



INCOTERMS – Definições

A negociação comercial, por si só, já é algo que envolve muitas variáveis, tornando-a muitas vezes algo extremamente complexo. Quantas vezes, estamos prestes a adquirir um produto, e, ao fazermos uma cotação em várias lojas, ficamos em dúvida qual é a melhor opção? Temos que ponderar a qualidade do produto, prazo de entrega, condições de pagamento, juros no parcelamento, preço do frete e muitas outras coisas. Agora imaginem em uma transação internacional onde os usos e costumes de cada país devem ser considerados.

- Quem paga o frete do exportador até o porto ou aeroporto?
- Quem prepara a documentação de exportação?
- Quem paga o seguro?
- Quem paga a taxa de embarque?
- Quem assume qual risco?
- Quem desembaraça a mercadoria no porto do país de destino?
- Quem tira a mercadoria da alfândega e leva até o comprador?

Essas são apenas algumas de muitas perguntas que devem ser feitas durante uma negociação de compra e venda. Imaginemos agora que o vendedor considerou o risco do transporte marítimo como sendo do comprador, e vice-versa. Imagine que durante a viagem, a carga de obras de arte tenha desaparecido. Quem paga?

Obviamente, todas essas respostas devem estar no contrato comercial. Plagiando o Professor Lunardi: “...Contrato é um documento que se escreve enquanto se está de bem, para se usar quando se estiver de mal...”.

Para se relacionar cada nuance do acordo, o contrato ficaria interminável, difícil de ser analisado e, conseqüentemente, uma fonte de armadilhas para os advogados se aterem em eternas discussões.

Para sanar esse problema, a Câmara Internacional de Comércio ([International Chamber of Commerce](http://www.iccbooks.com/Product/ProductInfo.aspx?id=653)) definiu algumas modalidades de comercialização padrão. Essas modalidades, são publicadas e editadas diretamente pela Câmara Internacional de Comércio, na sua publicação “Incoterms® 2010” podendo ser adquirida no seguinte endereço (<http://www.iccbooks.com/Product/ProductInfo.aspx?id=653>).

Cada modalidade é composta por 3 letras que são mundialmente reconhecidas, assim, basta mencionar no contrato que a venda será feita seguindo as definições do Incoterms, juntamente com a sigla em questão, que tanto o comprador quanto o vendedor já sabem do que se trata.

Vamos a um exemplo:

Ao comprar um produto da China na modalidade DDP, basta eu dizer qual é o meu endereço e aguardar a mercadoria ser entregue na minha casa. Se algo acontecer no caminho, o problema é inteiramente do fornecedor Chinês.

Por outro lado, se eu adquirir o mesmo produto na modalidade EXW, então, terei que pegar um avião e ir até a China, no endereço do meu fornecedor, e retirar a mercadoria. Se algo acontecer de errado com a mercadoria durante o transporte, o problema é todo meu.

Deu para perceber a importância que essas 3 letrinhas têm no momento da negociação?

É certo que eu usei os dois exemplos extremos, um, onde a responsabilidade é toda do vendedor, e outro, onde a responsabilidade do transporte é toda do comprador. Porém, diferente de se comprar uma pizza, onde podemos retirar no balcão ou receber em casa. Um processo de exportação pode ser realizado de várias formas. É o que pretendemos apresentar nos próximos artigos.