

Aula 26 – Incoterms® 2020 (Parte 2): Continuação das Regras Multimodais

Desvendando os Incoterms® 2020: Sua Bússola nas Operações Multimodais

Olá, futuro especialista em comércio exterior! Seja bem-vindo à nossa jornada de aprofundamento nos **Incoterms® 2020**. Sei que o dia pode ter sido longo, mas a cada conceito que desvendamos aqui, você estará construindo uma base sólida para se destacar em um mercado cada vez mais dinâmico e globalizado. Pense nesta aula como um investimento no seu futuro, uma ferramenta poderosa para otimizar suas operações e garantir a conformidade.

Na aula anterior, começamos a desmistificar esses termos cruciais, entendendo sua origem e a importância de definir claramente as responsabilidades entre comprador e vendedor. Mas a história dos Incoterms® é vasta, e hoje vamos mergulhar nas regras multimodais que regem grande parte do comércio internacional moderno, aquelas que se adaptam a diferentes meios de transporte.

Ao final desta aula, você não apenas conhecerá os Incoterms® do Grupo C (CPT, CIP) e do Grupo D (DAP, DPU, DDP) em detalhes, mas também será capaz de identificar qual deles é o mais adequado para cada cenário de negócio. Vamos explorar como a escolha correta impacta custos, riscos e até mesmo a reputação da sua empresa, conectando tudo isso com as tendências de digitalização e sustentabilidade que moldam o comércio exterior de 2025. Prepare-se para transformar teoria em prática e ganhar confiança para tomar decisões estratégicas.

O Coração das Operações Multimodais: Entendendo os Grupos C e D

Conceito-chave: As operações multimodais são como uma viagem complexa que envolve múltiplos meios de transporte, cada um com suas próprias regras e responsabilidades.

Imagine que você está planejando uma viagem complexa, que envolve avião, trem e carro. Cada trecho tem suas próprias regras, responsabilidades e momentos de transição. No comércio exterior, as operações multimodais são exatamente isso: uma sequência de transportes que exige clareza máxima para evitar surpresas desagradáveis. É aqui que os Incoterms® do Grupo C e D brilham, pois foram desenhados para cobrir essa complexidade.

Grupo C

Vendedor organiza e paga o transporte principal, mas o risco se transfere em um ponto anterior

Grupo D

Vendedor assume responsabilidade até praticamente a porta do comprador

Esses grupos são fundamentais porque a maioria das mercadorias hoje não viaja apenas por um único meio de transporte. Um produto pode sair da fábrica de caminhão, seguir de navio, depois de trem e, finalmente, ser entregue por outro caminhão no destino final. Sem uma definição precisa de quem faz o quê em cada etapa, o risco de atrasos, custos inesperados ou até mesmo perdas se torna imenso.

Nesta seção, vamos desvendar os Incoterms® que ditam as regras para essas viagens complexas, começando pelo Grupo C, onde o vendedor organiza e paga o transporte principal, mas o risco se transfere em um ponto anterior. É como contratar um serviço de entrega que leva sua encomenda até a porta do seu amigo, mas a responsabilidade por qualquer dano durante o trajeto já é do seu amigo a partir do momento em que a encomenda sai da sua casa.

CPT (Carriage Paid To): O Vendedor Paga o Frete, o Risco Viaja Cedo

Pense no **CPT (Carriage Paid To)** como um serviço de entrega onde você, como vendedor, se compromete a pagar o frete até um local de destino acordado. É uma situação comum quando o comprador quer ter a certeza de que o transporte principal está coberto, mas está disposto a assumir os riscos da mercadoria a partir de um ponto anterior, geralmente no momento em que a mercadoria é entregue ao primeiro transportador.



Origem

Vendedor prepara a mercadoria



Primeiro Transportador

Risco transfere aqui



Transporte Principal

Vendedor paga o frete



Destino

Comprador recebe

Essa regra é particularmente útil em operações multimodais, pois o vendedor organiza e paga o transporte principal, mas a responsabilidade pelo risco da mercadoria se transfere para o comprador no momento em que a carga é entregue ao transportador inicial. Isso significa que, se algo acontecer com a mercadoria durante o trajeto principal, o comprador é quem arca com as consequências, mesmo que o vendedor tenha pago o frete. É uma divisão de responsabilidades que exige atenção.

Imagine que você está enviando um lote de eletrônicos de São Paulo para um cliente em Hamburgo, na Alemanha. Usando CPT, você contrata e paga o transporte rodoviário até o porto de Santos, o frete marítimo até Hamburgo e, talvez, até um terminal de carga na cidade. No entanto, a partir do momento em que os eletrônicos são carregados no primeiro caminhão em São Paulo, o risco de perda ou dano já é do seu cliente. Você garantiu a chegada, mas a segurança da carga, a partir daquele ponto, é dele.

CPT na Prática: Custos, Riscos e a Importância da Comunicação

A escolha do CPT pode parecer um pouco contraintuitiva para quem está começando, afinal, o vendedor paga o frete, mas o risco é do comprador. No entanto, essa regra é bastante utilizada quando o vendedor tem mais experiência ou melhores condições para negociar o transporte principal, garantindo um custo mais competitivo para o comprador. O desafio está em comunicar claramente essa divisão de responsabilidades para evitar mal-entendidos.

Exemplo Prático: Uma empresa brasileira vende peças automotivas para uma montadora na Argentina, utilizando o Incoterm CPT. A empresa brasileira contrata o transporte rodoviário internacional até a fábrica argentina, pagando todo o frete. Contudo, assim que as peças são carregadas no caminhão na fábrica brasileira, o risco de qualquer avaria ou perda durante o trajeto já é da montadora argentina.

Vantagens do CPT

- Vendedor controla negociação do frete
- Custo competitivo para o comprador
- Flexibilidade na gestão logística

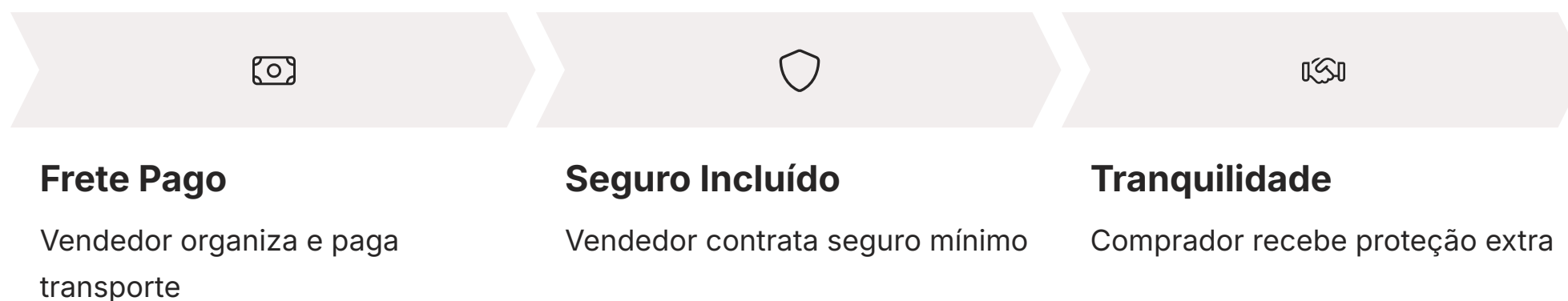
Desafios do CPT

- Comunicação clara sobre riscos
- Comprador precisa de seguro próprio
- Coordenação entre as partes

Essa dinâmica reforça a importância de um bom seguro de carga por parte do comprador e de uma comunicação transparente entre as partes. No contexto atual, com a digitalização do comércio exterior, a rastreabilidade da carga via sistemas como o Portal Único Siscomex e tecnologias como IoT (Internet das Coisas) pode ajudar a monitorar o trajeto, mas não altera a transferência de risco. O CPT é uma ferramenta poderosa para o vendedor que busca oferecer um serviço de transporte "pago", mas com a liberdade de transferir o risco cedo.

CIP (Carriage and Insurance Paid To): O Frete e o Seguro na Mão do Vendedor

Agora, vamos um passo além com o **CIP (Carriage and Insurance Paid To)**. Se no CPT o vendedor paga o frete, no CIP ele faz isso e *também* contrata e paga o seguro mínimo para a mercadoria até o local de destino nomeado. É como se, na sua viagem complexa, além de pagar todos os transportes, você também contratasse um seguro básico para sua bagagem até o destino final.



Essa regra é a preferida por muitos compradores que desejam uma camada extra de segurança, especialmente para cargas de alto valor ou em rotas consideradas mais arriscadas. O vendedor, ao assumir o seguro, oferece uma tranquilidade maior ao comprador, embora a transferência do risco de perda ou dano à mercadoria ainda ocorra no momento em que a carga é entregue ao primeiro transportador. A diferença crucial é que, se algo acontecer, o seguro já está providenciado pelo vendedor.

Pense em uma empresa de tecnologia que vende equipamentos sensíveis para um cliente em outro continente. Usando CIP, a empresa vendedora não só organiza e paga o transporte multimodal (caminhão, navio, trem), mas também contrata um seguro para cobrir a carga até o destino final. Se, por exemplo, um contêiner com os equipamentos cair do navio, o seguro contratado pelo vendedor cobrirá o prejuízo, mesmo que o risco já tenha sido transferido ao comprador no início da jornada.

CIP em Ação: Proteção Adicional e a Importância do Seguro

O CIP é um Incoterm® que oferece uma vantagem competitiva para o vendedor que deseja proporcionar maior segurança ao comprador. Ao incluir o seguro, o vendedor demonstra um compromisso com a integridade da carga, o que pode ser um diferencial em mercados exigentes. No entanto, é fundamental que o comprador esteja ciente de que o seguro contratado pelo vendedor é o seguro mínimo, e ele pode optar por contratar uma cobertura adicional se julgar necessário.

Exemplo Farmacêutico: Uma fábrica de produtos farmacêuticos no Brasil vende medicamentos de alto valor para um distribuidor na Europa, utilizando CIP. A fábrica organiza todo o transporte e contrata seguro para cobrir o valor dos medicamentos até o armazém do distribuidor.

Responsabilidades no CIP

- **Vendedor:** Frete + Seguro mínimo
- **Comprador:** Risco desde 1º transportador
- **Seguro:** Cobertura até destino final
- **Comunicação:** Termos claros da apólice

Benefícios ESG

A escolha de transportadoras com bom histórico de segurança e seguros robustos reflete compromisso com responsabilidade social e ambiental, minimizando perdas e desperdícios.

A inclusão do seguro pelo vendedor no CIP simplifica a vida do comprador, que não precisa se preocupar em contratar sua própria apólice para o transporte principal. Contudo, a comunicação sobre os termos e a cobertura do seguro é vital. Em um cenário de crescente preocupação com a sustentabilidade e práticas ESG, a escolha de transportadoras com bom histórico de segurança e a contratação de seguros robustos também refletem o compromisso da empresa com a responsabilidade social e ambiental, minimizando perdas e desperdícios.

CPT vs. CIP: Entendendo a Diferença Crucial e a Transição para o Grupo D

A principal distinção entre CPT e CIP reside na responsabilidade pelo seguro. Enquanto em ambos o vendedor paga o frete até o destino e o risco se transfere no primeiro transportador, o CIP adiciona a obrigação do vendedor de contratar e pagar o seguro mínimo. Essa pequena diferença tem um grande impacto na segurança da operação e na percepção de valor para o comprador.

Conceito	Âmbito/Aplicação	Base/Origem	Exemplo
CPT	Vendedor paga frete, risco do comprador desde o 1º transportador.	Regra multimodal, Grupo C.	Exportador paga frete aéreo até aeroporto de destino.
CIP	Vendedor paga frete E seguro mínimo, risco do comprador desde o 1º transportador.	Regra multimodal, Grupo C.	Exportador paga frete e seguro marítimo até porto de destino.

Grupo C Vendedor paga transporte, risco transfere cedo	Grupo D Vendedor assume responsabilidade até quase o final
--	--

Compreender essas nuances é fundamental para escolher o Incoterm® mais adequado. Mas a história dos Incoterms® multimodais não termina aqui. Agora, vamos explorar o Grupo D, onde a responsabilidade do vendedor se estende muito mais, chegando praticamente até a porta do comprador. Prepare-se para conhecer os Incoterms® que oferecem o maior nível de serviço e responsabilidade por parte do vendedor, ideais para quem busca uma entrega "quase completa".

DAP (Delivered At Place): A Entrega na Porta do Cliente, Quase Lá

Chegamos ao Grupo D, onde a responsabilidade do vendedor é significativamente maior. O primeiro Incoterm® que vamos explorar é o **DAP (Delivered At Place)**. Imagine que você está comprando um móvel online e a loja promete entregar o produto na sua casa, pronto para ser descarregado. No DAP, o vendedor assume a responsabilidade e os custos de transporte até um local de destino nomeado, com a mercadoria pronta para ser descarregada.



Neste Incoterm®, o risco de perda ou dano à mercadoria se transfere do vendedor para o comprador apenas quando a mercadoria é colocada à disposição do comprador no local de destino acordado, no veículo de transporte, pronta para ser descarregada. Isso significa que o vendedor é responsável por quase toda a jornada, desde a origem até o ponto de entrega final, excluindo apenas o descarregamento e o desembaraço de importação.

Exemplo Prático: Uma empresa chinesa vende máquinas industriais para uma fábrica no Brasil. Usando DAP, a empresa chinesa contrata e paga todo o transporte (marítimo, rodoviário) até a porta da fábrica brasileira. O risco de qualquer dano à máquina durante o transporte é da empresa chinesa até o momento em que a máquina chega na fábrica brasileira, ainda dentro do caminhão.

DAP na Prática: Conveniência para o Comprador e Desafios para o Vendedor

O DAP é um Incoterm® que oferece grande conveniência para o comprador, que recebe a mercadoria praticamente em seu local de destino, com a maior parte dos riscos e custos de transporte já cobertos pelo vendedor. Isso é particularmente atraente para compradores que não têm grande experiência em logística internacional ou preferem focar em suas operações principais.


Vantagens para o Comprador

- Máxima conveniência logística
- Riscos minimizados durante transporte
- Foco nas operações principais
- Previsibilidade de custos

Desafios para o Vendedor

- Controle logístico complexo
- Gestão de múltiplos modais
- Riscos de atrasos e custos extras
- Coordenação internacional

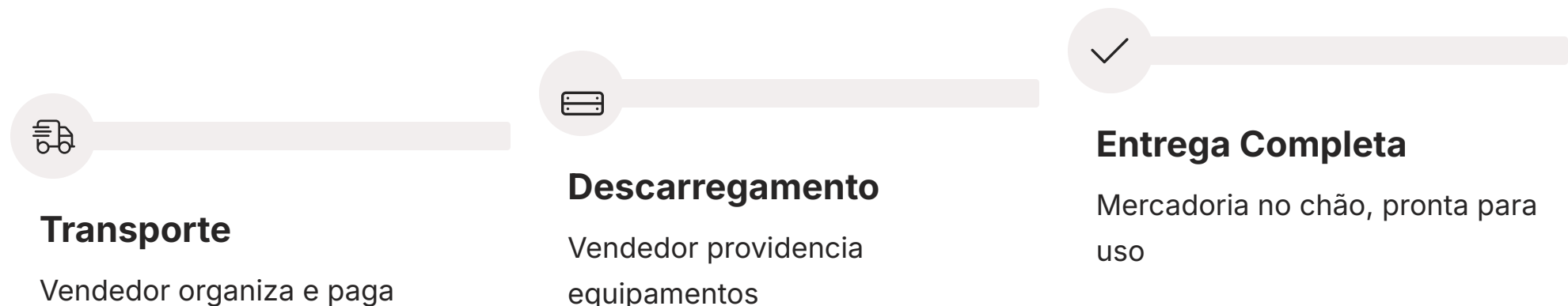
No entanto, para o vendedor, o DAP exige um controle logístico muito apurado. Ele precisa gerenciar toda a cadeia de transporte, desde a saída da fábrica até a chegada no destino final, o que pode envolver múltiplos modais e diferentes prestadores de serviço. Um erro ou atraso em qualquer etapa pode gerar custos adicionais e insatisfação do cliente.

 **Exemplo de Desafio:** Uma empresa de móveis da Itália vende cadeiras para um hotel no Rio de Janeiro sob DAP. Se houver uma greve no porto do Rio que atrase a liberação da carga, a responsabilidade e os custos adicionais (como armazenagem) ainda são do vendedor italiano até que a carga esteja disponível no hotel.

A gestão de riscos e a coordenação são cruciais no DAP. Com a crescente digitalização, o uso de plataformas de rastreamento e comunicação em tempo real, integradas ao Portal Único Siscomex e à DUIMP no Brasil, torna-se essencial para o vendedor que opera sob DAP, permitindo monitorar cada etapa e reagir rapidamente a imprevistos.

DPU (Delivered at Place Unloaded): A Novidade que Descomplica o Descarregamento

O **DPU (Delivered at Place Unloaded)** é uma das grandes novidades dos Incoterms® 2020, substituindo o antigo DAT (Delivered at Terminal). Sua principal característica é que o vendedor não só entrega a mercadoria no local de destino nomeado, mas também assume a responsabilidade e os custos pelo descarregamento da mercadoria. É como se, na sua compra de móveis, a loja não só entregasse na sua casa, mas também se encarregasse de tirar o móvel do caminhão e deixá-lo na sua calçada.

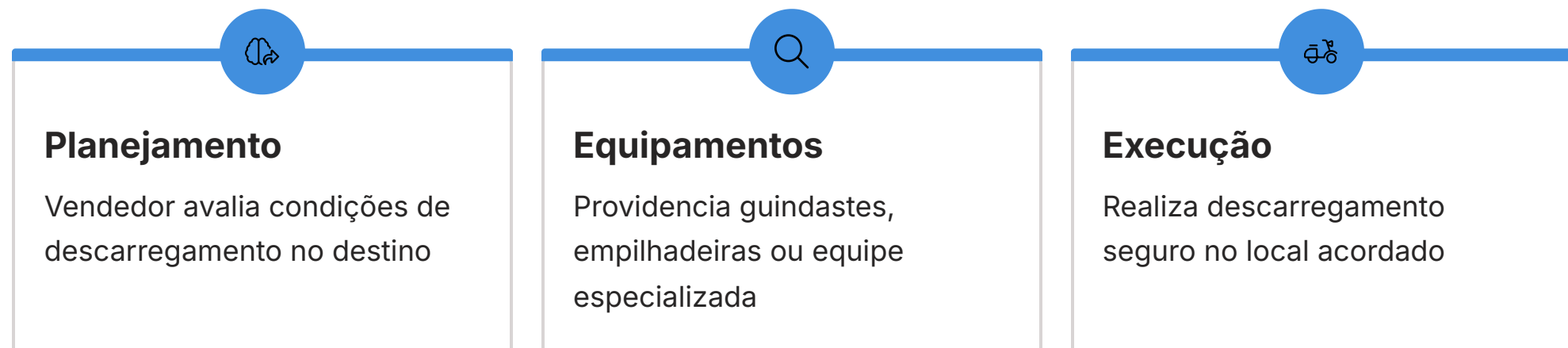


Essa regra é ideal para situações em que o vendedor tem a capacidade e o equipamento para realizar o descarregamento no local de destino, ou quando o comprador prefere que essa etapa seja gerenciada pelo vendedor. O risco de perda ou dano à mercadoria se transfere do vendedor para o comprador somente após a mercadoria ser descarregada no local de destino acordado.

Pense em uma empresa que vende equipamentos pesados, como máquinas agrícolas, para um cliente em uma fazenda distante. Usando DPU, o vendedor não apenas transporta a máquina até a fazenda, mas também providencia o guindaste ou a empilhadeira necessária para descarregar o equipamento do caminhão. A responsabilidade do vendedor só termina quando a máquina está no chão da fazenda, pronta para ser utilizada. Isso simplifica muito a vida do comprador, que não precisa se preocupar com a logística de descarregamento.

DPU na Prática: Quando o Vendedor Assume o Último Passo

O DPU é um Incoterm® que reflete a realidade de muitas operações logísticas onde o descarregamento pode ser complexo ou exigir equipamentos específicos. Ao assumir essa responsabilidade, o vendedor oferece um serviço mais completo e pode ser um diferencial competitivo, especialmente para cargas volumosas ou pesadas.



Exemplo Prático: Uma empresa de construção civil no Canadá compra grandes painéis pré-fabricados de uma fábrica na Europa, utilizando o Incoterm DPU. A fábrica europeia é responsável por todo o transporte até o canteiro de obras no Canadá e, crucialmente, por providenciar o guindaste e a equipe para descarregar os painéis do caminhão. O risco de dano aos painéis durante o descarregamento é da fábrica vendedora.

A escolha do DPU exige que o vendedor tenha um conhecimento profundo das condições de descarregamento no local de destino e acesso a recursos adequados. É um Incoterm® que demanda uma coordenação logística impecável e, muitas vezes, parcerias com operadores logísticos locais confiáveis. A incorporação de tecnologias como Blockchain para rastreabilidade de ponta a ponta e IoT para monitoramento de condições da carga pode ser um grande aliado para o vendedor que opera sob DPU, garantindo que a entrega e o descarregamento ocorram sem problemas.

DDP (Delivered Duty Paid): A Entrega "Chave na Mão"

Chegamos ao Incoterm® que representa o máximo de responsabilidade para o vendedor: o **DDP (Delivered Duty Paid)**. Pense nele como o serviço de entrega mais completo que existe. Aqui, o vendedor é responsável por tudo: transporte, seguro, descarregamento e, o mais importante, o desembaraço aduaneiro de importação e o pagamento de todos os impostos e taxas de importação no país de destino. É a entrega "chave na mão", onde o comprador recebe a mercadoria pronta para uso, sem nenhuma preocupação com a burocracia da importação.



Transporte

Vendedor organiza e paga



Seguro

Cobertura completa



Desembaraço

Alfândega e documentos



Impostos


Todas as taxas pagas

Neste Incoterm®, o risco de perda ou dano à mercadoria se transfere do vendedor para o comprador somente quando a mercadoria é colocada à disposição do comprador no local de destino acordado, descarregada e com todos os impostos e taxas de importação pagos. É o Incoterm® mais conveniente para o comprador, mas o mais complexo e arriscado para o vendedor.

Imagine que você compra um produto de uma loja online internacional que promete "entrega gratuita e sem impostos". Essa loja provavelmente está operando sob DDP. O vendedor cuida de tudo: desde a saída da fábrica, passando pelo transporte, seguro, desembaraço aduaneiro no seu país e a entrega final na sua porta. Você, como comprador, só precisa receber o produto.

DDP em Detalhes: Conveniência Máxima, Complexidade Máxima

O DDP é frequentemente utilizado em operações de e-commerce internacional ou quando o comprador não tem expertise em importação e prefere que o vendedor assuma todas as responsabilidades. Para o vendedor, no entanto, operar sob DDP exige um conhecimento profundo das regulamentações aduaneiras e fiscais do país de destino, o que pode ser um grande desafio.

 **Exemplo E-commerce:** Uma empresa de vestuário na Índia vende roupas para uma rede de lojas no Brasil, utilizando DDP. A empresa indiana é responsável por todo o transporte, seguro, desembaraço aduaneiro no Brasil, pagamento de II, IPI, PIS, COFINS e ICMS, e entrega final no centro de distribuição.

Impostos Brasileiros no DDP

- Imposto de Importação (II)
- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI)
- PIS e COFINS
- ICMS (estadual)

Desafios Operacionais

- Representante legal no país de destino
- Despachante aduaneiro qualificado
- Conhecimento da legislação local
- Gestão de conformidade fiscal

A complexidade do DDP reside na necessidade de o vendedor ter um representante legal ou um despachante aduaneiro no país de destino para lidar com a burocracia da importação. No Brasil, com o Novo Processo de Importação (NPI) e a DUIMP, o processo se tornou mais digitalizado, mas ainda exige conhecimento técnico. Para o vendedor, o DDP é um compromisso de serviço total, que pode justificar um preço mais alto, mas que também exige uma gestão de risco e conformidade impecável.

Escolhendo o Incoterm® Correto: Uma Decisão Estratégica

A escolha do Incoterm® correto não é apenas uma formalidade; é uma decisão estratégica que impacta diretamente os custos, os riscos e a eficiência de uma operação de comércio exterior. Não existe um Incoterm® "melhor" ou "pior", mas sim o mais adequado para cada situação, considerando as capacidades do comprador e do vendedor, o tipo de mercadoria, o meio de transporte e o nível de serviço desejado.



Experiência Logística

Avalie a capacidade de ambas as partes para gerenciar transporte e desembaraço. O comprador tem estrutura ou prefere que o vendedor cuide de tudo?



Tipo de Mercadoria

Cargas frágeis ou de alto valor podem exigir Incoterms® com seguro incluído (CIP) ou maior responsabilidade do vendedor (DAP, DPU, DDP).



Custo Total

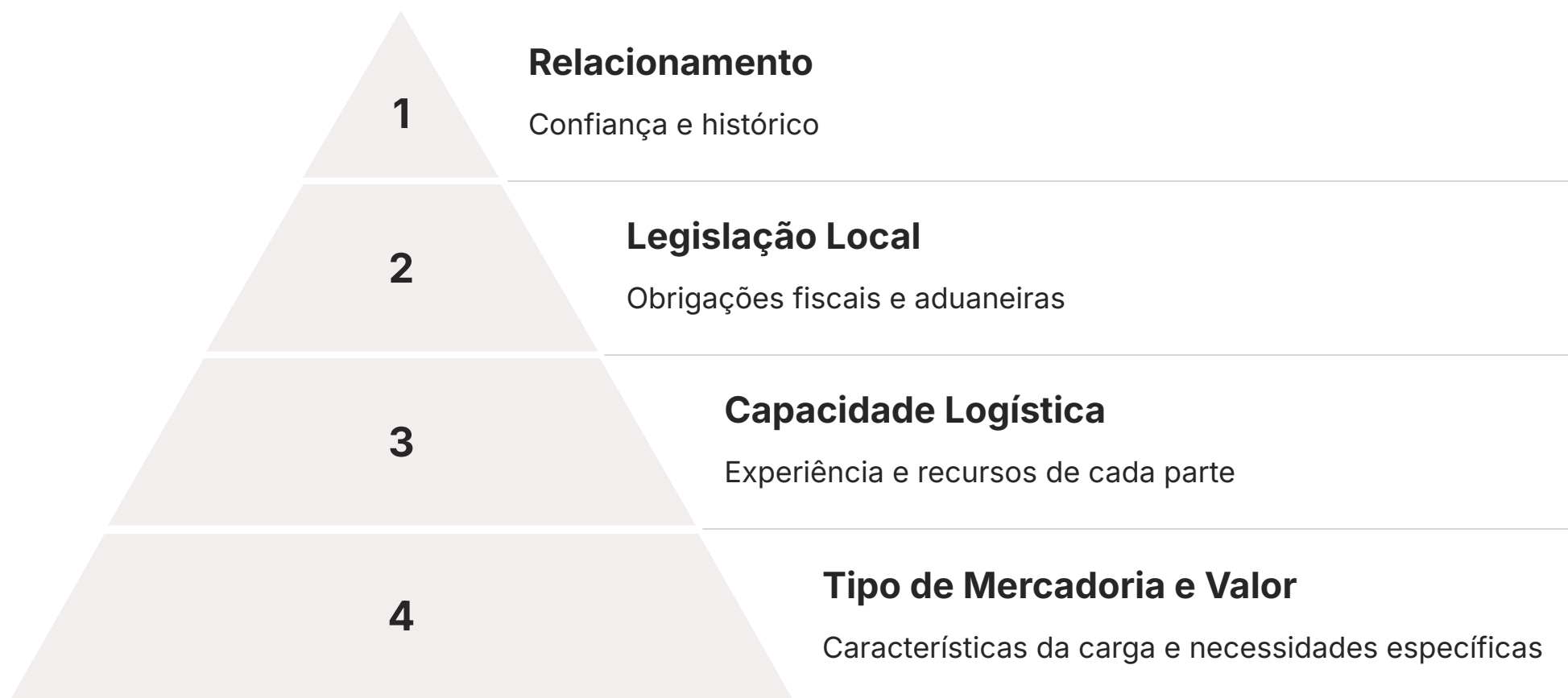
Embora um Incoterm® como DDP possa parecer mais caro, ele pode evitar surpresas e custos ocultos para o comprador.

Além disso, as **tendências atuais** como a digitalização e a sustentabilidade também influenciam essa escolha. Um vendedor que opera com DDP, por exemplo, pode usar sistemas como o Comex Stat para analisar rotas mais eficientes e sustentáveis, ou tecnologias como Blockchain para garantir a rastreabilidade e a conformidade ambiental da cadeia de suprimentos.

Conceito	Âmbito/Aplicação	Base/Origem	Exemplo
DAP	Vendedor entrega no local de destino, pronto para descarregar.	Regra multimodal, Grupo D.	Exportador entrega na fábrica do importador, no caminhão.
DPU	Vendedor entrega no local de destino E descarrega.	Regra multimodal, Grupo D.	Exportador entrega e descarrega painéis solares no telhado.
DDP	Vendedor entrega, descarrega, paga impostos e taxas.	Regra multimodal, Grupo D.	Exportador entrega produto de e-commerce na porta do consumidor, tudo pago.

Fatores-Chave na Escolha do Incoterm®

A escolha do Incoterm® ideal é um balanço entre risco, custo e controle. Para o **exportador**, optar por Incoterms® do Grupo D (DAP, DPU, DDP) significa assumir mais responsabilidades e custos, mas pode ser um diferencial competitivo, oferecendo um serviço mais completo e atraindo clientes que buscam conveniência. Para o **importador**, esses Incoterms® representam menos preocupações logísticas e aduaneiras, mas geralmente implicam em um preço de compra mais elevado, pois o vendedor embutirá esses custos.



Considere a **relação comercial** entre as partes. Em um relacionamento de longo prazo e confiança, Incoterms® que dividem mais as responsabilidades podem funcionar bem. Para novos clientes ou mercados desconhecidos, Incoterms® que definem claramente as responsabilidades de cada um, como CIP ou DDP, podem oferecer mais segurança. A **legislação local** também é um fator crucial, especialmente para DDP, onde o vendedor precisa estar ciente de todas as obrigações fiscais e aduaneiras do país de importação.

A digitalização, com ferramentas como o Portal Único Siscomex e a DUIMP, tem simplificado o processo de importação no Brasil, mas a complexidade das regras internacionais permanece. A escolha do Incoterm® deve ser sempre um diálogo transparente entre comprador e vendedor, formalizado no contrato de compra e venda. Uma decisão bem informada evita litígios, otimiza a cadeia de suprimentos e contribui para o sucesso da operação. Lembre-se: o Incoterm® é a linguagem universal do comércio exterior, e dominá-la é essencial para navegar com segurança neste oceano de oportunidades.

Consolidação e Próximos Passos

Chegamos ao fim de mais uma etapa crucial em nossa jornada pelos Incoterms® 2020. Hoje, desvendamos as complexidades das regras multimodais dos Grupos C e D, entendendo como CPT e CIP dividem o frete e o seguro, e como DAP, DPU e DDP elevam a responsabilidade do vendedor, culminando na entrega "chave na mão". Compreendemos que a escolha do Incoterm® não é trivial, mas uma decisão estratégica que alinha custos, riscos e expectativas entre as partes, sempre considerando as tendências de digitalização e sustentabilidade.

CPT e CIP

Ideais quando o vendedor quer gerenciar o transporte principal, mas o comprador está pronto para assumir o risco cedo.

DAP, DPU e DDP

Para cenários onde o comprador busca máxima conveniência, transferindo responsabilidade logística para o vendedor.

Em prática:

1. **CPT e CIP** são ideais quando o vendedor quer gerenciar o transporte principal, mas o comprador está pronto para assumir o risco cedo.
2. **DAP, DPU e DDP** são para cenários onde o comprador busca máxima conveniência, transferindo grande parte da responsabilidade logística e aduaneira para o vendedor.
3. Sempre avalie a capacidade logística, o tipo de mercadoria e a relação comercial antes de definir o Incoterm®.
4. A comunicação clara e o contrato bem redigido são seus maiores aliados para evitar surpresas.
5. As tecnologias atuais (NPI, DUIMP, Blockchain, IoT) são ferramentas poderosas para gerenciar Incoterms® mais complexos.

Autoavaliação

1

Questão 1

Qual Incoterm® do Grupo C exige que o vendedor contrate e pague o seguro mínimo para a mercadoria até o local de destino nomeado?

- a) CPT
- b) CIP
- c) DAP
- d) DDP

2

Questão 2

Em qual Incoterm® do Grupo D o vendedor é responsável por entregar a mercadoria no local de destino nomeado, descarregá-la e pagar todos os impostos e taxas de importação?

- a) DAP
- b) DPU
- c) DDP
- d) CIP

3

Questão 3

Uma empresa brasileira vende máquinas pesadas para um cliente no Chile. O vendedor quer ser responsável por todo o transporte até a fazenda do cliente no Chile, incluindo o descarregamento da máquina no local. Qual Incoterm® seria o mais adequado?

- a) CPT
- b) DAP
- c) DPU
- d) DDP

4

Questão 4

A principal diferença entre DAP e DPU é que no DPU o vendedor:

- a) Paga o seguro da mercadoria.
- b) É responsável pelo desembaraço de importação.
- c) Assume o custo e o risco do descarregamento no local de destino.
- d) Transfere o risco no momento da entrega ao primeiro transportador.

Questão Discursiva:

Explique como as tendências de digitalização (NPI, DUIMP) e sustentabilidade (ESG) podem influenciar a escolha de um Incoterm® do Grupo D (DAP, DPU, DDP) por um exportador brasileiro.

Gabarito e Próximos Passos

1

b) CIP

2


c) DDP

3

c) DPU

4

c) Assume o custo e o risco do descarregamento

 **Próxima Aula:** Na Aula 27, continuaremos nossa exploração dos Incoterms® 2020, focando nas regras específicas para o Transporte Marítimo e Hidroviário Interior. Prepare-se para desvendar os Incoterms® que regem as operações nos portos!



Publicação ICC

Consulta oficial dos Incoterms® 2020



Portal Siscomex

Atualizações NPI e DUIMP



Logística ESG

Práticas sustentáveis no comércio

NOTA IMPORTANTE: As informações regulatórias/legais/técnicas desta aula estão atualizadas até 2025. Consulte sempre fontes oficiais para verificar alterações.