

NOVO BANCO¹

Trade Finance – ‘Case Studies’



Qual é a melhor soja, a do tipo A ou do tipo B?

- O artigo 18 da UCP 600 define que a descrição das mercadorias na factura comercial tem de corresponder com a sua descrição no crédito documentário.
- Uma trading revelou-se incomodada com a interpretação que o seu banco dava às cartas de crédito.
- A carta de crédito dizia soja do tipo B ou melhor.
- A empresa embarcou soja do tipo A e descreveu-o na factura como soja do tipo A.
- O banco rejeitou a factura.
- Recorde-se que os bancos não são especialistas em mercadorias e apenas conferem documentos; não têm forma de saber se a soja do tipo A é melhor ou pior do que a soja do tipo B.



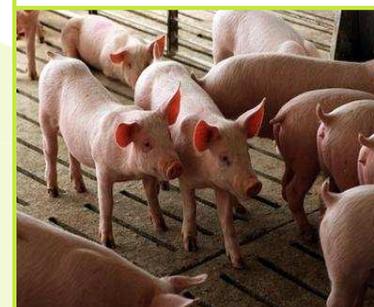
Imprecisões importantes...

- Descrição da mercadoria numa LC: “arroz basmati”.
- Quando da apresentação dos documentos ao banco, a mercadoria vinha referida na factura comercial como “arroz tipo basmati”.
- O artigo 18 da UCP 600 determina que a descrição da mercadoria na factura deve corresponder à descrição na LC. Ainda que esta descrição pareça corresponder, facto é que o termo “tipo” é ambíguo: pode ser entendido como confirmando a qualidade efectiva da mercadoria ou indicando uma qualidade similar.
- O banco contactou o beneficiário e ambos concluíram que seria melhor a apresentação de uma factura que mencionasse simplesmente “arroz basmati”.



Negócios com Tradings

- Uma empresa de Trading nos E.U.A. intermediou um negócio de aquisição de 500 porcos e a sua posterior venda para o Japão.
- Como método de pagamento optou por um crédito documentário pagável á vista junto do banco emiteente no Japão.
- Uma vez recebido o crédito, solicitou ao seu banco a emissão de cartas de cessão de direitos (“*assignment of proceeds*”) a favor dos seus fornecedores.
- Através deste documento o banco atesta ter em seu poder instruções irrevogáveis a que dará cumprimento no sentido de pagar determinados montantes a entidades designadas pelo beneficiário - usualmente os fornecedores - quando receber o pagamento no âmbito do crédito.
- A responsabilidade pela utilização do crédito incumbe exclusivamente ao beneficiário. A emissão de um “*assignment of proceeds*” não carece de qualquer autorização do importador ou do banco emiteente já que em nada afecta os termos do crédito.



A Data de Validade de uma LC

- A UCP 600 refere no artigo 6 que “Todos os créditos têm de mencionar uma data limite de validade para apresentação de documentos”.
- A carta de crédito poderá incluir o seguinte texto: “Documentos a ser apresentados 20 dias após a data do Bill of Lading mas dentro da validade do crédito.”
- Se o embarque for em 1 de Janeiro, os documentos têm de ser apresentados até 21 de Janeiro ou dentro da validade do crédito, se esta ocorrer antes.
- Caso a validade da LC seja 8 de Janeiro, os documentos terão que ser apresentados até ao dia 8 de Janeiro e não até ao dia 21 de Janeiro.
- Caso a carta de crédito nada mencione, o exportador, de acordo com o artigo 14 c) da UCP 600, tem 21 dias após a data de embarque para apresentar os documentos.



Como uma empresa de petróleo recuperou as suas perdas

- Uma empresa de petróleos americana tinha uma subsidiária no país A.
- Esta subsidiária abriu uma LC por 20 mio de USD a favor de uma empresa de petróleos americana para a compra de equipamento de extracção de petróleo.
- Tal como era pedido pelo banco emitente, um banco americano juntou a sua confirmação à LC.
- Passado algum tempo, o governo do país A nacionalizou a subsidiária no país A, o que terá gerado perdas estimadas de 50 mio de USD .
- O crédito documentário, por seu lado, estava válido e o beneficiário procedeu a uma apresentação no valor de USD 20 Mio.
- Como os documentos estavam em conformidade com a carta de crédito, o banco confirmador pagou o crédito e reembolsou-se. A mercadoria era referida somente como 'drilling materials' e era essa a descrição que constava nos documentos.
- Mais tarde veio a saber-se que tinham sido enviados 'drilling materials' ... que estavam na sucata, sem qualquer valor.
- Facto é que os bancos apenas lidam com documentos e como o exame dos documentos revelou que estes estavam em ordem...



Problemas no transporte

- Um exportador fez uma proposta para fornecer 50.000 toneladas métricas de produto A por USD 10 Mio a um comprador no Médio Oriente.
- Tal como é usual nestas transacções, teve que pedir a emissão de uma 'bid bond' de 2% do montante total do contrato de ca. de USD 200.000
- Emitiu para o efeito uma Standby Letter of Credit. O contrato foi-lhe adjudicado.
- Os termos do contrato definiam que o exportador deveria posteriormente pedir a emissão de uma 'performance bond' de valor igual a 10% do contrato.
- Novamente o banco emitiu uma SBLC desta vez por USD 1 Mio. Esta SBLC era pagável contra uma declaração do comprador a dizer que o exportador não cumprira determinados termos do contrato
- O comprador pediu a emissão de uma carta de crédito por USD 10 Mio a favor do exportador.
- O Incoterm utilizado foi FOB.
- Após o embarque da mercadoria o exportador apresentou os documentos e recebeu o pagamento de 10 Mio de USD ao abrigo da carta de crédito
- Um mês mais tarde o comprador exigiu o pagamento de 1 Mio USD relativos à performance bond.
- Alegava que as mercadorias não cumpriam as especificações do contrato porque se tinham deteriorado.
- Por seu lado o exportador defendeu-se alegando que os produtos se tinham deteriorado durante o seu armazenamento anteriormente ao transporte. Tinha sido o importador a contratar o afretamento e este tinha chegado 2 semanas mais tarde do que o estipulado.
- O pagamento de USD 1 Mio foi efectuado ao abrigo da garantia e a disputa prosseguiu a nível judicial.



Agente transitário

- Um comprador na Argentina deu instruções para que um agente transitário em Nova York tratasse de um embarque de NY para a Argentina.
- O exportador tinha a mercadoria preparada e entregou-a a esse agente transitário em NY, o qual lhe passou um recibo pelos produtos.
- Posteriormente a mercadoria desapareceu e o exportador culpou o agente transitário pela sua perda dado que os mesmos estavam na sua posse.
- O agente transitário alegou que a assinatura no recibo não era válida e em nada o vinculava.
- A mercadoria nunca foi localizada; suspeita-se que terá existido um conluio entre o agente transitário e o comprador com vista ao acesso ilícito à mercadoria.
- Uma lição a reter: há que ter cuidados razoáveis sempre que o comprador indique o nome do agente transitário.



Vários exportadores

- A operação consistiu num fornecimento de equipamento (válvulas, bombas e filtros) para a construção de um aquário na Grécia.
- A empresa grega pretendia adquirir os produtos a 20 fornecedores diferentes.
- Montante da operação: USD 20 Mio.
- A opção foi o recurso a um crédito documentário transferível que permitia embarques parciais.
- Foi aberto um crédito documentário transferível a favor da empresa e depois transferido para 20 fornecedores.
- Em mais de 150 embarques houve uma grande cooperação entre bancos, agentes transitários e exportadores.
- Todos os fornecedores receberam o pagamento que lhes era devido.



Utilização do DDP

- Os exportadores, numa primeira análise, podem sentir-se atraídos pelo Incoterm Ex-Works (à porta da fábrica) por não implicar mais responsabilidade do que a disponibilização da mercadoria devidamente embalada.
- Contudo, se quiserem assegurar-se de que o transporte é feito da forma mais adequada deverão utilizar DDP.
- O DDP coloca toda a responsabilidade no exportador: transporte, usualmente seguro e até custos aduaneiros no país do importador.
- Porque é que o DDP pode ser importante para algumas empresas?
- Quando a mercadoria é de algum modo sensível e pode sofrer danos se o acondicionamento, os sucessivos trânsitos e o desalfandegamento não forem devidamente acautelados, é necessário recorrer a transportadores especializados.
- Utilizando o DDP o exportador tem controlo total sobre a mercadoria até ao seu destino.



Cimento para a reconstrução do Iraque...

- Os bancos são por vezes confrontados com operações de montantes anormalmente elevados que pretensamente envolvem grandes negócios de cimento, ureia ou açúcar.
- Na quase totalidade dos casos estas transacções são apresentadas por alegados intermediários sem historial nesta área, com um carácter de negócio de ocasião.
- O contrato apresentado é vago e impreciso nos seus termos, fazendo referência a siglas que não define – P.O.P., P.O.F., R.W.A. Ou L.O.I. – exigindo sempre porém uma qualquer intervenção do banco, como forma de viabilizar a futura emissão de um crédito documentário.
- Exemplos de negócios propostos: cimento para reconstruir o Iraque, ureia fertilizante para o Bangladesh, açúcar para a Índia,...
- A questão a colocar é sempre a mesma: se estes países necessitam de uma quantidade tão grande de, por exemplo, cimento não saberão onde e por intermédio de quem o poderão adquirir?
- Na realidade, o que se procura é a atribuição de credibilidade, através da intervenção de um banco, a operações de carácter menos lícito.

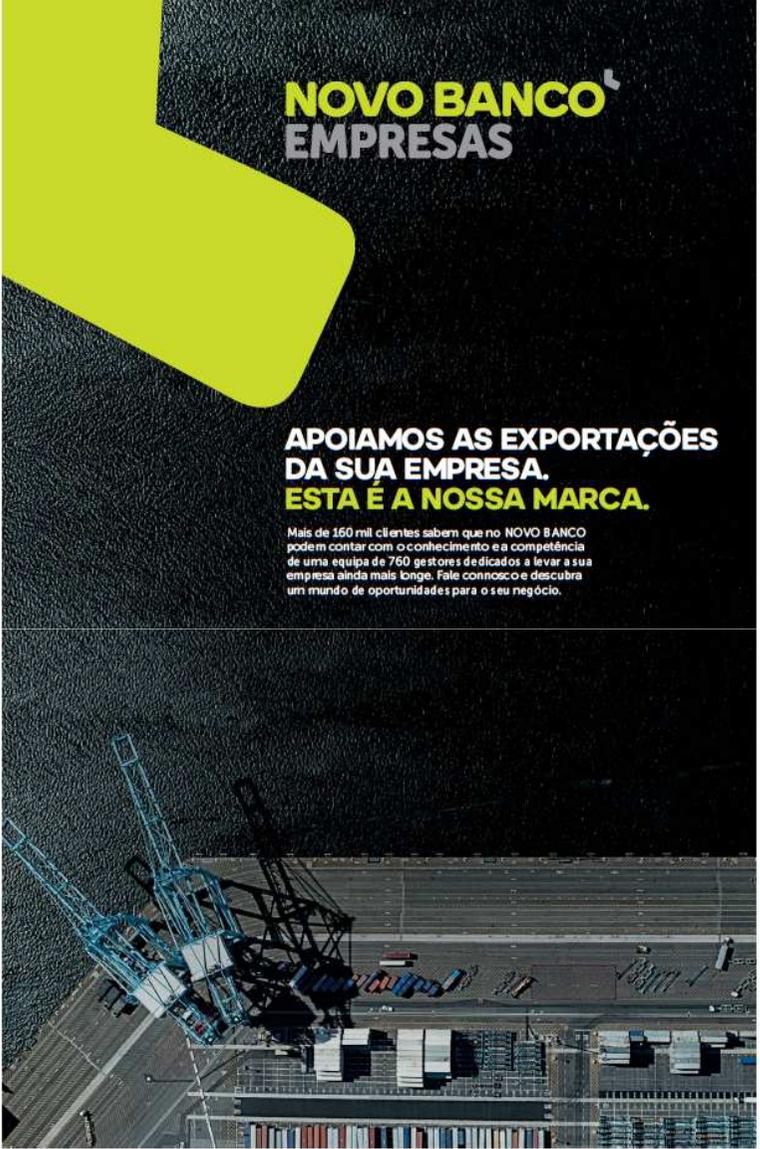


Obrigado.

Novo Banco
Trade Finance

tradefinance@novobanco.pt

Tel: + 21 350 17 98
+ 22 206 35 49
+ 21 359 71 98
Fax: + 31 350 10 33



**NOVO BANCO^l
EMPRESAS**

**APOIAMOS AS EXPORTAÇÕES
DA SUA EMPRESA.
ESTA É A NOSSA MARCA.**

Mais de 160 mil clientes sabem que no NOVO BANCO podem contar com o conhecimento e a competência de uma equipa de 760 gestores dedicados a levar a sua empresa ainda mais longe. Fale connosco e descubra um mundo de oportunidades para o seu negócio.