsabilizar-se por avaliar seu cliente, seja por sua conta e risco ou indicando um banco de sua responsabilidade para fazê-lo. Do contrário o exportador também veria cancelado o seu pedido. O exportador assume ele próprio o risco do aval através de banco de seu relacionamento. Até a figura do aval bancário poderia se substituída por garantias dadas pelo próprio exportador ao Forfaitor.

Em momentos de crise, o Exportador precisa estar ciente da necessidade de assumir alguns riscos a mais no processo e responsabilizar-se solidariamente por seus clientes. Do contrário verá reduzida sua carteira de pedidos. Cabe, entretanto, ao operador do direito a correta cautela sobre os trâmites jurídicos e contratuais dessas novas alternativas para não acabar prejudicando seu cliente por um erro contratual.

As operações de “Forfaiting” e suas alterações operacionais alternativas não param por aí. Exportadores nacionais, para não perderem seu cliente externo, podem assumir eles mesmos, parte dos custos do “Forfaiting” para que seus fornecimentos sejam mantidos. Como exemplo de via alternativa o importador, dada a impossibilidade de obter um aval, pode efetuar um *down payment*, isto é, aceitar pagar antecipado, 10 a 20% do valor da operação como demonstrativo de sua de boa vontade, e sobretudo, de idoneidade comercial. Isto faz com que o restante da operação seja enquadrada no “Forfaiting”.

Exportadores podem captar linhas de financiamento junto a bancos por sua conta e risco, para repasse na modalidade de “Forfaiting” junto a seus clientes, selecionando mercados e nichos de seu interesse de atuação. Isto cativa o cliente e pode criar maior engajamento entre importador e exportador.

O seguro de crédito também pode funcionar muito bem nas operações de “Forfaiting”. Isto porque, o papel de uma seguradora nestas operações é garantir a liquidez do importador. Uma vez, coberto o risco de pagamento, a operação em si se torna altamente atrativa para um Forfaitor. Cabe observar por outro lado, que tal seguro pode aumentar o custo total do operação, mas o exportador sabe que por vezes,

é melhor assumir determinados custos e ter em contrapartida, assegurada a liquidez de sua venda externa.

A mecânica de operação do “Forfaiting” resolve vários problemas de muitos mercados emergentes. Companhias e bancos podem ter dificuldades em obter empréstimos de médio prazo a taxas pré-fixadas. Além disso, mesmo que o importador possa obter um empréstimo de médio prazo com taxas pré-fixadas, as taxas de juros poderão ser proibitivas. O banco local, devido ao relacionamento com o importador, exerce um papel fundamental na emissão de uma garantia, permitindo assim que seu cliente tenha acesso a fontes externas de recursos.

Ainda assim, a mecânica de operação do “Forfaiting”, como tantas outras operações no comércio internacional, podem ser alavancadas e estruturalmente melhoradas se observados aspectos de sua elaboração financeira e contratual para melhor adequação e continuidade.

Resumindo, de maneira sintética e prática, pode-se identificar o “Forfaiting” como um produto bastante utilizado, no mercado internacional nas vendas de bens de capital. Caracteriza-se como uma verdadeira cessão de crédito, através da qual, com a intermediação de um banco, um exportador pode vender suas mercadorias a prazo, mas com a garantia de receber à vista, os valores resultantes das exportações desses produtos.

O mercado de “Forfaiting” funciona como uma espécie de desconto de duplicatas, sem o direito de regresso, permitindo que o exportador obtenha recursos a partir da venda para uma instituição, de uma duplicata cambial.

Seu grande atrativo é que o mecanismo não oferece riscos ao exportador, pois como se caracteriza como a compra das obrigações do importador perante os direitos do exportador, ou seja, a compra dos saques cambiais, sempre sem o direito de regresso, vai garantir ao exportador liberdade quanto aos riscos da operação. Não havendo o direito de regresso da instituição financiadora do “Forfaiting” sobre o exportador, que é o cedente do saque cambial, todo o risco da operação, no caso da inadimplência do importador, fica sob a responsabilidade da instituição financiadora da operação do “Forfaiting”.

Por esta razão este mecanismo se adapta muito bem para financiar as operações de exportação após o embarque das mercadorias e, tipifica-se como uma fonte de recursos de financiamento para as exportações de médio e longo prazos para países que representem riscos considerados como perigosos.

O “Forfaiting” ainda é pouco conhecido e utilizado pelos bancos brasileiros, mas é provável que logo venha a ser uma fonte popular de recursos, já que, ao fecharem financiamentos para o comércio exterior, via “Forfaiting”, os bancos brasileiros transferem o risco da operação para uma instituição internacional especializada no ramo, conhecida como forfaitor.

Desta forma todos os riscos associados a uma operação de financiamento à exportação, tais sejam, o risco de crédito, o risco das variações das taxas de câmbio e das taxas de juros, ficam com o agente do “Forfaiting”, que não tem o direito de regresso ao exportador. Ao banco compete analisar a qualidade do risco da empresa e do país importador.

O intuito desta abordagem final é sobretudo de alertar aos profissionais do direito ligados ao direito comercial, de que é preciso fazer mais, é preciso seguir firme contribuindo na busca de melhor resultado operacional e contratual ao nosso alcance, enfrentando o delicado momento no comércio mundial com capacidade e criatividade, ferramentas únicas na superação do presente cenário.

9 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASCARELLI, Túlio. **Teoria Geral dos Títulos de Crédito**. 2ª ed. S. P., Saraiva, 1969.

BORGES, João Eunápio. **Títulos de Crédito**. Forense.

BULGARELLI, Waldirio. **Títulos de Crédito**. SP, 5ª ed. Ver. e atualizada, São Paulo, Atlas, 1987.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**, Vol.1. Ed. Saraiva, 3ª edição, 2000.

Economic Intelligence Department, **Banco da Inglaterra, Instrução Normativa - MONEY FOR EXPORT**, 1979.

LACERDA, J. C. Sampaio de. **Dos Armazéns gerais e seus títulos de crédito**. Forense.

LOPES, Maria Elizabeth Vilaça. **Comentários à Nova Lei do Cheque**.

MARTINS, Fran. **Títulos de Créditos**. 2 vols. Rio de Janeiro. Forense.

MENDONÇA, Fernando. **Debêntures**. Revista dos Tribunais.

MENDONÇA, J. X. **Tratado de Direito Comercial Brasileiro**. 6ª ed., 1963.

PEIXOTO, Rodney de Castro. **O Comércio Eletrônico e os Contratos**. Ed. Forense, Rio de Janeiro. 2001.

REQUIÃO, Rubens. **Curso de Direito Comercial**. Vol 2. Saraiva.

RASMUSSEN, Uwe Waldemar – **Forfaiting e Factoring – Novas Teorias Financeiras para curto e longo prazo no comércio internacional**, Ed. Aduaneiras, São Paulo. 1996.

VIANA, Bonfim. **Fundamento das exceções cambiárias**. Forense.

REQUIÃO, Rubens. **Curso de Direito Comercial**. Saraiva.

SITES Pesquisados na Internet :

<http://www.ibracex.org.br/artigos.asp?artigo=10>

[http://www."Forfaiting".com.br/frameforfadicional.htm](http://www.)

[http://www."Forfaiting".com.br/framegarantia.htm](http://www.)

[http://www.mttrust.com/"Forfaiting".html](http://www.mttrust.com/)

[http://www.latintrade.com/newsite/por/content/finance/types/fodesc.cfm:](http://www.latintrade.com/newsite/por/content/finance/types/fodesc.cfm)