

Por Aparecido Rocha (*)



No primeiro trimestre de 2021, as exportações brasileiras somaram US\$ 55,635 bilhões, com aumento de 33,43% desde o fechamento de 2020. Em relação ao mesmo período do ano passado, o crescimento foi de 11,05%. São diversos tipos de mercadorias exportadas para todo o mundo, sendo os dez principais destinos a China, Estados Unidos, Argentina, Holanda, Alemanha, Coreia do Sul, Chile, México, Espanha e Malásia.

O incremento das exportações estimula as empresas de todos os setores a exportar, e entre os principais motivos estão: a alta do dólar frente ao real, diversificação de mercados, aumento da escala de produção, aumento do lucro, isenção de impostos, e redução da dependência das vendas internas.

Para as empresas brasileiras competirem internacionalmente, é preciso identificar diferenciais de venda, e uma alternativa que vem se destacando e sendo muito utilizada, é vender a mercadoria assumindo a responsabilidade pela entrega no país do comprador. No entanto, nesse modelo de venda, quaisquer prejuízos decorrentes de perdas ou danos eventualmente ocorridos durante a viagem serão atribuídos ao exportador. Diante dessa possibilidade, a contratação do seguro de transporte internacional se torna imprescindível; afinal, o seguro é a única garantia que pode evitar prejuízos financeiros em decorrência de eventos danosos às mercadorias durante o transporte e entrega ao comprador.

No Brasil, as seguradoras adotam os Incoterms® (International Commercial Terms) como cláusula do contrato de seguro de transporte internacional, já que o termo negociado indica com precisão o

momento da transferência de responsabilidade sobre a mercadoria comerciada. Dessa maneira, o início e término da cobertura do seguro são determinados conforme a condição de Incoterms® escolhida.

Na versão dos Incoterms® 2020, o seguro está previsto nos termos CIF (Cost Insurance and Freight) usado somente no transporte aquaviário, e CIP (Carriage and Insurance Paid To) para todos meios de transporte.

A classificação “Delivery” é representada no Grupo “D” dos Incoterms®, pelos termos: DAP – Delivered At Place (Entregue no local); DPU – Delivered At Place Unloaded (Entregue no local descarregado); e DDP – Delivered Duty Paid (Entregue com direitos pagos). Essas condições podem ser utilizadas por qualquer meio de transporte, inclusive quando envolver mais de um modal. Nelas, está definido que o vendedor completa suas obrigações e encerra sua responsabilidade quando coloca a mercadoria à disposição do comprador, na data ou dentro do período acordado, no local de destino indicado entre as partes.

Os termos DAP e DPU indicam que o local de destino não pode ser um terminal e que a mercadoria não esteja desembarçada para importação. A única diferença é que a mercadoria não esteja descarregada do DAP e esteja descarregada no DPU. No DDP, o exportador tem o compromisso de entregar a mercadoria no local designado pelo importador, com todos os custos pagos, inclusive os impostos locais, mas não descarregada do meio de transporte.

Para as condições DAP, DPU e DDP o seguro é facultativo e pode ser contratado pelo exportador, com cobertura a partir da saída do local do exportador ou fornecedor. Embora o seguro seja possível para o Grupo D dos Deliverys, não é permitido para os outros termos (EXW, FOB, CRF, CPT, FCA, e FAS), nos quais, a transferência da propriedade sobre a mercadoria ocorre ainda no território brasileiro, e a partir daí a mercadoria não pertence mais ao exportador, que pode apenas contratar o seguro de transporte nacional para o percurso interno, exceto na condição Exworks em que o comprador é responsável por retirar a mercadoria no local do vendedor.

A exportação com seguro agrega valor, eleva a imagem da empresa brasileira no exterior e contribui para a promoção do desenvolvimento econômico do país.

(*) **Aparecido Rocha** – insurance reviewer.

Fonte: Blog do Rocha, em 14.04.2021