

# INCOTERMS® 2010

{ CLIQUE NOS INCOTERMS PARA SABER MAIS }

■ CUSTOS   
 ■ RISCO   
 ■ SEGURO   
 ■ TODOS OS MEIOS DE TRANSPORTE   
 ■ MARÍTIMO



DESCRIÇÃO

TRANSPORTE / RISCO

DESCRIÇÃO	CUSTOS	RISCO	SEGURO	TODOS OS MEIOS DE TRANSPORTE	MARÍTIMO	TRANSPORTE / RISCO
<b>EXW</b> Ex Works	VENDEDOR				COMPRADOR	Transporte: Instalações do Vendedor Risco: Instalações do Vendedor
	VENDEDOR				COMPRADOR	
	VENDEDOR				COMPRADOR	
<b>FCA</b> Free Carrier	VENDEDOR				COMPRADOR	Transporte: Transportador Risco: Transportador
	VENDEDOR				COMPRADOR	
	VENDEDOR				COMPRADOR	
<b>CPT</b> Carriage Paid To	VENDEDOR				COMPRADOR	Transporte: Destino Risco: Primeiro Transportador
	VENDEDOR				COMPRADOR	
	VENDEDOR				COMPRADOR	
<b>CIP</b> Carriage and Insurance paid to	VENDEDOR				COMPRADOR	Transporte: Destino Risco: Primeiro Transportador
	VENDEDOR				COMPRADOR	
	VENDEDOR				COMPRADOR	
<b>DAT</b> Delivered at Terminal	VENDEDOR				COMPRADOR	Transporte: Destino Risco: Primeiro Transportador
	VENDEDOR				COMPRADOR	
	VENDEDOR				COMPRADOR	
<b>DAP</b> Delivered at Place	VENDEDOR				COMPRADOR	Transporte: Destino Risco: Primeiro Transportador
	VENDEDOR				COMPRADOR	
	VENDEDOR				COMPRADOR	
<b>DDP</b> Delivered Duty Paid	VENDEDOR				COMPRADOR	Transporte: Destino Risco: Destino
	VENDEDOR				COMPRADOR	
	VENDEDOR				COMPRADOR	
<b>FAS</b> Free Alongside Ship	VENDEDOR				COMPRADOR	Transporte: Destino Risco: Primeiro Transportador
	VENDEDOR				COMPRADOR	
	VENDEDOR				COMPRADOR	
<b>FOB</b> Free on Board	VENDEDOR				COMPRADOR	Transporte: A bordo do navio Risco: A bordo do navio
	VENDEDOR				COMPRADOR	
	VENDEDOR				COMPRADOR	
<b>CFR</b> Cost and Freight	VENDEDOR				COMPRADOR	Transporte: Porto de destino Risco: A bordo do navio
	VENDEDOR				COMPRADOR	
	VENDEDOR				COMPRADOR	
<b>CIF</b> Cost, Insurance and Freight	VENDEDOR				COMPRADOR	Transporte: Porto de destino Risco: Porto de destino
	VENDEDOR				COMPRADOR	
	VENDEDOR				COMPRADOR	

EX WORKS (EXW) .....	3
FCA (FREE CARRIER) .....	3
FAS (FREE ALONGSIDE SHIP).....	4
FOB (FREE ON BOARD).....	4
CFR (COST AND FREIGHT) .....	5
CIF (COST INSURANCE FREIGHT).....	6
CPT (CARRIAGE PAID TO).....	6
CIP (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO).....	7
DAP (DELIVERED AT PLACE).....	8
DAT (DELIVERED AT TERMINAL) .....	8
DDP (DELIVERED DUTY PAID).....	9
O QUE É UM INCOTERM 2010? .....	10
COMO UTILIZAR OS INCOTERMS 2010? .....	10
VENDA À PARTIDA, VENDA À CHEGADA: UMA DISTINÇÃO FUNDAMENTAL .....	11
QUE LEI REGE OS CONTRATOS? .....	12

## **EX WORKS (EXW)** À SAÍDA DA FÁBRICA

### **Vendedor**

A única responsabilidade do vendedor é a de acondicionar a mercadoria, dentro de uma embalagem adequada ao transporte, à disposição do comprador nas suas instalações (geralmente o preço inclui a colocação em palete).

### **Comprador**

O comprador suporta todos os custos e riscos relacionados com o transporte, desde a saída da fábrica até ao local de destino. O termo EXW representa as obrigações mínimas para o vendedor.

No entanto, se as partes desejarem que o carregamento da mercadoria à partida seja assegurado pelo vendedor “EXW Loaded”, por sua conta e risco, deverão, para tal, definir claramente essa intenção numa cláusula explícita a inserir no contrato de venda (ex.: EXW Paris carregado, Incoterms ICC 2010).

O vendedor deverá prestar ao comprador, se tal lhe for pedido por este e por sua conta e risco, toda a assistência necessária à obtenção de uma licença de exportação, um seguro e dar-lhe todas as informações úteis que possua e que permitam ao comprador segurar a exportação da sua mercadoria com toda a segurança.

### **Variante**

“EXW Loaded” ou em português “na fábrica, carregado sobre”. A revisão de 2010 dos Incoterms introduziu este conceito de “EXW loaded” que reconhece uma prática muito usada: o vendedor assume e responsabiliza-se pelo carregamento da mercadoria num veículo do comprador.

## **FCA (FREE CARRIER)** FRANCO TRANSPORTADOR, LOCAL DE ENTREGA DESIGNADO)

### **Vendedor**

Se a entrega for feita nas instalações do vendedor, é o vendedor quem faz o carregamento da mercadoria convenientemente embalada sobre o veículo disponibilizado pelo comprador, (indicar “FCA locais do vendedor”). O desalfandegamento de exportação é por conta do vendedor.

### **Comprador**

O comprador escolhe o meio de transporte e o transportador com quem faz um contrato de transporte e paga o transporte principal. A transferência dos custos e riscos faz-se no momento em que o transportador recolhe a mercadoria. As partes devem acordar qual o local de recolha da mercadoria (terminal do transportador ou locais do vendedor). O vendedor deve, quando necessário, fornecer ao comprador, em tempo útil, ou ajudar a obter, todos os documentos ou informação relativa à segurança necessária para a exportação e/ou a importação das suas mercadorias e/ou para o seu transporte até ao local de destino final. Os documentos fornecidos e/ou a assistência prestada são por conta e risco do comprador.

### **Variante**

“FCA locais do vendedor”.

Este Incoterm foi oficializado na revisão dos Incoterms feita em 2000: compete ao vendedor carregar as mercadorias.

### Indicação geográfica rigorosa

Ainda mais do que noutros Incoterms, no FCA indicar-se-á com exatidão o local designado: “FCA (Roterdão)” não é suficiente se o exportador está localizado em Roterdão. Trata-se de “FCA (fábrica em Roterdão)” ou “FCA (armazém de grupagem do transitário X em Roterdão)” ou ainda “FCA (cais nº X do porto de Roterdão)? Se a entrega for feita num outro local diferente dos locais do vendedor, por exemplo entrega num terminal de transportes (rodoviário, ferroviário, aéreo ou marítimo), o vendedor encaminhará a mercadoria até ao terminal, mas não será responsável pelo descarregamento do veículo. O descarregamento é da responsabilidade de quem receciona a mercadoria no terminal de transporte. Prefira o FCA ao FOB, se o transporte for feito por contentor ou por navio Ro-Ro.

### **FAS** (FREE ALONGSIDE SHIP)

FRANCO AO LONGO DO NAVIO, PORTO DE EMBARQUE DESIGNADO

#### Vendedor

As obrigações do vendedor passam a estar cumpridas assim que a mercadoria fica desalfandegada ao longo do navio, no cais ou nas barcaças do porto de embarque designado.

#### Comprador

A partir deste momento, o comprador suportará todos os custos e riscos de perda ou avaria desde que a mercadoria seja entregue ao longo do navio, nomeadamente no caso de atraso do navio ou anulação de escala. O comprador indica o transportador, faz o contrato de transporte e paga o frete.

#### Obrigações de local e de momento

O vendedor só faz a entrega FAS se a fizer ao longo do navio quando o navio estiver no cais. É uma obrigação de local e momento (De Barcelona a Antuérpia, em que cada empresa oferece pelo menos uma partida por semana, entregar num prazo superior a oito dias antes da data do navio escolhido pelo comprador é prematuro).

#### Obtenção de uma licença

A obtenção de uma licença de exportação ou outra autorização oficial é por conta e risco do vendedor. O mesmo acontece para o comprador em relação à importação. Este último deve dar ao vendedor toda a informação sobre o nome do navio, o local de carregamento e o momento de entrega escolhido dentro do período designado.

#### Despesas com documentação

O vendedor deve, se necessário, fornecer ao comprador, em tempo útil, ajuda para a obtenção de todos os documentos ou informação relativa à segurança necessária para a exportação e/ou a importação das suas mercadorias e/ou para o seu transporte até ao local de destino final. Os documentos fornecidos e/ou a assistência prestada são por conta e risco do comprador.

### **FOB** (FREE ON BOARD)

FRANCO A BORDO, PORTO DE EMBARQUE DESIGNADO

#### Vendedor

Deve colocar a mercadoria à disposição no porto de embarque designado, a bordo do navio escolhido pelo comprador e cumprir as formalidades alfandegárias de exportação, se aplicável.

Sob um contrato de tipo FOB, o vendedor cumpre a sua obrigação de entrega quando a mercadoria estiver

a bordo do navio no porto de embarque designado ou, no caso de vendas sucessivas, o vendedor obtém as mercadorias assim entregues no final do seu transporte até ao local de destino designado e indicado no contrato de venda.

### **Comprador**

Escolhe o navio, paga o frete marítimo e o seguro e trata das formalidades à chegada. Suporta também todos os custos e riscos de perda ou dano que possam ocorrer à mercadoria a partir do momento em que ela foi entregue.

### **Variante**

Para informação, a “colocação em condições FOB”: é a terminologia utilizada pelos transitários para indicar que as operações prévias ao embarque foram efetuadas incluindo, se necessário, as operações de desalfandegamento de exportação. O conjunto destas operações representa um custo, a pagar pelo vendedor, por vezes chamado de colocação em condições FOB. O “FOB STOWED” e/ou o “FOB STOWED and TRIMMED” (FOB estivado e equilibrado ou FOB estivado) é uma variante. O vendedor responsabiliza-se pela totalidade dos custos tidos com a mercadoria no porto de embarque. Importa, no entanto, indicar no contrato onde se situa a transferência de riscos. O vendedor deve, se necessário, fornecer ao comprador, em tempo útil, ajuda para a obtenção de todos os documentos ou informação relativa à segurança necessária para a exportação e/ou a importação das suas mercadorias e/ou para o seu transporte até ao local de destino final. Os documentos fornecidos e/ou a assistência prestada são por conta e risco do comprador.

### **Os FOB americanos**

Os FOB americanos são diferentes. Nos Estados Unidos, o Incoterm FOB (Free on Board) não remete para uma expedição em barco ou para um porto, mas sim a um destino americano, na fronteira. Para os Estados Unidos podem existir principalmente quatro tipos de FOB:

- FOB/Ponto de partida: o comprador paga tudo;
- FOB/Fronteira: o fabricante paga até à fronteira, sem desalfandegar a mercadoria;
- FOB/Ponto de venda: a mercadoria é transportada até um destino (uma cidade americana) designado. É portanto o fornecedor quem paga o desalfandegamento da mercadoria. É sempre necessário indicar o ponto de entrega, geralmente uma cidade;
- FOB/Destino desalfandegado: neste caso, o fabricante faz tudo sem a intervenção do comprador. Diz-se também DDP/Entregue com os direitos pagos. A maioria das vendas para os Estados Unidos é realizada neste sistema.

## **CFR (COST AND FREIGHT)**

### **CUSTO E FRETE, PORTO DE DESTINO DESIGNADO**

### **Vendedor**

Escolhe a transportadora, conclui e suporta os custos pagando o frete até ao porto de destino designado, descarregamento não incluído. O carregamento das mercadorias desalfandegadas no navio inclui ainda as formalidades de expedição. Em contrapartida, a transferência de riscos é a mesma que no FOB.

### **Comprador**

Suporta o risco de transporte a partir do momento em que a mercadoria é entregue a bordo do navio no porto de embarque, recebe-a da transportadora no porto de destino designado.

### **Despesas com documentação**

O vendedor deve, por sua conta, fornecer ao comprador um documento de transporte habitual até ao porto de destino designado cobrindo as mercadorias contratuais de modo a servir para os devidos fins (ex.: reclamação da mercadoria ao transportador, venda da mercadoria em trânsito, etc.). Deve ainda prestar todas as informações necessárias que lhe permitam tomar as medidas adequadas para a Recepção das mercadorias. As informações e documentos relativos ao seguro que o comprador precisa para a exportação e/ou a importação e/ou o transporte até ao destino final devem ser prestados pelo vendedor ao comprador a seu pedido e por sua conta e risco.

## **CIF (COST INSURANCE FREIGHT)** **CUSTO SEGURO FRETE, PORTO DE DESTINO DESIGNADO**

### **Vendedor**

Termo idêntico ao CFR com a obrigação adicional para o vendedor de fornecer um seguro marítimo como o risco de perda ou danos nas mercadorias. O vendedor paga o prémio do seguro. O seguro deve estar de acordo com a garantia mínima das cláusulas fornecidas pelo Institute of London Underwriters ou outras cláusulas idênticas. O seguro deve cobrir, no mínimo, o preço previsto no contrato com uma majoração de 10% e deve ser designado na divisa do contrato. É um seguro FAP (franco de avaria particular) sobre 110% do valor. É possível majorar até 20% sem justificação. Uma majoração superior pode ser aceite pelas seguradoras desde que justificada. Esta majoração de valor serve para cobrir os custos resultantes da avaria (custos de criação de dossier e de acompanhamento, correspondências, etc.) e as perdas financeiras (lucros) entre o momento da perda e a indemnização para as seguradoras. O vendedor paga o prémio do seguro.

### **Comprador**

Suporta o risco de transporte desde que a mercadoria foi entregue a bordo do navio no porto de embarque, receciona a entrega da mercadoria junto do transportador no porto de destino designado. Terá ainda de suportar o custo da descarga se esta não estiver já incluída no contrato de transporte. Os compradores gostam deste Incoterm, pois assim libertam-se das formalidades logísticas.

### **Despesas com documentação**

As informações e documentos relativos ao seguro que o comprador precisa para a exportação e/ou a importação e/ou o transporte até ao destino final devem ser prestados pelo vendedor ao comprador a seu pedido e por sua conta e risco.

## **CPT (CARRIAGE PAID TO)** **TRANSPORTE PAGO ATÉ, LOCAL DE DESTINO DESIGNADO**

### **Vendedor**

O vendedor gere a cadeia logística. Depois de realizar o desalfandegamento de exportação, escolhe as transportadoras e paga os fretes até ao local designado.

### **Comprador**

Os riscos de avarias ou perda são suportados pelo comprador a partir do momento em que as mercadorias são entregues na primeira transportadora. Depois, o comprador fica responsável pelo desalfandegamento de importação e pelos custos de descarregamento.

### **Os custos de descarregamento**

É importante clarificar a noção de custos de descarregamento no âmbito do contrato de transporte. O comprador deve normalmente suportar os custos de descarregamento exceto se estes estiverem incluídos no preço do transporte. Neste caso, estes custos são por conta do vendedor. O vendedor deve pois clarificar a questão com o comprador para evitar encontrar-se numa situação em que se o comprador se recusa a pagar, o transportador devolva ao vendedor e lhe exija a sua parte dos custos de descarregamento e eventuais custos de imobilização do veículo enquanto aguarda a resolução do problema.

### **Indicações geográficas rigorosa**

Na regra CPT, há transferência de riscos e custos em vários locais distintos. É recomendado que as partes indiquem com exatidão no contrato o local de entrega onde o risco passa para o comprador e até onde o vendedor tem de pagar o custo de transporte.

### **Despesas com documentação**

As informações e documentos relativos ao seguro que o comprador precisa para a exportação e/ou a importação e/ou o transporte até ao destino final devem ser prestados pelo vendedor ao comprador a seu pedido e por sua conta e risco.

## **CIP (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO)**

**TRANSPORTE E SEGURO PAGO ATÉ... (LOCAL DE DESTINO DESIGNADO)**

### **Vendedor**

O CIP é idêntico ao CPT, mas o vendedor deve fornecer adicionalmente um seguro de transporte. O vendedor faz o contrato de transporte, paga o frete e o prémio do seguro.

### **Comprador**

Os riscos de avarias ou perda são suportados pelo comprador a partir do momento em que as mercadorias são entregues à primeira transportadora. Depois, o comprador fica responsável pelo desalfandegamento de importação. Terá ainda de suportar o custo da descarga se esta não estiver já incluída no contrato de transporte.

### **Cobertura de Seguro**

De acordo com o termo CIP, o vendedor só precisa de fazer um seguro para uma cobertura mínima. Se o comprador desejar estar protegido por uma cobertura de seguro mais alargada, é necessário, nestas condições, obter o acordo do vendedor, ou então fazer ele mesmo um seguro suplementar.

### **Despesas com documentação**

As informações e documentos relativos ao seguro que o comprador precisa para a exportação e/ou a importação e/ou o transporte até ao destino final devem ser prestados pelo vendedor ao comprador a seu pedido e por sua conta e risco.

## **DAP** (DELIVERED AT PLACE)

ENTREGUE NO LOCAL DE DESTINO, LOCAL DESIGNADO

### **Vendedor**

Deve colocar as mercadorias à disposição do comprador, no meio de transporte de aproximação e pronto para o descarregamento, no local de destino designado. Deve desalfandegar as mercadorias na exportação, mas não tem qualquer obrigação de desalfandegamento das mercadorias na importação. O vendedor deve efetuar, a seu encargo, transporte das mercadorias até ao local de destino designado e descarregá-las à chegada do transporte de aproximação. O vendedor não tem obrigação, face ao comprador, de fazer um contrato de seguro. Deve, no entanto, fornecer ao comprador, a seu cargo, os documentos necessários para este recolher as mercadorias.

### **Comprador**

Deve pagar o valor das mercadorias tal como previsto no contrato de venda e recolher as mercadorias quando estiverem disponíveis.

### **Segurança**

O comprador deve informar o vendedor da necessidade de lhe prestar toda a informação relativamente à segurança e que ele necessite para a exportação, a importação e o transporte das mercadorias até ao seu destino final. Esta nova regra substitui o DDU. É aconselhável utilizá-lo apenas nos países em que os meios de transporte para o destino são de confiança.

## **DAT** (DELIVERED AT TERMINAL)

ENTREGA NO TERMINAL, TERMINAL DESIGNADO NO PORTO OU NO LOCAL DE DESTINO

### **Vendedor**

Deve entregar as mercadorias colocando-as à disposição do comprador no terminal designado no porto ou no local de destino, na data ou nos prazos estipulados. O vendedor deve fazer, por sua conta, um contrato para o transporte das mercadorias até a este terminal e descarregar as mercadorias do meio de transporte de chegada. Face ao comprador, o vendedor não é obrigado a fazer um contrato de seguro. Deve, no entanto, fornecer ao comprador, a seu custo, o documento que lhe permite recolher as mercadorias. O Incoterm DAT obriga o vendedor a desalfandegar as mercadorias na exportação. No entanto, não tem qualquer obrigação de fazer o desalfandegamento na importação.

### **Comprador**

Deve fazer o levantamento das mercadorias assim que forem entregues e pagar o respetivo preço tal como previsto no contrato de venda. O comprador deve informar o vendedor sobre a necessidade de lhe fornecer todas as informações relativas à segurança de que possa necessitar para a exportação, a importação, o transporte das mercadorias até ao destino final. Esta regra Incoterms foi criada especificamente para o transporte em contentor. Também está adaptada ao transporte marítimo convencional desde que o vendedor pretenda manter os riscos do descarregamento do navio no porto de destino. Neste caso é necessário identificar o local de entrega (cais, ao longo do navio...).

## **DDP** (DELIVERED DUTY PAID)

ENTREGA COM DIREITOS PAGOS, LOCAL DE DESTINO DESIGNADO

### **Vendedor**

O vendedor tem aqui as máximas obrigações. As transferências de custos e riscos fazem-se aquando da entrega ao comprador. O desalfandegamento de importação é também da sua responsabilidade.

### **Comprador**

Toma posse das mercadorias no local de destino designado e paga os custos de descarregamento. Deve informar o vendedor da necessidade de lhe prestar toda a informação relativamente à segurança de que necessita para a exportação, a importação e o transporte das mercadorias até ao seu destino final.

### **DDP versus EXW**

O termo DDP é exatamente o oposto de EXW.

### **Os custos relativos à importação de mercadorias**

Se as partes desejarem excluir algumas obrigações do vendedor como o pagamento de alguns custos pagáveis devido à importação da mercadoria, é necessário especificá-lo: por exemplo: “Entrega com direitos pagos, IVA não pago (DDP, VAT unpaid)”.

## O QUE É UM INCOTERM 2010?

### Os Incoterms 2010

Antes de considerar um transporte de mercadorias para o estrangeiro, importa responder a esta questão importante: em que momento os riscos e custos passam a ser responsabilidade do comprador? Em 1936, pela primeira vez, a Câmara de Comércio Internacional (CCI), situada em Paris, publica sob a designação de Incoterms 1936 (INternational COMmercial TERMS), uma série de regras internacionais para responder a esta questão. De modo a adaptar estas regras às práticas comerciais internacionais mais recentes, foram introduzidas várias alterações às regras de 1936, chegando-se assim atualmente aos Incoterms 2010 que sucedem aos Incoterms 2000.

As últimas alterações aplicáveis desde 1 de Janeiro de 2011 referem-se principalmente à supressão de quatro Incoterms - DEQ, DES, DAF e DDU - e à introdução de dois novos Incoterms: DAT (Entregue no Terminal) e DAP (Entregue no local de destino).

### A gestão dos riscos

Ao referirem-se nos contratos a um dos Incoterms da CCI, tanto o comprador como o vendedor reduzem as incertezas inerentes às transações internacionais: práticas comerciais e interpretações diferentes de um país relativamente a outro. Indicam as respetivas responsabilidades e obrigações para a entrega das mercadorias e as obrigações do vendedor relativamente à documentação.

Assim, os INCOTERMS, ainda que facultativos, são cláusulas padronizadas e reconhecidas, que permitem evitar litígios, repartindo claramente entre comprador e vendedor tanto os custos como os riscos: Além disso, dissociam a questão da transferência dos riscos da relativa à transferência de propriedade, esta última regendo-se pela lei que rege o contrato.

Concretamente, num contrato de venda internacional, os Incoterms vão clarificar os seguintes pontos:

1. Situar o ponto crítico da transferência dos riscos do vendedor para o comprador no processo de transporte das mercadorias (riscos de perda, deterioração, roubo das mercadorias) possibilitando assim àquele que suporta os riscos tomar as medidas que considerar adequadas nomeadamente ao nível de seguros;
2. Indicar quem, vendedor ou comprador, deve subscrever o contrato de transporte;
3. Repartir entre os dois os custos logísticos e administrativos nas diferentes fases do processo;
4. Determinar quem é responsável pela embalagem, etiquetagem, as operações de manutenção, carregamento e descarregamento ou o enchimento e esvaziamento dos contentores, bem como as operações de inspeção;
5. Fixar as obrigações respetivas para o cumprimento das formalidades de exportação e/ou importação, a regularização dos direitos e taxas de importação, bem como o fornecimento dos documentos. Existem 11 Incoterms formulados pela CCI (codificação original inglesa com 3 letras, ex: FOB) e uma localização precisa. Ex.: "FOB Roterdão".

## COMO UTILIZAR OS INCOTERMS 2010?

### Indicar o contrato de venda

Para utilizar os Incoterms 2010 importa indicar claramente no contrato de venda: "a regra Incoterms escolhida, o local designado, seguido de Incoterms 2010".

### **Escolher a regra Incoterms adequada**

É uma parte integrante da negociação comercial. Deve fazer-se tendo em conta a capacidade organizacional da empresa, o meio de transporte utilizado, o nível do serviço que se pretende prestar ao cliente ou ter do fornecedor, ou ainda em função dos hábitos do mercado, das práticas da concorrência, etc. O Incoterm escolhido deve, pois, ser adequado tanto às mercadorias a enviar como ao meio de transporte a utilizar.

### **Especificar o local ou porto com precisão**

Para uma boa aplicação dos Incoterms, as partes envolvidas no contrato são chamadas a designar com rigor qual o local ou o porto (ex: FCA 25 Rue Saint Charles, Bordeaux, France, Incoterms 2010).

Importa sublinhar que para certos Incoterms como o CPT, CIP, CFR, CIF, o local designado não é o mesmo que o local de entrega: trata-se do local de destino até onde o transporte está pago. Para precisar o local de destino final da mercadoria convém mencionar o local preciso de modo a evitar qualquer ambiguidade. Idem para a “saída da fábrica”: trata-se de uma fábrica em França ou de uma fábrica implantada no estrangeiro por uma firma francesa?

A menção no contrato de venda do local acordado. Por exemplo: CIF Rouen, CCI 2010; a inclusão sistemática do local de referência (porto, fronteira, etc.) na sigla utilizada.

### **Os outros cuidados a ter**

A utilização dos Incoterms carece de certas precauções tais como:

- o bom conhecimento do significado de cada Incoterm e da sua sigla,
- a utilização das variantes dos Incoterms com rigor de modo a evitar confusões que poderiam advir de uma deficiente interpretação (ex.: FOB USA).

Os Incoterms são uma norma aceite em todo o mundo. Assim, como com todas as normas (indústria, qualidade, poluição), a sua designação não sofre qualquer tipo de divergência. Utilize apenas as abreviaturas normalizadas. Proibiremos a utilização de qualquer outro código! E, como para todas as normas, é necessário fazer-lhe referência explícita. Como no caso dos “cavalos DIN” ou da “certificação ISO 9002”, as três letras do Incoterm devem ser seguidas, para além dos locais convenientes, da menção “Incoterm”, por exemplo “Incoterm ICC”.

Não hesite em consultar um escritório de advogados especialistas em comércio internacional.

A tendência atual do comércio internacional vai no sentido de o comprador não ter nada a ver com a parte logística. Isto valoriza a posição do exportador. É necessário negociar bem os termos do contrato aquando de uma primeira expedição e sobretudo no caso de países de risco em que se aconselha a exigência de um crédito documental como meio de pagamento.

## **VENDA À PARTIDA, VENDA À CHEGADA: UMA DISTINÇÃO FUNDAMENTAL**

### **Venda à partida**

Uma venda à partida significa que a mercadoria viaja por conta e risco do comprador, ou seja:

- a partir da colocação à disposição nos locais do vendedor (EXW);
- a partir do momento em que é entregue à transportadora para expedição (FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT e CIP);

Os Incoterms de venda à partida fazem com que o comprador tenha que suportar (pelo menos em grande parte) os custos e riscos relacionados com o transporte das mercadorias.

### **Venda à chegada**

Uma venda à chegada significa que a mercadoria viaja por conta e risco do vendedor até ao local/porto designado. Estão previstos 3 Incoterms:

- até ao fim do transporte marítimo e do desembarque (DAP) ;
- até ao ponto de destino (DAT, DDP)

## QUE LEI REGE OS CONTRATOS?

### **As três possibilidades**

As duas partes são confrontadas com três possibilidades:

- Aceitar o direito do país exportador: será frequentemente o preferido do vendedor pois é aquele que conhece melhor. No entanto nem sempre é a melhor solução. De facto, certos direitos, como o direito francês ou belga protegem mais o comprador;
- Aceitar o direito do país importador: pode ser mais interessante para o exportador quando for menos restritivo, mas é preciso conhecê-lo bem pois é perigoso ficar submetido a uma regulamentação total ou parcialmente desconhecida;
- Aceitar o direito de um país terceiro: esta escolha permite neutralizar o nacionalismo jurídico. É frequentemente a escolha no caso de haver um conflito comercial, por razões de compromisso ou de comodidade (no caso em que o tribunal competente pertença a um país terceiro).

### **O direito Suíço**

O direito suíço é, a este propósito, frequentemente recomendado, pois é mais favorável ao exportador e, sobretudo, tem a vantagem de pertencer a um Estado neutro, o que é uma vantagem para as partes na condução da negociação comercial.