



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL**  
**FACULDADE DE DIREITO, PÓS-GRADUAÇÃO *LATO SENSU***  
**DEPARTAMENTO DE DIREITO PÚBLICO E FILOSOFIA DO DIREITO**  
**CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO “O NOVO DIREITO INTERNACIONAL”**

CLAUSSIA NEUMANN DA CUNHA

ANÁLISE JURÍDICA DOS INCOTERMS

Porto Alegre

2013



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL**  
**FACULDADE DE DIREITO, PÓS-GRADUAÇÃO *LATO SENSU***  
**DEPARTAMENTO DE DIREITO PÚBLICO E FILOSOFIA DO DIREITO**  
**CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO “O NOVO DIREITO INTERNACIONAL”**

CLAUSSIA NEUMANN DA CUNHA

ANÁLISE JURÍDICA DOS INCOTERMS

Monografia apresentada ao curso de especialização apresentado como requisito parcial para a obtenção do título de especialista em Direito Internacional, pelo curso de especialização “O Novo Direito Internacional” da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. .

Orientador: Prof. Dr. Silvio Javier Battello Calderon

Porto Alegre

2013

*Dedico esta monografia às pessoas que caminham  
em busca da concretização de seus sonhos.*

## **AGRADECIMENTOS**

É sempre difícil após a conclusão de um trabalho encontrar as palavras apropriadas que possam expressar a gratidão a todos aqueles que auxiliaram diretamente e indiretamente na sua elaboração. Ainda assim manifesto meu sincero reconhecimento às seguintes pessoas:

Ao Dr. Silvio Batello, meu orientador, que com sua dedicação e paciência auxiliou-me na estruturação deste trabalho ao longo de toda pesquisa e desenvolvimento.

Aos demais professores do curso de especialização “O Novo Direito Internacional” pelos conhecimentos transmitidos durante o curso.

À minha avó Lidwina Holz Neumann e meu tio Viro Neumann, que faleceram este ano, e antes de verem meu sonho realizado, à minha madrinha Jussara Maria da Cunha pelo incentivo incondicional durante mais esta caminhada.

Um agradecimento especial aos meus pais, Claudio da Cunha e Anísia Maria Neumann da Cunha, pelo apoio emocional, por acreditarem no meu futuro profissional, e por entenderem a importância da realização deste trabalho. Vocês são a luz da minha vida.

Aos amigos, familiares, e todos aqueles que contribuíram de alguma forma para o bom êxito deste trabalho, meu muito obrigada à todos.

Por fim, agradeço a Deus por iluminar os meus caminhos.

“Os heróis e os líderes são pessoas que tentaram, fracassaram e tiveram a coragem de inúmeras tentativas até alcançarem o sucesso pleno.” (Wladimir Lima)

## RESUMO

Argumenta-se, neste trabalho a importância dos *Incoterms* no intuito de facilitar a análise contratual e de estabelecer as obrigações em um contexto mundial, em que tais siglas por si só, identificariam as responsabilidades contratuais de tal questão. Porém ao longo de sua efetividade tem surgido inúmeros casos de conflitos jurídicos pela falta de instrução, entendimento a cerca das reais obrigações estabelecidas pelo mesmo. A falta de jurisprudência para tal item, que é de extrema importância para os contratos internacionais, uma vez que está presente na operação de compra e venda de um produto, no qual engloba, valores, elaboração de documentos internacionais, entre outros fatores, pode alterar todo um fluxo operacional de uma empresa, e assim diminuir a vantagem competitiva da mesma.

Palavras-chave: *Incoterms, Lex mercatoria*

## ABSTRACT

*It is argued in this paper the importance of Incoterms in order to facilitate the analysis and establish the contractual obligations in a global context, where such acronyms alone would identify the contractual responsibilities of such a question. But along its effectiveness has arisen numerous instances of legal disputes the lack of education, understanding about the actual obligations for the same. The lack of case law for this item, which is of extreme importance to international contracts, since it is present in the operation of buying and selling a product in which values, development of international documents, among other factors, may alter an entire operational flow of a company, and decrease the competitive advantage of the same.*

*Keywords: Incoterms, Lex mercatoria*

## LISTA DE ABREVIATURAS

CCI- Câmara do Comércio Internacional

*CFR- Cost and freight*

*CIF- Cost, insurance and freight*

*CIP- Carriage and insurance paid to*

*CPT- Carriage Paid to*

*DAT- Delivery at terminal*

*DAP- Delivery at place*

*DDI- Eletronic data interchange*

*DDP- Delivered duty paid*

*EXW- Ex Works*

*FAS- Free alongside ship*

*FCA- Free carrier*

*FOB- Free on board*

*ICC- International Chamber of Commerce*

*INCOTERMS- Termos do comércio internacional*

LINDB- Lei de Introdução às normas do direito brasileiro (LINDB)

OMC- Organização mundial do comércio

UNIDROIT- O Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado

## SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	9
I- PECULIARIDADES DOS "INCOTERMS" NOS CONTRATOS INTERNACIONAIS ...	12
A) Aspectos históricos e conceituais dos "Incoterms" .....	18
B) Finalidades e classificação dos "Incoterms" .....	24
II- A EFETIVIDADE JURÍDICA DOS <i>INCOTERMS</i> E A NOVA "LEX MERCATORIA" ..	38
A) A explicação da nova "Lex mercatória" revelando os "Incoterms" .....	38
MÉTODOS E PROCEDIMENTOS .....	43
A) Metodologia .....	43
B) Técnicas de coleta de dados.....	45
C) Técnicas de análise de dados .....	46
D) Limitações do método e estudo .....	46
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	48
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	51



## INTRODUÇÃO

Neste estudo apresentaremos a importância do paradigma estabelecido pela Câmara do Comércio Internacional (CCI) na criação e efetivação dos *Incoterms* como termos negociadores estabelecidos nos contratos internacionais, que remetem às obrigações entre compradores e vendedores no meio internacional, os quais têm-se evidenciado pela utilização errônea e falta de instrumentos jurídicos capazes de fazer com que sejam cumpridos no âmbito internacional.

Os *Incoterms*, termos de comércio internacional, foram criados no intuito de facilitar a análise contratual e de estabelecer às obrigações em um contexto mundial, em que tais siglas por si só, identificariam as responsabilidades contratuais de tal questão. Porém ao longo de sua efetividade tem surgido inúmeros casos de conflitos jurídicos pela falta de instrução e entendimento à cerca das reais obrigações estabelecidas pelo mesmo conforme a CCI e a prática empresarial.

Tais conflitos jurídicos, geram dúvidas ao empresariado pela real efetividade jurídica dos *Incoterms*, uma vez que este é tido como simplesmente um acordo cultural de organização comercial. A falta de jurisprudência para tal item, que é de extrema importância para os contratos internacionais, uma vez que está presente na operação de compra e venda de um produto, no qual engloba valores, elaboração de documentos internacionais, entre outros fatores podem alterar todo um fluxo operacional de uma empresa, e assim diminuir a vantagem competitiva da mesma.

Argumenta-se neste trabalho a importância da análise do contexto estratégico da efetivação jurídica dos *Incoterms* como item obrigatório nos contratos internacionais. Essa perspectiva analítica possibilita compreender o momento presente que subsidia o esclarecimento das linhas possíveis de evolução futura deste impacto que alterará efetivamente as negociações internacionais.

Qual a efetividade jurídica atual dos *Incoterms* e quais os embates para este não ser considerado item obrigatório na elaboração dos contratos internacionais?

Pensar os Negócios Internacionais exige ao analista a consideração de elementos políticos, econômicos, sociais, culturais e geográficos que sejam capazes de situar um significado singular à experiência internacional do país. A combinação desses elementos e a análise dela decorrente representam, portanto, condição necessária para compreender de que maneira as relações empresariais são elaboradas, bem como suas variações ao longo do processo comercial.

O objetivo geral deste estudo é o de analisar a efetividade jurídica dos *Incoterms*. Seus objetivos específicos são identificar os embates para a efetivação dos *Incoterms* como item obrigatório nos contratos internacionais, examinar conflitos jurídicos existentes em decisões judiciais, no qual a simples análise dos *Incoterms* poderia ser utilizada como apaziguador do conflito existente entre as partes e descrever a importância dos *Incoterms* perante a visão empresarial, e o real motivo para que este seja analisado sobre um viés jurídico, e não simplesmente cultural.

O presente estudo justifica-se tanto do ponto de vista acadêmico, como empresarial. Academicamente, se busca um melhor entendimento quanto à importância que os *Incoterms* possuem no cenário internacional como apaziguadores de conflitos internacionais do ponto de vista econômico, social e político. Quanto a relevância empresarial, a pesquisa contribui para que se possa perceber o potencial jurídico que os *Incoterms* possuem, e assim sugerir aos empresários que prestem atenção às cláusulas contratuais apresentadas nos contratos internacionais quanto às responsabilidades e valores indicados pelas siglas dos *Incoterms*. Nestes casos a ênfase usualmente se restringe à identificação de possibilidades e perspectivas futuras de seus mercados consumidores. O estudo é apresentado sob a ótica de documentos oficiais relacionados ao tema.

Este instrumento apresenta, significativas oportunidades de desenvolvimento do comércio internacional quando utilizado da forma correta, além de diversas características e benefícios descritos. Identificá-los e analisá-los ajudará a melhor descortinar os possíveis caminhos para a sua efetivação jurídica mundial.

Este estudo tem a pretensão de oferecer informações sobre o que se afigura essencial

para se apreender os elementos cruciais desta interface externa, para pesquisas ulteriores nesse campo e para o aprofundamento do conhecimento em todas as áreas porventura aqui tocadas.

## I- PECULIARIDADES DOS "INCOTERMS" NOS CONTRATOS INTERNACIONAIS

O presente referencial teórico serve para traçarmos as linhas de pesquisa e as discussões que são abordadas no trabalho de conclusão. Conseqüentemente, porém, poderão haver alterações sempre com o objetivo de aperfeiçoar, ainda mais, na configuração do desenvolvimento da conclusão curricular. Buscar-se-á traçar uma análise empírica na qual será teorizada a pesquisa deste trabalho. Serão ponderadas as variáveis endógenas e exógenas como centrais no estudo da efetividade jurídica atual dos *Incoterms* e os embates para este não ser considerado item obrigatório na elaboração dos contratos internacionais.

Rapidez e flexibilidade deixam de ser apenas um diferencial e tornam-se obrigatoriedade. A instituição de uma análise teórica sobre a temática abordada mostrou-se necessária uma vez que o aumento dos custos de transporte devido ao trânsito a ser percorrido a excelência operacional serão itens decisivos para análise das empresas que pretendem disputar o mercado em outras regiões.

O desenvolvimento do comércio internacional trouxe a necessidade de modais de transportes e respectiva infra-estrutura mais ágil para atender à satisfação dos clientes. Esta realidade está alterando o quadro de gestão de materiais e também gerando conscientização de investimento para modernização no setor de transportes para que o gerenciamento da cadeia de *Supply Chain*<sup>1</sup> torne-se um ponto estratégico dentro do comércio internacional.

O poder de escolha do cliente quanto ao modal à ser escolhido, origem e destino de sua carga, *Incoterm*, entre outros torna fácil entender o porque a logística internacional se tornou importante para as negociações internacionais, pois permite ao consumidor o poder de escolha entre diversas opções de preço, qualidade e tempo.

---

<sup>1</sup> [...] A gestão da cadeia de suprimentos se refere à integração de todas as atividades associadas com a transformação e o fluxo de bens e serviços, desde as empresas fornecedoras de matéria-prima até o usuário final incluindo o fluxo de informação necessário para o sucesso (COSTA, RODRIGUE, LADEIRA; 2012 *apud* BALLOU *et al.* 2000).

A Câmara de Comércio Internacional (CCI) criou regras para administrar conflitos oriundos da interpretação de contratos internacionais firmados entre exportadores e importadores concernentes à transferência de mercadorias, às despesas decorrentes das transações e à responsabilidade sobre perdas e danos. A CCI instituiu, em 1936, os INCOTERMS (*International Commercial Terms*). (BANCO DO BRASIL; 2012)

Modelos tradicionais como o Fordismo<sup>2</sup>, deparam-se com modelos flexíveis e customizados, que visam atender os cliente de diferentes culturas. Não podemos esquecer que empresas podem oferecer produtos semelhantes, porém a forma, rapidez e eficiência que esse produto será entregue ao destino final é que irá diferenciá-las.

Em uma negociação comercial o vendedor necessita avaliar o preço e a condição de entrega da mercadoria, de modo a não perder qualquer oportunidade. Nota-se a importância de se destacar a utilização e entendimento dos *Incoterms* nas relações contratuais internacionais, visando maior eficácia nos processos logísticos e maior clareza em eventuais disputas em tribunais arbitrais, além de esclarecer e nortear as responsabilidades e obrigações das partes contratantes.

A partir da década de 90, a gestão empresarial conscientiza-se para a importância do processo produtivo com elevado padrão de eficiência operacional. A busca pela diferenciação e o estabelecimento de vantagens competitivas, impõem as empresas à verificação de alternativas capazes de driblar as estratégias dos concorrentes. Este momento coloca a logística no centro das tomadas de decisão empresarial, uma vez que o gerenciamento estratégico, de forma eficiente e eficaz, dos fluxos de materiais e informações desde o fornecedor até o cliente final se torna crucial ao processo produtivo.

---

<sup>2</sup> No final do século XIX, a indústria estava atingindo um patamar tecnológico e econômico, quando Henry Ford introduziu seus conceitos de produção, conseguindo com isto reduzir dramaticamente custos e melhorar substancialmente a qualidade. O conceito-chave da produção em massa não é a idéia de linha contínua, como muitos pensam, mas a completa e consistente intercambiabilidade de partes, e a simplicidade de montagem. [...] As mudanças implantadas permitiram reduzir o esforço humano na montagem, aumentar a produtividade e diminuir os custos proporcionalmente à elevação do volume produzido. Além disso, os carros Ford foram projetados para uma facilidade de operação e manutenção sem precedentes na indústria. Ford também conseguiu reduzir drasticamente o tempo de preparação das máquinas fazendo com que elas executassem apenas uma tarefa por vez. Além disso, elas eram colocadas em seqüência lógica. [...] A Ford procurou verticalizar-se totalmente, produzindo todos os componentes dentro da própria empresa. Isto se deu pela necessidade de peças com tolerâncias mais estreitas e prazos de entrega mais rígidos, que os fornecedores, ainda num estágio pré-produção em massa, não conseguiam atender. A conseqüência direta foi a introdução em larga escala de um sistema de controle altamente burocratizado, com seus problemas próprios e sem soluções óbvias. Depois de algum tempo, Ford estava tudo de que necessitava. Mas ele mesmo não tinha idéia de como gerenciar globalmente a empresa sem ser centralizando todas as decisões. Esta é uma das principais raízes do declínio da empresa nos anos 30. (WOOD JR; 1992, p.4-6)

A cultura<sup>3</sup> é considerada legado de um povo, evidenciada por crenças e atitudes comportamentais de seu grupo, cujos valores são reflexionados como sendo as características mais profundas do ser humano capazes de influenciar o seu comportamento. As negociações comerciais internacionais, por sua vez, traduzem-se em estratégias de busca por informações privilegiadas. Esse processo gera uma demanda por qualificação informacional e cria nos negociadores a necessidade do entendimento das relações internacionais e pessoais.

Com o aprofundamento do processo globalizador a Cooperação Internacional torna-se um dos maiores difusores de intercâmbio intercultural, permitindo assim, a promoção de trocas culturais entre sociedades originalmente bastante diferentes em termos culturais umas das outras. Analisando estes aspectos; tanto a informação e ideia possuem tem no elemento cultural a sua fonte de criação e raiz de poder. Isto quer dizer, as aspectos culturais são capazes de motivar opiniões e influenciar indivíduos, como também possibilitam a alteração de seus paradigmas políticos e comportamentais. Diante deste paradigma, os negociadores de empresas públicas e privadas, devem analisar o choque cultural existente entre suas regiões, ou seja, examinar não somente a sua realidade, assim como a realidade dos seus parceiros de negócio. Buscar uma reciprocidade de emoções, prevendo a conduta alheia e entendendo os diferentes valores existentes nas pessoas envolvidas na específica negociação, permitirá ao negociador aumentar as suas oportunidades ou permitirá a finalização positiva da negociação.

O negociador deve estar em uma constante busca por uma relação de longo prazo com seus parceiros internacionais. De acordo com ACUFF *apud* BORNHOFEN; KISTENMACHER<sup>4</sup>:

Negociação é o processo de comunicação de mão dupla cujo objetivo é chegar a um acordo mútuo sobre necessidades e opiniões divergentes. Negociar significa persuadir, ao invés de usar força bruta. Além do mais, negociar quer dizer que o outro lado sentir-se-á satisfeito com o resultado da negociação.

Sheth, et al. *apud* BORNHOFEN; KISTENMACHER, (2007, p. 2) descreve dessa forma:

[...] A cultura é aprendida. Ninguém nasce com ela. Assim, o comportamento instintivo, que possuímos desde o nascimento, não faz parte da cultura. Dessa forma, o ato de chorar ou rir não é cultural; entretanto, saber quando é adequado chorar ou rir em público é uma característica cultural já que é algo que precisamos aprender. As culturas diferem, por exemplo, no grau em que permitem a expressão pública de emoções, como chorar ou rir.

<sup>3</sup> “Cultura é este todo complexo que inclui conhecimentos, crenças, arte, moral, leis, costumes, ou qualquer outra capacidade ou hábitos adquiridos pelo homem como membro de uma sociedade” (EDWARD TYLOR *apud* LARAYA, 2005, p. 25).

<sup>4</sup> (2007, p. 2)

A eficiência considerada como um fator prático, passa a ser considerada um fator de extrema complexidade, a substituição de processos de produção em massa pelos de produção enxuta<sup>5</sup> e a integração com fornecedores e clientes passaram a ser questões vitais na busca da excelência empresarial.

Oportunidades são desenvolvidas com a abertura de mercados pois, haverá diversificação de consumidores e o fornecimento será ampliado, porém a distribuição e transporte dos produtos poderá se tornar um entrave devido à distância a ser percorrida até chegada ao cliente final.

Logística é agrupar conjuntamente as atividades relacionadas ao fluxo de produtos e serviços para administrá-las de forma coletiva, é uma evolução natural do pensamento administrativo<sup>6</sup>. Também, em sua descrição clássica, tem o objetivo de providenciar bem e serviços corretos, no lugar certo, no tempo exato e na condição desejada ao menor custo possível.

As demais atividades que norteiam as negociações internacionais são importantes, porém nota-se que atividade logística demonstra fazer a diferença em se tratar de competitividade.

A logística internacional é uma ferramenta imprescindível para a expansão do comércio exterior mundial, uma vez que pode ser utilizada estrategicamente como um diferencial competitivo nas negociações internacionais, e não somente como um mero instrumento operacional.

---

<sup>5</sup> [...] Manufatura Enxuta, também conhecido como Sistema Toyota de Produção (STP), o qual teve início na década de 1950, no Japão, mais especificamente na Toyota. [...] Eiji Toyoda e Taiichi Ohno, da Toyota, perceberam que a manufatura em massa não funcionaria no Japão e, então, adotaram uma nova abordagem para a produção, a qual objetivava a eliminação de desperdícios. Para conseguir esse objetivo, técnicas como produção em pequenos lotes, redução de *set up*, redução de estoques, alto foco na qualidade, dentre outras, eram utilizadas. [...]. Atualmente coexistem várias definições para a Manufatura Enxuta (ME). [...]Womack & Jones (1998), por exemplo, definem ME como uma abordagem que busca uma forma melhor de organizar e gerenciar os relacionamentos de uma empresa com seus clientes, cadeia de fornecedores, desenvolvimento de produtos e operações de produção, segundo a qual é possível fazer cada vez mais com menos (menos equipamento, menos esforço humano, menos tempo, etc.). Segundo Shah & Ward (2003), a abordagem da ME engloba ampla variedade de práticas gerenciais, incluindo *just in time*, sistemas de qualidade, manufatura celular, entre outros. Ainda de acordo com esse autor, o ponto fundamental da ME é que essas práticas devem trabalhar de maneira sinérgica para criar um sistema de alta qualidade que fabrica produtos no ritmo que o cliente deseja, sem desperdícios. (FILHO; FERNANDES; 2004, p.2)

<sup>6</sup> (BALLOU; 2001, p.19)

Conquistar ou reter mercados e clientes depende cada vez mais das habilidades de uma empresa em entender os desejos de seus clientes e a utilizar a logística adequada ao país no qual deseja- se prospectar proporcionará um custo-benefício para os empresários da área.

A logística internacional permite desenvolver estratégias que visam a redução de custos e o aumento do nível de serviço ofertado ao cliente. Entende-se que este seja o caminho escolhido por empresas que buscam vantagens sobre a concorrência. É necessário que as empresas estabeleçam uma visão abrangente de todo o processo logístico internacional que gera competitividade entre as nações e as grandes corporações mundiais. Entender a logística de seu país e desenvolver estratégias que driblem as dificuldades existentes para o desenvolvimento e a manutenção de seus negócios internacionais, como contratar profissionais qualificados, reduzir o *lead time*<sup>7</sup>, desenvolver o *Just in time*<sup>8</sup> e *Kamban*, não será somente um diferencial nos próximos anos, e sim uma questão de sobrevivência no mercado internacional.

Recomenda-se que a gestão empresarial deva abordar a logística como um setor interno da empresa. Em relação à logística internacional, conclui-se e enfatiza-se sua importância para melhorar a eficiência da cadeia *Supply Chain*, uma vez que tornou-se uma ferramenta para garantir competitividade e gerenciamento do fluxos materiais para a excelência exigida pelo mercado consumidor, em que o *lead time* será a chave competitiva para o comércio internacional.

O aumento das relações comerciais globais permitiu o crescimento de um maior volume de contratos internacionais. Este desenvolvimento, deve-se ao crescimento da globalização que propulsionou a economia mundial.

Devido a sua natureza jurídica e demais condições que o envolvem, os contratos internacionais, exigem maior prática interpretativa por parte dos envolvidos direta ou indiretamente na sua firmação. Com o intuito de assegurar uma interpretação exata do objeto e condições que envolvem os contratos internacionais, foram criadas ao algumas regras de

---

<sup>7</sup> [...] tempo de entrega (média) e a variabilidade no tempo de entrega (desvio-padrão) estão ocupando os primeiros lugares em importância para o desempenho do transporte. O tempo de entrega, ou o lead-time, é o tempo médio que um carregamento leva da origem ao destino. Já a variabilidade refere-se às diferenças da duração do tempo de entrega de carregamentos que possuem mesma origem e destino, movimentando-se no mesmo modal. A variabilidade do lead-time é a principal medida da incerteza no desempenho do transporte. (POZES *apud* BALLOU; 2005)

<sup>8</sup> *Just in time* trabalha com um sistema de produção “puxada”, ou seja somente se produz em cada uma das partes do processo aquilo que foi vendido, no tempo e no momento exato, também conhecido como sistema *Kanban*.



padronização das cláusulas contratuais, que passaram a ser universalmente aceitas e utilizadas no âmbito do comércio internacional.

A Câmara Internacional de Comércio, criada em 1919 na cidade de Paris na França, norteia o desenvolvimento da Nova *Lex Mercatoria*<sup>9</sup>, uma vez que os empresários encontravam-se insatisfeitos com a falta de adequação das leis nacionais em face do comércio internacional. A Nova *Lex Mercatoria* introduziria as condições gerais de compra e venda; as leis uniformes, e também as fórmulas internacionais do comércio para a exportação e a importação.

Porém, o principal sistema de padronização é conhecido como *Incoterms* (*International Commercial Terms*). Cada *Incoterm* utilizado, naturalmente, corresponde a uma logística, um preço, isto é, deve-se acrescentar as respectivas responsabilidades e custos necessários ao contrato.

O uso dos *Incoterms* correto evita controvérsias, além de definir as responsabilidades das partes na operação comercial e financeira, e permite contar com assistência jurídica da Câmara do Comércio Internacional, num eventual processo envolvendo questões relativas aos termos de comércio. O objetivo principal dos *Incoterms* é oferecer uma listagem de opções de regras internacionais para a interpretação dos termos comerciais utilizados no comércio internacional. Entende-se que uma operação de comércio exterior baseada nestas regras, terão suas incertezas e interpretações controversas minimizadas.

A primeira edição dos *Incoterms* fora publicada no ano de 1936, e no ano de 1953, ocorreu a primeira revisão. Em face da diversificação do comércio exterior, duas outras revisões foram procedidas, em 1967 e outra em 1976. No ano de 1980, foi editada a quarta revisão visando atender às exigências sempre evolutivas das práticas internacionais do comércio. Em 1990 ocorreu outra revisão. No dia 1º de janeiro de 2000, entrou em vigor as novas regras oficiais da CCI para a interpretação dos Termos Internacionais do Comércio, que vigoraram até o dia 31 de dezembro de 2010. Entretanto, foi publicada pela CCI, em setembro de 2010, uma nova versão dos Termos Internacionais de Comércio.

---

Nome dado aos cartões utilizados para autorizar e movimentar a produção ao longo do processo produtivo. (LEITE; 2006, p.6)

<sup>9</sup> Os portos constituíam sedes de centros de comércio onde tradicionalmente organizavam-se contratos de vendas, fixavam-se condições de mercado, ocupavam-se com as convergências de preços dos produtos entre as regiões, o que veio a originar um tipo de comércio transfronteiriço e a criar serviço bancário para financiar esse

É interessante destacar que a CCI por intermédio de pesquisas e estudos mercadológicos, busca sempre atualizar e adequar os referidos termos às condições presentes e atuais no mercado internacional. Dessa maneira, os *Incoterms* estabelecem um padrão de definições de regras e práticas usuais, neutras, imparciais e de caráter uniformizador.

Nota-se a importância de se destacar a utilização e entendimento dos *Incoterms* nas relações contratuais internacionais, visando maior eficácia nos processos logísticos e maior clareza em eventuais disputas em tribunais arbitrais, além de esclarecer e nortear as responsabilidades e obrigações das partes contratantes.

#### A) Aspectos históricos e conceituais dos "Incoterms"

Os *Incoterms* (*International Commercial Terms*) definem os direitos e as obrigações recíprocos do exportador e do importador. Teoricamente, eles estão estruturados dentro de um contrato de compra e venda e estabelecem um padrão de definições de regras e práticas usuais, neutras, imparciais e de caráter uniformizador. Nota-se que a meta dos *Incoterms* é estabelecer regras internacionais para a interpretação dos processos de comércio internacional. O auxílio de tais regras possibilitam diminuição de incertezas e interpretações controversas reduzidas durante os processos presentes no comércio internacional, pois determina, com precisão, o momento de transferência de obrigações, seja no custo ou no risco.

Entende-se que a utilização correta dos *Incoterms* possibilita um melhor entendimento nas relações entre as partes envolvidas quanto às cláusulas de envio da mercadoria, as quais estão inclusas no contrato comercial, ou seja, entre *consignee* (importador) e *shipper* (exportador) quanto aos mecanismos necessários para deslocamento da mercadoria, incluindo embalagem, transportes internos, licenças de exportação e de importação, movimentação em terminais, seguro internacionais e despesas alfandegárias.

Conforme Odete Maria de Oliveira<sup>10</sup>:

Em contraponto ao fenômeno de globalização econômica em evolução, o processo alternativo das economias regionais também vai estabelecendo gradativamente a integração de países, através da formação de blocos econômicos, os quais vão

---

tipo de comércio, daí surgindo o sistema normativo que ficou conhecido como Lex Mercatoria e que buscava consolidar base jurídica internacional para o comércio. (DAL RI JÚNIOR & OLIVEIRA; 2013)

<sup>10</sup> ODETE (2003)

dificultando a entrada de produtos de terceiros países, de regiões e de empresas mais eficientes, que produzem com melhor qualidade e menor custo.

Os fatores descritos acima, colaboraram para que o pensamento dos países economicamente mais fortes se sobreponham àqueles menos industrializados. A partir deste entendimento, analisou-se à necessidade de estabelecer regras pertinentes ao comércio internacional que sejam eficientes aos atores envolvidos neste processo, sem que se despreste as leis nacionais de cada Estado. É nesse contexto que surge a *lex mercatoria*. Acerca de seu surgimento, Odete Maria de Oliveira<sup>11</sup> comenta:

Os portos constituíam sedes de centros de comércio onde tradicionalmente organizavam-se contratos de vendas, fixavam-se condições de mercado, ocupavam-se com as convergências de preços dos produtos entre as regiões, o que veio a originar um tipo de comércio transfronteiriço e a criar serviço bancário para financiar esse tipo de comércio, daí surgindo o sistema normativo que ficou conhecido como *Lex Mercatoria* e que buscava consolidar base jurídica internacional para o comércio.

Tais regras possuíam características que visavam o decréscimo das dificuldades de se efetuar negócios com mercadores externos. Vale ressaltar que tais regras não eram baseadas na lei nacional dos Estados, dada à necessidade de caráter informar de solução imediata de conflitos. A fidelidade aos costumes mercantis era a base dessa regulamentação, que preconizava a liberdade contratual.

Azevêdo<sup>12</sup> comenta sobre a abolição da Lex Mercatória no século XVII:

Posteriormente, com o avanço da *commom law*, a partir do séc XVII, especialmente o uso da *lex mercatoria* fora sendo relegado a um plano secundário. Os litígios comerciais eram solucionados por aquela *commom law*, e a *lex mercatoria*, se não foi abolida, ficou um longo período sem aplicação prática autônoma, sendo considerada por muitos como parte do sistema consuetudinário. Assim, na Idade Moderna, tendo em vista o fortalecimento das nações, o Estado invocou para si o monopólio legislativo, tendo como incompatíveis a produção legiferante estatal e as normas emanadas dos usos e costumes comerciais. As legislações nacionais se fortaleceram nesse período, ficando cada vez mais patenteada a imperatividade do direito comercial – que se firma, inclusive, como disciplina jurídica autônoma. Era advogada a tese de que a *lex mercatoria* era incompatível com o direito soberano de cada Estado produzir suas leis, ou seja, que um direito calcado em práticas, usos e costumes mercantilistas, de cunho supranacional, viria a mitigar a força normativa das leis nacionais. É exatamente a fase do declínio da velha *lex mercatoria*, que se caracterizou não pela extinção desse instituto, mas pela sua readaptação à nova realidade sócio-econômica global. A velocidade e a relevância das práticas comerciais contemporâneas não estavam mais sendo abarcadas pela normatização autônoma de cada país, o que obrigatoriamente fez com que se adotassem práticas homogêneas no comércio internacional, fazendo surgir a nova *lex mercatoria*. Neste sentido teve papel fundamental a Câmara Internacional de Comércio de Paris (CCI),

---

<sup>11</sup> (ODETE; 2003)

<sup>12</sup> (AZEVEDO; 2006, p.4)

que empreendeu debates acerca da defasagem da produção normativa nacional em virtude das novas práticas do comércio mundial.

De acordo com o entendimento de Azêvedo<sup>13</sup> entende-se que as fontes da nova *lex mercatoria* são os contratos-tipo, ou seja, as condições gerais de compra e venda, (*Incoterms*), as leis uniformes, e também as fórmulas internacionais do comércio que passam a nortear os contratos estabelecidos para a exportação e a importação. Tais ferramentas são usadas como suporte para a interpretação e a consolidação das regras costumeiras que compõem a *lex mercatoria*.

Em 1936 a Câmara Internacional do Comércio – CCI<sup>14</sup> lançou a primeira edição dos *Incoterms*. Com sede em Paris, a CCI interpretou e consolidou as diversas formas contratuais que vinham sendo utilizadas no comércio internacional até aquele momento. Depois da primeira tentativa, vários aperfeiçoamentos do texto original foram produzidos, sempre com foco nas mudanças do processo negocial e logístico, sendo que o último absolveu a maior parte das alterações.

---

<sup>13</sup> (AZEVEDO; 2006, p. 4)

<sup>14</sup> Em 1919, um grupo de empresários decidiram criar uma organização que representasse todas as empresas no mundo. O grupo estava determinado a trazer prosperidade econômica para um mundo que ainda estava se recuperando da devastação da Segunda Guerra Mundial. Eles fundaram a Câmara de Comércio Internacional e se chamavam "os mercadores da paz". Não havia nenhum sistema mundial que regesse o comércio, investimentos, finanças ou relações comerciais. Ao longo dos anos, o ICC tem tido um papel central no comércio internacional e de negócios. Ele cria regras internacionais, mecanismos e padrões que são usados todos os dias ao longo de um mundo muito mais complexo do que o de 1919. O núcleo original de empresários de cinco países se expandiu para se tornar uma organização de negócios do mundo, com milhares de empresas em mais de 120 países. Os membros incluem muitas das maiores multinacionais do mundo, bem como pequenas e médias empresas. Na década de 1920, o ICC fora focada em reparações e dívidas de guerra. Após a crise de 1929, ICC lutou durante anos de depressão para conter a onda de protecionismo como uma outra guerra mundial que se aproximava. O ICC emitiu a primeira versão de seus costumes e práticas uniformes para créditos documentários, ainda utilizadas pelos bancos em todo o mundo para financiar o comércio, em 1933. Os *Incoterms* e as definições comerciais padrão que são familiares a cada comerciante veio em 1936, atualizada sempre que necessário, desde então. E, no ano seguinte, o ICC apresentou o seu primeiro Código Internacional de Prática Publicitária. ICC foi agraciado com o mais alto status consultivo nível com as Nações Unidas (ONU) em 1946, e desde então tem representado o setor privado, e tem engajado n atividades com as Nações Unidas e suas agências especializadas. O ICC manteve-se um defensor assíduo do sistema de comércio multilateral aberto através de sucessivas rodadas de comércio, incluindo a Rodada de Doha. O ICC ampliou suas atividades ao longo dos anos. ICC Serviços Crime Comerciais, com sede em Londres, foi fundada na década de 1980 para abordar todos os aspectos do crime comercial. O Mundo Chambers Federation oferece um hub para as câmaras de comércio em todo o mundo. Hoje, 13 comissões ICC compreendendo especialistas do setor privado cobrir áreas especializadas de interesse imediato para os negócios internacionais. Os assuntos variam de técnicas bancárias à tributação, a partir da legislação de concorrência direitos de propriedade intelectual, telecomunicações e tecnologia da informação, de transporte, meio ambiente e energia para o investimento internacional e política comercial. Todas essas atividades cumprir a promessa de constituição do ICC ", para promover o desenvolvimento de uma economia mundial aberta com a firme convicção de que as trocas comerciais internacionais são favoráveis tanto para uma maior prosperidade global e da paz entre as nações." (ICC; 2013)

Quando os *Incoterms* foram apresentados pela CCI ao mercado em 1936, agitaram o mercado internacional. Representando um novo e radical conceito numa indústria regulada por conceitos legais locais. Os novos termos eram a primeira tentativa real de coerência para um sistema jurídico e comercial que divergia amplamente de um país para outro.

Durante a era do mercantilismo, surgiram legislações internas (nacionais) que, promoveram a efetivação do Direito Comercial, porém, fizeram o fim da *Lex Mercatoria*, mormente com a emergência dos Códigos Comerciais no século XIX.

No entanto, os códigos comerciais, por meio das suas disposições legais, perderam legitimidade, afastando-se das realidades dos comerciantes internacionais e sendo considerados como meros costumes comerciais de natureza local. Com esta nova visão de cunho cultural, entende-se a necessidade de se aperfeiçoar as normatizações e os regramentos nas relações comerciais além das fronteiras políticas.

Este desejo, permite a criação na França, especificamente na cidade de Paris, no ano de 1919, da Câmara Internacional de Comércio, que passa a ter importância significativa na reorientação do desenvolvimento da Nova *Lex Mercatoria*, uma vez que os empreendedores e homens de negócio local encontravam-se insatisfeitos com a falta de apropriação das leis nacionais em cheque com o comércio internacional. Percebe-se então a busca pela formalização contratual, ou seja, as relações comerciais internacionais contemporâneas exigem a formatação, de uma forma burocrática, de um contrato entre o exportador e o importador, seja para qualquer negócio; tornando-se necessária a fixação de fórmulas contratuais que visam, principalmente, fixar direitos e obrigações entre as partes contratantes.

Estas cláusulas contratuais são internacionalmente conhecidas como *Incoterms* (sigla em inglês que significa "*International Commercial Terms*") ou Termos Internacionais do Comércio. No meio empresarial, conhecemos como *Incoterms* ou condições de venda. Durante a negociação empresarial, o *Incoterm* será diferenciado pela agregação de valor no qual ocorrerá na formação do preço de venda ofertado, e sendo considerado poder de barganha.

Nessa linha de raciocínio, os *Incoterms* representam regras básicas para padronização logística que baseiam-se nas práticas comerciais mais usuais, estabelecidas nos diversos países que integram a atual sociedade internacional, bem como nos princípios gerais do Direito Internacional Público e Privado.

Neste entendimento, a primeira edição dos *Incoterms* foi publicada no ano de 1936, e apresentava apenas sete termos internacionais de comércio. No ano de 1953, a primeira revisão dos *Incoterms* fez-se necessária, com a inserção de dois novos termos comerciais. Em face do dinamismo das relações comerciais internacionais, duas outras revisões foram procedidas, ou seja, a segunda revisão ocorreu no ano de 1967 e a terceira revisão no ano de 1976.

Já em 1980, foi promulgada a quarta revisão dos *Incoterms*, acrescentando quatro novas cláusulas, com o objetivo principal de atender às exigências sempre evolutivas das práticas internacionais do comércio vigentes.

Em 1º de julho de 1990 passou a vigorar a edição *Incoterms* de 1990, reduzindo de 14 para 13 as condições de vendas internacionais. Verifica-se que a revisão de 1990 deu-se pela informatização de sistemas incitados pela globalização para o processamento eletrônico de dados (*Electronic Data Interchange – EDI*<sup>15</sup>). A necessidade de otimização de resultado, e redução do *lead time* também são considerados como incentivadores desta revisão, assim como a decorrência de novos processos de manuseio, embalagem, embarque, desembarque, despacho aduaneiro, dentre outros procedimentos ligados à dinâmica da movimentação de bens e mercadorias no comércio internacional que visem à eficiência logística.

Em 1º de janeiro de 2000, entrou em vigor as novas regras pela CCI, as quais demandaram aproximadamente dois anos para sua elaboração devido à pesquisa feita pela organização entre os comitês nacionais da mesma ao redor do mundo. Esta revisão manteve as 13 condições de vendas internacionais definidas na revisão anterior, e que serve como referência aos importadores e exportadores em suas negociações comerciais internacionais.

Entretanto, foi publicada pela CCI, em setembro de 2010, uma nova versão, no qual entrou oficialmente em vigor no dia 1º de janeiro de 2011. Esta versão é alvo de críticas pelo empresariado, tanto que alguns a utilizam e outros mantêm a utilização dos termos 2000.

Em síntese, a nova versão dos *Incoterms* 2010 apresenta as seguintes principais características:

---

<sup>15</sup> Segundo a Associação Portuguesa para o Desenvolvimento do Comércio Eletrônico e do EDI, a definição de EDI, sigla de *Electronic Data Interchange*, é: "a transferência eletrônica de dados estruturados segundo uma norma pública, entre aplicações informáticas de diferentes organizações". Não se trata de um novo conceito revolucionário, mas sim de uma evolução natural, proveniente da banalização da informática e das

Quadro 1- INCOTERMS 2010 (GRUPO E e F)

INCOTERMS 2.010 de acordo com a primeira letra	Abreviatura	Termo completo
E	EXW	<i>Ex Works</i>
F	FCA	<i>Free Carrier At</i>
	FAS	<i>Free Alongside Ship</i>
	FOB	<i>Free On Board</i>

No grupo acima, o transporte principal e o seguro internacional serão pagos fora do país de saída da mercadoria, assim sendo o frete e o seguro internacional da mercadoria serão na modalidade *Collect* ou *A Pagar*.

Quadro 2- INCOTERMS 2010 (GRUPO C)

INCOTERMS 2010 (de acordo com a primeira letra)	Abreviatura	Termo completo
C	CFR	<i>Cost and Freight</i>
	CIF	<i>Cost, Insurance and Freight</i>
	CIP	<i>Carriage and Insurance Paid to</i>
	CPT	<i>Carriage Paid to</i>

---

telecomunicações no seio das organizações empresariais, que vem substituir a documentação de papel como suporte a atividades comerciais. (PRATES; GALLÃO; 2007, p.1) e/ou administrativas por documentos informatizados.

Neste caso, o transporte principal (*Freight* ou *Carriage*) e seguro internacional da mercadoria (*Insurance*) serão pagos no país de saída da mercadoria, e assim sendo, o frete e o seguro serão na modalidade de *Pre Paid* ou Pago.

Quadro 3- INCOTERMS 2010 (GRUPO D)

INCOTERMS 2010 (de acordo com a primeira letra)	Abreviatura	Termo completo
D	DAP	<i>Delivery at Place</i>
	DAT	<i>Delivery at Terminal</i>
	DDP	<i>Delivered Duty Paid</i>

Neste caso e dependendo do *INCOTERMS* 2010 escolhido, o exportador deverá assumir todos os custos e riscos até a chegada e entrega da mercadoria no local combinado.

## B) Finalidades e classificação dos "Incoterms"

### 1 *Ex-Works* (EXW) (... *named place*)

A mercadoria é colocada à disposição do comprador no próprio estabelecimento do vendedor (exportador) ou em outro local nomeado – fábrica, armazém, etc., não desembarçada para exportação e não carregada em qualquer veículo coletor. O comprador (importador) assume todos os custos e riscos para retirada da mercadoria do estabelecimento do vendedor (exportador). Este termo não deve ser utilizado caso o comprador (importador) seja incapaz de se responsabilizar, direta ou indiretamente, pela burocracia pertinente ao processo de exportação. Aplicado a qualquer modalidade de transporte.



Quadro 4- Responsabilidades EXW

<b>Responsabilidades</b>	<b>Importador ou Exportador</b>
Desembaraço da mercadoria no país de origem	Importador
Pagamento do Seguro Internacional	Importador
Embarque	Importador
Transporte Internacional	Importador
Desembarque	Importador
Desembaraço da mercadoria no país de destino	Importador
Transferência da responsabilidade	Importador

(\*) a responsabilidade do vendedor (exportador) cessa no momento em que a mercadoria é colocada à disposição do comprador (importador) em suas dependências.

## *2 Free Carrier (FCA) (... named place)*

O vendedor (exportador) completa suas obrigações quando entrega a mercadoria, desembaraçada para a exportação, aos cuidados do transportador internacional indicado pelo comprador, no local determinado.

A partir desse momento cessam todas as suas responsabilidades, assumindo o importador todas as despesas e quaisquer perdas ou danos que a mercadoria possa sofrer.

Dessa forma, o local escolhido para entrega é vital para definir responsabilidades quanto à carga e descarga da mercadoria: se ela ocorrer nas dependências do exportador, este é o responsável pelo carregamento no veículo coletor do importador; se ocorrer em qualquer outro lugar acordado, o exportador não é responsável pelo descarregamento de seu veículo.

O importador poderá indicar outra pessoa, diferente do transportador, para receber a mercadoria. Neste caso, o exportador encerra suas obrigações ao entregar a mercadoria à pessoa indicada. Este termo é aplicável em qualquer modalidade de transporte.

Quadro 5- Responsabilidades FCA

<b>Responsabilidades</b>	<b>Importador ou Exportador</b>
Desembaraço da mercadoria no país de origem	Exportador
Pagamento do Seguro Internacional	Importador
Embarque	Exportador
Transporte Internacional	Importador
Desembarque	Importador
Desembaraço da mercadoria no país de destino	Importador
Transferência da responsabilidade	(*)

(\*) a responsabilidade do vendedor (exportador) cessa no momento em que a mercadoria, já desembaraçada, é entregue à custódia do transportador.

### 3 *Free Alongside Ship (FAS) (... named port of shipment)*

O exportador é responsável pelo desembaraço da mercadoria para exportação. Encerra suas obrigações quando a mercadoria é colocada ao lado do navio transportador, no cais ou em embarcações utilizadas para carregamento no porto de embarque designado. Neste instante o importador assume todos os riscos e custos com carregamento, pagamento de frete e seguro, assim como demais despesas. Este termo restringe-se ao modal aquaviário (marítimo, fluvial ou lacustre).

Quadro 6- Responsabilidades FAS

<b>Responsabilidades</b>	<b>Importador ou Exportador</b>
Desembaraço da mercadoria no país de origem	Exportador
Pagamento do Seguro Internacional	Importador
Embarque	Importador
Transporte Internacional	Importador
Desembarque	Importador
Desembaraço da mercadoria no país de destino	Importador
Transferência da responsabilidade	(*)

(\*) A responsabilidade do vendedor (exportador) cessa no momento em que a mercadoria, já desembaraçada, é colocada à disposição do comprador (importador), no cais do porto de embarque, ao lado do navio transportador.

#### 4 *Free on Board (FOB) (... named port of shipment)*

O exportador é o responsável pelo desembarço da mercadoria para exportação. A responsabilidade sobre a mercadoria é transferida ao importador no momento de sua entrega a bordo do navio, no porto de embarque. Esta entrega se consuma a bordo do navio designado pelo importador, quando todas as despesas passam a correr por conta deste. Este termo restringe-se ao modal aquaviário (marítimo, fluvial ou lacustre).

Quadro 7- Responsabilidades FOB

<b>Responsabilidades</b>	<b>Importador ou Exportador</b>
Desembarço da mercadoria no país de origem	Exportador
Pagamento do Seguro Internacional	Importador
Embarque	Exportador
Transporte Internacional	Importador
Desembarque	Importador
Desembarço da mercadoria no país de destino	Importador
Transferência da responsabilidade	(*)

(\*) A responsabilidade do vendedor (exportador) cessa no momento em que a mercadoria, já desembarçada, é colocada à disposição do comprador (importador) a bordo do navio, no porto de embarque.

### 5 *Cost and Freight (CFR) (... named port of destination)*

O exportador é responsável pelo desembaraço da exportação, pelo pagamento dos custos necessários a colocação da mercadoria a bordo do navio e pelo frete internacional, até o porto de destino designado.

A responsabilidade sobre a mercadoria é transferida ao importador no momento de sua colocação a bordo do navio, no porto de embarque. Este termo restringe-se ao modal aquaviário (marítimo, fluvial ou lacustre).

Quadro 8- Responsabilidades CFR

<b>Responsabilidades</b>	<b>Importador ou Exportador</b>
Desembaraço da mercadoria no país de origem	Exportador
Pagamento do Seguro Internacional	Importador
Embarque	Exportador
Transporte Internacional	Exportador
Desembarque	Importador
Desembaraço da mercadoria no país de destino	Importador
Transferência da responsabilidade	(*)

(\*) A responsabilidade do vendedor (exportador) cessa no momento em que a mercadoria, já desembaraçada, é colocada à disposição do comprador (importador) a bordo do navio, no porto de embarque.

6 *Cost, Insurance and Freight (CIF) (... named port of destination)*

O exportador é responsável pelo desembaraço da exportação, pelo pagamento dos custos necessários a colocação da mercadoria a bordo do navio e pelo frete internacional, até o porto de destino designado. Este contratará também o seguro de transporte, com cobertura mínima, e pagará o prêmio cobrado pela seguradora.

Se o importador concluir ser necessário complementar este seguro, arcará com os custos complementares. A responsabilidade sobre a mercadoria é transferida ao importador no momento de sua colocação a bordo do navio, no porto de embarque. Este termo restringe-se ao modal aquaviário (marítimo, fluvial ou lacustre).

Quadro 9- Responsabilidades CIF

<b>Responsabilidades</b>	<b>Importador ou Exportador</b>
Desembaraço da mercadoria no país de origem	Exportador
Pagamento do Seguro Internacional	Exportador
Embarque	Exportador
Transporte Internacional	Exportador
Desembarque	Importador
Desembaraço da mercadoria no país de destino	Importador
Transferência da responsabilidade	(*)

(\*) A responsabilidade do vendedor (exportador) cessa no momento em que a mercadoria, já desembaraçada, é colocada à disposição do comprador (importador) a bordo do navio, no porto de embarque.

#### 7 *Carriage Paid To (CPT) (... named place of destination)*

O exportador é responsável pelo desembaraço da mercadoria para exportação, contratando e pagando pelo frete para transportá-la ao local de destino designado. A transferência da responsabilidade pela mercadoria dá-se após sua entrega à custódia do transportador, ficando todos os riscos por perdas e danos por conta do importador, assim como também custos adicionais. Este termo é aplicável em qualquer modalidade de transporte.

Quadro 10- Responsabilidades CPT

<b>Responsabilidades</b>	<b>Importador ou Exportador</b>
Desembaraço da mercadoria no país de origem	Exportador
Pagamento do Seguro Internacional	Importador
Embarque	Exportador
Transporte Internacional	Exportador
Desembarque	Importador
Desembaraço da mercadoria no país de destino	Importador
Transferência da responsabilidade	(*)

(\*) A responsabilidade do vendedor (exportador) cessa no momento em que a mercadoria, já desembaraçada, é entregue à custódia do transportador.

#### 8 *Carriage and Insurance Paid To (CIP) (... named place of destination)*

O exportador é responsável pelo desembaraço da mercadoria para exportação, contratando e pagando pelo frete para transportá-la ao local de destino designado, assim como também pelo seguro. Este seguro possui cobertura mínima e, caso o importador julgue necessário um complemento, arcará com o custo adicional.

A transferência da responsabilidade pela mercadoria dá-se após sua entrega à custódia do transportador, ficando todos os riscos por perdas e danos por conta do importador, assim como também custos adicionais. Este termo é aplicável em qualquer modalidade de transporte.

Quadro 11- Responsabilidades CIP

<b>Responsabilidades</b>	<b>Importador ou Exportador</b>
Desembaraço da mercadoria no país de origem	Exportador
Pagamento do Seguro Internacional	Exportador
Embarque	Exportador
Transporte Internacional	Exportador
Desembarque	Importador



Desembaraço da mercadoria no país de destino	Importador
Transferência da responsabilidade	(*)

(\*) A responsabilidade do vendedor (exportador) cessa no momento em que a mercadoria, já desembaraçada, é entregue à custódia do transportador.

### 9 *Delivered at Terminal (DAT) (... named place)*

O exportador deverá colocar a mercadoria à disposição do comprador, pronta para ser descarregada e desembaraçada, no terminal de destino designado. Neste local ocorrerá a transferência de riscos e despesas para o importador. Este termo é aplicável em qualquer modalidade de transporte.

Quadro 12- Responsabilidades DAT

<b>Responsabilidades</b>	<b>Importador ou Exportador</b>
Desembaraço da mercadoria no país de origem	Exportador
Pagamento do Seguro Internacional	Exportador
Embarque	Exportador
Transporte Internacional	Exportador
Desembarque	Exportador

Desembaraço da mercadoria no país de destino	Importador
Transferência da responsabilidade	(*)

(\*) A responsabilidade do vendedor (exportador) cessa no momento em que a mercadoria é entregue no terminal de destino designado.

#### *10 Delivered at Place (DAP) (... named place)*

O exportador deverá colocar a mercadoria à disposição do comprador, pronta para ser descarregada e desembaraçada, no terminal de destino designado ou qualquer outro local combinado. Neste local ocorrerá a transferência de riscos e despesas para o importador. Este termo é aplicável em qualquer modalidade de transporte.

Quadro 13- Responsabilidades DAP

<b>Responsabilidades</b>	<b>Importador ou Exportador</b>
Desembaraço da mercadoria no país de origem	Exportador
Pagamento do Seguro Internacional	Exportador
Embarque	Exportador
Transporte Internacional	Exportador
Desembarque	Exportador

Desembaraço da mercadoria no país de destino	Importador
Transferência da responsabilidade	(*)

(\*) A responsabilidade do vendedor (exportador) cessa no momento em que a mercadoria é entregue no terminal de destino ou qualquer outro local combinado como designado.

#### *11 Delivered Duty Paid (DDP) (... named place of destination)*

O exportador entrega a mercadoria ao importador, desembaraçada para importação, no local de destino designado.

É o termo que estabelece maior grau de compromisso para o exportador, pois assume todos os riscos e custos relativos ao transporte e entrega da mercadoria no local de destino designado, incluindo-se tributos e encargos de importação e transporte interno.

Não deve ser utilizado se o exportador for incapaz de obter, direta ou indiretamente, os documentos necessários à importação da mercadoria, bem como cumprir sua burocracia local.

Quadro 14- Responsabilidades DDP

<b>Responsabilidades</b>	<b>Importador ou Exportador</b>
Desembaraço da mercadoria no país de origem	Exportador
Pagamento do Seguro Internacional	Exportador
Embarque	Exportador
Transporte Internacional	Exportador

Desembarque	Exportador
Desembaraço da mercadoria no país de destino	Exportador
Transferência da responsabilidade	(*)

(\*) A responsabilidade do vendedor (exportador) cessa apenas no momento em que a mercadoria é colocada à disposição do importador, no meio de transporte no local de destino, não desembarcada, devidamente desembaraçada e livre de custos adicionais.

De fato os *Incoterms* possuem reconhecimento mundial e a CCI, por meio de pesquisas e estudos mercadológicos práticos, busca sempre atualizar e adequar os referidos termos às condições do mercado atual.

O objetivo principal dos *Incoterms* é oferecer uma lista de opções de regras internacionais para a interpretação dos termos comerciais usuais no comércio internacional. Sendo assim, uma operação de comércio exterior baseada nestas regras, terá suas incertezas e interpretações controversas reduzidas, porquanto os termos determinam, com precisão, o momento de transferência das obrigações contraídas pelas partes, seja no custo ou no risco do negócio.

Considerando, portanto, esse aspecto, o uso dos *Incoterms* possibilita o entendimento entre vendedor e comprador, quanto às tarefas necessárias para deslocamento da mercadoria do local onde é elaborada até o local de destino final; bem como as responsabilidades em relação à embalagem; transportes internos; licenciamentos de exportação e de importação; movimentação em terminais; transporte e seguro internacionais, despesas alfandegárias; entre outras obrigações e direitos que devem ser observados e exercidos pelas partes contratantes em operação realizada no mercado internacional.

Por outro lado, temos ainda que esclarecer que os *Incoterms* devem ser empregados tão somente nas relações contratuais estabelecidas entre vendedor (exportador) e comprador (importador), e nunca nos contratos firmados com a empresa transportadora. Dessa forma, a transferência de responsabilidade entre qualquer uma das partes (importador/ exportador) e o

transportador deve figurar em instrumento autônomo, isto é, em um contrato de à parte, mas que este é sim, delineado pelo *incoterm* escolhido entre importador e exportador.

Embora os *Incoterms* sejam opcionais, é recomendável sua utilização, desde que as partes tenham bem presente quais os direitos e obrigações que estão delineadas nas modalidades das referidas cláusulas. Relembrando que a má interpretação e/ou compreensão indevida dos *Incoterms*, ou até mesmo o uso equivocado, pode ocasionar, por exemplo, perda de sinistro, custos extras, uma vez que as responsabilidades pela contratação do seguro internacional encontram-se descritas nas condições de venda. Como também, deve ser analisado o *Incoterm* escolhido juntamente com as cláusulas contratuais para que não aja incompatibilidade, caso contrário a disposição será nula de pleno direito em face de alguma divergência e/ou colidência verificada.

A utilização dos *Incoterms* nas práticas comerciais, principalmente nas operações de exportação e importação, estabelecem direitos e obrigações entre as partes contratantes (exportador e importador), evidenciando-se assim sua grande importância no fluxo internacional do comércio da atual sociedade internacional, porém ainda nota-se um despreparo operacional para a escolha correta do mesmo afim de evitar conflitos empresariais.

## II- A EFETIVIDADE JURÍDICA DOS *INCOTERMS* E A NOVA "LEX MERCATORIA"

### A) A explicação da nova "Lex mercatória" revelando os "*Incoterms*"

No século XIX, o estado nacional, cujo conceito preceitua a plena soberania do Estado, acaba por excluir e marcar o fim da velha *lex mercatoria* que se opunha às legislações particulares de cada nação. Entretanto, a vontade e a prática reiterada do comércio internacional foram mais fortes que as restrições e limitações das leis nacionais, que se viram obrigadas a reconhecer instrumentos e estruturas legais da *lex mercatoria*, que enfim ressurgiu.

Atualmente, vários doutrinadores buscaram definir a nova *lex mercatoria*, detectando-se duas principais vertentes.

A primeira é a da escola francesa que a caracteriza como um novo paradigma jurídico, um direito autônomo e verdadeiramente global, um sistema ou ordem jurídica supranacional, de direito transnacional, reconhecendo a inter-relação das ordens jurídicas nacionais e o caráter transnacional das relações entre povos e nações. Para a primeira corrente, o fato de a *lex mercatoria* não ser uma lei formal, que não se apoia em um sistema legal, retiraria qualquer autoridade de sua base jurídica. Assim, não seria possível a resolução de conflitos tendo por base os seus preceitos, ante a ausência da chancela estatal. Postulam ainda pela ineficácia da *lex mercatoria* em face da ausência de princípios gerais comuns a todos os Estados-Nações, o que gera a incompletude do sistema, possibilitando, inclusive, a existência de lacunas e, via de consequência, a prolação de decisões arbitrárias e conflitantes, em casos análogos.

Contraopondo-se a essa concepção, há a segunda visão, extremamente positivista, de que o Direito provém do Estado, sendo inconcebível imaginar-se norma jurídica dele não originada nem sem seu suporte de coerção. Já os que defendem a aplicação da *lex mercatoria*, baseiam-se no argumento de que todos os sistemas podem se apresentar lacunosos, não deixando de ter aplicabilidade por tal razão. Ademais, soluções conflitantes existem em qualquer ordenamento jurídico, por mais positivadas que estejam às normas jurídicas. Acrescentam ainda que as questões relacionadas ao comércio internacional apresentam-se como de grande complexidade, o que quase sempre impossibilita um julgamento técnico satisfatório por intermédio do Poder Judiciário, sendo mais propício o estabelecimento de soluções via júízo arbitral, composto por especialistas nas áreas especificamente tratadas nos pactos ou contratos empreendidos nas relações comerciais supranacionais.

Entendemos ser mais consentâneo com a realidade do mercado global o entendimento segundo o qual a *lex mercatoria* é aplicável quando as partes assim dispuserem, segundo o princípio que lhes assegura a autonomia da vontade quando da negociação. Acostando-se, pois, ao entendimento esposado pelos que defendem a aplicação da *lex mercatoria*, iremos adiante explicar a relação entre o princípio da autonomia da vontade no tocante à prática comercial internacional, bem como no ordenamento jurídico brasileiro.

Um conjunto de princípios e regras costumeiras, espontaneamente referidos ou elaborados no quadro do comércio internacional, sem referência a um sistema particular de lei nacional.

Os princípios, instituições e regras costumeiras advindas da comunidade de comerciantes, ainda que possuam relevância para a vida dos negócios internacionais não possuem autonomia perante os direitos estatais, antes destinando-se a complementá-los diante do caso concreto.

Tanto que tais usos e costumes somente podem existir se o Estado lhes reconhecer a validade. Do confronto entre normas provenientes da *lex mercatoria* e o direito estatal, este sempre irá prevalecer. A *lex mercatoria* não pode existir fora de um ordenamento jurídico que lhe sirva de suporte. A arbitragem internacional, seu principal veículo de difusão, não pode estar alheia ao sistema estatal, seja como estrutura organizada, seja como norma aplicável.

No Brasil, porém, essa discussão entre essas duas correntes parece superada e pode-se sustentar que a nova *lex mercatoria* possui *status* de Direito porque os artigos 113 do Novo

Código Civil e 4º da Lei de Introdução às normas do direito brasileiro (LINDB) aceitam os usos e costumes como fonte formal do Direito. Essa posição brasileira vem de longa data, pois o artigo 130 do Código Comercial de 1850 já designava que os contratos e convenções mercantis deveriam ser interpretadas segundo o costume e uso recebido no comércio.

São fontes do Direito Internacional do Comércio as produzidas por normas governamentais internacionais firmadas em tratados; por convenções ou acordos internacionais firmadas e ratificadas por vários países; as práticas e usos comerciais de determinados setores mercantis, ou seja, pelas próprias partes em contratos, mediações e arbitragens (contratos-tipo ou *standards* e a jurisprudência arbitral) e por entidades privadas destinadas à publicação de usos e práticas que contribuam para a uniformização do comércio internacional - como a CCI e a Unidroit. A estas fontes denomina-se de a nova *lex mercatoria*.

O escopo principal dos *Incoterms* segundo Strenger<sup>16</sup> é:

Harmonizar os negócios internacionais, dando aos seus participantes maior solidez relativamente aos diferentes entraves que surgem inevitavelmente no processo comercial. [...] Possui caráter uniformizador, no qual os comerciantes impõem às suas atividades maior segurança como evitam as incertezas decorrentes das diversidades sistemáticas dos diferentes países. [...] Concernente à lei nacional aplicável ao contrato, à diversidade das interpretações e a insuficiência de dados informativos, que o emprego dos Incoterms conseguiu grandemente reduzir.

Segundo o mesmo autor, a CCI, inspirou-se em alguns princípios fundamentais para elaborar os termos comerciais, tais como:

- a) Definir com máxima precisão as obrigações de cada parte;
- b) A elaboração das regras foi estabelecida a partir das práticas mais usuais no comércio exterior para que possam ser adotadas pelas diferentes culturas;
- c) Nos casos de as práticas acusarem divergências notáveis, manter o princípio de que o preço estipulado no contrato compreenderá as obrigações mínimas do vendedor, ficando as partes livres de estipular, nos seus contratos, caso desejarem, compromissos além dos previstos nas regras oferecidas.

---

<sup>16</sup> (STRENGER; 1998)



Entende-se que mesmo com o seu objetivo bem estabelecido, deve-se notar que o mesmo fora atribuído para ser utilizado em diferentes regiões, no qual é impossível de estabelecer as obrigações das partes com precisão. De certo ponto, é necessário analisar o referido costume vigente nas regiões negociadas conforme o artigo 9º da Convenção para Contratos Internacionais de Venda de bens de 1980, da Organizações das Nações Unidas.

Devido ao dinamismo e à complexidade das relações comerciais, e a morosidade do processo legislativo estatal, o Estado não consegue produzir suficientes normas necessárias ao comércio internacional. Além disso, o fenômeno da globalização nos negócios, sucinta questões tradicionais do estado nacional soberano como o território - para determinar o foro de jurisdição do contrato - e o monopólio da produção do Direito - as leis que lhe serão aplicadas.

Por tais razões, a nova *lex mercatoria*, é explicável pela doutrina tanto como um direito autônomo supranacional, quanto como um instituto com o status de "princípios, instituições e regras costumeiras advindas da comunidade de comerciantes.

No tocante aos contratos internacionais, o princípio da autonomia da vontade possibilita que as partes escolham a lei que irá reger as obrigações por elas contraídas. Nesse caso é perfeitamente possível que as mesmas optem pela adoção da *lex mercatoria* como parâmetro de resolução dos conflitos hipoteticamente advindos da execução do contrato.

Desta maneira, às partes é legítimo calcar suas relações negociais nas disposições ínsitas na *lex mercatoria*, principalmente porque esta apresenta disposições diretamente relacionadas com as práticas comerciais específicas. Ademais, esse conteúdo é criado pela própria comunidade de negócios e pode oferecer as respostas práticas e eficazes ante a realidade em que se efetuam as relações comerciais internacionais no panorama global hoje estabelecido. Não se trata de desrespeitar o ordenamento interno das nações, mas sim conferir a possibilidade de utilização de normas provenientes do próprio mercado como meio de resolução dos litígios surgidos em sede das práticas comerciais internacionais. Resta indubitável, todavia, que a aplicação de tais regras jamais poderá ensejar desrespeito à ordem pública, ou seja, ao se aplicar a *lex mercatoria* não poderão ser afrontadas as normas de cunho estatal, emanadas legitimamente do Poder Legislativo e que fornecem suporte ao Estado Democrático de direito.

É nesse prisma, repise-se, que a inserção de norma que preveja a aplicação dos usos e costumes do comércio internacional aos contratos que tenham partes que atuem no Brasil, poderá trazer maior segurança jurídica às relações, além de fomentar as atividades negociais supranacionais em nosso território. Registra-se, entretanto, que ainda não havendo previsão legal em nosso ordenamento jurídico, alguns outros dispositivos asseguram a aplicação da *lex mercatoria* em nosso país, sendo o principal deles a Lei nº 9307/96, que regulamenta a arbitragem.

Referente aos *Incoterms*, segundo Rodas<sup>17</sup>:

A CCI, não tem poder de criar regras com força coercitiva. Trata-se apenas um fórum onde se discutem questões relativas ao comércio internacional [...] Disso temos que os *Incoterms* existem oficialmente como produto de um estudo aprofundado da matéria por *experts* em comércio internacional. Mas não possui força de lei, *a priori*. [...] Em outras palavras, a coercibilidade dos *Incoterms* depende da decisão das partes, que os adotam, se quiserem.

A Resolução nº 21, de 07/04/2011, publicada no D.O.U. de 08/04/2011 dispõe sobre *Incoterms* e estabelece que nas exportações e importações brasileiras serão aceitas quaisquer condições de venda praticadas no comércio internacional, desde que compatíveis com o ordenamento jurídico nacional. No Art. 1º Nas exportações e importações brasileiras, serão aceitas quaisquer condições de venda praticadas no comércio internacional, desde que compatíveis com o ordenamento jurídico nacional conforme os Termos Internacionais de Comércio (*Incoterms*) discriminados pela *International Chamber of Commerce (ICC)* em sua Publicação nº 715E, de 2010

Deve-se ter em foco que de nada valerá a aplicação de uma nova *Lex Mercatoria*, envolvendo os *Incoterms*, se esta não for aceita e reconhecida em um tribunal estatal. Um direito supranacional do comércio deve pressupor um corpo social capaz de construir um sistema jurídico, e tal corpo seria a sociedade dos comerciantes; por outro lado, tal sistema há de ter autonomia, ter independência referente às normas dos direitos positivos estatais, inclusive no tocante às sanções que vier aplicar, dispondo coercitivamente para as suas decisões.

---

<sup>17</sup> (RODAS; 1995)

## MÉTODOS E PROCEDIMENTOS

Este capítulo apresenta a metodologia utilizada para alcançar os objetivos do estudo. Caracteriza-se a pesquisa e os procedimentos metodológicos no que se refere à coleta e análise de dados.

### A) Metodologia

O objetivo geral do presente estudo foi o de analisar a efetividade jurídica atual dos *Incoterms*. Isso implicou no estabelecimento de um método de investigação que possibilitasse a busca e a análise de dados relacionados à esse objetivo.

Nesse sentido, esta pesquisa caracterizou-se como um estudo exploratório, utilizando-se como estratégia a pesquisa bibliográfica e documental de caráter analítico e epistemológico a ser observado nos contratos internacionais. Se entende como exploratório- a condição de busca de maior familiaridade com o problema, a fim de torná-lo mais explícito ou predisposto à constituição de hipóteses<sup>18</sup> buscando conhecer os acontecimentos através da interpretação do método qualitativo.

A Metodologia é fundamental no processo de conhecimento, e é através dela que esclarecemos o procedimento utilizado na aquisição do conhecimento, na busca por verdades relativas e provisórias. A metodologia aplicada no presente trabalho foi a qualitativa devido à interpretação dos fenômenos internacionais e das diversas situações pelos quais os atores

---

<sup>18</sup> (GIL, 2002)

internacionais estão envolvidos, enfocando a compreensão dos dados históricos analisados descritivamente conforme Laville e Dionne<sup>19</sup>:

No campo geral da ciência política, um setor adquiriu uma certa autonomia: o das relações internacionais. Inscrito na política, é o setor multidisciplinar por excelência, acrescentando a seus próprios recursos as perspectivas e teorias, bem como instrumental conceitual e os instrumentos de análise das ciências humanas. Os pesquisadores procuram paralelamente, os múltiplos componentes do sistema.

Com relação à pesquisa qualitativa convém citar Goldenberg<sup>20</sup>:

Os dados qualitativos consistem em descrições detalhadas de situações com o objetivo de compreender os indivíduos em seus próprios termos. Estes dados não são padronizáveis como os dados quantitativos, obrigando o pesquisador a ter flexibilidade e criatividade no momento de coletá-los. Não existindo regras precisas e passos a serem seguidos, o bom resultado da pesquisa dependem da sensibilidade, intuição e experiência do pesquisador.

Uma das razões pela qual foi utilizada a pesquisa qualitativa é o fato da inexistência de regras precisas, uma vez que o assunto a ser explorado trata-se de uma análise sociológica na qual o pesquisador terá o objetivo de analisar o sistema internacional com um enfoque analítico baseado em conceitos, como o que é cultura, economia, política, capitalismo, dentre outros.

A estratégia bibliográfica e documental utilizada proporcionará um foco no trabalho desejado. De acordo com Severino<sup>21</sup> esta pesquisa utiliza dados de investigação já trabalhados por outros estudiosos, os quais se tornarão fontes de estudos analíticos a serem examinados, a partir dos quais o pesquisador irá desenvolver sua investigação e análise. Conforme comenta Barros e Lehfeld<sup>22</sup>:

Pesquisa Bibliográfica: é a pesquisa exploratória que os alunos realizam para obter conhecimentos, procurando encontrar informações publicadas em livros e documentos (catálogos, folhetos, artigos, etc). Este tipo de pesquisa propiciará na maioria das vezes a elaboração de trabalhos: recapitulativos, teóricos e sintetizados, a partir da coleta, análise e interpretação das contribuições teóricas sobre determinado fato, assunto ou idéia, da reflexão e crítica pessoal e da documentação escrita.

Dentro dessa perspectiva, as suposições teóricas, assumidas no início deste estudo estão entendidas como versões preliminares da compreensão do objeto que tendem a sofrer reformulações e aperfeiçoamentos durante o desenrolar da pesquisa.

---

<sup>19</sup> (LAVILLE; DIONNE, 2007, p. 269)

<sup>20</sup> (GOLDENBERG, 2005, p. 53)

<sup>21</sup> (SEVERINO; 2007, p. 123),

## B) Técnicas de coleta de dados

A técnica utilizada no desenvolvimento deste trabalho será efetuada por meio de uma análise bibliográfica e documental, conhecida como forma de registro e sistematização de dados, permitindo assim a identificação, levantamento e exploração de documentos pesquisados.

“As técnicas são procedimentos operacionais que servem de mediação prática para pesquisas que devem ser compatíveis com os métodos e paradigmas epistemológicos adotados.”<sup>23</sup>

A pesquisa foi embasada em diversos materiais de autores nacionais e internacionais como livros, artigos de periódicos, monografias, legislações, tratados, convenções, e demais materiais que contribuíram para a realização deste trabalho.

Os historiadores, em geral, mas, sobretudo os de tradição francesa, conhecem bem a distinção entre história factual, ou *évènementielle*, e história analítica, ou interpretativa.[...] Essas influências se tornaram determinantes, e talvez mesmo “ditatorialmente” dominantes nas últimas décadas, nas técnicas de pesquisa, nos métodos de coleta dos dados elementares do devir histórico e, à mais forte razão, nas formas de interpretação da “matéria bruta” dessa nova história, que é constituída pelos documentos, por certo, mas também pela própria tradição oral dos homens, pelas suas “pegadas” no lodo do tempo, pelos vestígios das civilizações materiais hoje desaparecidas.<sup>24</sup>

Por essas razões, a utilização destes materiais foi de vital importância para o entendimento do tema abordado, assim como a variedade de teorias a seu respeito e suas diferentes compreensões nas diversas culturas da humanidade.

---

<sup>22</sup> (BARROS; LEHFELD, 1986, pág. 28).

<sup>23</sup> (SEVERINO; 2007, p. 124)

<sup>24</sup> (ALMEIDA; p.4, 2006)

### C) Técnicas de análise de dados

“A interpretação de dados é o cerne da pesquisa qualitativa”<sup>25</sup>. Nesse sentido, conforme Strauss e Corbin<sup>26</sup>, pelo processo de interpretação, inicia-se uma representação dos dados coletados que, num primeiro momento, são fragmentados, após, conceitualizados e, em conjunto, reintegrados de novas maneiras. Segundo Severino<sup>27</sup> esta técnica permite investigar o documento indicando sinais indispensáveis para a compreensão dos problemas ligados às práticas humanas e a seus componentes psicossociais. Ela descreve, analisa e interpreta as mensagens de todas as formas de discurso, procurando ver o que está por detrás das palavras.

Com relação à interpretação dos resultados, Gil<sup>28</sup> diz que:

Para interpretar os resultados, o pesquisador precisa ir além da leitura dos dados, com vistas a integrá-los num universo mais amplo em que poderão ter algum sentido. Esse universo é o dos fundamentos teóricos da pesquisa e o dos conhecimentos já acumulados em torno das questões abordadas. Daí a importância da revisão de literatura, ainda na etapa do planejamento da pesquisa. Essa bagagem de informações, que contribui para o pesquisador formular e delimitar o problema e construir as hipóteses, é que auxilia na etapa de análise e interpretação para conferir significado aos dados.

Ao complementar as idéias acima, Minayo et AL<sup>29</sup> esclarece que a combinação dos dados coletados exige organização e análise quando objetiva os conteúdos subjetivos da pesquisa qualitativa. Dentro desse enfoque, o estudo recorreu às aspirações, crenças, valores e atitudes das pessoas, bem como aos significados dos processos, fenômenos e dinâmicas sociais, que, por sua vez, não permitem ser reduzidos à operacionalização de variáveis.

### D) Limitações do método e estudo

A pesquisa bibliográfica apresenta uma série de vantagens, pois os documentos constituem fonte rica e estável de dados. Como os documentos subsistem ao longo do tempo,

---

<sup>25</sup> (FLIK; 2004, p. 188).

<sup>26</sup> (STRAUSS; CORBIN, 1990 apud FLICK, 2004)

<sup>27</sup> (SEVERINO; 2007, p. 122)

<sup>28</sup> (GIL; 2008, p.178)

<sup>29</sup> (Minayo et AL.; 2001)

tornam-se a mais importante fonte de dados em qualquer pesquisa de natureza histórica. Outra vantagem da pesquisa documental é não exigir contato com os sujeitos da pesquisa. É sabido que em muitos casos o contato com os sujeitos é difícil ou até mesmo impossível. Em outros, a informação proporcionada pelos sujeitos é prejudicada pelas circunstâncias que envolvem o contato.

Este método de pesquisa também apresenta limitações. As críticas mais frequentes a esse tipo de pesquisa referem-se à não-representatividade e à subjetividade dos documentos. Muitas vezes as fontes secundárias apresentam dados coletados ou processados de forma errada, assim um trabalho fundamentado nelas tende a reproduzir ou mesmo ampliar esses erros. Por isso convém aos pesquisadores assegurarem-se das condições em que os dados foram obtidos, analisar em profundidade cada informação para descobrir possíveis incoerências ou contradições e utilizar fontes diversas, comparando-as cuidadosamente.

De acordo com Richardson<sup>30</sup>:

A dificuldade de prever o tempo para concluir uma pesquisa histórica reside na interação complexa entre os dados e as idéias, situação que só se apresenta nesse tipo de pesquisa. Não são os dados que estruturam a pesquisa histórica, mas as idéias e palpites do pesquisador. Sendo impossível enquadrar, no tempo, tais palpites, o historiador pode passar semanas, meses e até anos revisando dados e mais dados, procurando juntá-los e produzir um trabalho válido que passa a ser definido em termos da sua contribuição ao conhecimento científico.

A partir dessas observações, esse estudo se ateu a estudar a efetividade jurídica dos *Incoterms*. O estudo é apresentado sob a análise de diversas fontes documentais relacionadas com o devido tema e sua abordagem tem ênfase no conceito de interdependência complexa.

---

<sup>30</sup> (RICHARDSON; p.257, 1999)

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Nova *Lex Mercatoria* possui grande importância no panorama do comércio internacional contemporâneo, tendo em vista que sua regulamentação se apresenta como auxílio para a solução dos litígios entre as partes envolvidas nas relações contratuais.

Ocorre que há os que defendem a impossibilidade de sua aplicação aos contratos internacionais, posto que suas regras não procede de encontro com as do Estado, sendo, por conseguinte, prejudicial à ordem pública, ou seja, se a empresa utilizar a *Lex Mercatoria* estará desrespeitando as normas estatais.

Todavia, o princípio da autonomia da vontade, informador das relações contratuais, possibilita que as partes optem pela lei que melhor se adapte à relação jurídica por elas desenvolvida. Neste sentido, aos contratantes, é lícito escolher a aplicação dos usos e costumes amplamente aceitos internacionalmente como norteadores das resoluções das controvérsias advindas dos negócios supranacionais.

Assim entende-se a importância da escolha do foro adequado à aplicação de tais regras. A arbitragem internacional é um dos meios pelo qual se aplica à regulamentação da *Lex Mercatoria*, desde que os contratantes estejam cientes desta resolução dos conflitos, e dos seus custos. Esta não é considerada afronta à soberania Estatal.



A dificuldade encontrada no meio empresarial, não é somente a escolha do foro para resolução de conflitos, mas o esclarecimento sobre a regulamentação da *Lex Mercatoria* e sua legitimidade. Por mais que esteja especificado que os *Incoterms* baseados na *Lex Mercatoria*, judicialmente continuam sendo considerados apenas como cláusulas de boas maneiras, e com vínculo cultural, e não judicial. Esta mentalidade não é apenas oriunda do meio judicial, mas também do empresarial devido à má qualificação operacional e falta de esclarecimento prático dos *Incoterms*. Entende-se que tal regulamentação é muito teórica e necessita de uma legitimização da CCI como órgão superior que regule o comércio exterior advinda da aprovação da OMC.

Na teoria, os *Incoterms* são utilizados de forma errônea, gerando altos custos e conflitos entre as partes, principalmente pela abrangência na escolha das revisões dos *Incoterms* a serem utilizadas, e caso esta solução de conflitos seja efetuada pelas vias judiciais comuns, o *Incoterm*, não será levado em consideração, prejudicando uma das partes.

Entende-se que os *Incoterms* não prejudicam a soberania do Estado, uma vez que são cláusulas empresariais e somente delimitam questões relacionadas ao frete internacional, à forma de pagamento, meio de transporte logístico a ser utilizado, seguro e os custos envolvidos para este transporte. Caso o Estado não aceite a aplicação de alguns dos *Incoterms* em seu território, este pode ser bloqueado pela aduana, assim como no Brasil por exemplo, o *Incoterm* DDU está proibido para importações, e em Cuba os *Incoterms* que tenham fretes pagos no destino.

Conclui-se que a efetivação jurídica do *Incoterm* não é de interesse dos Estados, e muito menos do empresariado, devido à falta de uniformização na regulamentação, e dificuldade na aplicabilidade dos mesmos. Entende-se a boa vontade na reformatização da *Lex Mercatoria*, porém para esta realmente ser efetuada de forma eficiente a CCI deverá

solicitar uma regulamentação de todo o sistema de negócios internacionais, tanto em nível operacional, judicial e político de forma burocrática, precisa, e uniforme.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BALLOU, R.H. **Logística empresarial:** transportes, administração de materiais e distribuição física. São Paulo. Editora Atlas. 1995.

BANCO DO BRASIL. **Termos internacionais de comércio.** Disponível em: <<http://www.bb.com.br/docs/pub/dicex/dwn/IncotermsRevised.pdf>> Acessado em: 07.08.2012

BORNHOFEN, Denean; KISTENMACHER, Georgia Mueller Peres. **A Cultura Norteamericana como um Instrumento do Soft Power dos Estados Unidos:** o caso do Brasil durante a Política da Boa Vizinhança.. Disponível em: <[http://www.athena.biblioteca.unesp.br/exlibris/bd/bri/33004110044P0/2008/galdioli\\_as\\_me\\_mar.pdf](http://www.athena.biblioteca.unesp.br/exlibris/bd/bri/33004110044P0/2008/galdioli_as_me_mar.pdf)>. Acesso em: 05.10.2011.

COSTA, RODRIGUEZ, LADEIRA; Jaciane Cristina, Jorgelina Beltrán, Wagner Junior. **A gestão da cadeia de suprimentos:** teoria e prática. Disponível em: <<http://minerva.ufpel.edu.br/~alejandro.martins/dis/gcs/material/ap.1.gcs.teoria.pratica.pdf>> Acessado em: 07.08.2012

DAL RI JÚNIOR, Arno. & OLIVEIRA, Odete Maria de. (Org.) **Direito internacional econômico em expansão:** desafios e dilemas. Ijuí: Ed. Unijuí, 2003.

DREBES; Josué Scheer. **O contrato internacional à luz do direito internacional privado brasileiro.** <[www.cedin.com.br/revistaeletronica/volume6/.../josue\\_drebes.pdf](http://www.cedin.com.br/revistaeletronica/volume6/.../josue_drebes.pdf)>. Acesso em: 31.10.2012.

FILHO, Moacir Godinho; FERNANDES, Flavio César Faria; **Manufatura enxuta:** uma revisão que classifica e analisa os trabalhos apontando perspectivas de pesquisas futuras. Disponível em: < <http://www.scielo.br/pdf/gp/v11n1/a02v11n1.pdf>>. Acessado em: 09.08.2012

GALDIOLI, Andreza da Silva. **Negociação Internacional baseada na influência cultural:** Alemanha. Disponível em: <<http://unimestre.unibes.com.br/rica/index.php/rica/article/viewFile/33/28>>. Acesso em: 02.10.2011.

GOLDENBERG, Mirian. **A Arte de pesquisar:** como fazer pesquisa qualitativa em Ciências Sociais. Rio de Janeiro. 9ª Edição. Ed. Record, 2005.

GOMES, C.C; MEIRELES, E. C. de. **A cultura como fator relevante nas relações comerciais internacionais:** uma perspectiva brasileira da atualidade. Disponível em: <<http://www.redenet.edu.br/ojs/index.php/tecnologia/article/viewFile/1/4>>. Acesso em: 03.10.2011.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** São Paulo. 6ª Edição. Ed. Atlas, 2008.

HUCK, Hermes Marcelo. **Sentença estrangeira e Lex Mercatoria:** horizontes e fronteiras do comércio internacional. São Paulo. Ed. Saraiva, 1994.

INTL CHAMBER OF COMMERCE. **Incoterms 2010: ICC rules for the use of domestic and international trade terms.** Ed. ICC, 2010

KANEKO, Gustavo. **Política comercial e estratégias nos países desenvolvidos**. Disponível em: < <http://www.fecap.br/eol/pdf/Kaneko.pdf>> . Acesso em: 10 maio 2010.

LARAYA, Roque de Barros. **Cultura: um conceito antropológico**. 18ª ed. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2005.

LAVILLE, Christian; DIONNE, Jean. **A Construção do saber: manual de metodologia da pesquisa em ciências humanas**. Porto Alegre. 1ª Edição. Ed. Artmed, 1999.

LEITE, Washington Ribeiro. **Sistema de administração da produção *Just in Time* (JIT)**. Disponível em: <<http://www.ietecnet.com.br/supervisores/artigos/Produ%C3%A7%C3%A3o/Sistema%20de%20Adm%20da%20Produ%C3%A7%C3%A3o/JIT.pdf>>. Acessado em: 07.08.2012

MINAYO, Maria Cecília de Souza (org.); DESLANDES, Suelly Ferreira; NETO, Otávio Cruz; GOMES, Romeu. **Pesquisa Social: teoria, método e criatividade**. 19. Ed. Petrópolis: Vozes, 2001.

PORTER, Michael E. **A vantagem competitiva das Nações**. Rio de Janeiro. 1ª Edição. Ed. Campus, 1989.

POZES, Leonardo. **Shipexplorer: ferramenta de análise dos efeitos dos modais de transporte**. Disponível em: <[http://www.ilos.com.br/web/index.php?option=com\\_content&task=view&id=720&Itemid=74&lang=br](http://www.ilos.com.br/web/index.php?option=com_content&task=view&id=720&Itemid=74&lang=br)>. Acessado em: 07.08.2012

OLIVEIRA, Odete Maria de. **Relações Internacionais: estudos de introdução**. Curitiba. 2ª Edição, Editora Juruá, 2004.

PECEQUILO, Cristina Soreanu. **Introdução às Relações Internacionais: temas, atores e visões**. Coleção Relações Internacionais. Rio de Janeiro. 3ª Edição. Editora Vozes, 2004.

PRATES, Gláucia Aparecida; GALLÃO, Daniel. **Panorama do EDI (*Electronic Data Interchange*) nas organizações brasileiras.** Disponível em: < <http://revista.uepb.edu.br/index.php/qualitas/article/viewFile/115/84>>. Acessado em: 29.07.2013

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa Social: métodos e técnicas.** 3ª Edição. São Paulo. Editora Atlas, 1999.

RODAS, João Grandino. **Contratos Internacionais.** São Paulo. Editora Revista dos Tribunais, 1995.

RODRIGUES, Gilberto Marcos Antonio. **O que são Relações Internacionais.** Coleção primeiros passos. 1ª Edição. São Paulo. Editora Brasiliense, 1995.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa Social: métodos e técnicas.** 3ª Edição. São Paulo. Editora Atlas, 1999.

RUDZIT; Gunther. NOGAMI; Otto. **Os emergentes emergem e determinam o novo tom da política internacional?** Disponível em: < <http://mundorama.net/2009/03/19/os-emergentes-emergem-e-determinam-o-novo-tom-da-politica-internacional-por-gunther-rudzit-otto-nogami/>> . Acesso em: 26/07/2010.

SOUZA; Claudio Luiz Gonçalves. **A relevância dos Incoterms nas relações nacionais e internacionais do comércio.** Disponível em: <<http://www.comexdata.com.br/index.php?PID=1000000604#ixzz2ASb5O2v0>>. Acesso em: 31.10.2012.

SILVA, Luiz Augusto Tagliacollo. **Logística no comércio exterior.** 2ª Edição. São Paulo. Editora Aduaneiras. 2008

SEVERINO, Antônio Joaquim. **Metodologia do trabalho científico.** São Paulo. 23ª Edição. Ed. Cortez, 2007.

STRENGER, Irineu. **Contratos Internacionais do Comércio. 3ª Edição.** São Paulo. Ed. LTr, 1998.

TORRES, Igor G. **Comércio Internacional no século XX.** 1ª Edição. São Paulo. Ed. Aduaneiras, 2000.

VENTURA; Carla A. Arena. **Da negociação à formação dos contratos internacionais do comércio: especificidades do contrato de compra e venda internacional.** <  
*http://www.cedin.com.br/revistaeletronica/volume6/.../carla\_ventura.pdf*>. Acesso em:  
31.10.2012.

WOOD JR., Thomas. **Fordismo, Toyotismo e Volvismo: os caminhos da indústria em busca do tempo perdido.** Disponível em: <  
*http://rae.fgv.br/sites/rae.fgv.br/files/artigos/10.1590\_S0034-75901992000400002.pdf*>.  
Acessado em: 09.08.2012

TORRES, Igor G. **Comércio Internacional no século XX.** 1ª Edição. São Paulo. Ed. Aduaneira.