

Incoterms, em que condição utilizar?

Escrito por Angelo Luiz Lunardi, professor e consultor das Aduaneiras, publicado no Portal Global On Line

As leis não fazem os costumes e práticas e também não fazem o comércio. Mas os costumes e práticas do comércio tornam-se "leis do mercado". E não foi diferente com os "trade terms". Mas, tendo em vista interpretações diferentes, os costumes do comércio exigiram um padrão para disciplinar a entrega de mercadorias, a partir da divisão de tarefas, de custos e de riscos entre compradores e vendedores. É nesse contexto que aparecem os Incoterms, da CCI, em 1936. E à medida que as práticas do comércio foram evoluindo, as "regras" foram sendo revisadas. Assim chegamos aos Incoterms 2010, ou Revisão 2010, porque aprovadas nesse ano. Mas com vigência a partir de 01/01/11.

São 11 regras diferentes. Qual regra utilizar? O texto de introdução aos Incoterms 2010 - Publicação 715 - sugere que "a escolha do termo deve ser adequada aos bens, deve levar em conta os meios de transporte e, sobretudo, as obrigações que as partes desejam assumir, tais como a obrigação de contratar transporte e seguro pelo vendedor ou comprador. A NOTA DE ORIENTAÇÃO para cada termo contém informações particularmente úteis nesse sentido. Qualquer que seja a regra dos Incoterms escolhida, as partes devem estar cientes que a interpretação de seu contrato pode ser influenciada pelos costumes particulares do porto ou do lugar que estão sendo usados".

Em princípio, todos os termos são ótimos. Depende do que as partes desejam, do que podem fazer, do que as legislações nacionais permitem etc. As partes deverão analisar a sua operação considerando, dentre outros, os seguintes elementos:

- Tipo de mercadoria - às vezes, o que determina o termo não é o desejo das partes, mas os costumes do mercado ou a própria mercadoria. Em operações com commodities, em regra se utilizam termos marítimos, especialmente FOB, CFR e CIF.
- Maiores ou menores responsabilidades que deseja ou é capaz de assumir como, por exemplo, contratação de transporte, contratação de seguro, pagamento dos direitos aduaneiros etc. Uma venda "DDP" representa maiores responsabilidades e riscos para o vendedor, em oposição ao "EXW".
- Conveniência financeira - fazer uma venda "D" pode não ser muito interessante quando o prazo de pagamento é muito longo. O vendedor estará financiando frete, seguro e outros gastos.
- Restrições ou incentivos governamentais - alguns países impedem a realização de certos negócios. O Brasil, por exemplo, inviabiliza uma compra DDP.
- Costumes locais - em certas localidades alguns termos são utilizados quase como uma "tradição". No Brasil, diz-se que existe uma cultura "fobiana". Mais da metade de nossas operações é realizada na condição FOB.
- Controle de embarque - nas operações "E" e "F" o vendedor não tem controle dos embarques. Particularmente, em FOB existe uma grande preocupação dos vendedores,

pois, não raras vezes, o comprador não faz a nomeação tempestiva do navio. Alguns "players" têm procurado inserir em seus contratos cláusula de "desfobização" da operação, prevendo entrega FCA e um transportador e não a bordo de navio nomeado pelo comprador.

- Aspectos contábeis, fiscais e estoque - os Incoterms têm sido utilizados para reconhecimento de receita de exportação no momento em que ocorre a transferência dos riscos de perda ou dano às mercadorias. O mesmo evento serve, também, para o reconhecimento de estoque. Certamente, essas questões devem ser tratadas à luz da lei local aplicável.

- Necessidade de manter controle sobre a operação (negócios turn key) - os vendedores não desejam ser surpreendidos por falhas de terceiros.

- Barreiras geográficas - vencer barreiras e obstáculos é próprio de quem vende em termos "D" ou compra em "E". Por exemplo, um comprador brasileiro "receber a entrega" de mercadorias no interior da China.

- Barreiras burocráticas - Entrar num país ou dele sair com mercadorias pode ser uma tarefa particularmente difícil quando se enfrenta certas repartições aduaneiras.

- Barreiras políticas - muitas vezes o comerciante se depara com dificuldades de caráter político. Por exemplo, a dificuldade de se fazer um embarque para certos países do Oriente Médio porque as mercadorias não podem ser transportadas em navios que navegam sob certas bandeiras ou em embarcações que estão impedidas de atracar em certos portos.

- Agregar valor às operações - as vendas "D" permitem ao comerciante vender a sua mercadoria e vários serviços agregados. Diz um vendedor de "DDP": "Vendo o prato principal, a sobremesa, a bebida e o cafezinho. Se não dá pra ganhar na mercadoria, ganho na bebida ou na sobremesa." Mas faz uma ressalva: "Sem cuidado, posso perder tudo!" Como regra, os termos "D" exigem que o vendedor assuma responsabilidades no país de importação. Isso significa ter de vencer barreiras burocráticas e geográficas no exterior. Por essa razão, realizar venda "D" requer do vendedor experiência e cuidados especiais.

- Logística (operador logístico) - não basta chegar lá. É preciso fazê-lo de forma eficiente, a custos compatíveis e satisfazendo os desejos de comprador e vendedor. A chave da operação, na ótica do autor, tem nome: operador logístico, especialmente nas operações "E" e "D".