



CEETEPS - Centro Paula Souza  
Escola Técnica Estadual Jaraguá  
Técnico em Logística

Ester Coelho dos Santos  
João Max Manha  
Larissa Vitória Silva de Andrade  
Yvining Esther Alves de Melo Souza

**Estudo de Caso:**  
**Incoterms: Impactos com microempresários de pequeno porte para introdução  
ao mercado internacional**

São Paulo  
2023

CEETEPS - Centro Paula Souza  
Escola Técnica Estadual do Jaraguá  
Técnico em Logística

Ester Coelho dos Santos  
João Max Manha  
Larissa Vitória Silva de Andrade  
Yvining Esther Alves de Melo Souza

**Estudo de Caso:**  
**Incoterms: Impactos com microempresários de pequeno porte para introdução  
ao mercado internacional**

Trabalho de disciplina referente ao Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Escola Técnica Estadual do Jaraguá, com o objetivo de informar sobre os Impactos com micro-empresários de pequeno porte para introdução ao mercado internacional.

Orientador (a): Andréia e Fabiana.

São Paulo  
2023

**Estudo de Caso:**  
**Incoterms: Impactos com microempresários de pequeno porte para introdução  
ao mercado internacional**

Planejamento do Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao Técnico em Logística da ETEC Jaraguá, como requisito parcial para obtenção da Validação do Desenvolvimento do TCC para o 3º Módulo.

Aprovado em: São Paulo, 20 de Junho de 2023.

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof. Fabiana Moreira da Silva  
Professora Orientadora

---

Prof. Andréia de Freitas Lima  
Professora Orientadora

---

Prof. Alexandre Bastos  
Coordenador do Curso

## **DEDICATÓRIA**

Dedico esse trabalho a todas as pessoas próximas; familiares, amigos, a Deus quem nos manteve firmes para chegarmos aqui hoje e a todos os professores que colaboraram direta e indiretamente para a conclusão do trabalho.

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente quero agradecer a todos que nos ajudaram nessa caminhada durante o curso. Quero agradecer a Deus por até aqui ter nos ajudado, ao apoio dos nossos amigos e familiares; o apoio dos professores por sua dedicação a nos ensinar e ajudar nessa caminhada, desde já somos gratos as bênçãos alcançadas.

*“Não se constrói uma reputação com base no que se pretende fazer.”*  
— Henry Ford.

## RESUMO

A logística internacional é o gerenciamento de toda a cadeia de transporte que inclui os trâmites e processos burocráticos e legais específicos para o comércio exterior. Ela funciona como integrante estratégico para o crescimento da empresa e é um diferencial competitivo. Com o avanço da tecnologia na logística, os clientes buscam cada vez mais por empresas que estejam aptas a oferecer as soluções de entrega mais práticas, com melhor custo-benefício. Sendo assim, podemos considerar a logística internacional como fator essencial no comércio exterior, permitindo que empresas de todo o Brasil consigam-se movimentar, seja na exportação ou na importação, qualquer produto ou insumo com países lá de fora.

Com a globalização, os mercados estão ainda mais competitivos e com mudanças que vão ocorrendo cada vez mais rápido, obrigando as empresas procurarem maneiras que possibilitem a sua sobrevivência, e umas destas maneiras é a aplicação da logística internacional. Fundamentalmente, a logística internacional tornou-se inevitável para a condução dos processos de exportação, atrelando qualidade ao atendimento, valores competitivos, eficiência e eficácia, para que prazos sejam atendidos e práticas corretas sejam adotadas. O bom desenvolvimento da logística internacional influenciam no crescimento das empresas, gerando uma supremacia duradoura em relação à concorrência e obtendo a preferência dos clientes.

Os Incoterms são normas que regulamentam o comércio internacional de mercadorias. Os termos não alcançam os contratos de transporte, carta de crédito, seguro, aduaneiros e despachantes. Quando se fala em responsabilidade, se está pensando em quem – exportador ou importador – irá assumir todo o processo da entrega de mercadoria. Eles estão divididos em quatro grupos conforme o local de entrega das mercadorias: Grupos E, F, C e D.

**Palavras — Chave:** Logística, Logística Internacional, Incoterms, Comércio Internacional, Exportação, Importação, Cadeia de Transporte, Tecnologia.

## **ABSTRACT**

International logistics is the management of the entire transport chain, which includes bureaucratic and legal procedures and processes specific to foreign trade. It works as a strategic member for the company's growth and is a competitive differentiator. With the advancement of technology in logistics, customers are increasingly looking for companies that are able to offer the most practical, cost-effective delivery solutions. Therefore, we can consider international logistics as an essential factor in foreign trade, allowing companies from all over Brazil to be able to move, whether exporting or importing, any product or input with countries abroad.

With globalization, markets are even more competitive and with changes that are occurring faster and faster, forcing companies to look for ways that enable their survival, and one of these ways is the application of international logistics. Fundamentally, international logistics has become necessary for conducting export processes, linking quality to service, competitive prices, efficiency and effectiveness, so that deadlines are met and correct practices are adopted. The good development of international logistics influences the growth of companies, generating lasting supremacy over the competition and obtaining customer preference.

The Incoterms are norms that regulate the international trade of goods. The terms do not cover transport, letter of credit, insurance, customs and forwarding contracts. When we talk about responsibility, we are thinking about who – exporter or importer – will assume the entire process of delivering goods. They are divided into four groups according to the place of delivery of the goods: Groups E, F, C and D.

**Keywords:** Logistics, International Logistics, Incoterms, International Trade, Export, Import, Transport Chain, Technology.



# SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>11</b>
<b>PROBLEMATIZAÇÃO.....</b>	<b>12</b>
<b>OBJETIVOS.....</b>	<b>13</b>
Geral.....	13
Específico.....	13
<b>JUSTIFICATIVA.....</b>	<b>14</b>
<b>1. LOGÍSTICA INTERNACIONAL.....</b>	<b>15</b>
<b>2. LOGÍSTICA EMPRESARIAL.....</b>	<b>15</b>
<b>3. O QUE SÃO OS INCOTERMS.....</b>	<b>16</b>
<b>4. CATEGORIAS.....</b>	<b>17</b>
4.1 Categoria E - Partida.....	17
4.2 Categoria F - Transporte Principal não pago.....	17
4.3 Categoria C - Transporte principal pago.....	17
4.4 Categoria D - Chegada.....	17
<b>5. SIGLAS DOS INCOTERMS E SUAS EXPLICAÇÕES.....</b>	<b>17</b>
5.1. EXW – Ex Works – Na Origem (local de entrega nomeado).....	19
5.2. FCA — Free Carrier — Livre No Transportador (local de entrega nomeado).....	20
5.3. FAS — Free Alongside Ship — Livre Ao Lado Do Navio (porto de embarque nomeado).....	21
5.4. FOB — Free On Board — Livre A Bordo (porto de embarque nomeado);.....	22
5.5. CPT — Carriage Paid To — Transporte Pago Até (local de destino nomeado);.....	23
5.6. CIP — Carriage And Insurance Paid To — Transporte E Seguro Pagos Até (local de destino nomeado);.....	24
5.7. CFR — Cost And Freight — Custo E Frete (porto de destino nomeado);.....	25
5.8. CIF — Cost Insurance And Freight — Custo, Seguro E Frete (porto de destino nomeado);.....	26
5.9. DAP — Delivered At Place — Entregue No Local (local de destino nomeado);.....	27
5.10. DPU — Delivered At Place Unloaded — Entregue No Local Desembarcado (Local de destino nomeado);.....	28
5.11. DDP — Delivered Duty Paid — Entregue Com Direitos Pagos (local de destino nomeado).....	29
<b>6. VANTAGENS DA UTILIZAÇÃO DOS INCOTERMS.....</b>	<b>30</b>
<b>7. DESVANTAGENS DA UTILIZAÇÃO DOS INCOTERMS.....</b>	<b>30</b>
<b>8. ESTUDO DE CASO DE UMA EMPRESA DE AUTOMÓVEIS BRASILEIRA.....</b>	<b>31</b>
<b>9. ESTUDO DE CASO DE UMA EMPRESA AUTOMOBILÍSTICA NO EXTERIOR.....</b>	<b>32</b>
<b>10. PESQUISA DE CAMPO.....</b>	<b>33</b>
10. 1. Gráfico 1: Idade.....	33
10.2. Gráfico 2: Gênero.....	34
10.3. Gráfico 3: Quem sabe o que são INCOTERMS.....	34
10.4. Gráfico 4: Calcular o valor da trajetória do produto que será exportado.....	35
10.5. Gráfico 5: Diferença entre uma exportação direta e indireta.....	36
10.6. Gráfico 6: Frequência de compras em lojas on-line.....	36

10.7. Gráfico 7: Frequência de compras em lojas on-line.....	37
10.8. Gráfico 8: Gostariam de um instrumento visual usado em aula.....	37
10.9. Gráfico 9: Gostariam que o professor utilizassem o projeto.....	38
10.10. Gráfico 10: Assinar uma ou algumas das opções.....	38
<b>11. RESULTADO DA PESQUISA.....</b>	<b>39</b>
<b>12. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>39</b>
<b>13. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>40</b>

## INTRODUÇÃO

A logística é uma área administrativa que é responsável por fazer o que for necessário para que o produto chegue até o cliente final, no local correto e tempo determinado. O termo é de origem grega, significando contabilidade e organização, em francês: *“logistique”*, retratada como uma arte que realiza projetos e planejamento, era utilizada muitas vezes em guerras e substituições, onde parte dos militares responsáveis tomavam conta do planejamento de diversos itens como: armas, carros e alimentos.

Posteriormente, depois da Segunda Guerra Mundial, a partir dos anos 50 e 60, a logística virou uma ferramenta de gestão, armazenamento e distribuição de recursos, responsável por estruturar o fluxo de informações, pessoas e materiais, tornando-se essencial no ramo empresarial, querendo atingir mais agilidade nos processos. Se tornou uma área que está em constante evolução, impulsionada pelo avanço tecnológico e pelas mudanças nos mercados e as necessidades dos clientes. A implementação de novas tecnologias, como sistemas de gestão de estoque, softwares de rastreamento e automação de processos, tem revolucionado a forma como as empresas gerenciam sua logística, aumentando a eficiência e reduzindo os custos.

É uma atividade essencial para qualquer tipo de negócio, pois está diretamente relacionada à satisfação do cliente e ao sucesso da empresa. Uma boa gestão logística pode trazer diversos benefícios, como redução de custos, aumento da eficiência, melhoria do nível de serviço, otimização do tempo e aumento da competitividade. Em resumo, a logística é um elemento essencial para o sucesso dos negócios, pois permite que as empresas entreguem produtos e serviços aos clientes de forma eficiente e econômica, contribuindo para a satisfação do cliente e para o crescimento da empresa.

## PROBLEMATIZAÇÃO

Mesmo tendo competitividade do mercado internacional, pequenas empresas apresentam dificuldades para inserir-se neste mercado, onde grandes companhias obtêm mais facilidades devido ao poder econômico.

Ainda que pequenas empresas surgem no cenário econômico, a burocracia para documentos e legalizações do mesmo faz que muitas acabam desistindo de exportar seus produtos e inserir sua marca no mercado global, resultando somente no cenário econômico nacional. E a barreira tecnológica muitas vezes impede que empresas brasileiras façam parte do processo de referência à inovação tecnológica, tendo muitas das vezes tecnologias estrangeiras em seus processos.

A burocratização de documentos tanto de impostos para exportação e importação fazem que muitas empresas brasileiras fiquem barradas na primeira parte do processo de como levar seu produto para novos mercados e fornecedores, tendo um impacto negativo no mercado nacional; O impacto não só acontece nas empresas como também nos produtos que elas ofertam ao mercado, tendo um aumento significativo no preço final do processo de *Supply Chain*.

## **OBJETIVOS**

### **Geral**

O objetivo do trabalho é mostrar a captação de fornecedores no exterior, visualizar seu processo de exportação e a facilidade de levar produtos brasileiros para fora, apresentando os processos de legalização de produtos e impostos.

### **Específico**

O objetivo específico é mencionar a falta de oportunidades que pequenas empresas encontram em inserir-se no mercado internacional com seus produtos ou serviços, devido aos níveis econômicos e suas tecnologias, que dificultam o processo.

## **JUSTIFICATIVA**

Atualmente com a grande escala de importações e exportações empresas no mercado tem grandes dificuldades para se inserir no comércio exterior, para expandir seus bens/serviços e esse processo como um todo exige uma série de esferas, órgãos regulamentares para tornar a ação legal.

A principal motivação para realização deste projeto de pesquisa é ajudar e informar os micro empreendedores e todas aquelas recém organizações criadas, que com as bases e conhecimentos apropriados, sendo aplicadas de forma correta, há uma alta chance de ampliar os negócios para fora.

## **1. LOGÍSTICA INTERNACIONAL**

A logística internacional é o gerenciamento de toda a cadeia de transporte que inclui os trâmites e processos burocráticos e legais específicos para o comércio exterior. Ela funciona como integrante estratégico para o crescimento da empresa e é um diferencial competitivo. Com o avanço da tecnologia na logística, os clientes buscam cada vez mais por empresas que estejam aptas a oferecer as soluções de entrega mais práticas, com melhor custo-benefício.

Na prática, a logística internacional é um segmento da logística que visa atender a cadeias de suprimentos com movimentações externas, ou seja, que ultrapasse um território nacional e inclua personagens estrangeiros, como fornecedores, transportadoras e operadores de outros países. Esse termo passou a se tornar mais comum com o aumento da popularização do comércio exterior no Brasil, quando certas reformulações sistemáticas do governo federal e o próprio processo de globalização passaram a facilitar e a desburocratizar as negociações internacionais do país. Sendo assim, podemos considerar a logística internacional como fator essencial no comércio exterior, permitindo que empresas de todo o Brasil consigam-se movimentar, seja na exportação ou na importação, qualquer produto ou insumo com países lá de fora.

Com a globalização, os mercados estão ainda mais competitivos e com mudanças que vão ocorrendo cada vez mais rápido, obrigando as empresas procurarem maneiras que possibilitem a sua sobrevivência, e umas destas maneiras é a aplicação da logística internacional. Fundamentalmente, a logística internacional tornou-se inevitável para a condução dos processos de exportação, atrelando qualidade ao atendimento, valores competitivos, eficiência e eficácia, para que prazos sejam atendidos e práticas corretas sejam adotadas. O bom desenvolvimento da logística internacional influenciam no crescimento das empresas, gerando uma supremacia duradoura em relação à concorrência e obtendo a preferência dos clientes.

## **2. LOGÍSTICA EMPRESARIAL**

Um conceito da administração retratando a otimização dos processos da produção. Foi criada com a necessidade de melhorar a qualidade das operações,

pensando em seus clientes e custos, envolvendo diversas fases da cadeia de suprimentos. Sendo seu objetivo, aumentar a lucratividade, reduzir custos, ganhar agilidade e promover satisfação, ela consegue, quando executada de modo correto, movimentar a produtividade, melhorando os resultados na empresa. A logística empresarial é essencial para o sucesso de qualquer empresa, pois está diretamente relacionada à satisfação do cliente e à redução de custos operacionais. Uma gestão eficiente da logística pode trazer diversos benefícios, como aumento da eficiência, redução de custos, melhoria do nível de serviço, otimização do tempo e aumento da competitividade.

### **3. O QUE SÃO OS INCOTERMS**

Os Incoterms são normas que regulamentam o comércio internacional de mercadorias. Elas definem quem pagará o frete e o seguro, qual o local de entrega, entre outros pontos importantes. Os termos não alcançam os contratos de transporte, carta de crédito, seguro, aduaneiros e despachantes. Eles abrangem somente o fornecedor, vendedor e comprador. O objetivo é definir algumas especificações de responsabilidades e riscos, assim como o local de destino designado em frete internacional. Quando se fala em responsabilidade, se está pensando em quem – exportador ou importador – irá assumir todo o processo da entrega de mercadoria.

*RODRIGUES (2003) define os Incoterms da seguinte forma:*

*(...) são as regras oficiais da International Chamber of Commerce - ICC ou Câmara de Comércio Internacional C.C.I. que, vem sendo regulamentadas com o objetivo de criar diretrizes para administrar conflitos oriundos da interpretação de contratos internacionais firmados entre exportadores e importadores, na transferência de mercadorias e que, portanto, têm sido considerados como um padrão de contrato mundial.*

Esses Incoterms são termos internacionais de compra de venda que regulam apenas a relação comercial entre vendedor e comprador. Quaisquer outras cláusulas relacionadas com o contrato de compra e venda dos bens devem ser mencionadas nesses contratos ou instrumentos apropriados emitidos. Eles estão divididos em quatro grupos conforme o local de entrega das mercadorias: Grupos E, F, C e D. Cada Incoterm está sendo representado por três letras, que costumam ser as iniciais das explicações de cada um deles, mas padronizado do idioma inglês. Por exemplo:



Mercadoria entregue no livre e a bordo do navio, sabe-se que é o Free on Board ou como ele é mais conhecido: FOB.

## **4. CATEGORIAS**

Os Incoterms são divididos em categorias que caracterizam os termos e suas funcionalidades.

### **4.1 Categoria E - Partida**

**EWX Works:** Está representando a obrigação mínima para o vendedor (exportador), no qual ele precisa apenas colocar a mercadoria à disposição do comprador, e obrigação máxima ao comprador (importador), que arcará com a maior parte dos custos e riscos.

### **4.2 Categoria F - Transporte Principal não pago**

**FCA, FAS e FOB:** As responsabilidades de seguro e do frete principal são do comprador (importador).

### **4.3 Categoria C - Transporte principal pago**

**CPT, CIP, CFR e CIF:** Fazendo menção ao pagamento, aqui o transporte principal é pago pelo vendedor (exportador), porém, e os riscos e responsabilidades quem assume é o comprador (importador).

### **4.4 Categoria D - Chegada**

**DPU, DAP e DDP:** Dando a obrigação máxima para o exportador, ele é responsável pelo trajeto da mercadoria até o destino final determinado pelo comprador, geralmente em seu país.

## **5. SIGLAS DOS INCOTERMS E SUAS EXPLICAÇÕES**

Há mais de 80 anos, a Câmara Internacional do Comércio - C.C.I vem mudando seus termos, escrevendo e publicando regras que passam aos importadores, exportadores, advogados, transportadoras, seguradoras e estudantes informações sobre os últimos desenvolvimentos no ambiente comercial.

Em sua última versão, não houveram tantas alterações na lista do ano de 2020. Foram mantidas 11 siglas dos Incoterms, tendo como a única mudança a substituição do DAT (Delivered at Terminal), na qual o vendedor faria todo o processo com o produto até disponibilizá-lo no terminal então citado no contrato para só assim sua responsabilidade sobre o item ter um fim, pelo DPU.

É importante destacar que cada termo define as obrigações específicas do comprador e vendedor em relação à entrega, seguro e custos, e é recomendável que as partes envolvidas em uma transação comercial internacional utilizem os Incoterms para evitar mal-entendidos e garantir uma negociação clara e transparente.

## 5.1. EXW – Ex Works – Na Origem (local de entrega nomeado)

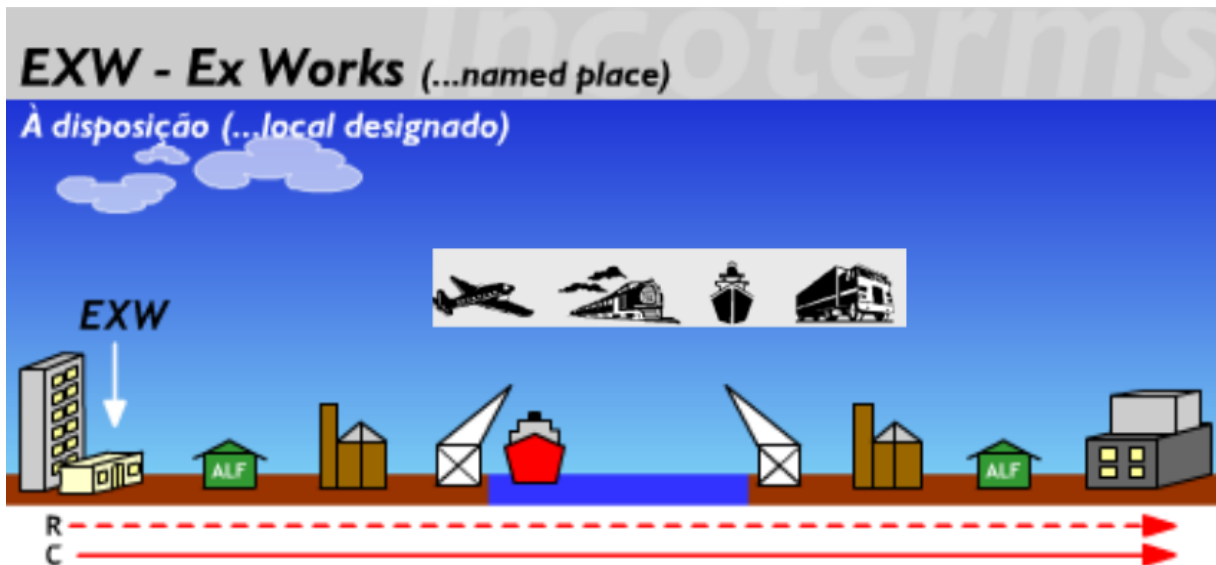


Figura 1: EXW - Ex Works  
Fonte: Compilação do Professor Gleidmilson Azevedo.

O mais usado no comércio exterior. Nesta modalidade o comprador deve se deslocar até um ponto determinado pelo vendedor para pegar a mercadoria principal da venda. Os riscos e despesas são totalmente e apenas dele, desde a retirada no local designado até o destino final. São mínimas as obrigações do vendedor. O comprador é quem deve cuidar de toda a documentação de exportação, transporte, custos e fretes, importação e a entrega da carga.

Os compradores que ficam com todas as responsabilidades e riscos, e aqueles que não estão acostumados são orientados à procura de uma empresa de fretes e logística para que não aconteçam erros ou evitar imprevistos.

## 5.2. FCA — Free Carrier — Livre No Transportador (local de entrega nomeado)

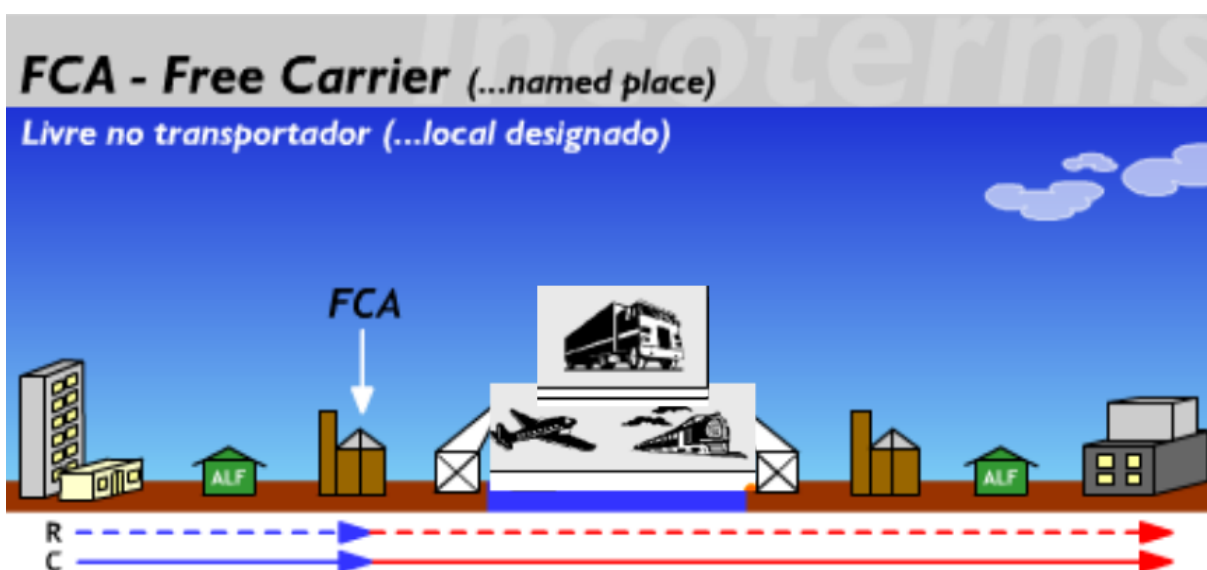


Figura 2: FCA - Free Carrier  
Fonte: Compilação do Professor Gleidmilson Azevedo.

Este Incoterm, podendo ser usado em qualquer forma de transporte como frete aéreo, frete marítimo, frete rodoviário e frete ferroviário, apresenta versatilidade ao comprador, já que o mesmo pode escolher aquele no qual esteja com um preço melhor do que o vendedor pode dar.

Aqui o compromisso do vendedor é disponibilizar a mercadoria em sua sede ou transporte até o local indicado pelo importador, conhecido como “Local Nomeado”. O vendedor assume o despacho e todas as etapas anteriores e o comprador assume todas as responsabilidades pela carga quando ela estiver pronta para ser carregada no transportador.

### 5.3. FAS — Free Alongside Ship — Livre Ao Lado Do Navio (porto de embarque nomeado)

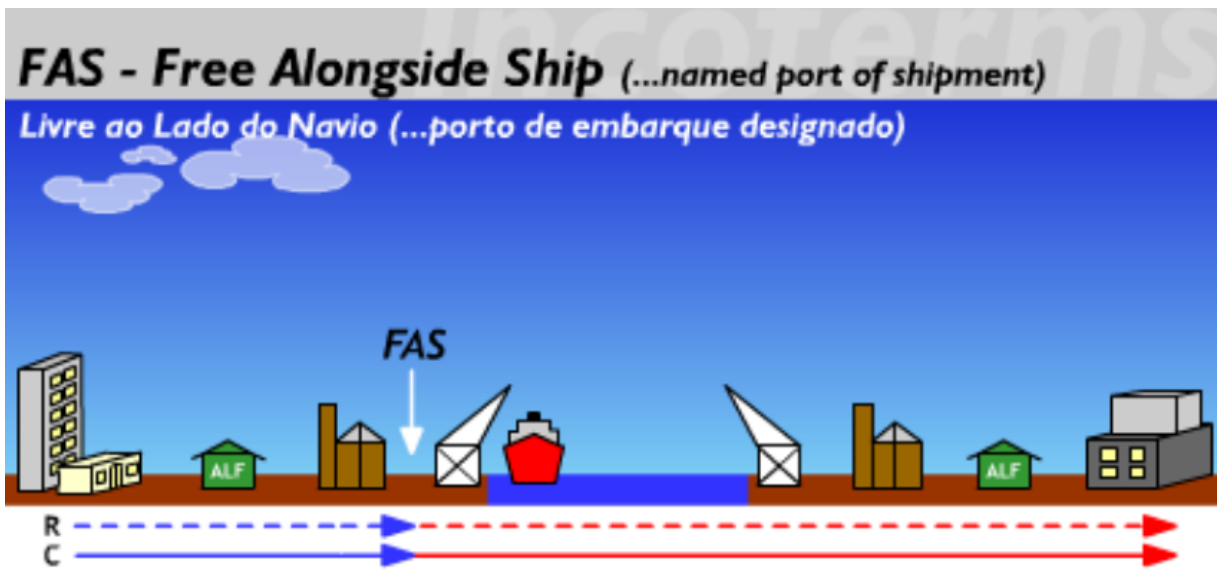


Figura 3: FAS - Free Alongside Ship  
Fonte: Compilação do Professor Gleidmilson Azevedo.

Raramente usado, habituado apenas para frete marítimo. O vendedor coloca a carga ao lado do navio designado pelo comprador, no cais ou embarcação, no porto indicado. O comprador assume todos os custos e riscos após isso.

No dia 1º de Janeiro de 2020, os responsáveis por estes termos, a Câmara de Comércio Internacional C.C.I., considerou a remoção do FAS da lista dos 11 Incoterms; mas acabaram por mantê-lo, já que ele é um Incoterm viável para formas de comércio específicas. Uma de suas exigências é que o vendedor não pode em nenhuma circunstância deixar a carga em um porto, esperando a chegada do navio. Isto pode ser um benefício para o comprador, ainda mais quando a carga é pesada; devem garantir que o vendedor e a embarcação marcada estejam presentes.

No FAS, os compradores cuidam de todas as despesas de frete, incluindo carga e descarga. Por este motivo, são seriamente aconselhados a ir atrás de uma empresa logística de terceiros ou um despachante de frete capaz de ajudar com a remessa.

#### 5.4. FOB — Free On Board — Livre A Bordo (porto de embarque nomeado);

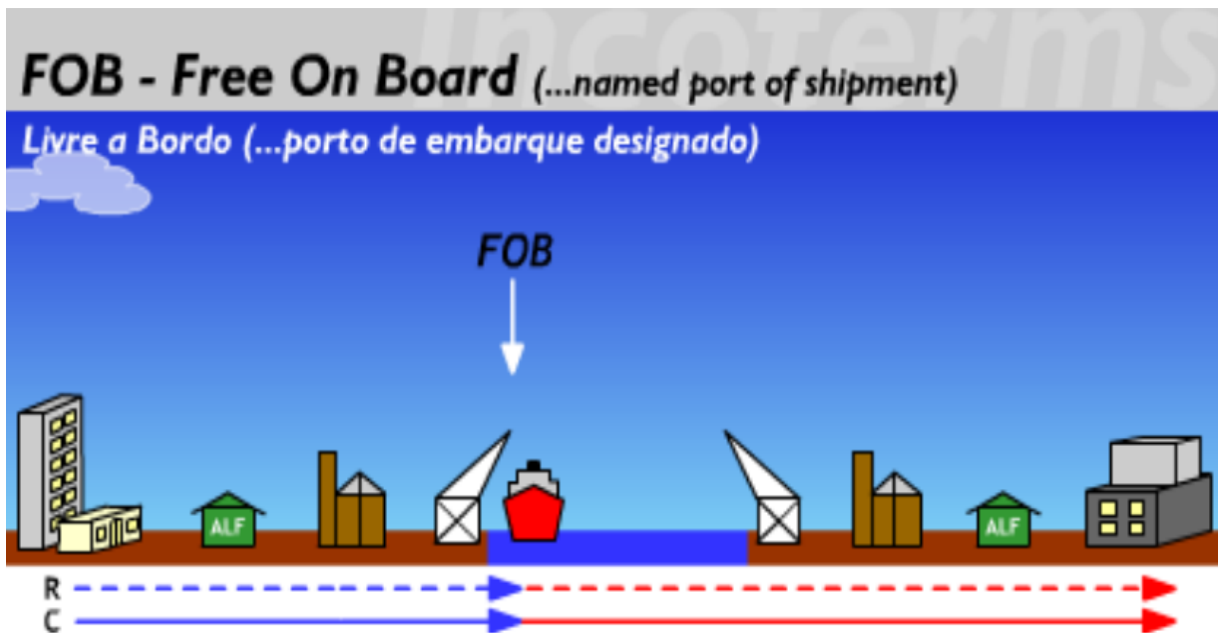


Figura 4: FOB - Free On Board  
Fonte: Compilação do Professor Gleidmilson Azevedo.

Sendo o acordo mais comum entre um comprador e um vendedor internacional ao enviar cargas por via marítima, este Incoterm consiste em deixar o vendedor terminar com seu dever de desembaraçar a mercadoria para a exportação e entrega no navio dentro do porto de embarque que foi indicado anteriormente, forçando a partir deste momento, o comprador a assumir todas as responsabilidades sobre perdas e possíveis danos. Este Incoterm aplica-se apenas a embarques marítimos e fluviais.

## 5.5. CPT — Carriage Paid To — Transporte Pago Até (local de destino nomeado);

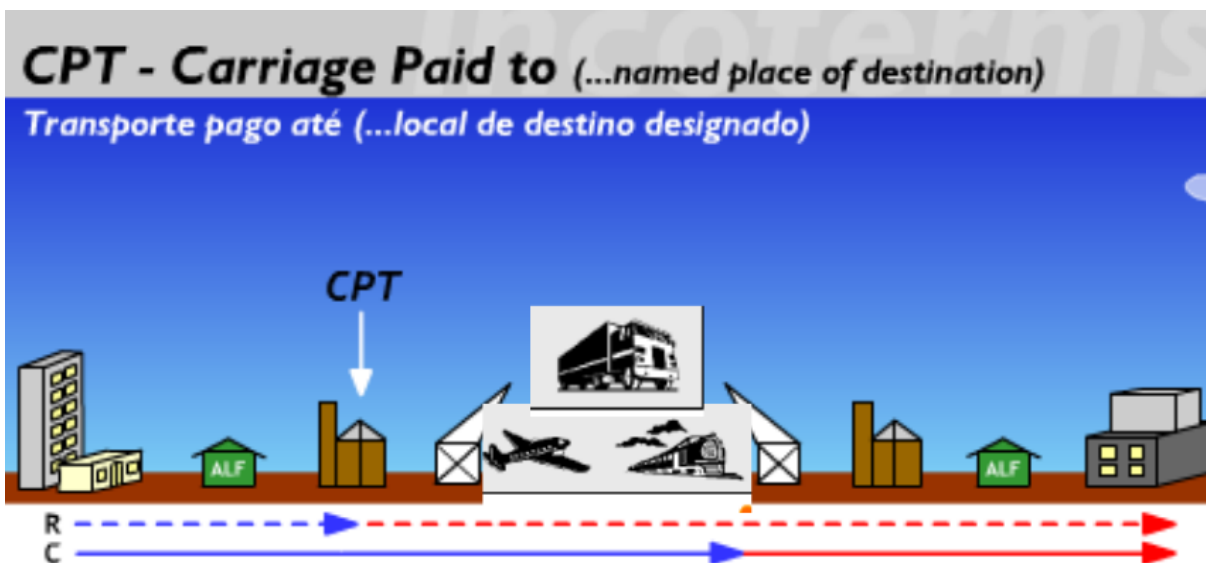


Figura 5: CPT - Carriage Paid To  
Fonte: Compilação do Professor Gleidmilson Azevedo.

Sua definição demonstra que a mercadoria assim que atravessa a alfândega e chega no porto de origem, a responsabilidade da mercadoria que era do vendedor passa inteiramente para o comprador, ficando a critério do todo, desde requisitos para a importação até os custos locais de entrega e descarga. Podendo ser usado por qualquer forma de transporte, é parecido a um acordo FCA: mas ao contrário do FCA, o ponto de entrega não é um local definido.

Sendo capaz de ser utilizado em situações únicas por não ser um Incoterm comum, o comprador e vendedor devem definir dois locais, o ponto de entrega e o de destino. A entrega será quando o vendedor for entregar a mercadoria a sua transportadora contratada para levar a carga ao comprador. Aqui todos os riscos e responsabilidades como dito antes passam a ser do comprador, porém, o vendedor ainda fica sendo responsável por cumprir que a carga chegue até o seu destino.

Após a transferência ocorrer, o comprador é obrigado a pagar o vendedor.

## 5.6. CIP — Carriage And Insurance Paid To — Transporte E Seguro Pagos Até (local de destino nomeado);

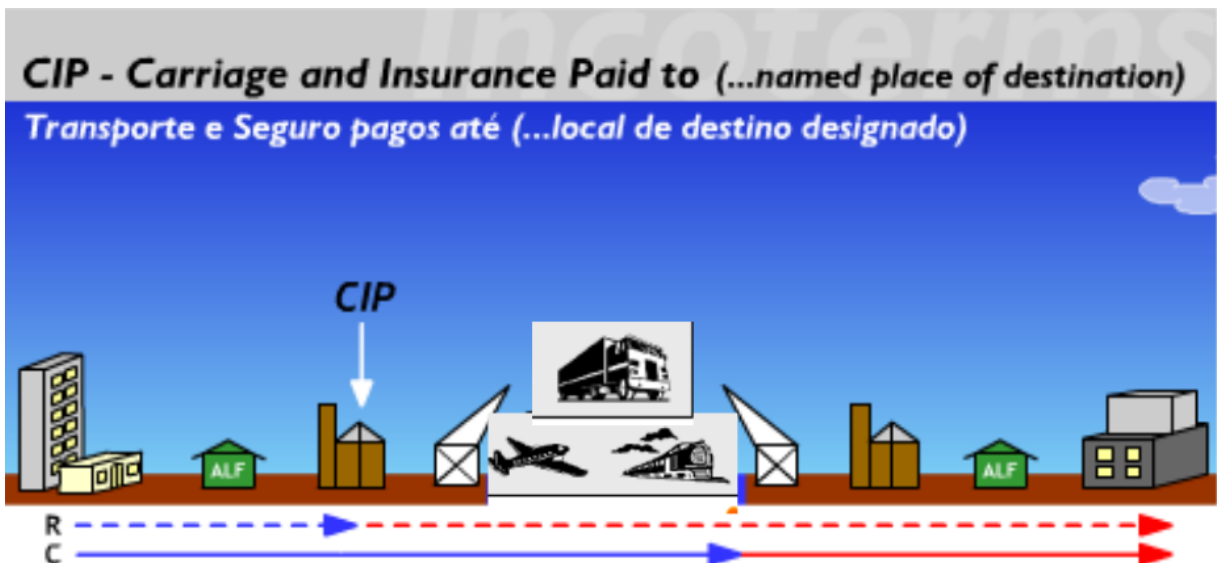


Figura 6: CIP - Carriage and Insurance Paid To  
Fonte: Compilação do Professor Gleidmilson Azevedo.

Neste o vendedor se encarrega do pagamento do frete principal e um possível seguro, mas caso ocorra algum imprevisto ele não carrega a responsabilidade. O vendedor cuida de todas as suas atribuições assim que entrega a mercadoria ao transporte que escolheu, porém, ele também deve pagar os custos até a entrega da mercadoria, independente do meio de transporte utilizado. Ele também deve contratar e pagar por um seguro para cobrir os riscos de perda ou danos.

Diferente do CIF, no CIP o local de destino pode ser qualquer lugar: Porto, terminal, armazém ou até um local designado pelo comprador.

Uma vez que a mercadoria é entregue, o comprador cumpre com os riscos e custos adicionais que surgirem em decorrência. Ressaltando que o vendedor deve fornecer ao comprador todos os documentos necessários para retirar a carga no local de destino, como a fatura comercial, conhecimento de embarque e o seguro de transporte.



## 5.7. CFR — Cost And Freight — Custo E Frete (porto de destino nomeado);

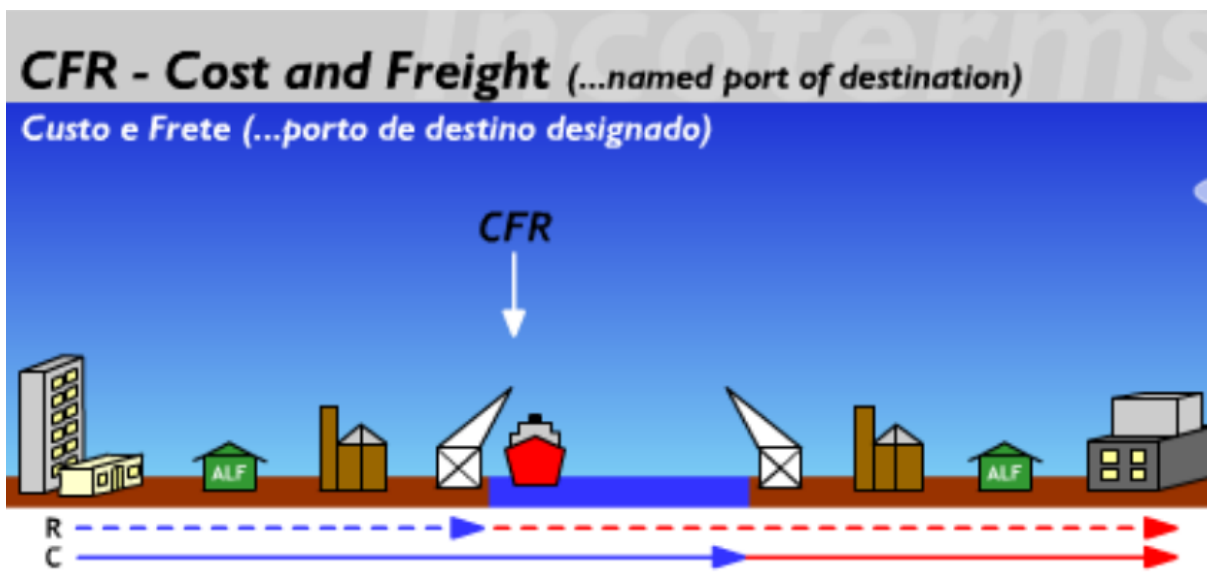


Figura 7: CFR - Cost and Freight  
Fonte: Compilação do Professor Gleidmilson Azevedo.

O vendedor fica com a responsabilidade da mercadoria até que ela chegue no navio, organizando e pagando pelo custo do frete marítimo até o local acordado, incluindo os custos do transporte principal, carregamento no navio e do frete marítimo. A partir disso, a responsabilidade passa a ser do comprador, que responde por qualquer perda, danos ou roubo, caso aconteça.

Recomendado para transporte marítimo, fluvial ou lacustre. É atribuído ao vendedor fazer a liberação da mercadoria para dar entrada no país para o comprador e pagar todas as taxas que têm relação a estrutura portuária. A diferença deste Incoterm para os outros é em relação a responsabilidade por danos.

É importante observar que o Incoterm CFR não inclui o seguro de transporte, o comprador é responsável por contratar e pagar por ele caso ele queira para cobrir os danos ou perdas.

## 5.8. CIF — Cost Insurance And Freight — Custo, Seguro E Frete (porto de destino nomeado);

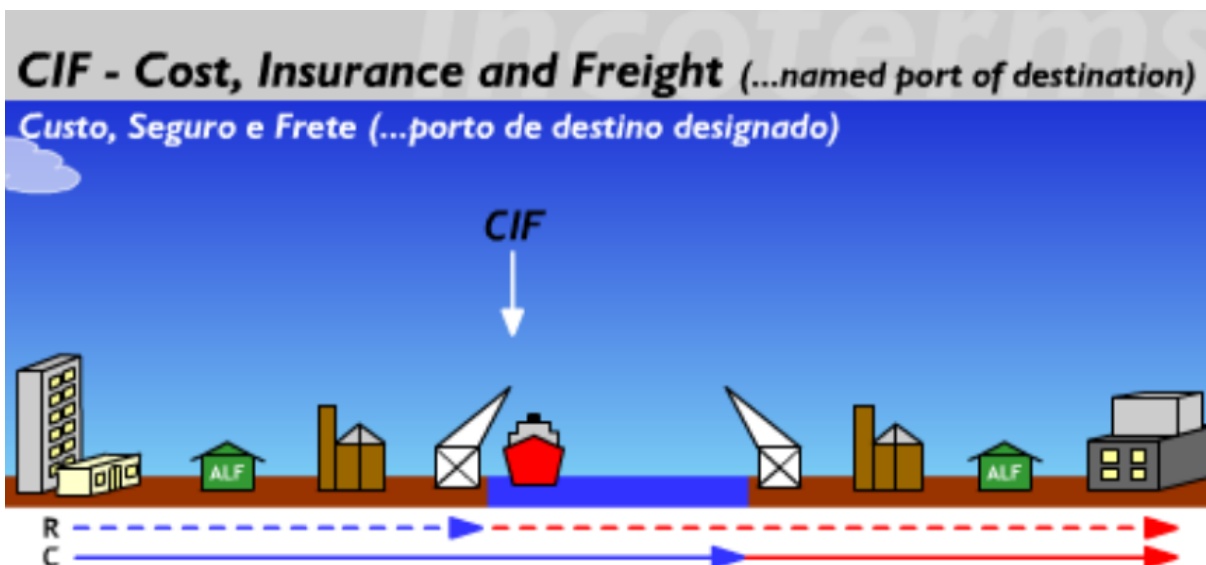


Figura 8: CIF - Cost Insurance and Freight  
Fonte: Compilação do Professor Gleidmilson Azevedo.

Quando é uma negociação no modal aquaviário, o indicado é o Incoterm CIF, já que o vendedor tem melhor conhecimento e controle sobre o transporte e pode obter melhores condições de seguro sobre a água. Aqui o vendedor cuida de todos os custos de transportes e seguros, até o local de destino.

O vendedor é responsável por organizar e pagar pelo transporte até o porto destinado. Incluindo todas as despesas associadas ao carregamento no navio, bem como o frete. Além de contratar e pagar um seguro para cobrir os riscos de perda ou danos à mercadoria durante o transporte.

Porém, a partir do momento que a mercadoria está no navio, seus riscos e danos caso ocorram passam a ser do comprador. A partir deste ponto, o comprador assume todas as responsabilidades por qualquer custo ou dano.

## 5.9. DAP — Delivered At Place — Entrega No Local (local de destino nomeado);

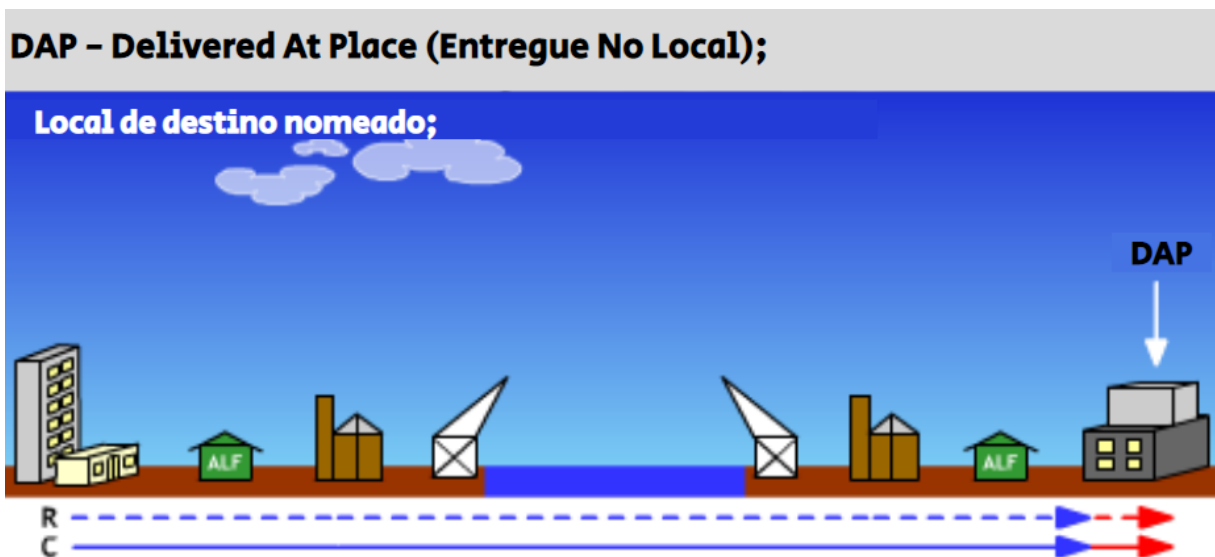


Figura 10: DAP - Delivery At Place

Conseguindo ser utilizado em qualquer modalidade de transporte. No DAP, o vendedor terá que liberar a mercadoria para ser exportada no seu país, melhor dizendo, fazer o trâmite do transporte internacional e mover a mercadoria até o local marcado. Sendo responsável por arcar com todos os custos, riscos, fretes e outras despesas até levar a mercadoria no local acordado. O desembaraço da carga na importação fica por conta do comprador no local de destino.

No momento em que a mercadoria deixa o transporte do vendedor, o risco fica por conta do comprador. Neste Incoterm, o vendedor não é responsável pelo desembaraço aduaneiro para importação ou pelo pagamento de impostos e taxas aduaneiras, elas ficam por conta do comprador.

## 5.10. DPU — Delivered At Place Unloaded — Entrega No Local Desembarcado (Local de destino nomeado);

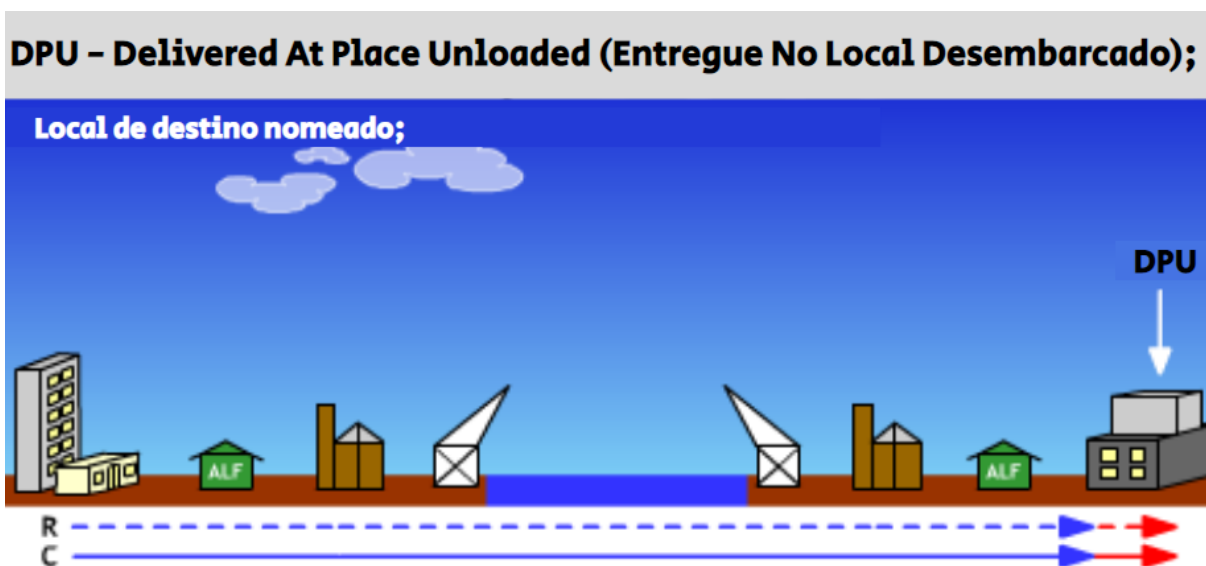


Figura 10: DPU - Delivery At Place Unloaded

Nesse termo, o vendedor é responsável por entregar a mercadoria no local designado pelo comprador, já descarregada do meio de transporte utilizado para o transporte principal. O vendedor é responsável por organizar e pagar o transporte principal até o local de destino acordado. Após a descarga da mercadoria, o risco de perda ou dano passa para o comprador, que é responsável por assumir todos os custos e riscos adicionais associados à mercadoria a partir desse ponto.

É importante ressaltar que no DPU, o vendedor não é responsável por descarregar a mercadoria no local de destino, mas apenas por entregar a mercadoria já descarregada.

### 5.11. DDP — Delivered Duty Paid — Entrega Com Direitos Pagos (local de destino nomeado).



Figura 11: DDP - Delivery Duty Paid  
Fonte: Compilação do Professor Gleidmilson Azevedo.

Por último, neste incoterm o vendedor é responsável por entregar a mercadoria ao comprador no local designado de destino, já desembaraçada para importação e com todos os direitos aduaneiros e impostos pagos. O vendedor é responsável por organizar e arcar com todos os custos e riscos associados ao transporte da mercadoria até o local acordado da entrega.

Após a entrega da mercadoria, o risco de perda ou dano passa para o comprador, que assume a responsabilidade por qualquer custo ou risco adicional relacionado à mercadoria, bem como quaisquer trâmites aduaneiros posteriores, se aplicável.

## **6. VANTAGENS DA UTILIZAÇÃO DOS INCOTERMS**

A otimização do conhecimento do processo de logística internacional e seus termos, facilita no processo de otimização de valores e formas de transportes. Nesse processo de conhecimento, inserir seu produto no mercado internacional e transportá-lo com mais segurança e menos riscos de perdas e taxaço da mercadoria.

Além de incluírem: Clareza e uniformidade, fornecendo regras claras para as transa es comerciais internacionais, evitando os mal-entendidos e conflitos; Redu o de riscos, definindo responsabilidades e obriga es do vendedor e do comprador em rela o ao transporte, seguro e documenta o, evitando riscos e incertezas; Custos precisos, definindo os custos envolvidos na transa o comercial, incluindo todo o processo, ajudando a evitar desentendimentos e conflitos sobre os valores, e por fim; Facilidade de negocia o, fornecendo uma base sólida para negocia es comerciais internacionais, mostrando com clareza e objetivamente as obriga es de cada lado, seja o vendedor ou comprador.

## **7. DESVANTAGENS DA UTILIZA O DOS INCOTERMS**

Ao fato de ser uma opera o de alto valor de custo de transporte, ocorre o risco de grandes perdas de valores, tanto por falta de conhecimento para o transporte da carga mas também de conhecimento sobre as taxas e impostos do mesmo, correndo riscos de perda de cargas. O conhecimento necessário para o transporte de carga pode ocorrer 2 (dois) riscos: o atraso de entrega da mercadoria e perdas financeiras por alto valor de transporte e falta de planejamento do mesmo.

Também podemos incluir a Complexidade, os Incoterms em si são complexos, então para empresas que estão começando agora a expandir seus negócios no comércio internacional, poderá ocorrer erros e mal-entendidos; Interpreta es erradas, sendo interpretadas de jeitos diferentes por todos aqueles envolvidos no processo, pode levar a conflitos e desacordos; Exclusão de cláusulas adicionais, nas negocia es comerciais podem ser excluídas ou prejudicadas pelos Incoterms, limitando assim sua flexibilidade nas negocia es; Dependência de terceiros, como transportados e segurados para a execu o da transa o que poderá levar a atrasos ou problemas caso eles não cumpram suas obriga es.

## **8. ESTUDO DE CASO DE UMA EMPRESA DE AUTOMÓVEIS BRASILEIRA**

A empresa se consagrou no mercado automotivo nacional com a produção de esportivos em uma época em que a importação era proibida. A empresa, criada pelo italiano Rino Malzoni, começou uma história de modelos ricos em beleza e aerodinâmica, além de consagrar alguns em competições.

A história da marca se iniciou em 1964, quando Malzoni criou, sobre a estrutura DKW Vemag, a carroceria do GT Malzoni, primeiro carro da história. Ainda sem ter estrutura suficiente para fabricar motores e conjuntos mecânicos, Rino se aproveitava das estruturas de outras marcas. E foi em sua oficina que o italiano criou seu modelo pioneiro, chegando a exportá-lo para Estados Unidos e Europa. Ela desde sua criação, teve uma relevância muito grande para o mercado automotivo brasileiro, principalmente por conta de seus belos desenhos da carroceria e a excelente performance. Assim como qualquer marca, a empresa brasileira também enfrentou algumas pedras no caminho, como por exemplo o preconceito daqueles que menosprezavam a marca por não pertencer a uma grande montadora.

Existem vários motivos que explicam o fim da fabricação de modelos da marca, entre eles está o fato que uma de suas fábricas, a de Presidente Wilson, tinha muitas enchentes, o que prejudicava sua operação, além de alguns incêndios também aconteceram, causando assim muitos prejuízos à empresa. E em sua história, ela tem muitas lembranças de perdas. A marca exportava carros para vários países, como Canadá, Estados Unidos, Japão, Emirados Árabes e vários lugares da Europa, principalmente. Em uma dessas exportações, para o Kuwait, no Oriente Médio, quase 30 carros foram perdidos em uma enchente.

Desde seu fechamento oficial em 1985, quando foi decretado sua falência, uma legião de fãs vive na saudade da maior marca de esportivos que o Brasil já teve, vendendo mais de 22 mil carros em seus anos de ouro.

A empresa voltou a fabricar veículos exclusivos por encomenda em 2013, por meio da sociedade entre Reginaldo Galafazzi e Fernando Mesquita. Atualmente, é produzido o modelo GT Lumimari, com apenas 10 unidades vendidas no mundo. O modelo tem motor 4 cilindros, em posição transversal central-traseira, capaz de gerar 180 cv de potência e 25 kgfm de torque, acoplado ao câmbio manual de cinco

marchas com tração traseira. O lema da empresa atualmente é “das pistas viemos, pelas pistas voltaremos”.

## **9. ESTUDO DE CASO DE UMA EMPRESA AUTOMOBILÍSTICA NO EXTERIOR**

Sua história teve início na década de 1930, na Alemanha Nazista, com a construção do consagrado Fusca e o objetivo de produzir carros populares. Com presença em 153 países, hoje a companhia é uma das maiores fabricantes de automóveis do mundo.

Ao longo das décadas, ela desenvolveu inúmeros veículos de sucesso. Além do Fusca, alguns automóveis que marcaram história foram a Kombi, Golf, Gol, Jetta, Santana, Passat, Corrado, Caddy, Sharan, Fox e tantos outros. Com o sucesso construiu em São Bernardo do Campo, a primeira fábrica fora do território alemão. O modelo foi o primeiro a deixar para trás o Fusca em vendas totais no Brasil.

Segundo as informações da empresa, atualmente a empresa no Brasil conta com cerca de 500 concessionárias e quatro fábricas. No país, já foram produzidos mais de 24 milhões de veículos.

A marca de automóveis dá nome ao seu grupo de funcionários, conglomerado que controla também outros nomes conhecidos do mercado automotivo, incluindo Audi, Bentley, Bugatti, Ducati, Lamborghini, Porsche e Scania, entre outros nomes. Juntas elas produzem carros populares, esportivos e luxuosos, motos, caminhões e ônibus.

A empresa foi certificada pela Receita Federal como um OEA, Operador Econômico Autorizado, na categoria Conformidade Nível 2 (consiste no reconhecimento pelo órgão federal dos operadores que se comprometem a exercer a atividade de importação e exportação de maneira correta.)

Significa, na prática, uma evolução de patamar dentro do contexto das exportações de veículos: evoluir da categoria Segurança, à qual pertencia anteriormente, para o nível 2, faz com que a empresa tenha uma série de vantagens nos processos aduaneiros aqui e em países que mantêm acordos com o Brasil.

Inserida dentro da nova categoria, em resumo, suas embarcações e importações passam a ter prioridade na conferência dos veículos nos portos, armazenamento prioritário em pátios e obtenção de documentos aduaneiros de



forma mais rápida na comparação com os processos enfrentados por exportadores que não têm certificação. Para conseguir a certificação OEA a empresa deve atender a requisitos que envolvem segurança e gestão de riscos.

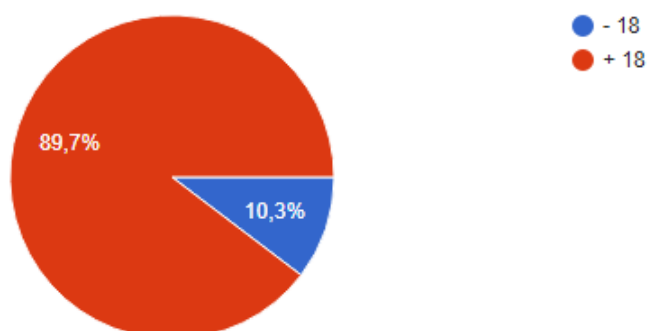
## 10. PESQUISA DE CAMPO

Foi realizada na Instituição de Ensino ETEC Jaraguá uma pesquisa com os alunos do período noturno do curso de Logística sobre o tema INCOTERMS e abaixo foram as respostas coletadas:

### 10. 1. Gráfico 1: Idade

Idade:

29 respostas

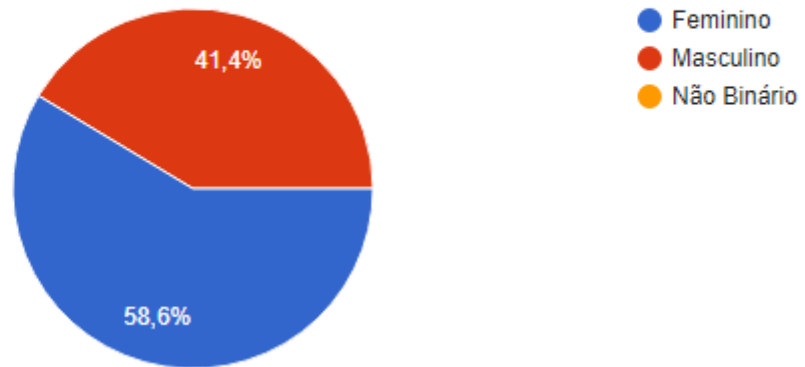


A questão 1 mostrou que mais de 89,7% dos alunos da Etec Jaraguá são maiores de 18 anos.

## 10.2. Gráfico 2: Gênero

Sexo:

29 respostas

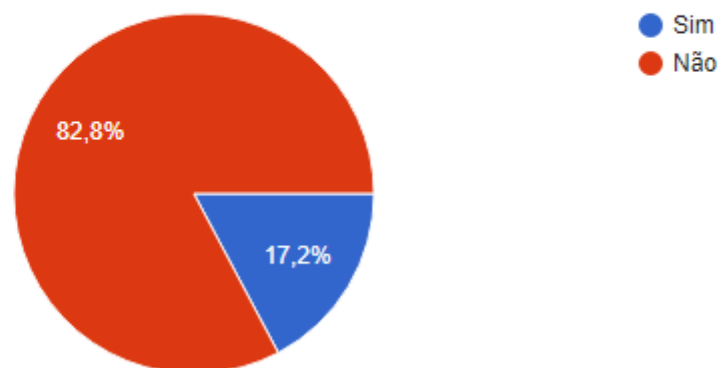


A questão 2 mostrou que a maioria das pessoas que responderam essa pergunta são mulheres, correspondendo a 58,6% do público.

## 10.3. Gráfico 3: Quem sabe o que são INCOTERMS

Você sabe o que são os INCOTERMS?

29 respostas

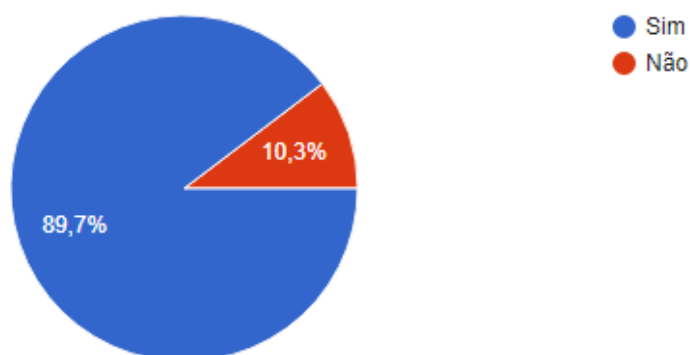


Na questão 3 observamos que a grande maioria das pessoas que responderam não tem conhecimento algum sobre o que seja os Incoterms.

#### 10.4. Gráfico 4: Calcular o valor da trajetória do produto que será exportado

Os Incoterms foram criados pela Câmara de Comércio Internacional (CCI) como regras para administrar conflitos de interpretação de contratos internacionais firmados entre exportadores e importadores sobre transferência de mercadorias, despesas decorrentes e responsabilidade sobre perdas e danos. Para você, é importante calcular o valor da trajetória do produto que será exportado, ou seja, o frete?

29 respostas

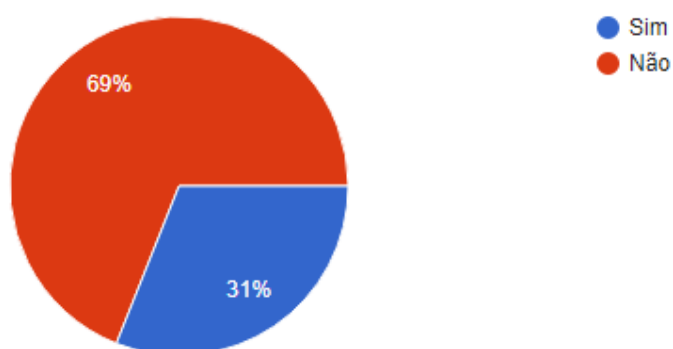


A questão 4 mostra que independente do produto, o valor da trajetória do produto não é importante para mais de 89% das pessoas que responderam.

## 10.5. Gráfico 5: Diferença entre uma exportação direta e indireta

A responsabilidade pela contratação do seguro internacional de transporte de mercadoria depende do acordo entre as partes da operação comercial, o qual estará expresso no INCOTERM a ela aplicado. Você saberia dizer qual a diferença entre uma exportação direta e indireta?

29 respostas

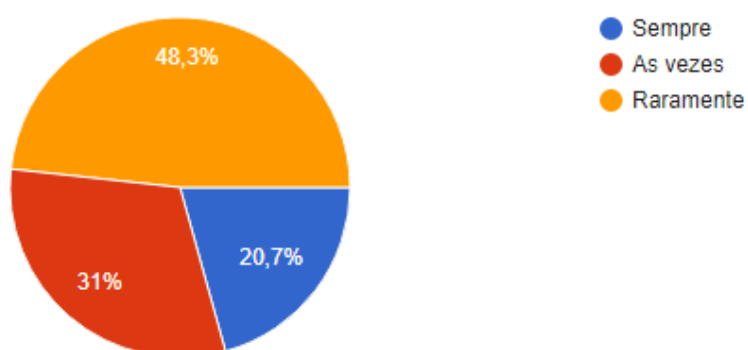


A questão 5 mostra que mais de 69% das pessoas não sabem a diferença entre exportação direta e indireta.

## 10.6. Gráfico 6: Frequência de compras em lojas on-line

Com que frequência você costuma comprar em lojas on-line produtos de outros países?

29 respostas

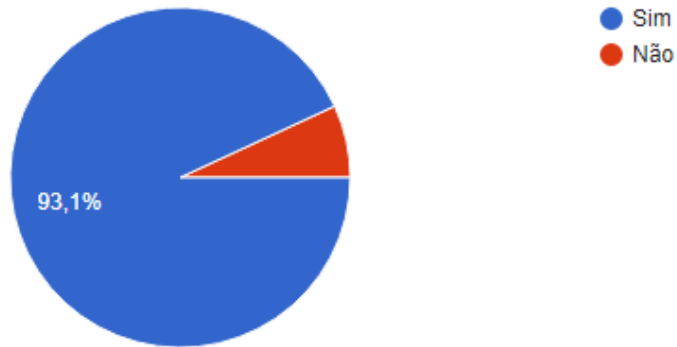


A questão 6 mostrou que quase metade respondeu que costuma comprar raramente algum produto em loja online, o restante compra sempre ou às vezes.

## 10.7. Gráfico 7: Frequência de compras em lojas on-line

Acharia interessante, na matéria de Logística Internacional, um instrumento visual sobre o assunto?

29 respostas

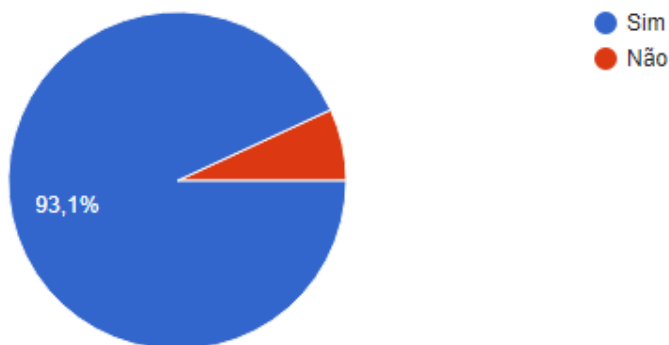


A questão 7 de acordo com as respostas do gráfico a grande maioria apoia um instrumento visual na matéria de logística internacional.

## 10.8. Gráfico 8: Gostariam de um instrumento visual usado em aula

Acharia interessante, na matéria de Logística Internacional, um instrumento visual sobre o assunto?

29 respostas

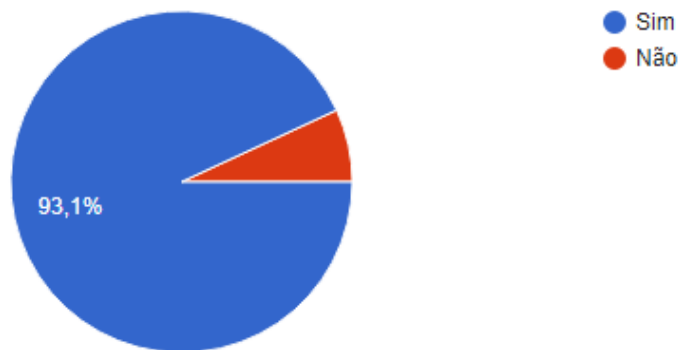


Na questão 8 gostaríamos de saber, fazendo uma menção a maquete desenvolvida por nós, se o restante dos alunos gostariam que utilizássemos ela como projeto para maior desenvolvimento das aulas.

### 10.9. Gráfico 9: Gostariam que o professor utilizassem o projeto

Você gostaria que o professor usasse o novo projeto criado por nós alunos?

29 respostas



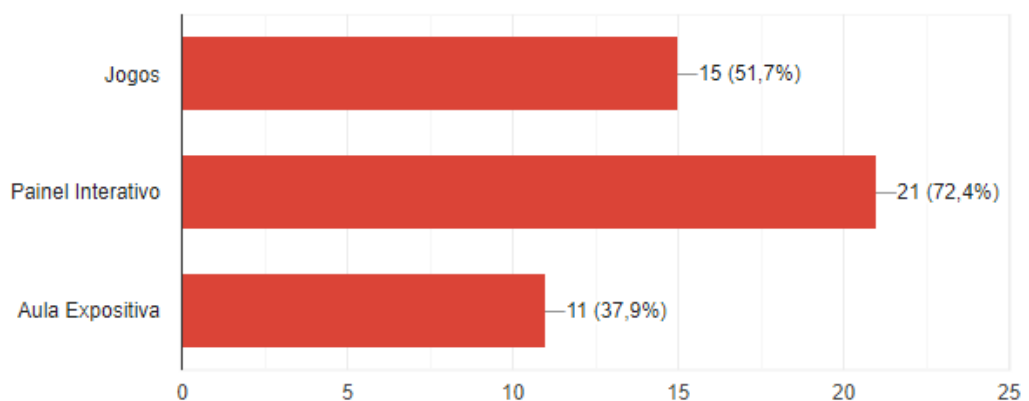
Na questão 9, a maioria dos alunos responderam que sim, gostariam que o professor utilizasse o nosso projeto para uma maior visualização sobre o assunto na matéria de Logística Internacional.

### 10.10. Gráfico 10: Assinar uma ou algumas das opções

Escolha uma ou mais opções abaixo:



29 respostas



Com 31% dos votos, o painel interativo teve maior interesse entre entre outras opções propostas.

## **11. RESULTADO DA PESQUISA**

Tendo em mente todas as respostas do formulário que foi compartilhado na Instituição de Ensino ETEC Jaraguá para que os alunos respondessem, a conclusão que tivemos em conjunto e que é visível que por mais que a maioria dos alunos façam compras on-lines e estejam conectados e tendo acesso a internet com frequência, muitos não sabem todo o percurso e suas obrigações que os produtos comprados fora do país passam. Então achamos que seria interessante abordar ainda mais este assunto e de um modo que todos possam ter uma maior visualização de como todas as coisas funcionam de maneira interativa.

## **12. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Neste estudo de caso, analisamos a aplicação e os efeitos que os Incoterms causam nas transações comerciais internacionais. Exemplificamos os diferentes termos comerciais e descrevemos suas obrigações e responsabilidades para os compradores e vendedores envolvidos. Nossa pesquisa mostrou que a escolha certa dos Incoterms é fundamental para garantir uma negociação bem-sucedida principalmente para os microempreendedores que desejam ampliar os seus negócios.

Os termos impactam diretamente na colocação de custos, fretes, riscos e outras responsabilidades nos aspectos logísticos. Possuindo vantagens e desvantagens de sua utilização, dependendo das necessidades e objetivos de ambas as partes envolvidas. Sendo notável que a correta interpretação dos mesmos requer um entendimento claro das cláusulas e condições estabelecidas pela Câmara Internacional de Comércio (ICC). Ambos os negociadores precisam buscar uma orientação para evitar mal-entendidos e conflitos divergentes dos termos.

Concluimos que este assunto sobre o aprofundamentos dos Incoterms é essencial para as transações comerciais internacionais em empresas e evitar disputas desnecessárias. Profissionais que estejam envolvidos neste ramo devem estar sempre atualizados sobre as revisões dos termos e buscar treinamento adequado para a aplicação correta. Por fim, esperamos que este trabalho desenvolvido por nós alunos, possa ajudar e causar um bom efeito para empresas, estudantes e profissionais interessados no campo do comércio internacional.

### 13. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BUENO, Sinara. Incoterms 2020 Todos os Termos. **Fazcomex**, 9 de Novembro, 2022. Disponível em: <https://www.fazcomex.com.br/incoterms/incoterms-2020-todos-termos/>. Acesso em: 18 de Abril, 2023.

TOTVS, Equipe. Logística empresarial: o que é e como implementar. **TOTVS. Gestão Logística**. 11 de Agosto, 2022. Disponível em: <https://www.totvs.com/blog/gestao-logistica/logistica-empresarial/>. Acesso em: 20 de Abril, 2023.

BUENO, Sinara. Incoterm Fas: O que é. **Fazcomex**, 11 de Novembro, 2022. Disponível em: <https://www.fazcomex.com.br/incoterms/incoterm-fas/>. Acesso em: 18 de Abril, 2023.

Keser, Paul. EX Works Incoterms: What EXW Means And Pricing. **Guided Imports**, 16 de Agosto, 2016. Incoterms. Disponível em: <https://guidedimports.com/blog/what-does-exw-mean-incoterms/>. Acesso em: 18 de Abril, 2023.

Keser, Paul. CPT Incoterms: What CPT Means And Pricing. **Guided Imports**. 16 de Agosto, 2016. Incoterms. Disponível em: <https://guidedimports.com/blog/what-does-cpt-mean-incoterms/>. Acesso em 18 de Abril, 2023.

Keser, Paul. FCA Incoterms: What FCA Means And Pricing. **Guided Imports**. 16 de Agosto, 2016. Incoterms. Disponível em: <https://guidedimports.com/blog/what-does-fca-mean-incoterms/#:~:text=EXW%20Agreement%20FAQ's-.What%20does%20FCA%20Mean%20in%20shipping%20terms%3F,and%20all%20steps%20before%20that>. Acesso em: 18 de Abril, 2023.

BUENO, Sinara. INCOTERM CFR | Entenda mais sobre como funciona. **Fazcomex**, 11 de Novembro, 2022. Disponível em: <https://www.fazcomex.com.br/incoterms/incoterm-cfr/>. Acesso em: 18 de Abril, 2023.

Cortes, Andrea. Incoterm CIP: entenda o que é e quais são suas características. **Remessa Online**, 18 de Agosto de 2022. Disponível em: <https://www.remessaonline.com.br/blog/incoterm-cip/>. Acesso em: 17 de Abril, 2023.

BUENO, Sinara. Incoterm CIF | Entenda como ele funciona. **Fazcomex**, 28 de Novembro, 2022. Disponível em: <https://www.fazcomex.com.br/incoterms/incoterm-cif/>. Acesso em: 8 de Abril, 2023.



Group, Allog. INCOTERM DPU – ENTENDA AS RESPONSABILIDADES. **Allog Group**, 9 de Setembro, 2022. Disponível em: <https://www.allog.com.br/incoterm-dpu/>. Acesso em: 26 de Março, 2023.

Group, Allog. INCOTERM DAP – ENTENDA AS RESPONSABILIDADES. **Allog Group**, 13 de Abril, 2018. Disponível em: <https://www.allog.com.br/incoterm-dap-entenda-as-responsabilidades/>. Acesso em: 26 de Março, 2023.

Bueno, Sinara. INCOTERM DAT | O que é?. **Fazcomex**, 1 de Dezembro, 2022. Disponível em: <https://www.fazcomex.com.br/incoterms/incoterm-dat/>. Acesso em: 22 de Março, 2023.

Bueno, Sinara. INCOTERM DDP | Entenda mais sobre o que é. **Fazcomex**, 21 de Novembro, 2022. Disponível em: <https://www.fazcomex.com.br/incoterms/incoterm-ddp/>. Acesso em: 8 de Abril, 2023.

Nóbrega, Tiago Rosa. História da logística. **administradores.com**, 8 de Dezembro, 2010. Disponível em: <https://administradores.com.br/artigos/historia-da-logistica>. Acesso em: 20 de Abril, 2023.

Polímeros, Mais. Entenda o conceito de logística e sua importância dentro das empresas. **Mais Polímeros**, 3 de Junho, 2019. Disponível em: <https://maispolimeros.com.br/2019/06/03/conceito-de-logistica/>. Acesso em: 20 de Abril, 2023.