

Instituto Mackenzie
Biblioteca George Alexander
Direito

REVISTA DE DIREITO MERCANTIL INDUSTRIAL, ECONÔMICO E FINANCEIRO

Publicação do
Instituto Brasileiro de Direito Comercial Comparado
e Biblioteca Tullio Ascarelli
e do Instituto de Direito Econômico e Financeiro,
respectivamente anexos aos
Departamentos de Direito Comercial e de
Direito Econômico e Financeiro da
Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo

Edição da
Editora Revista dos Tribunais Ltda.



REVISTA DE DIREITO MERCANTIL INDUSTRIAL, ECONÔMICO E FINANCEIRO

Fundador:

WALDEMAR FERREIRA

Diretor:

PHILOMENO J. DA COSTA

Diretor Executivo:

FABIO KONDER COMPARATO

Coordenador:

WALDÍRIO BULGARELLI

Redatores:

ANTONIO MARTIN, CARLOS ALBERTO SENATORE, HAROLDO M. VERÇOSA, JOSÉ ALEXANDRE TAVARES GUERREIRO, MAURO DELPHIM DE MORAES, MAURO RODRIGUES PENTEADO, NEWTON DE LUCCA, NEWTON SILVEIRA, PAULO SALVADOR FRONTINI, RACHEL SZTAJN, VERA HELENA DE MELLO FRANCO.

Serviços gráficos: Editora Parma Ltda., Av. Antonio Bardella, 280
— CEP 07220-020 - Guarulhos, SP, Brasil.

Edição e distribuição da

EDITORA 
REVISTA DOS TRIBUNAIS

Rua Conde do Pinhal, 78 — Caixa Postal 678
Tel. (011) 37-2433 — Fax (011) 37-5802
01501-060 - São Paulo, SP, Brasil

SUMÁRIO

DOCTRINA

- Dos princípios constitucionais e da limitação do Poder regulamentar na área bancária — Arnaldo Wald 5
- A validade da cláusula de correção cambial nas obrigações pecuniárias internas — Luiz Gastão Paes de Barros Leães 10
- Administração de cartão de crédito constitui atividade privativa de instituição financeira ? — Nelson Eizirik 25
- O contrato de venda internacional de mercadorias — Eduardo Grebler 34
- A “res speratae” e o “Shopping Center” — Antonio Cezar Lima da Fonseca 61
- Desconsideração da pessoa jurídica no Código de Defesa do Consumidor — Luciano Amaro 70

ATUALIDADES

- O “Forfaiting” (Aspectos Técnico-Jurídicos de uma operação complexa de financiamento ao Comércio Internacional — Haroldo Malheiros Duclerc Verçosa 81
- O anteprojeto legislativo da Lei de Concordatas e Falências — Dora Martins de Carvalho 88

JURISPRUDÊNCIA COMENTADA

- Rescisão contratual — Contrato de Adesão e o Código de Defesa do Consumidor — Haroldo Malheiros Duclerc Verçosa 95

- ÍNDICE ALFABÉTICO REMISSIVO 104

CURRICULUM DOS COLABORADORES DESTE NÚMERO

ANTONIO CEZAR LIMA DA FONSECA

Advogado.

ARNOLDO WALD

Advogado no Rio de Janeiro e em São Paulo; Professor Catedrático de Direito Civil.

DORA MARTINS CARVALHO

Advogada, Professora Titular de Direito Comercial.

EDUARDO GREBLER

Professor Assistente da Faculdade Mineira de Direito da PUC-MG.

HAROLDO MALHEIROS DUCLERC VERÇOSA

Doutor em Direito Comercial da USP.

LUCIANO AMARO

Professor de Direito Tributário da Faculdade de Direito Mackenzie.

LUIZ GASTÃO PAES DE BARROS LEÃES

Professor de Direito Comercial da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo.

NELSON EIZIRIK

Advogado no Rio de Janeiro — Membro da Comissão Diretora do Programa Nacional de Desestatização — Ex-Diretor da Comissão de Valores Mobiliários.

ATUALIDADES

O "FORFAITING"

(Aspectos Técnico-Jurídicos de Uma Operação Complexa de Financiamento ao Comércio Internacional)

HAROLDO MALHEIROS DUCLERC VERÇOSA

I — INTRODUÇÃO

A proverbial criatividade dos comerciantes — hoje chamados de empresários mercantis — revela-se mais uma vez na concepção de uma operação complexa, destinada a favorecer o financiamento do comércio internacional.

No "forfaiting" são conciliados de maneira harmônica os interesses de exportadores e importadores, por meio da garantia de um Banco de primeira linha e da utilização de um mercado de títulos comerciais de médio e longo prazos, formado há não muito tempo.

Um dos aspectos mais interessantes da operação sob exame, como será visto, está em um aparente retrocesso no esquema de garantia da circulação do crédito, pelo qual se afasta expressamente a responsabilidade dos sucessivos participantes. E este é, justamente, o grande segredo do instituto.

Ao realizar o "forfaiting", o exportador consegue superar uma série de problemas com os quais se depara na utilização dos esquemas convencionais. Assim, ele obtém as seguintes *vantagens*:

a) dispensa a constituição de uma reserva para prejuízos eventuais e futuros decorrentes do inadimplemento em vendas internacionais;

b) supera a necessidade da contratação de seguro de crédito na exportação financiada;

c) afasta o risco de elevação dos custos financeiros pelo reajuste dos juros no tempo contado entre a contratação do "forfaiting" e a efetivação da venda ao exterior;

d) elimina o risco da variação cambial no período do vencimento das parcelas de amortização da venda e a necessidade de se fechar contrato de seguro para tal finalidade; e

e) elimina despesas de cobrança no exterior do importador inadimplente.

O contrato sob exame é celebrado de forma inteiramente livre entre as partes, dentro do princípio constitucional da liberdade das convenções, bastando a obediência às regras sobre vendas internacionais do ponto de vista das eventuais licenças necessárias e do câmbio, entre outras.

Uma menção legal ao instituto é encontrada, apenas, em Portaria do Departamento de Comércio Exterior — DECEX de 6.2.92.

II — O PROBLEMA DO FINANCIAMENTO AO COMÉRCIO INTERNACIONAL

As operações de grande vulto no comércio exterior requerem mecanismos

de financiamento tanto para o exportador-fabricante, quanto para o importador.

O primeiro precisa de recursos para a elaboração de seu produto, muitas vezes tornando-se necessário, também, financiar o comprador estrangeiro, que pagará a compra em um certo número de parcelas.

Dessa maneira, de um lado, são exigidas importâncias iniciais, obtidas junto ao sistema de financiamento à produção e, de outra parte, para que se possa fazer a exportação, há que se recorrer a um esquema de pronta recuperação do capital de giro envolvido no negócio.

Enquanto, por exemplo, o adiantamento sobre o contrato de câmbio (ACC), no Brasil, preenche a finalidade de financiar a produção, o "forfaiting" foi criado objetivando o financiamento a médio e longo prazos das vendas efetivamente realizadas pelos exportadores, propiciando a imediata realização do montante do negócio em favor destes, ao mesmo tempo em que representa um financiamento adequado aos importadores. Para esse efeito conjugam-se a interveniência de um Banco atuante no mercado internacional — como o pivô da operação — e a existência de um mercado para os títulos comerciais vinculados às exportações efetuadas.

O seguro de crédito à exportação muitas vezes não está disponível para os interessados e isso representa, freqüentemente, um sério óbice para a colocação de produtos no exterior. O "forfaiting" resolve de forma amplamente satisfatória esse tipo de dificuldade, somando-se, para esse efeito, a técnicas mais antigas, como o "factoring", o "export credit guarantee" e o "leasing".

Em muitas oportunidades, o exportador, mesmo tendo condições próprias

de financiar o importador pelo prazo requerido por este, não é capaz de avaliar com segurança o risco representado por tal operação a qual, por esse motivo, deixa de realizar-se. Nesse caso, o "forfaiting" preenche a lacuna apontada, pois o risco em causa é analisado e se torna responsabilidade exclusiva do Banco interveniente, o "forfaior".

III — CONCEITO E MECANISMO DO "FORFAITING"

O "forfaiting" é a operação pela qual um Banco adquire títulos comerciais de exportadores, que os transferem àquele *sem garantia*, ou seja, não se responsabilizam pela inadimplência do devedor principal e de seus respectivos garantidores.

A inexistência da possibilidade de regresso contra o exportador quanto ao título de crédito por este emitido representa uma verdadeira revolução no sistema de comércio desenvolvido há séculos, que deu, como resultado, o surgimento da letra de câmbio e de outros documentos de crédito dela nascidos, onde se encontra, como obrigação típica, a responsabilidade do sacador/emittente, dos endossantes e dos respectivos avalistas.

Há fundadas razões para a inovação em tela, ficando afastada, por meio do "forfaiting", a trabalhosa e onerosa necessidade de se executar uma quantidade indeterminada de pessoas responsáveis pelo motivo de sua presença no título, com domicílio em países diversos e nem sempre capazes de pagar a dívida executada. A garantia do pagamento da venda internacional fica coberta de forma amplamente satisfatória diante do credor por um único devedor, o Banco "forfaior", no qual o exportador deposita sua plena confiança.

Mas, para que tal negócio possa realizar-se entre o Banco e o exportador,

há uma grande série de pressupostos a serem cumpridos.

Em primeiro lugar, é necessária a existência de um mercado para os títulos adquiridos pelo Banco, no qual este irá negociá-los com investidores interessados em aplicar recursos em papéis cujo prazo de vencimento deriva das condições de financiamento ao importador, ou seja, entre um a sete anos. Nesse mercado, o Banco "desova" os títulos pelos quais se responsabilizou, recuperando o capital de giro utilizado na operação.

Esse mercado existe há cerca de uma década e está baseado em estudos de risco financeiro feitos pelos banqueiros internacionais quanto aos países atuantes no comércio exterior.

Utilizando uma escala graduada de 0 a 100, os diversos países que têm operações no comércio exterior são analisados quanto aos riscos político, comercial, de transferência de recursos, cambial e de taxa de juros.

Como se percebe, as situações são bastante diversas entre os países estudados e, por tal motivo, são organizadas tabelas periódicas, onde são indicadas, de forma atualizada, a posição de cada país no "ranking" dos riscos de financiamento. Nesse sentido, desde 1985, a "Institutional Investors Magazine", de Nova York, tem publicado uma lista de classificação de todos os países do mundo que atuam no campo dos negócios internacionais, para efeito de operações de "forfaiting".

Países com avaliações inferiores a 30 pontos são absolutamente desqualificados para as operações de "forfaiting". Aqueles colocados entre 30 e 50 pontos podem ser objeto de estudos, sob certas condições, pois apresentam risco considerado elevado. Quanto aos classificados de 50 pontos para cima, obtêm qualificação amplamente favorável pa-

ra negócios da espécie, variando a possibilidade de operação entre 1 e 7 anos.

Tomando-se uma posição de outubro de 1992, verifica-se que países desenvolvidos, tais como a Inglaterra, Itália, Japão, Suécia e Estados Unidos, comportavam operações até 7 anos de prazo. No extremo oposto, classificados pela pontuação mínima, eram aptos a realizar negócios até um ano os países da Índia, Jordânia, Polônia, Botsuana, Egito, etc.

Em vista da situação político-econômica do Brasil, nosso País ficou abaixo dos limites mínimos aceitáveis para operações de "forfaiting", prejudicando os nossos importadores, mormente no que diz respeito ao interesse pela compra de bens de capital, a exigir financiamento.

Nota-se que houve deterioração da posição do Brasil nesse mercado, embora ela nunca tenha sido muito boa, pois, em 1985, segundo a "Institutional Investors Magazine", o Brasil tinha conseguido 31,7 pontos na escala acima citada.

Lembre-se que a classificação supra-mencionada tem em conta o país do importador, cujo risco pessoal, por sua vez, é analisado pelo Banco interveniente, o qual se responsabiliza pela operação na medida da análise da situação daquele. Se favorável o Parecer, dá-se seqüência ao "forfaiting", vindo o Banco a adquirir o débito originado da venda internacional, representado por um título comercial transferido sem garantia, posteriormente negociado no mercado apropriado.

Há alguns passos e exigências a serem cumpridos, objetivando a operação de "forfaiting", quais sejam:

1.º) Exportador e importador se entendem sobre o negócio a ser realizado, ainda no plano das intenções de contratar, sendo certa a necessidade de um financiamento pelo segundo;

2.º) O exportador procura um Banco internacional de primeira linha, que opera no ramo de "forfaiting" e submete a este as condições do negócio pretendido;

3.º) Enquanto isso, o importador providencia uma garantia incondicional e irrevogável, a ser dada ao Banco por uma outra instituição de âmbito internacional aceitável por aquele, na forma de aval nos títulos originados da venda, ou por uma carta de crédito;

4.º) O Banco analisa o projeto, a partir dos seguintes dados, levando em conta os ambientes macro, interno e operacional para uma operação determinada:

- país do importador (indicador do nível de risco e verificação dos procedimentos legais da importação);

- informações cadastrais sobre o importador;

- informações sobre o Banco garantidor;

- documento emitido na venda internacional (a fim de se analisar a legislação aplicável);

- forma da garantia;
- moeda, e valor e prazo da operação;

- mercadoria negociada;
- esquema de pagamento;
- pormenores da operação;
- cronograma do embarque;
- data da entrega dos documentos; e
- domicílio do pagamento dos débitos.

A luz dessas informações, sendo favoráveis, o Banco "forfaitor" concorda com a operação, estipulando o prazo de pagamento das obrigações do importador dentro do período de risco no qual seu país se classifica, a fim de poder, futuramente, colocar os seus papéis no mercado.

É costumeiro que o Banco indique ao exportador os custos aproximados da operação, com efeito meramente in-

dicativo, antes mesmo de fazer o estudo aprofundado das informações acima enumeradas, de maneira a dar ao segundo condições de verificação do interesse e oportunidade da continuidade do negócio.

A vinculação entre o "forfaitor" e o exportador dá-se, do ponto de vista jurídico, pela assinatura de um *contrato* ou *carta de intenções*, onde se reportam ambos pormenorizadamente aos termos do negócio, determinando-se um prazo máximo para a entrega dos títulos ao "forfaitor", com o cumprimento de todas obrigações pelas partes, as quais se findam pelo pagamento ao exportador do montante acordado.

Esse contrato ou carta de intenções representa uma *obrigação firme* para as partes, tanto quanto para o "forfaitor", que assume a obrigação de descontar os títulos, quanto para o exportador, obrigado a encaminhá-los ao primeiro na forma contratada.

Nessa fase o exportador compromete-se a pagar ao Banco uma taxa de compromisso ("commitment fee"), estabelecida entre 1 a 3% ao ano sobre o valor da venda, dependentemente do risco a ser assumido por aquela instituição financeira, desde a data da aceitação da proposta, até a do efetivo desconto dos títulos originados do negócio.

Na hipótese da exportação não vir a ser realizada, o compromisso entre o Banco e o exportador será cancelado, devendo este àquele a taxa de compromisso, a ser paga *pro rata*.

5.º) Concretizada a operação, o exportador encaminha ao importador (via Banco) os documentos de embarque e os saques, recebendo-os de volta aceitos, acompanhados da garantia correspondente;

6.º) De posse dos títulos aceitos e garantidos, pelo Banco deste, o exportador desconta-os *sem garantia* ao "for-

faior", recebendo o valor de face menos os juros da operação;

7.º) Feito isso, esses papéis podem ser negociados no mercado, mediante novo desconto, responsabilizando-se o "forfaior" perante o investidor pela inadimplência do devedor principal (importador e seu garantidor);

8.º) No vencimento, se o título tiver sido negociado, o investidor recebe o valor correspondente do "forfaior", o qual, por sua vez, apresenta-o em cobrança ao Banco garantidor, que o encaminha, por sua vez, ao importador, liquidando-se a operação pelo pagamento.

Como se vê, os riscos de inadimplemento correm por conta dos seguintes participantes:

a) para o *investidor final* dos títulos originados da exportação, que os adquire no mercado apropriado, o risco diz respeito ao inadimplemento pelo "forfaior", ou por endossantes intermediários, não podendo cobrar seu valor do exportador, que os transferiu sem garantia;

b) para o "*forfaior*", quanto ao inadimplemento do importador ou do Banco garantidor deste, sem possibilidade de regresso contra o exportador;

c) para o *Banco garantidor*, quanto ao inadimplemento do importador;

d) para o *exportador*, existe o risco da futura impossibilidade do fechamento do contrato de "forfaiting", caso tenha efetuado a exportação com a entrega da mercadoria e o "forfaior" venha a encontrar-se, na época da assinatura daquele acordo, por exemplo, em liquidação extrajudicial. Neste caso, o vendedor terá de bancar a operação fechada com o importador, nas condições convencionadas, inclusive quanto ao prazo, contando, eventualmente, com a cobertura do Banco garantidor, caso este tenha se obrigado por meio de avais

apostos nos próprios títulos derivados da venda.

Como se verifica, os riscos em tela estão bem distribuídos ao longo da cadeia de funcionamento do "forfaiting" e são perfeitamente mensuráveis e facilmente superados pela utilização de sistemas de garantia adequados, se for o caso. Essa hipótese diz respeito especialmente ao Banco garantidor, que pode cobrir-se junto ao exportador por meio de avais pessoais dos administradores da empresa ou através de algum tipo de garantia real.

O "forfaior" está, coberto quanto ao risco que assume, pela baixa frequência da quebra de Bancos internacionais de primeira linha, garantidores dos importadores.

Os investidores, por sua vez, têm no "forfaior", um Banco internacional forte, uma garantia mais do que suficiente para poderem arriscar seus capitais na compra de papéis originados de uma exportação feita por esse sistema.

IV — CUSTOS DO "FORFAITING"

Os custos envolvidos na presente operação correspondem às seguintes despesas:

a) *para o importador*:

— Custos referentes aos *riscos comerciais*, necessários à obtenção de uma *garantia bancária*, a ser concedida em favor exportador e do "forfaior";

b) *para o exportador*:

— Custos dos *riscos políticos e de câmbio*, variáveis de país para país, lembrando-se que os Bancos operadores mantêm informações atualizadas sobre as mudanças verificadas nessas áreas, não sendo incomum a ocorrência de surpresas, as quais os pegam desprevidos, como acontece com os chamados planos econômicos "heterodoxos", ado-

tados principalmente por países do Terceiro Mundo, na busca de uma solução mágica para seus problemas;

— Custo do *risco financeiro*, referente aos juros pelo desconto dos títulos do exportador, certamente maior no tipo de operação vertente, porque não há garantia de regresso contra aquele. Esse valor depende do custo do dinheiro no mercado internacional na época do fechamento da operação de “forfaiting”, combinando-se, para sua fixação, as taxas do “libor rate”, do “eximbank rate”, do “prime rate” e dos “eurobond rates”, tendo variado entre 9 e 3/4% a./a. e 11 e 3/4% a./a. Nesse custo estão incluídos os chamados “dias de graça” (“days of grace”), pois se considera, pela prática, que o pagamento não é costumeiramente efetivado no próprio dia do vencimento da obrigação, variando esse prazo conforme o país do devedor (quanto ao Brasil, por exemplo, tem-se estipulado dez “dias de graça”).

O desconto é feito em duas modalidades, simples (“straight discount”) ou composto (“discount to yield”), dependendo do mercado e da convenção das partes;

Observa-se serem as taxas do “forfaiting” entre 1/2 e 3% mais elevadas do que os juros internacionais aferidos pela “libor”. Portanto, o custo é um pouco mais caro do que o preço do dinheiro no mercado internacional, destinando-se a diferença havida a cobrir o risco do negócio sob exame e a formar reservas para a cobertura de prejuízos originados de inadimplementos eventuais e, ainda, com vistas a dar aos investidores uma rentabilidade mais alta.

Os juros mais próximos dos 3% acima da “libor” têm, além disso, o objetivo de resguardar o risco maior do banqueiro nas operações com países cuja classificação fica entre 30 e 50

pontos na tabela do “country credit rating”.

Por oportuno, anote-se que, em termos de minimização de riscos, os Bancos costumam pulverizá-lo pela participação conjunta de mais de uma instituição, no “forfaiting”. Isso se dá em negócios superiores a Cr\$ 5.000.000,00.

— Custo da *taxa de administração*, geralmente fixada em torno de 1/2% a./a.;

— Custo da *taxa de compromisso* (“commitment fee”), que representa o preço da garantia oferecida pelo “forfaitor” ao exportador, para manter fixa a taxa de desconto desde a data da aceitação da proposta, até a efetiva entrega dos títulos originados do negócio; e

— Custo da *penalidade* aplicável ou *custo da opção* (“penalty clause”), opcional e decorrente do eventual interesse do exportador em desobrigar-se da entrega dos documentos ao Banco, caso o importador, de última hora, resolva pagar a compra à vista, tornando-se desnecessário o “forfaiting”. O valor dessa cláusula penal servirá para remunerar o Banco pelas despesas referentes à análise da operação quanto aos riscos envolvidos e à elaboração do cadastro do importador.

O critério para estabelecimento da “option fee” está baseado na fixação de um percentual sobre o valor de face da operação.

O valor do contrato de “forfaiting” corresponde, geralmente, a 80 ou 90% do montante da exportação, pois o importador faz um pagamento inicial em dinheiro (“down payment”) no fechamento do negócio.

V — ASPECTOS FORMAIS

Uma das grandes dificuldades do “forfaiting” localiza-se na verificação dos documentos e das assinaturas neles

apostas, para efeito de comprovação de sua validade formal perante o "forfai-tor", pois as exigências legais para tal efeito variam segundo cada país que opera no comércio internacional. A fim de poder estudar o risco envolvido, o "forfai-tor" depende de informações atualizadas sobre as exigências da legislação dos diversos países atuantes no comércio exterior, devendo, para tanto, manter um serviço especializado nessa área.

A verificação da autenticidade das assinaturas das partes envolvidas em uma operação de "forfaiting" * é outro ônus sensível, a cargo do Banco, quanto àquelas existentes nos títulos nascidos da venda internacional. Para esse efeito, o exportador e o importador devem providenciar a autenticação de todas as assinaturas através de seus Bancos, por meio da aposição de uma declaração apropriada prestada pelos Bancos nos documentos de crédito, cuja responsabilidade variará de acordo com o teor da declaração, a saber:

Tipo 1: "We hereby confirm the authenticity of the signature of and that the person signing are in fact authorized to commit the company (corporation)."

Nesse caso, o Banco assume total responsabilidade civil por eventual fraude nessas assinaturas ou quanto à inexistência dos poderes do signatário para o fim em vista.

Tipo 2: "The signature of compares in fact favourably with the specimen on our files and registers".

Nessa segunda modalidade, a declaração do Banco traz-lhe responsabilidade semelhante à da confrontação das assi-

naturas em cheques, ou seja, responde pelo erro grosseiro, podendo ser beneficiado pela isenção de responsabilidade caso haja falsificação que somente possa ser apurada por meio de exame pericial. Assim sendo, o "forfai-tor", a fim de ter melhor certeza de seus riscos, deve obter uma confirmação das assinaturas por sua própria conta, disso resultando não ser a melhor das fórmulas, apesar de representar a mais usual nesse tipo de operação.

VI — CONCLUSÃO

Como se vê, estamos diante de um negócio criado há muito pouco tempo pelos empresários que atuam no comércio internacional, como uma resposta importante a superação das inúmeras dificuldades na realização de negócios nessa órbita, principalmente dos pontos de vista do financiamento ao comprador e da garantia do pagamento.

Talvez se possa aqui entrever uma completa mudança do papel dos títulos de crédito, com o progressivo desaparecimento do interesse pela responsabilidade do sacador/emittente e dos demais garantes, perante o vendedor, não sendo difícil imaginar o espraiamento do "forfaiting" também para o mercado interno, a partir do momento em que os juros no Brasil deixem de se tornar proibitivos para a realização de operações de financiamento e os seus prazos possam ser maiores.

Até que a situação do Brasil melhore, o "forfaiting" está aqui disponível apenas para nossos exportadores, não sendo possível aos importadores se utilizarem de tal instituto, porque a classificação de nosso País não alcança a pontuação mínima necessária, segundo as análises do mercado internacional.

São Paulo, 14 de janeiro de 1993.

* Cf., U. W. Rasmussen, *Forfaiting e Factoring*, Ed. Aduaneiras, S. Paulo, 1986, 133 pp.

ÍNDICE ALFABÉTICO REMISSIVO

A		H	
Anteprojeto legislativo da Lei de Concordatas e falências — Artigo de Dora Martins de Carvalho	88	Haroldo Malheiros Duclerc Verçosa — Artigo sobre: O “forfaiting” (Aspectos técnico-jurídicos de uma operação complexa de financiamento ao comércio internacional)	81
Antonio Cezar Lima da Fonseca — Artigo sobre: A “res speratae” e o “shopping center”	61	— Comentários sobre: Rescisão contratual — Contrato de adesão e o Código de Defesa do Consumidor .	95
Arnoldo Wald — Artigo sobre: Dos princípios constitucionais e da limitação do poder regulamentar na área bancária	5	L	
Administração de cartão de crédito constitui atividade privativa de instituição financeira? — Artigo de Nelson Eizirik	25	Luciano Amaro — Artigo sobre: Desconsideração da pessoa jurídica no Código de Defesa do Consumidor .	70
C		Luiz Gastão Paes de Barros Leães — Artigo sobre: A validade da cláusula de correção cambial nas obrigações pecuniárias internas	10
Contrato de venda internacional de mercadorias (O) — Artigo de Eduardo Grebler	34	N	
D		Nelson Eizirik — Artigo sobre: Administração de cartão de crédito constitui atividade privativa de instituição financeira?	25
Desconsideração da pessoa jurídica no Código de Defesa do Consumidor — Artigo de Luciano Amaro .	70	P	
Dora Martins de Carvalho — Artigo sobre: O anteprojeto legislativo da Lei de Concordatas e Falências ...	88	Princípios constitucionais e da limitação do poder regulamentar na área bancária — Artigo de Arnoldo Wald	5
E		R	
Eduardo Grebler — Artigo sobre: Contrato de venda internacional de mercadorias (O)	34	“Res speratae” e o “shopping center” — Artigo de Antonio Cezar Lima da Fonseca	61
F		Rescisão contratual — Contrato de adesão e o Código de Defesa do Consumidor — Comentário de Haroldo Malheiros Duclerc Verçosa	95
“Forfaiting” (Aspectos técnico-jurídicos de uma operação complexa de financiamento ao comércio internacional) — Artigo de Haroldo Malheiros Duclerc Verçosa	81	V	
		Validade da cláusula de correção cambial nas obrigações pecuniárias internas (A) — Artigo de Luiz Gastão Paes de Barros Leães	10