INCOTERMS 2010 [1]

(EM ESPECIAL O TERMO CIF)

JORGE SINDE MONTEIRO

Professor Catedrático da Faculdade de Direito da ULP
Professor Catedrático Jubilado da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra

1. Função das regras interpretativas da Câmara de Comércio Internacional (CCI) e extensão do seu uso

INCOTERMS significa, literalmente, *Termos* ("TERMS") *Comerciais* ("CO") *Internacionais* ("IN")[2].

Os termos comerciais são elementos-chave nos contratos de compra e venda internacional e desde sempre foram utilizados. Nos anos 20 do século passado, a Câmara de Comércio Internacional constatou a existência de interpretações diferentes, nos diversos países, para os termos mais importantes. Considerou por isso necessário criar regras de interpretação que as partes pudessem concordar em utilizar.

Os *Incoterms* constituem justamente estas regras de interpretação[3]. Foram publicadas pela primeira vez em 1936, tendo como título oficial "Regras Internacionais para a Interpretação dos Termos Comerciais"[4].

---

[1] Utilizamos neste estudo, escrito com objetivos pedagógicos, elementos contidos na anotação ao Ac. do STJ de 22 de Junho de 2004, «Venda CIF, Contrato de Transporte Marítimo e Seguro de Carga; sobre a qualidade de "Segurado"», na *Revista de Legislação e Jurisprudência*, Ano 141.º (2012), N.º 3971, pp 109 s.

[2] Jan RAMBERG, *Guia dos incoterms 1990*, tradução da Delegação Nacional Portuguesa da Câmara de Comércio Internacional, 1991, pág. 8, 1.ª col.; cfr. Luís de LIMA PINHEIRO, "Incoterms – Introdução e Traços Fundamentais", *Revista da Ordem dos Advogados*, Ano 65 II (Setembro de 2005), pp. 387-406, 389.

[3] V. o Prefácio de Rajat GUPTA a *Incoterms 2010 by the International Chamber of Commerce (ICC) / Regras oficiais da CCI para a utilização dos termos de comércio nacional e internacional*, Versão bilingue Inglês-Português, ICC Portugal, Paris, 2010, p. 128.

[4] Jan RAMBERG, lug. cit. Frédéric EISEMANN / Yves DERAINS, *La pratique des incoterms*, 3e édition, Jupiter, Toulouse, 1988, elucidam que os trabalhos preparatórios tiveram início por ocasião do 1.º

Segundo Frédéric Eisemann e Yves Derains[5], os termos comerciais têm sempre uma função dupla.

Em primeiro lugar, de "processo de identificação por uma denominação comum"[6], o que evita longas discussões, permitindo às futuras partes designar, através do emprego de uma fórmula curta, os contornos da operação tida em vista. Por esta perspetiva, os termos comerciais respondem à necessidade de rapidez que domina as transações comerciais, particularmente no comércio internacional[7].

Vistos por um outro ângulo, os termos comerciais têm uma "função de harmonização"[8].

"Com efeito, as partes não têm senão que se referir a eles para que automaticamente todas as cláusulas determinando as obrigações características (…) sejam incorporadas no seu contrato"[9], o que contribui para dar às convenções relativas a uma categoria de venda um conteúdo praticamente idêntico.

Esta estandardização não diz evidentemente respeito senão a algumas obrigações típicas do vendedor e do comprador, aquelas que têm a ver com a **entrega** da mercadoria[10].

Tradicionalmente, as regras de interpretação (de alguns) dos termos comerciais estavam contidas nas legislações nacionais atinentes à venda de mercadorias. Contudo, como nos explica Jan Ramberg[11], a necessidade de atualização periódica vem conduzindo os legisladores nacionais e internacionais a entregar essa tarefa a organizações tais como a Câmara de Comércio Internacional.

Deste modo, na "Convenção das Nações Unidas de 1980 sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias" (conhecida pela sigla CISG,

---

Congresso da Câmara de Comércio Internacional, que teve lugar em Paris, em 1920, tendo sido apresentado um "relatório de síntese" num prazo relativamente curto (pág. 5).

[5] *La pratique des incoterms*, 3e édition, cit.

[6] Ob. cit., pág. 3.

[7] Frédéric EISEMANN / Yves DERAINS, lug. cit.

[8] Frédéric EISEMANN / Yves DERAINS, ob. cit., pág. 4

[9] Ob. e lug. cits.

[10] Jan RAMBERG, ob. cit., pág. 12, 1.ª col., ao cimo.

[11] Ob. cit. pág. 12, 1.ª e 2.ª cols.

correspondente a *Contracts for the International Sale of Goods*)[12] não surgem regras específicas a explicar o sentido dos diversos termos comerciais; em vez disso, os trabalhos preparatórios da Convenção fazem referência aos *Incoterms*[13].

Na legislação comunitária, a vários propósitos, é feita referência aos *Incoterms* da Câmara de Comércio Internacional. Um deles tem a ver com o próprio Código Aduaneiro Comunitário[14], aplicável às trocas entre União Europeia e países terceiros, e respetivas Disposições de Aplicação, nos termos dos quais, a expressão "condições de entrega" designa um dos "Códigos Incoterms" da CCI, os quais, na versão de 2010, passaram a ser apenas 11[15].

Também v.g. a propósito das estatísticas do comércio externo, se determina: "Entende-se por «condições de entrega» as disposições do contrato de venda que especificam as obrigações respetivas do vendedor e do comprador, em conformidade com os «Incoterms» da Câmara de Comércio Internacional".

No contexto da venda internacional, o uso de "certas fórmulas consagradas", de acordo com a expressão de Maria Ângela Coelho Bento Soares e Rui Moura Ramos, como justamente "CIF" [16], tem o significado direto e inequívoco de uma remissão para os *Incoterms*.

Se, na origem, os *Incoterms* foram modelados sobre os usos correntes com respeito às modalidades de venda a que se referiam, esta conformidade com os usos

---

[12] V. UNCITRAL, *Thirty-five Years of Uniform Sales Law: Trends and Perspectives*, New York, 2015, em especial o o estudo de Rui MOURA RAMOS, "The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods of 11 April 1980: thirty-five years on", pp. 19-28.

[13] Jan RAMBERG, ob. cit., pág. 12, 2.ª col.

[14] Regulamento (CE) N.º 450/2008 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 23 de Abril de 2008, que estabelece o Código Aduaneiro Comunitário (Código Aduaneiro Modernizado), JO L n.º 145, de 4 de Junho de 2008, págs. 1-64.

[15] Na revisão de 2010, além de se ter pretendido facilitar a escolha do termo mais apropriado a cada situação, foi sentido como importante expandir a utilização das regras dos *Incoterms*, em especial nos EUA, tendo esta possibilidade resultado da retirada do *Uniform Commercial Code* das definições de 1941 acerca dos termos comerciais. V. Jan RAMBERG, *ICC Guide to Incoterms 2010*, ICC, Paris, 2011, em especial págs. 9-10 e 17.

[16] M. Ângela COELHO BENTO SOARES / Rui MOURA RAMOS, *Do Contrato de Compra e Venda Internacional, Análise da Convenção de Viena de 1980 e das Disposições Pertinentes do Direito Português*, sep. do *BMJ DDC*, n.º 6 de 1981, pág. 207 e n. (305). Cfr. LIMA PINHEIRO, ob. cit., pp.390-391.

internacionais tem vindo sempre a aumentar porque, numa espécie de efeito reflexo, os próprios usos do comércio internacional têm vindo a moldar-se pela forma dos *Incoterms* [17].

Não admira assim que, nos processos de arbitragem internacional, desde o começo dos anos 80, os árbitros tenham passado a recorrer aos *Incoterms* para resolver dificuldades de interpretação respeitantes aos termos comerciais, mesmo quando as partes não lhes fazem expressa referência[18].

2. Estrutura dos Incoterms

Os *Incoterms* pretendem preencher aspetos muito limitados do regulamento contratual[19].

São fundamentalmente quatro as questões de que se ocupam as regras interpretativas dos *Incoterms*: entrega das mercadorias, transferência dos riscos, repartição dos custos e formalidades de documentação relativas à passagem das fronteiras[20].

Estas questões colocam-se em toda a venda internacional e a ordem de apresentação dos termos comerciais adotada nas publicações oficiais da CCI traduz, passo a passo (termo a termo), um aumento da importância das obrigações do vendedor e um correspondente aligeiramento das do comprador[21]. A primeira da lista, venda "na fábrica" (EXW), é a que faz recair sobre o vendedor o mínimo de obrigações[22] ao passo que a última (DDP, entrega com "direitos pagos") leva ao máximo os seus deveres[23].

---

[17] Frédéric EISEMANN / Yves DERAINS, ob. cit., pág. 32.

[18] Ob. e loc. cits. na n. anterior, com indicações jurisprudenciais.

[19] Fabio BORTOLOTTI, *Manuale di Diritto Commerciale Internazionale*, Vol. II, *La Redazione dei Contratti Internazionali*, 2.ª Ed., CEDAM, Padova, 2002, págs. 54-55.

[20] Sobre os aspectos abrangidos pelas regras interpretativas, Frédéric EISEMANN / Yves DERAINS, ob. cit., 1.ª Parte, secção II, págs. 9 a 19.

[21] V. a versão portuguesa das regras oficiais da CCI na publicação cit. na n. (3), pp. 139 s.

[22] V. *Incoterms 2000*, cit., pág. 138, ponto 9.1.

[23] Carol XUEREF, ob. cit., pág. 134.

Para cada termo existem 10 "obrigações" que podem recair sobre o vendedor (numeradas de A1 a A10) a que correspondem outras tantas pela banda do comprador (B1 a B10)[24].

Quanto à "entrega", é óbvio que o momento em que esta obrigação é cumprida condiciona o equilíbrio entre as posições partes, constituindo o autêntico "ponto crítico" das relações entre comprador e vendedor. Tendo a entrega lugar antes do transporte, fala-se de "venda à partida"; se se verifica após essa operação, fala-se de "venda à chegada"[25]. Apenas os termos da categoria D implicam a obrigação de entregar à chegada[26]. "Segundo os outros termos comerciais, cumpre a obrigação de entregar a mercadoria no seu próprio país, quer pondo a mercadoria à disposição do comprador nas suas (vendedor) instalações (EXW), quer entregando a mercadoria ao transportador para embarque (FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT e CIP)"[27].

O problema da transferência dos riscos coloca-se na venda internacional exatamente como na venda doméstica: se o risco é suportado pelo vendedor, verificando-se o perecimento fortuito da coisa, o comprador fica liberto da sua obrigação de pagar o preço; sendo o risco do comprador, ele vai ter de cumprir essa obrigação, não obstante não ter recebido a mercadoria. Os *Incoterms* assentam sobre o princípio de que esta transferência se verifica no momento do cumprimento pelo vendedor da obrigação de entrega.

Deste modo, os riscos de um vendedor FOB ou de um vendedor CIF são iguais[28], visto que a transferência tem lugar, em ambas as hipóteses, no momento em que a mercadoria ultrapassa a amurada do navio, "facto constitutivo da entrega"[29], "(...) não

[24] V. g. in RAMBERG, págs. 10-11.

[25] Carol XUEREF, ob. cit., pág. 135.

[26] Jan RAMBERG, ob. cit., pág. 14, 1.ª col. Note-se que na versão de 2010 os termos *DES* e *DEQ* (transporte marítimo) foram substituídos por *DAP* e *DAT* (para todos os meios de transporte), tendo passado a existir apenas 3 abreviaturas de termos começados por "D": além das duas anteriores (cujo significado é, respetivamente, *Delivered at Terminal* e *Delivered at Place*), a tradicional DDP (*Delivered Duty Paid*). V. Jan RAMBERG, *ICC Guide to Incoterms 2010*. cit., págs. 49-50 e 57-62.

[27] Jan RAMBERG, loc. cit.; na Edição de 2011, pág. 48.

[28] Cfr. João MATA, *Seguro marítimo, Mercadorias*, 3.º Edição, Rei dos Livros, Lisboa, 1990, pág. 143.

[29] Carol XUEREF, ob. cit., pág. 136.

obstante, no caso da venda FOB ter sido o comprador a concluir o contrato de transporte, ao passo que, tratando-se da venda CIF é o vendedor que disso está encarregado"[30].

Regra geral, os *Incoterms* fazem coincidir as disposições relativas à repartição dos custos respeitantes à mercadoria com os que dizem respeito à transferência dos riscos. Daqui resulta que o vendedor deve suportar esses custos implicados até ao cumprimento da obrigação de entrega[31].

Para além desse momento, o vendedor só poderá ter de pagar o custo do transporte se o termo comercial escolhido (v.g. CFR) implica que seja ele o encarregado de realizar esse contrato. "O seguro de transporte não entra no campo de aplicação dos *Incoterms* a não ser como um contrato que o vendedor deva concluir em execução de uma verdadeira venda CIF ou CIP"[32].

3. (Cont.) As quatro categorias e os dois grupos

Os termos estão divididos em 4 categorias (na terminologia adaptada à versão de 2010), servindo a 1.ª letra para indicar aquela a que o termo pertence[33].

A 1.ª categoria (letra "E") tem um único termo (EXW, de **E**x Works), a que já nos referimos (o vendedor coloca a mercadoria à disposição do comprador nas suas instalações, "na fábrica").

A 2.ª categoria (com 3 termos) começa pela letra "F" (de "**F**ree"= franco) e tem como nota comum a obrigação do vendedor de entregar as mercadorias a um transportador indicado pelo comprador (portanto, transporte principal não pago) [34].

---

[30] *Idem*, *ibidem*.

[31] Frédéric EISEMANN / Yves DERAINS, ob. cit., pág. 15.

[32] Carol XUEREF, ob. cit., pág. 138.

[33] Com pormenor, v. entre nós Amândio CANHA, *Contrato de Transporte Marítimo de Mercadorias*, *Contributo para a Determinação dos seus Sujeitos*, Coimbra, 1996 (diss. dactilografada), págs. 115 s.

[34] Sobre o alcance da cláusula "FOB and stowed", MOTA PINTO, "Parecer", na *Colectânea de Jurisprudência"*, 1982, Tomo IV, págs. 7 s.; cfr. Helder QUINTAS / Amílcar MARTINS, *Direito dos Transportes*, *Legislação Nacional, Internacional e Comunitária, Jurisprudência Nacional e Comunitária*, Almedina, 2002.

A 3.ª categoria (4 termos), a dos termos "C" (de "**C**arriage"=transporte), em que o vendedor deve providenciar o contrato de transporte (transporte principal pago), mas sem assumir o risco de perda ou danificação das mercadorias ou custos adicionais que se prendam com eventos posteriores à expedição.

A 4.ª categoria, começando pela letra "D" (de "**D**estination"), atualmente com 3 termos[35], em que o vendedor tem de suportar todos os custos e riscos necessários para transportar as mercadorias até ao lugar de entrega convencionado, na fronteira ou no país de importação[36].

Na versão de 2010, para facilitar a escolha do termo adaptado a cada situação, estes aparecem arrumados em dois grupos.

No Grupo I estão incluídos os termos que podem ser utilizados em qualquer ou quaisquer modos de transporte[37] (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP) e no Grupo II aqueles que devem somente ser utilizados para o transporte marítimo ou em vias navegáveis interiores (FAZ, FOB, CFR, CIF)[38].

4. Os "Códigos" CFR e CIF; entrega à partida e dívida de envio

Quando é escolhido um qualquer dos termos da categoria "C", "o vendedor cumpre a sua obrigação de entrega quando faz chegar os bens ao transportador no modo especificado pela regra escolhida e não quando os bens alcançam o lugar de destino"[39]. Os termos "CFR" (C&F, "Custo e frete") e "CIF" (ou "CAF", consoante assinala o *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*), ambos integrados no atual "Grupo II" (transporte

[35] Sobre o significado das correspondentes abreviaturas, v. *supra*, nota (35).

[36] A descrição destas categorias aparece em qualquer das obras cits. sobre *Incoterms*; no texto aproximamo-nos da exposição de BORTOLOTTI, págs. 57-58, que nos parece particularmente expressiva.

[37] Podem ser escolhidos para o transporte marítimo e devem ser escolhidos para um transporte total ou parcialmente não-marítimo

[38] Jan RAMBERG, *Incoterms 2010,* págs. 85 s. e 159 s.; na versão bilingue dos Incoterms 2010 (ob. cit. na n. 3), este esquema pode encontrar-se, em português, na p. 131.

[39] Jan RAMBERG, *ICC Guide to Incoterms 2010*, pág. 201, a propósito do termo CIF, frase repetida na explicação de todos os termos da categoria "C". Sendo isto assim, torna-se difícil compreender a distinção que ANTUNES VARELA, no Vol. II *Das Obrigações em Geral*, 7.ª Edição, Almedina, 1997, último § da pág. 88, parece querer estabelecer, no aspeto considerado, entre as vendas CFR e CIF.

marítimo), são exatamente iguais, com a diferença de que no 2.º o vendedor tem também de cuidar da contratação de um seguro de transporte ("Custo, seguro e frete").

Trata-se de uma venda à partida, visto que o cumprimento da obrigação de entrega tem lugar antes do transporte. A entrega é aqui indireta (tal como na categoria "F"), por se verificar na pessoa do transportador; será direta nas categorias "E" (entrega direta na praça) e "D" (entrega direta à chegada).

De acordo com as regras deste termo comercial (CIF), constituem obrigações do vendedor "celebrar por sua própria conta e nas condições habituais, um contrato para a expedição da mercadoria até ao porto de destino combinado (…)" e "obter , por sua conta, o seguro da carga como acordado no contrato e de forma a permitir que o comprador, ou qualquer pessoa detendo um interesse no seguro da mercadoria, possa apresentar uma reclamação diretamente ao segurador (…)" (A3a e A3b). Outrossim deve o vendedor "entregar a mercadoria a bordo do navio do porto de embarque combinado (…)" (A4).

Em contrapartida, ao comprador, além do dever de aceitação da mercadoria (B4), cabe "suportar todos os riscos de perda ou danos à mercadoria a partir do momento em que tiver transposto a amurada do navio no porto de embarque" (B5).

A doutrina tradicional entendia que ao realizar os contratos de transporte e de seguro o vendedor estava a atuar como mandatário do comprador. Atualmente, tende a pensar-se que a venda CIF forma um todo, cujas prestações são indissociáveis: ao contratar, o vendedor compromete-se a fornecer o transporte e o seguro, tanto quanto a própria mercadoria[40]. O art. 40.º da lei francesa sobre armamento e vendas marítimas, de 1969, fornece um bom argumento aos defensores desta tese, ao dispor: "o comprador é devedor de uma soma compreendendo indivisamente o preço da coisa, o prémio do seguro e o frete; os riscos do transporte ficam a seu cargo".

Na perspetiva do Código Civil português, trata-se de uma dívida de "envio" ou "remessa" (*Schickschuld*)[41], regulada no art. 797.º do Código Civil, sob a epígrafe "Promessa de envio". Visto que, por força de uma convenção (aqui, a resultante da escolha de certo termo comercial), o alienante deve enviar a coisa (mercadoria) para local diferente do lugar do cumprimento (segundo as regras de interpretação do termo CIF, o

[40] Martine REMOND-GOUILLOUD, ob. cit., pág. 415;

[41] Raul VENTURA, "Contrato de Compra e Venda no Código Civil, Venda de bens Alheios – Venda com Expedição", na *ROA*, Ano 40, págs. 305 a 348, 329 s.

local de cumprimento é o porto de embarque, devendo a carga ser enviada para o porto de destino acordado).

5. Transferência do risco; transferência da propriedade; pagamento do preço

Uma das preocupações centrais dos *Incoterms* consiste da determinação precisa do momento da transferência do risco. Acabamos de ver que ele se situa, com respeito aos acrónimos CFR e CIF, no instante em que a mercadoria passa a amurada do navio[42].

Em contrapartida, não se ocupam com a questão da transferência da propriedade nem, logicamente, com o problema conexo da reserva da propriedade[43].

Sendo isto assim (como igualmente no âmbito da Convenção de Viena sobre a Compra e Venda Internacional), é óbvio que a transferência do risco é independente da transmissão da propriedade[44].

À transferência da propriedade ter-se-ão de aplicar as normas materiais do ordenamento que as partes tiverem escolhido. Na falta de escolha, as designadas pelo DIP.

Tal como a respeito da transferência da propriedade, também quanto ao pagamento do preço os *Incoterms* não contêm qualquer previsão específica.

Recorrendo à "alínea" atinente a esta obrigação do comprador (B1), no termo CIF encontramos apenas a menção "Pagar o preço como previsto no contrato de venda"[45]. E é exatamente esta a indicação que vamos encontrar em todos os restantes, visto ser matéria de que as regras interpretativas se não ocupam.

---

[42] Para a análise de um interessante caso em que, no âmbito do termo CFR, teve lugar a entrega no navio, mas com violação de deveres acessórios ou laterais, v. o Ac. do STJ de 20 de Setembro de 2011 (Processo 7199/07), no *site* da DGSI.

[43] V.g. *I Nuovi Incoterms 2000 per le Compravendite Internazionali*, a cura di Greta TELLARINI, Libreria Bonomo editrice, Bologna, 2001, pág. 10. Sobre as questões não reguladas pelos *Incoterms*, Frédéric EISEMANN / Yves DERAINS, ob. cit., 1.ª Parte, secção III, págs. 20 a 30.

[44] Jan RAMBERG, ob. cit., pág. 80, 1.ª col. Sobre a transmissão da propriedade, no plano do direito comparado, v. A. CRISTAS / M. FRANÇA GOUVEIA /V. PEREIRA NEVES, *Transmissão da Propriedade e Contrato* (com prefácio de C. FERREIRA DE ALMEIDA), Almedina, 2001.

[45] V.g. em Jan RAMBERG, pág. 83, 1.ª col. (por remissão da pág. 88); com referência aos *Incoterms 2010*, pág. 192, por remissão da pág. 202.

Existe autonomia entre o efeito real da compra e venda (transferência da propriedade) e os principais efeitos obrigacionais, entrega da coisa e pagamento do preço[46].

Destes três aspetos, apenas a entrega da coisa é regulada pelos *Incoterms*.

Transferido o risco para o comprador (com a entrega, aqui o embarque), a obrigação de pagar o preço mantém-se, mesmo no caso de perecimento das mercadorias. É esse justamente o alcance da transferência do risco.

Trata-se de uma regra tão basilar da compra e venda internacional que a Convenção de Viena a consagra explicitamente no art. 66.º: "A perda ou deterioração das mercadorias ocorrida após a transferência do risco para o comprador não libera este da obrigação de pagar o preço (…)".

Em rigor, consoante assinalam Maria Ângela Coelho Bento Soares e Rui Moura Ramos, "(…) parece poder dizer-se que a explicitação constante do art. 66.º da Convenção está já contida na regra da transferência do risco de que aquela não é mais senão o correlato normal neste tipo contratual[47].

Mas esta explicitação, em si mesma, traduz a importância da regra no contexto da venda internacional[48].

É pois inteiramente legítima a fixação de um prazo não coincidente com a entrega (direta ou ao transportador) ou o recebimento dos produtos. Numa palavra, o preço deve ser pago nos termos resultantes do contrato.

---

[46] Manuel BAPTISTA LOPES, *Do Contrato de Compra e Venda no direito civil, comercial e fiscal*, Almedina, 1971, págs. 89 s. Sobre a reserva da propriedade, Luís LIMA PINHEIRO, *A Cláusula de Reserva da Propriedade*, Almedina, 1988, e Ana Maria PERALTA, *A Posição Jurídica do Comprador na Compra e Venda Com Reserva de Propriedade*, Almedina, 1990.

[47] Ob. cit., pág. 208. Com referência aos *Incoterms 2010*, Jan RAMBERG, pág. 77.

[48] Cfr. *Convenzione di Vienna sui Contratti di Vendita Internazionale di Beni Mobili*, Comm. coord. da C. Massimo BIANCA, CEDAM, 1992, págs. 274 s.; *La Compraventa Internacional de Mercaderias, Comentario de la Convencion de Viena*, coord. de L. DIEZ-PICAZO, Civitas, Madrid, 1998, págs. 514 s.