

FORMAS DE PAGAMENTO UTILIZADAS NO COMÉRCIO EXTERIOR

Vender para o exterior. Exportar. Aproveitar oportunidades do mercado mundial. Este é o sonho de muitos empresários! Mas nem tudo são flores no mundo da exportação. É preciso tomar muitas providências e cuidados para que a negociação seja um sucesso. Entre as questões principais estão as formas de pagamento utilizadas no comércio exterior. Para entender melhor, vamos acompanhar uma consulta do Sr. Flávio, que tem uma fábrica de toalhas de banho e procurou orientações no SEBRAE.

**BOM DIA, SOU INI-
CIANTE EM COMÉRCIO
EXTERIOR. QUE
GARANTIAS TENHO
DE RECEBER O PAGA-
MENTO DE UMA EX-
PORTAÇÃO?**



Bom dia. Sua questão é muito importante e está relacionada às formas de pagamento utilizadas no comércio exterior. Vamos lá. Primeiramente, entenda que as formas de pagamento sobre as quais iremos conversar referem-se a exportação ou importação.

Pois bem, o exportador cuidadoso deverá, antes de concluir uma negociação com seu futuro importador estrangeiro, acertar a forma de recebimento das divisas, ou valores, resultantes do embarque das mercadorias a serem exportadas, e também, a maneira como será efetuada a cobertura financeira das operações internacionais, ou seja, a transferência dos valores devidos, em moeda estrangeira, pelo importador e/ou exportador.

1 Os SECONS - Setores Comerciais dos Consulados e Embaixadas Brasileiras no Exterior, poderão informar nomes e endereços de advogados especializados, caso você precise. A lista de Consulados Brasileiros você obtém através do site: www.braziltradenet.gov.br.

A correta seleção da modalidade de pagamento depende de uma série de fatores, entre eles, o montante de valores envolvido na operação comercial, a legislação cambial e de comércio exterior dos países envolvidos, os custos operacionais (principalmente bancários), o grau de confiança entre as partes contratantes, a agilidade necessária para a remessa de documentos comerciais do vendedor para o comprador etc. Afinal de contas, na maioria das vezes, não conhecemos o comprador, ou ainda, não dispomos de reserva financeira para pesquisarmos sobre a idoneidade do comprador internacional. Entendeu?

ENTENDI, E QUAIS AS FORMAS DE PAGAMENTO NORMALMENTE UTILIZADAS NO COMÉRCIO EXTERIOR?



As modalidades são:

- **Pagamento Antecipado;**
- **Cobrança Documentária;**
- **Carta de Crédito ou Crédito Documentário.**

E É POSSÍVEL RECEBER O PAGAMENTO ANTECIPADO NUMA EXPORTAÇÃO?



Sim, na modalidade de **Pagamento Antecipado**, o importador paga ao exportador antes do envio da mercadoria. Trata-se da opção mais interessante para o exportador, que recebe antecipadamente o pagamento. Porém, o risco maior é assumido pelo importador, que pode receber a mercadoria em condições diferentes das combinadas com o exportador, ou pior, não recebê-la.

2 Antes de se decidir por uma forma de pagamento, além dos riscos envolvidos, analise também os custos bancários. Sugerimos cotar em diferentes entidades financeiras.

Embora o Pagamento Antecipado não seja procedimento muito adotado, pode ocorrer quando houver relação de confiança entre as partes envolvidas, podendo ainda ser utilizado entre matrizes e filiais, e também pela empresa importado-

ra que procura garantir-se quanto a possíveis oscilações futuras de preço. Tão logo a mercadoria seja embarcada, o exportador deverá encaminhar ao importador os documentos originais de exportação, para que este possa desembaraçá-la (liberar a carga) no local de destino, bem como, fornecer cópias desses documentos ao banco responsável pela contratação do câmbio. É importante saber que o pagamento antecipado pode ser parcial.

E COMO FUNCIONA A
MODALIDADE COBRANÇA?



A **Cobrança Documentária** é regida pelas **Uniform Rules for Collections** - Regras Uniformes para Cobranças da CCI - Câmara de Comércio Internacional. Esse conjunto de regras é também conhecido como **URC 522** ou **Brochura 522**.

A modalidade Cobrança é o manuseio pelos bancos, de acordo com instruções recebidas, dos documentos definidos a seguir, a fim de:

- obter aceite e/ou pagamento, conforme o caso, ou
- entregar documentos comerciais contra aceite e/ou pagamento, conforme o caso, ou
- entregar documentos comerciais sobre outros termos e condições. O termo “documentos” compreende documentos financeiros e/ou documentos comerciais.

Os Documentos Financeiros são Letras de Câmbio, notas promissórias, cheques e outros.

Letra de Câmbio (saque) é o documento emitido pelo exportador contra o importador e representa o direito do exportador às divisas decorrentes da venda de mercadorias a um país estrangeiro. A letra de câmbio usual no comércio internacional é o “saque”, ordem dada, por escrito, a uma pessoa para que pague a um beneficiário indicado ou à ordem deste, uma determinada importância em dinheiro.

3 Na modalidade de cobrança, é importante que você tenha certeza da idoneidade do importador, ou que já tenha uma relação de confiança de longa data.

Os Documentos Comerciais normalmente usados são faturas, documentos de embarque, títulos de propriedade ou outros documentos semelhantes. Certo?

CERTO, ESTOU ENTENDENDO. OUTRA DÚVIDA, QUANDO O MEU CLIENTE SUGERIR O PAGAMENTO ATRAVÉS DE COBRANÇA, COMO DEVO PROCEDER?



Neste caso você poderá seguir o roteiro de cobrança:

- 1) o exportador envia a mercadoria ao país de destino e entrega os documentos de embarque e a letra de câmbio (conhecida por “cambial” ou “saque”) ao banco negociador do câmbio no Brasil, denominado **banco remetente**;
- 2) o banco remetente, por sua vez, encaminha os documentos por meio de **carta-cobrança** ao seu banco correspondente no exterior, denominado **banco cobrador**;
- 3) o banco cobrador entrega os documentos ao importador, mediante **pagamento** ou **aceite do saque**;
- 4) com os documentos, o importador pode **desembaraçar** a **mercadoria importada**.

OBS.: Em alguns casos, o exportador envia diretamente ao importador os documentos para a liberação da mercadoria e cabe ao banco cobrador apresentar a letra de câmbio para recebimento do pagamento ou aceite. Nesta hipótese, se o importador recusar-se a pôr o seu “aceite” na letra de câmbio, o exportador não terá base legal para acioná-lo judicialmente.

Na condição (1) de venda à vista, o importador efetua o pagamento ao banco cobrador e recebe a documentação para desembaraço da mercadoria.

Na condição (2) de venda a prazo, o banco entrega os documentos ao importador contra aceite. O importador efetuará o pagamento no vencimento do saque e, caso não o faça, estará sujeito a sanções legais.

A **cobrança a prazo** é o procedimento mais usual nas exportações. O prazo de pagamento pode ser contado a partir da data da emissão da letra de câmbio, do aceite do importador ou do embarque da mercadoria. O valor de uma venda a prazo pode ser antecipado pelo exportador por meio do desconto do saque, com o aceite do importador, em um banco. Isto pode ser feito com ou sem direito de regresso (*with recourse ou without recourse*). No primeiro caso, o exportador será o responsável perante o banco, se não for cumprida a promessa de pagamento. No segundo caso, o risco passa a ser do próprio banco.

Documentos a serem encaminhados juntamente com a carta-cobrança:

- fatura comercial;
- conhecimento de embarque;
- certificado de origem, se necessário;
- *packing list* (romaneio);
- apólice de seguro internacional;
- outros certificados, quando exigidos pelo importador.

Lembre-se de que os procedimentos de cobrança e remessa de documentos implicam em despesas, tais como, comissões dos bancos envolvidos, gastos com comunicação e impostos.

Importante: Em geral, estes custos são assumidos pelo exportador. Caso contrário, é aconselhável que seja definido antecipadamente quem os assumirá.

FUI INFORMADO DE QUE A MANEIRA MAIS GARANTIDA DE RECEBER O PAGAMENTO É A CARTA DE CRÉDITO. QUAL É O CAMINHO PARA OBTÊ-LA?



Os Créditos Documentários da CCI - Câmara de Comércio Internacional, conhecidos como **Brochura 500 (UCP 500)**, estão em vigor desde janeiro de 1994.

O pagamento através de **Carta de Crédito** se efetua somente contra entrega de documentos, principalmente de valores, garantias, compromissos, contratos e documentos relativos às mercadorias. É um compromisso escrito, emitido por um banco, denominado **banco emissor**, na praça do importador, a seu pedido. Na Carta de Crédito são especificados o valor, beneficiário (exportador), documentação exigida, prazo, portos de destino e de embarque, descrição da mercadoria, quantidades e outros dados referentes à operação de exportação.

Uma vez efetuado o embarque da mercadoria, o exportador entrega os documentos a um banco de sua praça, denominado **banco avisador**, que via de regra, é o mesmo banco com o qual negociou o câmbio. Este, após a conferência dos documentos requeridos na Carta de Crédito, efetua o pagamento ao exportador e encaminha os documentos ao banco emissor no exterior. O banco emissor entrega os documentos ao importador, que poderá efetivar o desembaraço da mercadoria. O recebimento do pagamento pelo exportador depende apenas do cumprimento das condições estabelecidas na Carta de Crédito.

Instrumento de Garantia:

Na **Carta de Crédito Documentária**, o objetivo é realmente oferecer ao credor uma segurança de pagamento, além daquela genérica situada no patrimônio do devedor.

O Pagamento por Carta de Crédito envolve:

- **Tomador:** o importador que, após as negociações iniciais com o exportador, solicita a abertura da carta de crédito;
- **Banco Emissor:** emite a carta de crédito conforme solicitação e instrução do importador, exigindo garantias;
- **Banco Avisador:** aquele que apresenta ao beneficiário o texto da carta de crédito por solicitação do banco emissor;
- **Beneficiário:** o exportador.

É importante notar que as instituições financeiras trabalham com documentos e não com mercadorias. Por exemplo, o banco confere os dados do **Conhecimento de Embarque** para verificar se as mercadorias estão de acordo com a descrição contida no crédito documentário. Se o Conhecimento de Embarque for fraudado, não haverá responsabilidade por parte do banco.

A Carta de Crédito deve explicitar as formas de pagamento, que poderão ser:

- **à vista:** se a documentação estiver em ordem, o exportador recebe o pagamento de imediato;
- **por aceite de letra de câmbio:** o banco sacado dará o aceite e devolverá a letra de câmbio ao exportador, que poderá negociar o seu desconto na rede bancária;
- **por diferimento:** pagamento efetuado na data designada na carta de crédito;
- **por negociação:** negociação da carta de crédito com um banco.

No caso do **Pagamento por Negociação**, a carta pode ser **restrita** ou **irrestrita**. Na primeira, a designação do banco avisador é determinada e especificada na carta de crédito pelo banco emissor. Na carta irrestrita, o banco avisador é de livre escolha do exportador. Evidentemente, a segunda alternativa aumenta o poder de negociação do exportador com os bancos. A negociação concretiza-se quando o banco avisador confirma que os documentos apresentados pelo exportador estão de acordo com as exigências da carta de crédito e os envia ao banco emissor, que por sua vez, efetua o reembolso ao banco avisador.

AGORA ESTOU COMPRE-
ENDENDO. MAIS UMA...
O QUE É UMA CARTA DE
CRÉDITO IRREVOGÁVEL,
TRANSFERÍVEL E CON-
FIRMADA?



As cartas de crédito podem ter três formas:

- **Irrevogável:** um crédito irrevogável constitui um compromisso firme do banco emitente, desde que os documentos estipulados sejam apresentados e os termos e condições do crédito sejam cumpridos. O seu cancelamento ou sua modificação serão permitidos apenas com a prévia anuência do exportador.
- **Transferível:** o exportador (beneficiário) poderá transferir o valor ou parte do crédito para outros beneficiários. Para tanto, a carta de crédito deve ser declarada “transferível” de modo expresse.
- **Confirmada:** a confirmação constitui um compromisso pessoal complementar dado ao beneficiário por um banqueiro de outro banco além do banco emitente. Isto significará um seguro adicional de que será pago o valor correspondente.

O exportador deve verificar antecipadamente todas as exigências da carta de crédito para evitar divergências para com a documentação em seu poder. Havendo divergências, o exportador deve contatar o importador antes do embarque da mercadoria, para solicitar emendas à carta de crédito e evitar assim, que o banco avisador no país do exportador notifique a divergência ao banco emissor. Neste caso, a garantia de pagamento “firme e irrevogável” dada pelo banco emissor ficará temporariamente suspensa. Isso significa que a forma de pagamento por carta de crédito se transforma em **Cobrança Documentária**.

De todo modo, o banco avisador deve notificar ao exportador que os documentos não estão de acordo com as exigências, com indicação das divergências, no prazo de sete dias úteis.

É POSSÍVEL RECEBER
DE UMA EXPORTAÇÃO
ATRAVÉS DE CARTÃO
DE CRÉDITO INTER-
NACIONAL?



Neste caso, estamos falando do **Câmbio Simplificado/Cartão de Crédito Internacional**. Esta operação é regulada pela Circular **BCB n.º 2.967, de 11/02/00**.

Para realizar esta operação, é necessário o **RES - Registro de Exportação Simplificado** (SIMPLEX).

O SIMPLEX - Sistema de Câmbio Simplificado para as Exportações Brasileiras, aplica-se às exportações de até dez mil dólares americanos por operação (ou o valor equivalente em outra moeda, incluídas as despesas referentes ao INCOTERM (FOB, CIF e outros) pactuado.

4 No caso do cartão de Crédito Internacional, consulte as administradoras dos cartões, antes de oferecer essa condição e analise custos e procedimentos operacionais.

Qualquer produto pode ser exportado por intermédio do SIMPLEX, desde que não esteja sujeito a controles por órgãos governamentais.

Como proceder:

1) Ao utilizar o SIMPLEX, o exportador deverá assinar um **Boleto Simplificado de Compra e Venda de Moeda Estrangeira**, de fácil preenchimento, em banco credenciado que opere com câmbio.

2) O RES - Registro de Exportação Simplificado, que tem validade de cinco dias (Comunicado DECEX n.º 25/98), deverá ser providenciado antes do embarque do produto.

3) As exportações por meio do SIMPLEX podem ser pagas por intermédio de cartão de crédito internacional.

4) O Boleto de Compra e Venda de Moeda Estrangeira pode ser negociado no prazo de até 90 dias, antes ou depois do embarque, e a empresa exportadora poderá utilizar várias formas de pagamento (antecipado, cobrança e carta de crédito), sendo que o prazo mencionado é improrrogável.

5) Deverá ser emitido um RES para cada produto, caso a operação de exportação compreenda mercadorias diferenciadas. A soma dos valores dos produtos não poderá, de todo modo, ultrapassar o montante de dez mil dólares.

6) No câmbio simplificado, o exportador deverá guardar os respectivos documentos por cinco anos, para eventual verificação pelo Banco Central.

5 No SIMPLEX, o exportador poderá fazer várias exportações de até US\$ 10.000,00 num mesmo dia, desde que seja emitido um RES para cada operação.

OBS.: Será permitido o registro de DSE - Desembaraço Simplificado de Exportação, pelo correio ou por intermédio de empresa de transporte internacional expresso, quando se tratar de remessa postal internacional, ou encomenda aérea, até o limite de dez mil dólares (ou o equivalente em outra moeda).

Nota Importante:

Quando concluída a exportação, verifique através do SISCOMEX - Sistema Integrado de Comércio Exterior, ou pelo seu despachante aduaneiro, se ocorreu a averbação automática dos despachos aduaneiros. No caso de eventuais divergências de informações, a averbação será realizada pelo AFRF - Auditor Fiscal da Receita Federal, após as devidas correções. O Comprovante de Exportação será emitido pelo SISCOMEX. Entendeu?

AGORA SIM. APÓS SUAS ORIENTAÇÕES, PERCEBO QUE ESTAVA CORRENDO VÁRIOS RISCOS E POSSO TOMAR MINHAS DECISÕES COM MAIOR SEGURANÇA. OBRIGADO !



A nossa preocupação é a mesma que a sua, **VENDER, COM SEGURANÇA DE RECEBIMENTO**. Assim sendo, faça a opção de forma de pagamento que estiver mais adequada à operação que você está efetuando.

Conte sempre com a gente e sucesso em suas negociações!

Referências Bibliográficas:

<http://www.braziltradenet.gov.br>. Brasil. Ministério das Relações Exteriores. Disponível em: www.braziltradenet.gov.br. Acesso em: 19mar.2002

<http://www.mdic.gov.br>. Brasil. Ministério do Desenvolvimento. Disponível em: www.mdic.gov.br. Acesso em: 19mar.2002

COMÉRCIO EXTERIOR INFORME BB. [s.l]: Diretoria Internacional do Banco do Brasil, 1999. Mensal. <<http://www1.bb.com.br/w/on/inter/revistacomext.asp>>. Acesso em: 19mar.2001.

Desenvolvimento: U. O. Orientação Empresarial do Sebrae-SP

Gerência: Antonio Carlos De Matos

Autor: Gilberto Alvaro Campião; Maria de Fátima G. V. Sprogis; Rose Mary Estácio

Consultores de Comércio Exterior da U. O. O. E. do Sebrae-SP

Responsáveis pela atualização:

**Consultores de Comércio Exterior
da U. O. O. E. do Sebrae-SP**

Gilberto Alvaro Campião

Jaime Akila Kochi

Maria de Fátima G. V. Sprogis

Rose Mary Estácio

Editoração do Sebrae-SP / U. O. O. E.

Projeto Gráfico - Francisco Ferreira

Marcelo Costa Barros

Ilustração -

Diagramação -

Assessoria

Administrativa - Patrícia de Mattos Marcelino

Distribuição - Alaide Silva Pinheiro

Revisão - Daniela Paula Bertolino Pita

Assessoria de Redação:

Antonio Carlos De Matos

Boris Hermanson

Francisco Ferreira

José Carmo Vieira de Oliveira

Manfredo Arkchimir Paes

Reinaldo M Messias

Renato Fonseca de Andrade

U. O. O. E. do Sebrae-SP

