tina — o qual se manifesta mais nitidamente nas suas relações bilaterais — que se poderá tentar detectar com maior nitidez a viabilidade e os efeitos da cooperação regional, dentro do chamado "sistema latino-americano", que, conforme esclarecem os autores, é mais uma imposição dos estímulos externos do que efetivamente o produto de um processo em que os países latino-americanos funcionem como sujeitos ativos. □

Laércio F. Betiol

[1] Veja-se, dentre outros, os seguintes estudos: Lafer, Celso. Un análisis de la compatibilidad de los artículos 27 y 28 del Pacto Andino con el ordenamiento jurídico de la ALALC. **Derecho de la Integración**, n. 6 p. 98-112, abr. 1970; El convênio internacional del café. **Derecho de la Integración**, n. 12, mar. 1973; El Gatt, la cláusula de la nación más favorecida y América Latina. In: Francisco Orrego Vicuña (Ed.). **América Latina y la cláusula de la nación más favorecida**. Dotación Carnegie para la Paz Internacional; Santiago del Chile, 1972. p. 123-50. Peña Felix, y Cardenas, Emilio J. Los acuerdos subregionales y el tratado de Montevideo. **Derecho de la Integración**, n. 2 p. 10-19, abr. 1968; La cláusula de la nación más favorecida en el sistema jurídico de la ALALC. **Derecho de la Integración**, n. 9, oct. 1971; Empresas binacionales y multinacionales latinoamericanas: ideas en torno a algunos de sus aspectos jurídicos. **Derecho de la Integración**, n. 13, p. 11-32 jul. 1973; Proyecciones institucionales del Grupo Andino. **Revista de la Integración**, n. 2, p. 132-58, mayo 1968.

Usages de la vente commerciale internationale

Por Frédéric Eisemann (org.). Coleção "Exporter", Paris, Éditions Jupiter, 1972. 312 p.



A liberdade de contratar, juntamente com a propriedade privada dos meios de produção, constituem os dois conceitos jurídicos basilares da economia de mercado, tornando-se mesmo difícil imaginar a existência de um sem o reconhecimento do outro. Tradicionalmente incluídos como parte do direito das obrigações, os contratos representam a maior parte dessa área do direito privado e, apesar do intenso movimento no sentido da intervenção do Estado em assuntos privados, a liberdade de contratar tem sido dos mais resistentes baluartes. Por isso ainda permanece a regra do respeito à vontade dos contratantes e aos costumes ou usos comerciais, servindo a lei como instrumento para dirimir controvérsias nascidas em razão, ou da não-estipulação expressa em contrato, ou da sua redação dúbia, ou da inexistência de usos que regulem a espécie.[1]

Os usos e costumes conservam ainda hoje um importante papel nas relações comerciais, particularmente nos contratos de compra e venda. E se, no âmbito interno de um país podemos assegurar que não podem prevalecer os usos contra a lei, não é tão simples a solução nas negociações internacionais de caráter privado, visto que, na inexistência de legislação supranacional que regule os conflitos de interesses privados, restam as regras do chamado direito internacional privado, que são estabelecidas para regular os atos e fatos jurídicos que têm lugar dentro do território em que um determinado país exerce a sua soberania e que somente podem ser aplicadas sem deixar dúvidas quando os contratantes nomeiam expressamente o foro do contrato. Mesmo assim, freqüentemente a legislação interna, no que concerne aos contratos comerciais, remete a solução dos conflitos para a aplicação dos usos e costumes comerciais. As mais das vezes portanto, serão os usos e costumes comerciais que servirão para dirimir os conflitos de interesses nas negociações privadas internacionais.

É já dos primórdios do direito comercial, quer a sua tradição internacional, quer a aplicação dos usos e costumes. A despeito desse fato, nem sempre os usos e costumes comerciais são uniformes na regulação dos conflitos entre vendedor, comprador e outros personagens que intervêm nas negociações internacionais, particularmente os transportadores, os seguradores e os banqueiros. Embora possamos encontrar nas diversas línguas traduções literais dos tipos de cláusulas que constam freqüentemente dos contratos de compra e venda, nem sempre a conceituação jurídica é uniforme para os diversos países.[2] O esforço no sentido da uniformização quer das regras, quer dos costumes que se devem aplicar no comércio internacional já vem de longa data. Somente para citar dois exemplos dos mais flagrantes, lembramos por um lado os esforços no sentido da uniformização do direito internacional privado desenvolvidos no início do século e que resultaram na elaboração do Código Bustamante, o qual não chegou a ser colocado em prática; e, por outro lado, a elaboração de uma lei uniforme sobre títulos de crédito, cujos esforços iniciaram-se em princípios deste século, resultou na assinatura, por um grande número de países das Convenções de Genebra de 1930, e que so-

mente 40 anos após, em 1970, foi, sem sombra de dúvida, reconhecida como em vigor no Brasil, por decisão de nosso Supremo Tribunal Federal.

Quanto à compra e à venda internacionais, que resultam em operações de importação e exportação, não tem sido menor o esforço no sentido de unificar as regras aplicáveis. E em razão do fato de que a intervenção dos poderes públicos tem sido pequena ou quase nenhuma, pelas razões já expostas, tem cabido à própria iniciativa privada o esforço no sentido da uniformização dos usos e costumes comerciais. A Câmara de Comércio Internacional (CCI), fundada em 1919 e reunindo como membros: produtores e consumidores, industriais e comerciantes, banqueiros e seguradores, transportadores e usuários de transportes, juristas e economistas de mais de 80 países, vem desde a sua fundação desenvolvendo esforços no sentido de buscar solução para os conflitos de interesses advindos das transações internacionais.

O livro que ora comentamos, elaborado por Frédéric Eisemann, doutor em direito e diretor da Câmara de Comércio Internacional, centra-se num dos esforços desenvolvidos por essa instituição, qual seja, a elaboração de regras internacionais para a interpretação de termos comerciais (os Incoterms — International Commerce Terms). Quais são esses termos, qual a sua história e quais as regras para a sua interpretação, o autor incumbe-se de apresentar, não somente através dos bem cuidados comentários que faz nas três primeiras partes em que está dividida a obra, mas também na última parte, em que reproduz a tradução francesa dos Documentos adotados pela Câmara de Comércio Internacional, quais sejam: o Documento I, **Regras internacionais para a interpretação dos termos comerciais (International rules for the interpretation of trade terms)** os "Incoterms 1953", constante da Brochura n.º 166 da CCI; o Documento II, que conserva o mesmo nome do primeiro, mas que é conseqüência da adição das regras de interpretação a mais dois termos usados no comércio internacional, conforme constante da Brochura de 1967, da CCI; e finalmente o Documento III, que trata do Regulamento de Conciliação e de Arbitragem em vigor a partir de 1.º de janeiro de 1955.

Eisemann inicia seu trabalho com o que denomina: Reflexões sobre a natureza e o papel dos "Incoterms". Aí, utilizando a definição de Loussouarn et Bredin (**Droit du commerce international.** Paris, 1969. p. 676) e esclarecendo que já não se trata mais de nove termos, mas sim de 11, sendo os últimos dois acrescentados ulteriormente àqueles primeiros e constantes do Documento II, que transcreve e comenta em sua obra, cita: "Os Incoterms 1953 definem nove termos comerciais correspondentes às vendas comerciais mais frequentes. Para cada um desses termos, os Incoterms enumeram, sob forma de catálogo bipartido, as obrigações do vendedor, mais as do comprador". Prossegue dividindo a primeira parte do seu trabalho em duas seções que tratam respectivamente do Objeto, história, natureza e futuro dos "Incoterms" 1953, e dos Grandes problemas da venda regulados pelos "Incoterms".

É nessa segunda seção que o autor traça as linhas-mestras para o seu comentário a respeito da regulamentação de 1953, linhas essas que prosseguirão nas duas outras partes de sua obra, como centros de preocupação na análise das conseqüências, sob a órbita jurídica, da utilização das cláusulas em exame. Tais linhas-mestras são: a) a entrega (tradição) das mercadorias; b) a transferência dos riscos; c) a repartição dos custos; d) as formalidades documentárias relativas à passagem das fronteiras; e) o pagamento; f) o direito aplicável às questões não-reguladas pelos "incoterms".

Seguindo a ordem cronológica da regulamentação das regras de interpretação dos termos comerciais internacionais, o autor trata na segunda parte de sua obra do estudo dos nove "Incoterms" constantes do regulamento de 1953, e, na terceira, dos dois outros regulados pela CCI, em 1967. Ambas essas partes são entremeadas de considerações quanto à aplicação do Regulamento de Conciliação e Arbitragem que entrou em vigor a partir de 1.º de janeiro de 1955. E, metodicamente, sem perder de vista as linhas-mestras que traçara anteriormente, irá analisando, pela ordem as cláusulas: a) **"na fábrica" (ex works, ex factory, ex mill, ex plantation, ex warehouse,** etc.); b) **"livre vagão" (for-fot)**, ponto de partida convencionado; c) **"FAS." (free alongside ship)**, ponto de embarque convencionado; d) **"FOB." (free on board)**, porto de embarque convencionado; e) **C&F (cost and freight)**; f) **CIF (cost insurance, freight)**, porto de destino convencionado; g) **FCP (freight or carriage paid to...)**, porto de destino convencionado; h) **"ex ship"** porto de destino convencionado; i) **"ex quay"** porto convencionado, sendo necessário estipular se se considera com os direitos alfandegários pagos **(duty paid)** ou sem os direitos alfandegários pagos **(duty unpaid)**; j) **colocado na fronteira... (delivered at frontier...)**, lugar de entrega convencionado na fronteira; l) **colocado... (delivered...)** lugar de destino convencionado no país de importação, direitos pagos. Cada uma dessas cláusulas, ademais, merece um tratamento uniforme quanto a suas características e aspectos práticos; obrigações do vendedor e obrigações do comprador.

A partir do exame de toda a obra, nota-se por parte do autor uma preocupação de caráter essencialmente prático, preocupação que o leva a frisar com insistência diversos aspectos relacionados com os "Incoterms", como é o caso de serem eles um conjunto

de regras de caráter facultativo, mas que, se utilizados em contratos internacionais sujeitos à arbitragem pela Câmara de Comércio Internacional, estarão presos aos conceitos por ela expedidos, e que, a despeito de usarem as cláusulas com os nomes usuais, as partes contratantes poderão sempre deixar explícito no instrumento do contrato as condições específicas pelas quais se comprometem. □

Laércio F. Betiol

[1] É interessante observar que nosso Código Comercial, elaborado numa época em que o liberalismo econômico estava em voga, faz inúmeras referências aos usos e costumes comerciais, como fonte do direito comercial (v. arts. 154, 169, 176, 186, 201 e 207 n. 2), bem como à solução de conflitos entre comerciantes por arbitradores (v. arts. 80, 82, 95, 194, 215, 217, 772, 776 e 777)

[2] Nossos doutrinadores têm, com maior ou menor ênfase, procurado caracterizar as chamadas cláusulas usuais do contrato de compra e venda, particularmente a internacional. Dentre eles podemos citar: Carvalho de Mendonça, J. X. **Tratado de direito comercial brasileiro.** 5 ed., Rio-São Paulo, Livraria Freitas Bastos, 1955. v. 5, p. 50-5; Pontes de Miranda. **Tratado de direito privado.** 2 ed., Rio, Editor Borsoi, 1962. t. 39, p. 305-8; Martins, Fran. **Contratos e obrigações comerciais.** 2 ed., Rio-São Paulo, Forense, 1969. p. 199-203; Álvares, Walter T., **Direito comercial.** 2 ed., São Paulo, Sugestões Literárias, 1971. v. 2. p. 540, 541 e 550; Barreto, Lauro Muniz. **Questões de direito bancário.** S. Paulo, Max Limonad, 1970. v. 2, p. 695-703.

Conformismo

Por Charles Adolphus Kiesler e Sara B. Kiesler. Série "Tópicos de Psicologia Social". Trad. de Dante Moreira Leite, São Paulo, Editora Blücher Ltda., 1973 118 p.

A abordagem dos autores é no sentido de esmiuçar não só o termo central usado no livro, sendo inclusive seu título, mas também o de esclarecer o leitor, através de colocações teóricas e do relato de pesquisas, sobre todos os termos empregados na própria definição de conformismo.

Definem conformismo como "uma mudança no comportamento ou na crença, que se faz na direção de um grupo, como resultado de pressão real ou imaginária deste último" (p. 2).

Subdividem o tema de estudos em duas etapas: 1. a **obediência,** medida através da mudança no comportamento, porém sem convicção das próprias ações por parte do indivíduo que se comporta; 2. a **aceitação íntima,** como um fator gerador de uma mudança no comportamento, mais duradoura, pois o indivíduo aceita as normas e crenças do grupo como válidas.

Neste ponto os autores questionam-se quanto à necessidade de "mudança" no comportamento do indivíduo para "conformar-se". Concluem pela sua necessidade, quer ela seja "medida diretamente, quer por inferência, para se ter **certeza** da influência do grupo sobre o indivíduo" (p. 11).

Mais adiante abordam o tema "conformismo como um traço de personalidade" e deixam os leitores um tanto frustrados na expectativa de uma resposta ou um estudo que não aparecem. Afirmam que tal assunto não compete a um estudo de psicologia social. Fazem, todavia, alusão a dois problemas básicos referentes ao tema, quais sejam: o perigo de se classificar dicotomicamente os indivíduos em "conformistas" e "não-conformistas", como traços de personalidade, e o de aproximar o "conformista" de uma personalidade "submissa". Acabam por afirmar que conformar-se a um grupo todos nós em algum tempo de nossas vidas o fazemos; o que realmente importa não é saber se nos conformamos ou não, mas "por que".

Em uma seqüência bastante clara ingressam no item "pesquisa sobre conformismo", que não nos permite uma repetição do experimento relatado, pois não é esse o objetivo, mas nos dão uma boa orientação sobre planejamento experimental.

Após a análise dos termos da definição e atendendo à proposição inicial de subdivisão, para efeitos didáticos, em obediência e aceitação íntima, passam a analisar o item "obediência". Afirmam que, para alguns pesquisadores, em termos práticos, "o estudo da obediência é mais importante do que o da aceitação íntima" (p. 43) e utilizam-se de alguns exemplos a título de ilustração. Completam dizendo que "para as pessoas que trabalham nessa área, a mudança de atitude ou aceitação íntima têm importância realmente secundária... Estão interessadas em mudanças de comportamento, e só depois se preocuparão com mudança de atitude (se é que o farão)" (p. 43).

Pessoalmente, somos mais favoráveis à abordagem da aceitação íntima como forma mais adequa-