

Por Aparecido Mendes Rocha (*)



Para os exportadores brasileiros competirem internacionalmente, é preciso identificar diferenciais de venda. Uma alternativa é vender a mercadoria assumindo a responsabilidade pela entrega no local de destino no país do importador, com todos os custos pagos, inclusive os impostos locais.

Para esse modelo de exportação, deve-se usar o termo de Incoterms DDP (Delivered Duty Paid) no contrato de venda e compra, utilizado por qualquer meio de transporte, inclusive quando envolver mais de um modal.

O DDP significa que o vendedor assume todos os custos e riscos envolvidos na operação e encerra sua responsabilidade quando a mercadoria é colocada à disposição do comprador no período acordado, no local de destino designado no país do importador e liberada para importação, mas não descarregada do meio de transporte. De todos os termos de Incoterms, o DDP é o que impõe maior responsabilidade ao vendedor e mais facilidade ao comprador, porém é o que mais agrupa valor à exportação.

No DDP não há obrigatoriedade de seguro, mas o seguro pode ser contratado pelo exportador indicando o beneficiário ou outro com interesse segurável, nas mesmas condições de CIF (Cost Insurance and Freight) e CIP (Carriage and Insurance Paid To). Nesses termos, a cobertura exigida é porto a porto ou aeroporto a aeroporto, com garantia básica mínima e valor segurado de 110%.

Para proteger as cargas contra os riscos de perdas e danos, que começa na saída no local do vendedor e termina com a entrega no local determinado pelo comprador, é fundamental contratar um seguro de transporte internacional apropriado à carga, com cobertura ampla e negociar com a seguradora uma cobertura adicional para os percursos inicial e complementar a viagem.

Recentemente, a Associação Comercial de São Paulo e a Autoridade Portuária de Houston realizaram um workshop para analisar e discutir aspectos cambiais, tributários e operacionais de exportações “Delivered” para os EUA, via o Porto de Houston. Especialistas abordaram a evolução do processo de internacionalização do exportador brasileiro, impactos das vendas internacionais, a visão do Freight Forwarder e NVOCC, pagamentos de serviços logísticos no exterior, segurança de cargas e seguro de transporte internacional.

Além de contribuir para a promoção do desenvolvimento econômico do país, a exportação é uma saída eficaz para a garantir mercado em ambientes com elevado grau de competitividade e exigência.

(*) **Aparecido Mendes Rocha** é especialista em seguros internacionais.

Fonte: [Blog do Rocha](#), em 15.06.2016.