

**1976**

**CIER- SIMPÓSIO SOBRE ASSUNTOS JURÍDICOS DA ELETRICIDADE**

**AS CLÁUSULAS PADRONIZADAS DE EXECUÇÃO DO CONTRATO DE  
COMPRA E VENDA E DO DE TRANSPORTE EM OPERAÇÕES  
INTERNACIONAIS**

**Denis Borges Barbosa**

(1976)

NOTA INTRODUTÓRIA .....	3
SUMÁRIO.....	4
O CONTRATO DE COMPRA E VENDA .....	6
<i>FORMAS DE COMPRA</i> .....	6
<i>A VENDA NA ORIGEM</i> .....	7
<i>A ENTREGA</i> .....	8
<i>OS RISCOS</i> .....	10
<i>OS CUSTOS</i> .....	10
<i>ENCARGOS SECUNDÁRIOS</i> .....	11
<i>VENDAS MARÍTIMAS</i> .....	12
VENDA NO DESEMBARQUE .....	12
A VENDA NO EMBARQUE .....	15
A VENDA CIF .....	15
Outras vendas por entrega ao transportador, com passagem de riscos. ....	17
Vendas por entrega ao transportador, com passagem de riscos e custos.....	17
Venda marítima, com obrigação de por a coisa à disposição do transportador.....	19
VENDA PARA ENTREGA EM LOCAL DESIGNADO.....	20
Venda para entrega na origem .....	21
O CONTRATO DE TRANSPORTE.....	21
<i>DOCUMENTAÇÃO</i> .....	22
<i>A ENTREGA DA COISA NO CONTRATO DE TRANSPORTE</i> .....	23
Tipos de Contrato de Transporte.....	23
<i>O PROBLEMA DA INTER-RELAÇÃO ENTRE OS DOIS CONTRATOS</i> .....	24
A Questão do Seguro .....	25
Outras modalidades de transporte.....	25
CONCLUSÃO .....	26

**NOTA INTRODUTÓRIA**

Suponhamos uma compra de material pesado no exterior, realizada sob a cláusula FOB. Quando o equipamento é entregue a bordo do navio, como é natural, inicia-se um outro contrato - o de transporte - celebrado entre o comprador e a empresa de navegação. Normalmente, este segundo contrato preverá, dentro do frete, o embarque no navio. Tem-se, no caso, uma dupla cobertura do mesmo segmento da operação, com resultados econômicos adversos para o comprador: o içamento da carga chega a importar em dois por cento do preço FOB. Evidentemente, nem o armador nem o exportador têm responsabilidade sobre tal duplicação, pois, para eles, o outro acordo de vontades é res inter alios acta.

Tal fato, que é extremamente comum em operações internacionais, basta para enfatizar a importância da análise das cláusulas padronizadas de execução do contrato de compra e venda, tais como a FOB, ou, no de transporte, a FIOS; e outras semelhantes. É o que se tentará a seguir.

## ***SUMÁRIO***

- I. Introdução. Escopo do trabalho, abordagem teórica. Objetivos.
  
- II. O contrato de compra e venda . Formas de compra. A venda na Origem. A entrega. Os riscos. Os custos. Encargos Secundários. A venda marítima. Vendas no desembarque. A venda no embarque. Venda para entrega no local designado. Venda para entrega na origem.
  
- III. O contrato de Transporte. Documentação de entrega. A entrega de coisa no contrato de transporte.
  
- IV. Conclusão
  
- V. Notas

Apesar da elaboração científica da Teoria das Obrigações, pouco se tem estudado quanto à execução do Contrato de Compra e Venda.

Tudo se passa quase como se, conciliadas as partes quanto a coisa e o preço, e mencionado que a obrigação resultante é de efetuar a tradição, todas as demais obrigações subsidiárias estivessem fora do campo do Direito.

O que se analisará a seguir e exatamente as condições de execução do contrato de compra e venda, mormente em operações internacionais, dando especial atenção à aquisição de equipamentos para indústria pesada, como os necessários para construir e conservar em produção usinas elétricas. Para tanto, nos faremos valer das cláusulas do costume comercial adotado universalmente, tentando uma descrição mais completa de institutos consuetudinários pouco encontrados nos textos doutrinários e menos compreendidos pela prática jurídica.

Nossa abordagem do assunto e de que a compra e venda não deve ser considerada como um contrato, mas como um fato jurídico que dá origem a vários contratos diferentes; destes, o de transporte é especialmente importante e a classificação proposta neste trabalho baseada nesta assunção. Também será examinado o próprio contrato de transporte, nas disposições que interferem com a execução da compra e venda. Incidentalmente, o contrato de seguro e o de crédito internacional vão também merecer alguma atenção.

A questão, está claro, abrange uma área onde atuam o Direito Comercial Terrestre e marítimo, as regras de Conflito das Leis, os princípios de Direito Administrativo e Tributário, a Tecnologia do Transporte e muitas outras disciplinas. Não obstante, o enfoque tentado será o mais prático possível, tentando cobrir as indagações que um advogado, ao elaborar o contrato de compra e venda, deverá saber responder.

Para uma parcela da Doutrina, a aquisição de um produto, feito segundo especificações, sob encomenda, não se trata de compra e venda, mas de figura assemelhada a locatio operis, ou seja, de empreitada. Deve-se notar, no entanto, que as observações aqui feitas valem para a operação considerada, seja ela de compra e venda, seja de empreitada. Para ambas, a tradição e o transporte são elementos essenciais) e é o que ora se estuda.

Como é natural, impera o costume num contexto em que as legislações nacionais competem entre si, assim, as citações à lei brasileira serão as mais resumidas possíveis. Tal procedimento terá a vantagem de conceder ao trabalho um alcance mais genérico, sendo válidas as observações, mutatis mutandi, para qualquer empresa de energia elétrica que adquira bens no exterior.

## ***O CONTRATO DE COMPRA E VENDA***

### **FORMAS DE COMPRA**

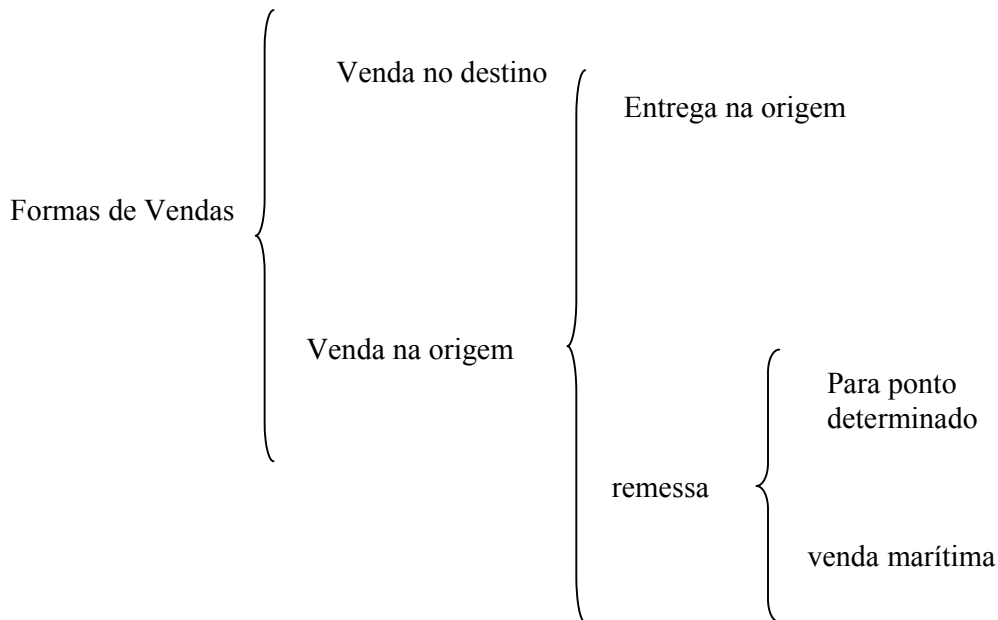
Na forma mais elementar de compra e venda internacional, e que possivelmente a história demonstrará ser a mais antiga, vai o vendedor a outra praça, a outro país, oferecer seu produto.(1) No preço da coisa vão embutidos os custos, os encargos da viagem, os tributos, a depreciação, os riscos, o medo e, somando-se a tudo, o lucro. A melhora das comunicações e a própria expansão comercial trouxe a modalidade inversa: desloca-se o comprador para conseguir, por melhor preço, os bens que conhecera, vendo ofertados pelo mercador viajante. Um passo além, um pouco mais de confiança nos correios, um pouco mais de solidez nas relações comerciais) e se atinge a forma de venda em que a coisa remetida para o comprador, ou onde este designar.

A primeira daquelas formas, que se poderia chamar de "venda no destino", não tem maior relevância para nosso estudo, já que juridicamente não se distingue, embora economicamente divirja, da operação realizada no próprio mercado de origem do vendedor.

As outras duas, que se poderiam agrupar sob a denominação "venda na origem", merecerão nossa atenção.

Quando o comprador vai buscar nos estabelecimentos do vendedor a coisa pretendida, não só a venda como a entrega se fazem na origem: é o que o uso comercial moderno denomina li "venda ex works". Pode ainda o vendedor se comprometer a entregar a coisa num ponto combinado, nos armazéns do comprador, na fronteira do seu país ou em qualquer outro lugar. Por fim, há o caso em que a entrega da coisa para execução do contrato de compra e venda se faz ao transportador ou é feita por este, é o que se estuda sob o nome "venda marítima".

QUADRO DAS FORMAS DE COMPRA



### A VENDA NA ORIGEM

Não considerando a questão da transferência de domínio, tratada diversamente pelas legislações nacionais, quatro variáveis principais determinam as condições de venda na origem. Em primeiro lugar, a entrega da coisa; seu momento, sua forma, as circunstâncias que a cercam. Em segundo, a passagem dos riscos, que muitas vezes, mas nem sempre, acompanham a entrega ou a transferência do domínio.

Em terceiro, os custos recaindo sobre a operação, ou sobre o próprio bem. Por fim, os encargos secundários, como o de efetuar as contratações necessárias, de auxiliar a outra parte na obtenção de documentos, de pagar, para depois ressarcir-se, certas despesas incidentais.

No entanto, o número de formas possíveis de venda é infinito. A entrega pode ser efetuada em qualquer local; os riscos podem ser assumidos pelas partes em qualquer momento da operação, os ônus diretos repartidos de inúmeras maneiras diferentes e os encargos acessórios contam-se às centenas. Certas modalidades, porém, mais utilizadas pelo comércio internacional, recebem nome individual, e têm sido codificadas em dois repositórios de regras consuetudinárias, o da Câmara de Comércio Internacional em Paris

(INCOTERMS), em sua edição de 1953, e o elaborado em Nova Iorque) em 1941, pela Câmara de Comércio Americana, em colaboração com outras entidades (AMERICAN FOREIGN TRADE DEFINITIONS). (2) Evidentemente o contrato pode, sem fazer referência ao INCOTERMS ou ao AMERICAN DEFINITIONS, estabelecer minuciosamente todas as condições da compra e venda. É conveniente, porém, escolher alguma das fórmulas codificadas, amplamente conhecidas e elaboradas com base na experiência secular de importadores e exportadores de todo mundo. Mesmo quando a situação não se enquadre numa das condições codificadas, ainda assim é prudente parafraseá-las, adaptando seu texto às necessidades individuais.

Por este motivo, analisando as várias formas de venda, faz-se referência a uma e a outra codificação, evidenciando sempre os elementos essenciais) que permitam do elaborador de um contrato redigir a cláusula de sua escolha, sem abandonar a experiência adquirida. Note-se que a coletânea europeia, mais precisa e completa, representa a tradição jurídica continental, enquanto que o American Definitions, mais conciso, atende ao sistema anglo-saxão.

## A ENTREGA

A tradição da coisa, a obrigação principal do vendedor, é tratada nas cláusulas padronizadas com uma omissão proposital: a passagem do domínio. Tal ocorre, já porque a propriedade pode ser transferida solo consensu em algumas legislações, como naquelas que seguem a tradição francesa, seja devido a possibilidade de convencionar a transferência de propriedade em outro lugar ou momento que o da tradição.

Por vezes, isto se dará por razões de Garantia, como na venda com reserva de domínio outras vezes, por motivos de conveniência do comprador, como na venda a contento, outra ainda por razões fiscais. Exemplo desta última hipótese é o caso previsto no Internal Revenue Code dos Estados Unidos, (3) pelo qual pode se convencionar a passagem do domínio no exterior, mesmo se a tradição tenha se dado em portos americanos, para evitar que o resultado da operações seja considerado como auferido no país.

Desta forma, é preciso distinguir entrega e aquisição de propriedade, ainda porque, mesmo na legislação brasileira, nem sempre a compra e venda exige a tradição real para sua execução. O Código Comercial brasileiro, por exemplo, admite que a passagem de domínio (4) se dê pelo simples ato do vendedor de por o bem à disposição do comprador na forma e tempo convencionados. Tal disposição não se aplicará compra de equipamento para uso próprio de empresas de energia elétrica, pois, como preceitua o artigo 191, somente a aquisição de bens móveis para aluguel ou revenda será mercantil. Torna-se importante, desta forma, definir com absoluta preciso, e em cláusula diversa, o momento em que o comprador se torna proprietário. Note-se que a simples passagem de riscos e custos não caracteriza transferência de domínio, o que torna mais complexa a situação de um bem posto à disposição do comprador, estando este em atraso para recebê-lo.



As cláusulas padronizadas distinguem duas formas principais entrega: aquela feita ativamente, por tradição física ao transportador, comprador ou seus representantes; ou aquela outra, em que a obrigação do alienante é por bem à disposição do adquirente, durante um prazo convencionado, findo o qual este se encarrega dos ônus e perigos da coisa. Na venda civil, que, no Direito Brasileiro, será o caso da compra de equipamento para integrar o ativo de uma empresa, a exposição do comprador aos riscos e despesas não importará em passagem de domínio, salvo convenção em contrário.

Outro ponto sobre o qual as cláusulas se omitem é quanto à caracterização da mora; salvo integração de lei nacional específica no contrato, não se exigirá culpa para que o atraso implique em ônus para o comprador. Assim, se o navio por ele designado naufragar por fato de Deus, tornando impossível o embarque da coisa ao tempo certo, mesmo assim as cláusulas padronizadas responsabilizam o adquirente. Neste contexto, torna-se de especial importância estipular a quem cabe o aviso de entrega, como o fazem com bastante cuidado as fórmulas europeias.

O local da tradição é um dos elementos distintivos mais importantes entre as várias condições de venda na origem. Algumas vezes, a opção de determinar tal lugar cai sobre o vendedor, embora quase sempre seja antecipadamente estipulado no contrato.

O problema principal, porém, não é de convencionar a cidade, ou o porto, mas onde na cidade ou no porto a entrega se dará. Uma coisa é se comprometer a pôr a coisa a bordo do vagão, ou da barça; outra, obrigar-se a colocar o bem na custódia do transportador, para eventual embarque. Têm resultados diversos a convenção de entregar "a bordo do navio" e a de entregar "passando a amurada do navio", como prescrevem as cláusulas CIF e FOB americana e europeia, respectivamente.

O modo de entrega, ou, mais precisamente, o modo pelo qual a coisa é entregue, também é previsto pelas cláusulas, com um pouco menos de atenção pelo AMERICAN DEFINITIONS. Assim, o problema da embalagem adequada, do controle de qualidade da mercadoria, da conformidade da coisa ao contrato é estipulado nas condições de Paris, num ponto em que as de Nova York são omissas.

## **OS RISCOS**

Sendo a questão da passagem dos riscos assunto de interesse das partes, nada impede a convenção de que esta se dê em momento diverso do da entrega, ou da passagem dos custos. Quanto à entrega, a demora do comprador, como já visto, transfere-lhe os riscos, solução alias comum nas leis nacionais. É frequente, de outro lado, que uma parte assuma os custos de segmento da operação, conquanto não os seus perigos: tal se dá, por exemplo, na cláusula CIF.

Há momentos, além disto, em que a passagem de riscos se faz de forma matizada, complexa, como, por exemplo, na chamada "venda sobre navio designado" fórmula não codificada, mas de certo uso no passado. Nesta condição, entende-se que, havendo perda total durante o transporte, sofre-a o vendedor, havendo simples avaria, o comprador tem de receber a coisa, valendo-se, porém, da ação quanti minoris se for o caso.

Foi basicamente o problema dos riscos que condicionou a utilização das várias vendas marítimas. Ainda hoje, apesar da maior segurança dos transportes e do sistema de seguros, a perecibilidade da coisa determina a escolha das condições de compra. Assim, o vendedor se compromete facilmente a entregar uma estrutura metálica a domicílio, mas dificilmente o fará no caso de um computador.

No caso de equipamentos fabricados sob encomenda, ou de itens em geral protegidos por garantia, faz-se uma certa confusão entre a forma de venda, que pode ser, por exemplo, FOB vessel, e a obrigação de reparar ou repor o bem garantido. O caso pode ser regulado diferentemente fia própria garantia, que é simples extensão voluntária do período legal de rejeição baseada no vício redibitório, mas o natural é que o item seja entregue e devolvido sem ônus para o comprador no momento dos reparos, ou substituído. Não terá fundamento, desta forma, a alegação que as obrigações da garantia também sejam, no exemplo escolhido, FOB vessel pois aí o dever é de sentido indenizatório. Tal confusão se dá, aparentemente, por tomar-se os riscos do transporte como equivalentes aos da operação do equipamento.

## **OS CUSTOS**

Os custos, cuja repartição deve ser cuidadosamente prevista no contrato, incluem:

- 1) Transporte, em suas várias fases
- 2) Seguro, em suas várias modalidades
- 3) Deslocamento em pátios, portos, transbordo, etc.
- 4) Içamento e desicamento nos veículos transportadores.
- 5) Arrumação e estivagem da carga.
- 6) Inspeção e controle de qualidade.
- 7) Embalagem
- 8) Documentos de exportação, importação, certificados de origem, documentos consulares, documentos de conformidade.
- 9) Armazenagem
- 10) Tributos
- 11) Preços públicos, como o da utilização de portos ou aeroportos, etc.

- 12) Custo de intermediários: transitários, despachantes, corretores, representantes, comissários, etc.
- 13) Diferenças de câmbio e juros, majoração de preços.
- 14) Custos extraordinários.

A passagem de custos é outro dos elementos distintivos entre as formas de compra. Tomando exemplos dentre as fórmulas codificadas, na venda FAS, o vendedor suporta os custos até a beira do cais, na modalidade FOB, paga os ônus até que a carga esteja posta no navio; na condição ex ship o custo do transporte fica por conta do remetente, mas não a descarga, na operação CIF landed, a descarga também é incluída no preço, e assim por diante.

Mesmo quando usando as cláusulas padronizadas, é importante especificar certos custos, como por exemplo o de transbordo, ou transferência da carga de um veículo para outro; o de pesagem e inspeção, as diferenças de preços.

## **ENCARGOS SECUNDÁRIOS**

Além dos custos diretos, as partes também se obrigam a realizar serviços que decorrem do próprio gênero da operação, tais como:

- 1) Obter diretamente, ou prestar assistência, na obtenção de documentos.
- 2) Realizar contratações, como a do transporte, para e por conta da outra parte.
- 3) Fornecer informações, fazer reservas, etc.
- 4) Outros serviços

Note-se que algumas destas prestações podem ser, na verdade, condições da obrigação principal, como a de obter a licença de exportação, quando isto seja atribuição do vendedor, enquanto outras vezes o dever, embora importante para perfeição da venda, se constitui em obrigação secundária. Entre estas, poder-se-ia citar a de fazer reservas, junto ao transportador, ou a de contratar o seguro de guerra, que não é obrigação do vendedor em nenhuma condição codificada.

Modalidade importante de serviço é o adiantamento de dinheiro, para depois ressarcir-se da outra parte, como acontece, por exemplo, na contratação do mencionado seguro de guerra, ou no pagamento, pelo comprador, de frete a ser posteriormente descontado da fatura do vendedor, como no caso FOB, freight allowed (AMERICAN DEFINITIONS).

## VENDAS MARÍTIMAS

As relações entre o contrato de compra e venda e o de transporte tem sido particularmente estudadas pelo Direito da Navegação sob a denominação "vendas marítimas" (5). Tal como elaborado pela doutrina o conceito alcança facilmente qualquer tipo de transporte, seja oceânico, aéreo, terrestre, etc. Neste trabalho, adotamos a expressão "venda marítima" para a forma de venda na origem cuja execução se faz pela entrega a um transportador, ou pela devolução que este faz da coisa ao fim da viagem, ainda que o trajeto não seja marítimo.

## VENDA NO DESEMBARQUE

A forma historicamente mais primitiva da venda marítima é a chamada venda de desembarque. Muito embora o consenso sobre a coisa e o preço se tenha dado antes da chegada do navio, a execução do contrato vai-se dar no momento do desembarque, efetuando-se a tradição pela entrega que faz o capitão ao consignatário.

A modalidade de venda no desembarque stricto sensu compreende tanto uma operação a termo certo, quanto uma sem prazo determinado. A primeira opção, urna data precisa para a resolução da obrigação, funcionava contra o vendedor, que jamais podia garantir quando os ventos iam conduzir o veleiro ao destino. A outra hipótese era extremamente gravosa para o comprador, que imobilizaria parcela de seu ativo indefinidamente, à espera de urna carga que poderia jamais chegar.

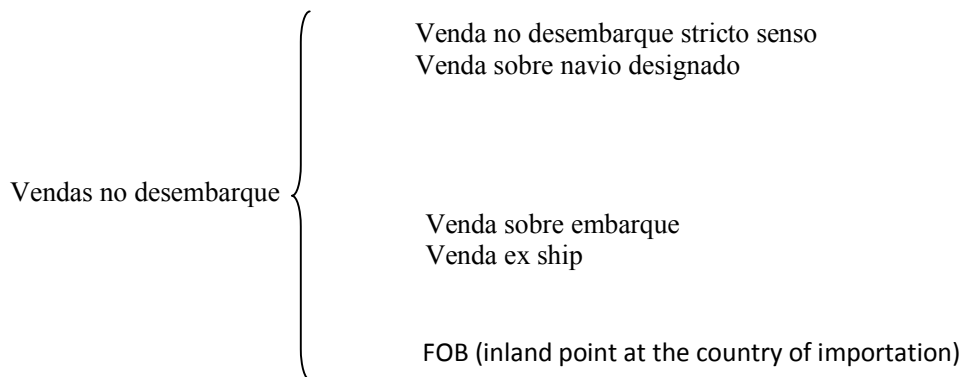
Para romper o impasse, adotou-se por muitos séculos a venda por navio designado, que submetia a operação à condição resolutiva de a carga chegar a bordo de uma embarcação escolhida de comum acordo pelas partes.

Assim fazendo, optando por um navio que lhe parecesse seguro, o comprador teria uma razoável certeza de que a venda se completaria, ainda que sem marcar prazo ou estipulando prazo longo.

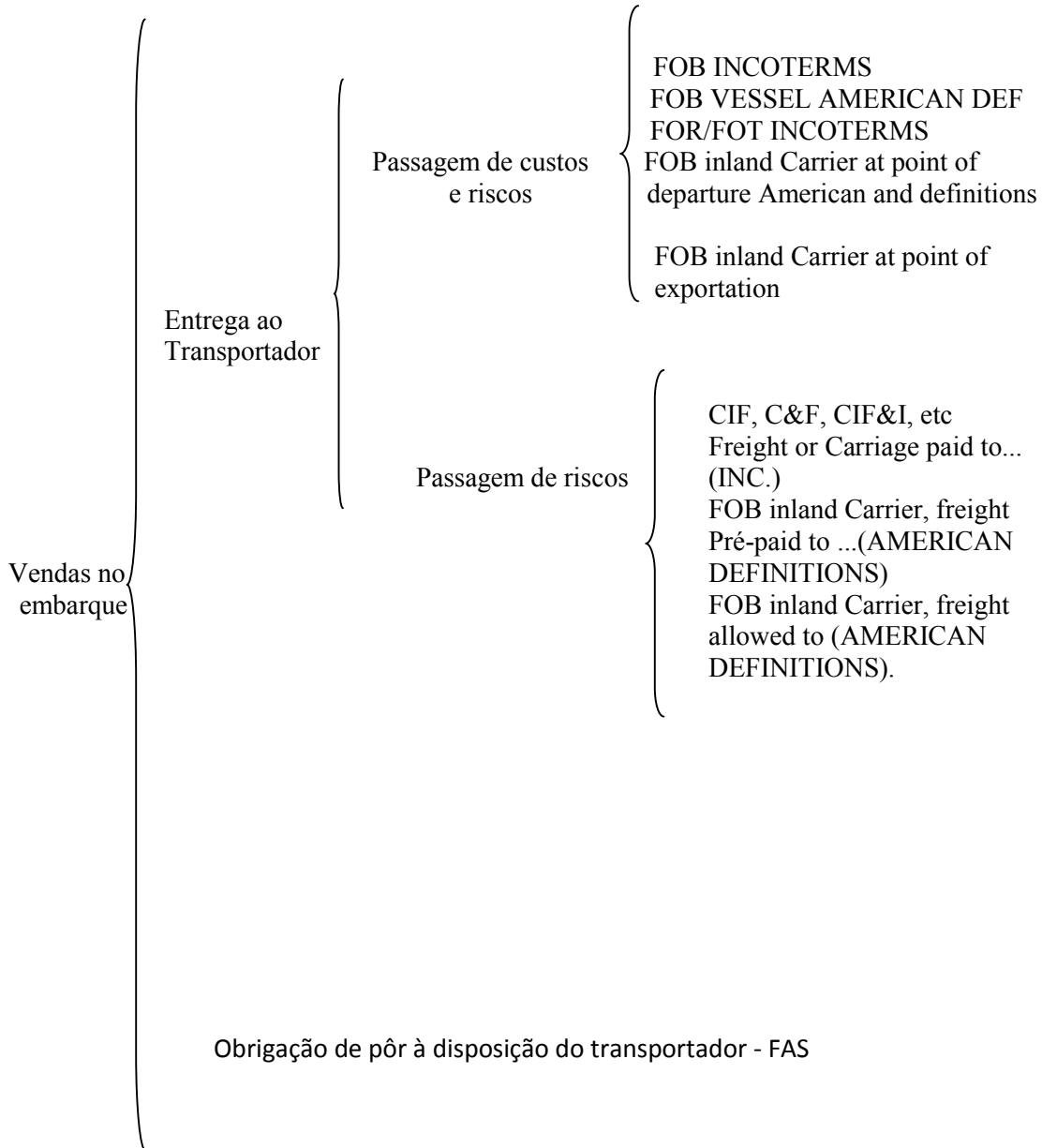
Se o navio chegasse, e dentro dela a carga, a obrigação do remetente estaria cumprida. Havendo perda total, como anteriormente disse, sofreria o vendedor, havendo avaria, o comprador deveria receber a coisa, abatendo-se-lhe o preço proporcionalmente ao dano.

Com o aumento da confiabilidade do transporte marítimo, que coincide com a introdução regular do vapor, surge a chamada "venda sobre embarque :", que, apesar do nome, é também venda no desembarque. A escolha do navio recai inteiramente sobre o vendedor, cuja responsabilidade consiste em efetuar o embarque dentro de um período determinado. Havendo perda total ou avaria o comprador nada tem a lhe pagar, mas, em caso de atraso, sofre o consignatário.

A forma moderna de venda no desembarque é a modalidade ex ship (INCOTERMS) 1953). A entrega, com passagem de riscos e custos, se da à chegada do navio, que é escolhido pelo vendedor. Note-se que, para as legislações que dão força de título de crédito ao conhecimento de embarque, a passagem de propriedade normalmente vai-se dar no momento em que este documento é recebido pelo comprador. As obrigações do vendedor, no entanto, não se resumem na tradição do título, pois, mesmo se o conhecimento estiver em posse do comprador e se perder a coisa, a operação não se conclui. (6)



As cláusulas codificadas também incluem uma versão terrestre de venda no desembarque, na coleção das AMERICAN DEFINITIONS: a "FOB (inland point at the country of importation) ", em que o vendedor deve entregar a coisa a bordo do veículo transportador', ao fim da viagem, em um ponto no interior do país de importação. Como se vê, é uma réplica das obrigações, ex ship, com a diferença de que todos os impostos e taxas de importação e exportação, e todos os custos, são a cargo do remetente. Muito facilmente, poderá ser usada para concluir uma venda para entrega no destino, ou arrival contract.



## A VENDA NO EMBARQUE

É mais usada modalidade de venda no comércio internacional: trata-se da operação em que, tanto o consenso sobre a res e o pretium quanto a entrega, se dão antes da partida do veículo transportador.

### A venda por entrega ao transportador, com passagem de riscos

É a operação de gênero CIF, em que certos custos, como o de transporte, ficam a cargo do vendedor mesmo após a entrega. Em alguns casos, o pagamento, o pagamento de tais custos é efetuado antes da tradição, outras vezes depois.

É a operação de gênero CIF, em que certos custos, como o de transporte ficam a cargo do vendedor mesmo após a entrega. Em alguns casos, o pagamento ele tais custos é efetuado antes da tradição, outras vezes depois.

## A VENDA CIF

Diz a ENCICLOPEDIA BRITANNICA, em sua edição de 1928, que "CIF é abreviatura de COST, INSURANCE and FREIGHT ( custo, seguro e frete). Assim, CIF Londres significa que o preço oferecido inclui o valor do item vendido, o transporte até Londres, e o seguro correspondente. A atitude da veneranda Enciclopédia é, assim, de considerar a fórmula CIF como urna simples maneira de quotar o preço da venda, no que reflete a perspectiva comercial da questão. A doutrina, porém, atribuiu-lhe maior complexidade.

Nesta modalidade, o vendedor paga o frete e o seguro, embora o comprador assuma os riscos a partir do embarque. Na verdade, ao entregar a coisa ao transportador e ao contratar o seguro, o vendedor, o vendedor recebe o conhecimento e a apólice e, via de regra, continua como titular do direito de reaver a carga no destino, e do de ressarcir-se em caso de sinistro. Mediante a tradição ou endosso destes documentos é que o comprador adquire direito à restituição da coisa e à cobertura dos riscos. Tal é e a razão pela qual certos tratadistas consideram a forma CIF como venda de documentos regulares, enquanto outros distinguem, no caso, venda tríplice, de coisa, de transporte, e de seguro.( 7)

A dupla série de obrigações causa, por vezes, situações curiosas, como a que ocorre quando a coisa, após o embarque, se perde por razão não coberta pelo seguro. Já que o dever, quanto à tradição de documentos é de entregar papéis regulares, mesmo que não haja mais a res e os direitos de transporte e seguro tenham perdido o objeto, o comprador é constrangido a pagar o preço por simples títulos sem nada que os materialize.

A modalidade CIF tem um problema fundamental: tanto o vendedor quanto o comprador, no momento do embarque, não têm certeza do cumprimento das obrigações da outra parte.

O vendedor, por não estar certo do pagamento do preço; o comprador, por não ter verificado a conformidade e a qualidade da coisa antes do embarque. Com a existência da carta de crédito irrevogável, o primeiro problema perdeu sua relevância, pois o vendedor, antes do embarque, se assegura do pagamento, a ser efetuado pelo banco mediante a apresentação dos documentos. A segunda questão, porém, é fonte permanente de litígios entre as partes, mesmo porque, como

afirma expressamente o American Definitions, o comprador não tem o direito de examinar a carga antes do embarque.

É comum, no entanto, as partes combinarem a realização de uma inspeção independente, que no comércio internacional se chama surveillance, a qual certifica a conformidade e perfeição da coisa, mas, a rigor, não elimina a obrigação do comprador de receber os documentos, sendo estes regulares.

No Brasil, o comunicado GECAI-J 165 impossibilita a utilização da modalidade CIF na importação.

Por esta norma administrativa, o câmbio se fará pelo valor FOB, acrescido do valor dos fretes, tal como constante do conhecimento, e do seguro, pelo preço da apólice. Ora, na venda CIF o vendedor quota um preço, comprometendo-se a pagar o frete e o prêmio, mesmo, que tais valores sejam alterados do instante da quotação até o do embarque efetivo; pela versão brasileira, existe na verdade uma venda FOB com frete e seguro ressarcíveis ao vendedor. Note-se ainda que, no caso de entidades da administração direta ou indireta, ou ainda tratando-se de importações favorecidas por alguma benesse governamental, o transporte será obrigatoriamente feito em navio de bandeira nacional, ou de convênio. Tal disposição também impede o uso de uma venda CIF autêntica, pois o vendedor não pode escolher o armador que melhor lhe convenha.

Quanto ao seguro, é preciso lembrar que, normalmente, o encargo do vendedor se refere tão somente às condições FPA ou, na versão nacional, LAP, livre de avaria particular. Assim, salvo no caso de perda total, avaria grossa, ou avaria resultante de naufrágio, incêndio, abordagem, colisão, varação ou encalhe, o nem se acha desprotegido. O seguro WA (with average) o all risks e o contra guerras e comoções civis deve ser feito pelo comprador, ou, mediante ressarcimento ou aumento no preço, pelo vendedor.

As regras CIF INCOTERMS 1953 preveem um seguro FPA pelo preço CIF, ou seja, o montante segurado inclui o frete da coisa e o próprio prêmio, e mais dez por cento. O AMERICAN DEFINITIONS deixa o tipo do seguro à opção das partes. Ainda sobre o assunto, note-se que a Resolução nº 3/71 do Conselho Nacional dos Seguros Privados veda a colocação do seguro de transporte de importação em empresas situadas no exterior, salvo casos excepcionais. No caso de financiamento externo, tal colocação é permitida. Quanto ao transporte, o vendedor se compromete a conseguir um conhecimento de embarque, limpo, com a cláusula "recebido a bordo", ou, quando tal for facultado pela legislação, o conhecimento "recebido para embarque". O frete deve ser pré-pago, sendo que o American Definitions admite também o frete a pagar, ressarcível pelo vendedor. Caso o frete inclua o custo do desembarque, tal ônus também deve; ser suportado pelo vendedor. Os tributos cobrados por efeito da exportação, e os documentos que a possibilitem, ficam a cargo do remetente, que, como sempre, deve; auxiliar o importador na obtenção dos demais papéis necessários à operação, como o certificado de origem, os documentos consulares, as guias e declarações aduaneiras, etc. Examinando as duas fórmulas CIF codificadas, constata-se várias diferenças significativas entre a versão americana e a europeia. No American Definitions, o custo do transporte coberto pelo preço do contrato pode não se resumir à chegada no porto, como no INCOTERMS: admite-se um CIF para remessa ao hinterland disto, a maior definição do sistema europeu prescreve para o vendedor os deveres de embalar o produto, de efetuar as inspeções e controles de qualidade necessários, além de conceituar com precisão o significado de conhecimento limpo, regular o tipo do seguro, etc.

Além da fórmula básica, existem outras modalidades, a maior parte delas não codificadas. CIF landed é uma variante, prevista no INCOTERMS, pelo qual o vendedor se obriga também a pagar a descarga, ainda que esta não esteja prevista no frete, inclusive através de barcaças, chatas, alvarengas, etc. O American Definitions prevê a existência de juros sobre o valor quotado, numa forma CIF & C (Cost, insurance, freight, and interest).

Quando se inclui no preço do contrato o custo da comissão dos agentes ou representantes do vendedor, diz-se haver uma venda CIF & C (Cost, insurance, freight and commission), ou CIFI & C. Também se nota a existência da forma CIF&E, quando o exportador assume os riscos de câmbio.



Tudo o que se diz para a fórmula CIF é válido para a modalidade C&F (cost and freight), onde não há cessão de direito ao seguro como parte da venda. O prêmio, aí, fica a cargo do comprador. Da mesma forma, a modalidade C&I é equivalente à CIF, mas o frete fica a cargo do importador.

### **Outras vendas por entrega ao transportador, com passagem de riscos.**

Formas análogas ao C & F, mas restritas ao transporte terrestre, são as modalidades Freight or carriage paid to given point (INCOTERMS), FOB inland carrier, freight pre-paid e FOB inland carrier, freight alloweg, ambas do AMERICAN DEFINITIONS.

Na primeira delas, em português LIVRE DE FRETE ATÉ o DESTINO DESIGNADO, o vendedor paga o transporte até um local acordado, mais todos os ônus e tributos de exportação. A partir do embarque no primeiro transportador, no entanto, os riscos passam ao comprador, não importando a extensão da viagem ou o número de transbordos necessários. O transporte além do ponto combinado, os demais custos, inclusive tributos de importação, são por conta do adquirente.

A cláusula FOB inland carrier freight pre-paid e a FOB inland Carrier, freight allowed são espécies do gênero FOB, e serão melhor estudadas sob este termo. Diferem das demais pelo fato de o vendedor pagar antecipadamente o frete, na primeira hipótese, ou de descontar o que o comprador pagou a mesmo título da fatura, no segundo caso.

### **Vendas por entrega ao transportador, com passagem de riscos e custos**

É o gênero FOB, free on board (franco a bordo do navio), no qual o vendedor se obriga a colocar a carga a bordo do veículo transportador sendo que, como dizia RIPERT" no momento em que se inicia a viagem, as relações entre comprador e vendedor terminaram".(8)

O costume europeu é de reservar a designação para a entrega no navio propriamente dito, mas o uso americano é de admitir, sob o gênero, embarques em qualquer veículo e cláusulas que fogem completamente à definição dada acima, justificando o comentário de Waldírio Bulgarelli de que "nos Estados Unidos, a cláusula FOB permite qualquer interpretação".(9)

Embora, às vezes, o vendedor efetue os contactos que levarão à convalidação do contrato de transporte, o conhecimento é emitido a favor do vendedor, ou à sua ordem. Diferentemente da venda CIF, assim, trata-se de uma operação de entrega de coisa e não de documentos representativos desta. Faz parte, porém, das obrigações do exportador conseguir um documento limpo de entrega de transportador.

Vejamos, pois, a fórmula base, denominada FOB port of shipment no INCOTERMS 1953 e FOB vessel port of shipment no American Definitions.

A obrigação básica é entregar o bem a bordo do navio, assumindo até aí os custos e riscos que lhe possam ocorrer, inclusive os tributos de exportação. Há uma pequena diferença entre o conceito americano e europeu do que seja entrega a bordo, que acarretará sérias repercussões econômicas, como veremos ao fim deste trabalho: no INCOTERMS considera-se entrega a bordo o fato de a

**1976**

carga passar a amurada do navio, enquanto o AMERICAN DEFINITIONS pede a verdadeira colocação a bordo, ou seja, no porão ou no convés, conforme o caso .

Além dos custos diretos, o vendedor se obriga, como sempre, a auxiliar o comprador na obtenção de documentos necessários mesmo se estes não estejam a seu encargo, sendo que o INCOTERMS ainda prevêem que o custo da inspeção seja a cargo do remetente.

As versões terrestres do gênero FOB incluem a modalidade FOB inland Carrier at point of departure, FOB inland carrier at point of exportation, ambos do AMERICAN DEFINITIONS) e o FOT/FOR do INCOTERMS. No FOB point of departure (franco a bordo do veículo transportador posto num local de partida na hinterlândia) o vendedor deve embarcar a carga no caminhão, trem, barcaça, avião, etc, e, daí em diante, os custos e riscos ficam a cargo do adquirente. O exportador também deve obter: o conhecimento de embarque, sem suportar os seus ônus, e auxiliar genericamente na obtenção de outros documentos. Note-se que, ao contrário da versão marítima, este FOB terrestre não inclui o pagamento dos impostos de exportação e dos documentos que a viabilizem.

No FOB point of exportation, o exportador paga os custos e suporta os riscos até que a coisa esteja posta no veículo transportador no local de exportação. É a modalidade utilizada, por exemplo, quando se vai embaçar se vai embarcar o bem por via aérea o remetente põe a coisa no caminhão, e a envia ao aeroporto: só após colocar a carga a bordo do avião isenta-se das despesas e casos fortuitos.

A cláusula FOR (free on rail) ou FOT (free on truck) é a versão INCOTERMS do FOB inland carrier at point of departure. Mais minuciosa, no entanto, especifica os deveres do vendedor, inclusive quanto às particularidades do transporte ferroviário.

#### **Venda marítima, com obrigação de por a coisa à disposição do transportador.**

A cláusula FAS (free alongside ship, ou franco no costado do navio) consiste na obrigação de o vendedor por a coisa à disposição do transportador, à beira do cais. A diferença da condição FOB está nisto, que não se exige dele a colocação da carga a bordo, mas tão somente ao lado do navio ou alvarenga. Como irrelevante para o vendedor que o navio esteja ou não aportado, seria mais preciso dizer, como se fez acima, livre à beira do cais.

O exportador tem a obrigação de conseguir um documento limpo de entrega, do cais ou do transportador, e arca com os custos e riscos até o fim do período designado para a tradição, inclusive tributos de exportação e documentos que a possibilitem.

A modalidade FAS é a preferida pelos exportadores americanos, no embarque da carga geral sólida, isto é, máquinas, caixotes, etc. Explica-se; o embarcador se livra do içamento da carga e da estiva, fatores de encarecimento especialmente gravosos nos países desenvolvidos, além de não se responsabilizar pelas alvarengagem, que é muito usada nos portos de Nova York e Houston, na foz do Mississipi. Não é só por isto que a cláusula tem sua relevância:

como se verá posteriormente, o transportador de equipamento, tal como usualmente importado por empresas concessionárias, é realizado na modalidade do contrato de transporte marítimo LINER TERMS, que se articula com a fórmula ora em discussão. Desta vez; a fórmula mais precisa é a americana, ao exigir que a coisa seja posta no cais "under ship's tackle" ou seja, sob o alcance do pau de carga do navio.

Note-se a existência de uma cláusula não codificada, que funcionaria como um FAS terrestre: Trata-se da FAR (free alongside rail) na qual a obrigação do vendedor é colocar a coisa à beira dos trilhos, em posição que o trem possa, por seus próprios meios ou com pequeno auxílio, por a carga a bordo do vagão. Também não codificada, a cláusula FFA (free from alongside) não deve ser confundida com a FAS, pois é, na verdade, uma modalidade da venda para entrega em local designado, do tipo ex dock.

## VENDA PARA ENTREGA EM LOCAL DESIGNADO

Este tipo de operação, em que há remessa da coisa a local diverso, onde se dará a entrega, difere das vendas marítimas pelo fato de não ser executado pela entrega ao transportador, ou pela restituição que este faz do produto ao fim da viagem. Via de regra, a obrigação de entrega é passiva, ou seja, consiste no dever do por a coisa à disposição do comprador, na forma e ao tempo acordado.

VENDA COM ENTREGA  
EM LOCAL DESIGNADO

EX QUAY (EX DOCK)

DELIVERED AT THE BORDER

DELIVERED AT (named Point At The

Country of importation)

Na venda ex dock (livre a partir do cais ), o vendedor porá a coisa, livre de riscos e despesas, no cais de desembarque. A obrigação específica é por o bem à disposição do comprador, por um prazo determinado, findo o qual automaticamente os ônus e perigos passam ao credor em mora. Esta forma admite duas espécies: a ex quay duty paid e a ex quay duty not paid; na primeira, o vendedor pagará, além do mais, os impostos de importação.

Quanto a cláusula duty paid, duas observações se impõem. Certos países exigem do importador vários tributos, além dos direitos aduaneiros; convém, assim, estipular quais taxas e impostos estão incluídos na obrigação do vendedor sob a expressão ora analisada. No Brasil, recairá sobre a operação, por exemplo, o Imposto de Importação, o Imposto sobre Produtos Industrializados, se tal for o caso; a Taxa de Melhoramento dos Portos e, mais exatamente sobre o contrato de transporte, o Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante.

A interpretação literal da fórmula, porém, reserva a obrigação do vendedor apenas os direitos (duty) de importação.

A segunda advertência é quanto a existência de cláusula similar, mas de efeitos completamente diversos: customs cleared. Tal fórmula significa que o obrigado deverá desembarçar o bem importado, ou seja, submetê-lo à inspeção alfandegária, mas não necessariamente arcar com os tributos dela decorrentes. Ambas as cláusulas são utilizadas tanto na venda ex dock como na CI, mas apenas quanto à primeira, e nesta, no INCOTERMS, se acha codificado o termo duty paid.

Observe-se que tal venda é exatamente arriscada para o vendedor, e o AMERICAN DEFINITIONS chega mesmo a desaconselhá-la para o exportador americano. Conforme a

percebibilidade da coisa, as condições de concorrência industrial para o produto, e outros fatores econômicos e comerciais, tal operação é aconselhável para o importador.

No Brasil, porém, como já se viu sob a venda CIF, tal forma é inviável, salvo se o frete for restituído mediante apresentação do conhecimento, o seguro colocado no país, e os impostos restituídos em cruzeiros, o que desfiguraria a operação.

A venda Delivered at the border é um acréscimo à fórmulas do INCOTERMS de 1953, e embora aprovada pela CÂMARA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL, não está ainda incluída entre as condições catalogadas. Nela, a entrega se faz na fronteira, correndo todos os custos e perigos da exportação a cargo do vendedor. O comprador, porém, assume os encargos a partir do momento em que a coisa é posta à sua disposição, pagando inclusive os direitos aduaneiros do país de importação. A tradição se faz pela entrega da própria coisa, ou dos documentos que a representem.

A modalidade DELIVERED AT (point in the country of importation), também nova inclusão no INCOTERMS, representa uma forma de venda cuja entrega pode-se dar em qualquer parte do país de importação. Como a fórmula FOB AMERICAN DEFINITIONS (inland point in the country of importation), de que se falou anteriormente, pode ser utilizada para uma venda a domicílio, ou portable, naquilo que o uso internacional denomina arrival contract. Tal modalidade consiste na tradição da coisa no local escolhido, com todos os tributos, despesas e riscos até aí por conta do vendedor, inclusive a descarga do veículo transportador. Ao fim do prazo previsto no contrato para o recebimento, completa-se a venda e os riscos passam ao comprador em mora.

### ***Venda para entrega na origem***

Nesta modalidade de venda na origem, a obrigação de realizar a entrega é passiva, pois o vendedor põe a coisa à disposição, e quérable, pois cumpre ao comprador ir buscá-la nos estabelecimentos do produtor ou comerciante. A partir do fim do prazo assinado para a recepção, os riscos e ônus da coisa se transferem ao adquirente, tenha ou não vindo este a recolher o objeto da operação. É a venda cotidiana, em que se vai buscar no merceiro da esquina, em seu balcão, o bem que se quer obter; mas também é o caso quando, embora combinada a venda no país de importação, o comprador tem o dever de ir receber o produto no domicílio do vendedor.

Tal modalidade, denominada loco quotation ou, mais precisamente, venda ex works, tem igualmente uma série de outras designações. Assim, será factory, se o produtor for fabricante; ex mill, caso seja moleiro; ex plantation, tratando-se de fazenda; ex mine, se proceder diretamente do local de mineração; ex warehouse, esteja o bem armazenado; e assim por diante. O comprador consegue os documentos e paga os impostos de exportação; consegue e paga os transportes, enfim arca com todos os perigos e custos do negócio.

Costuma-se confundir a venda ex works com a FOB fábrica, FOT ou FOR INCOTERMS. Nestas últimas, a obrigação é ativa, de embarcar ou confiar aos cuidados do transportador, e a entrega vai-se dar seja no domicílio do vendedor, seja em outra parte. A distinção é útil quando o carregamento no veículo transportador se dá com auxílio de guindastes ou gruas como no caso de grandes equipamentos de tipo adquirido por empresas de eletricidade.

## ***O CONTRATO DE TRANSPORTE***

O contrato de transporte será examinado, a seguir, naquilo em que ele se articula com o de compra e venda: a entrega da coisa ao transportador, ao início da viagem, e sua restituição, ao fim desta. Como a maior parte dos equipamentos importados por empresas de energia elétrica na América Latina fará uso do transporte marítimo, é necessário conceder especial atenção ao contrato de afretamento.

## DOCUMENTAÇÃO

A entrega da coisa ao transportador é documentada, basicamente, pelo recibo que o navio passa ao transportador terrestre, o dock's receipt ou mate's receipt. Tal documento não comprova, no entanto, a existência do contrato de transporte marítimo, nem o dever de conduzir a coisa a seu destino, nem se constitui em título negociável. Efeito semelhante tem os documentos emitidos pelos transitários, ou forwarders, que são usualmente denominados house bills of lading; (10) porém, além de provar a entrega da coisa à sua custódia, representam a obrigação de contratar, para o cliente, o transporte junto ao armador, companhia aérea, ferrovia, ou transportadora rodoviária. Apesar do nome, não se constituem, absolutamente, em conhecimento de embarque.

O Direito Brasileiro, como o de muitas nações, não tem aceito o chamado conhecimento para entrega, o received for shipment, dando-lhe, apenas, efeito equiparado ao dock's receipt. Tal instrumento representaria, em tese, um pré-contrato, pelo qual o transportador, tendo recebido a coisa, se comprometeria a embarcá-la, no devido tempo, em seus navios.

O conhecimento de embarque, com a cláusula "recebido a bordo" (on board bill of lading) faz não somente prova da tradição, mas também o da existência de um contrato de transporte, e o dever de restituir a coisa, no destino, ao portador da cópia negociável do documento. Para plena aceitação, no caso, por exemplo, da emissão de carta de crédito, este conhecimento deve ser limpo (clean), ou seja, indicar que não se constata, aparentemente, nenhum defeito, falta, ou avaria.

Para o Direito Brasileiro, são equivalentes o conhecimento marítimo (ocean bill of lading), o aéreo (airbill), o ferroviário (waybill) e o rodoviário (proforma bill of lading on truck).

Menção especial merece o conhecimento intermodal, ou through bill of lading, recentemente regulado no Brasil pela lei 6.288/75. Por este documento, o emitente se compromete a transportar, ou fazer transportar a coisa do local de entrega até o destino, em diferentes veículos e por vários modos. Assim, o armador oceânico emite um conhecimento, que garantirá o deslocamento do bem por rodovia, ferrovia, etc, até a chegada ao local designado para a entrega. Nem todos países dão, a este instrumento, o status de título de crédito negociável, como já vem fazendo nossa lei nacional.

Além dos documentos de embarque, o comércio internacional tem adotado a ordem de entrega, delivery order, que funciona como forma de segmentar, para o desembarque em vários portos, ou, no mesmo, para entregar a vários consignatários a carga embarcada sob um único conhecimento. Assim, emitido um bill of lading cobrindo dez condensadores síncronos, o embarcador remete a dez empresas diferentes uma ordem de entrega, estipulando que, ao fim da série, o conhecimento seja inexigível.

O conceito da ordem de entrega ainda não está plenamente estabelecido no Direito Brasileiro, mas a ideia de um título de crédito que permita pagamento segmentado não é estranho à nossa lei cambial.

Na prática, tem sido bastante usado, e não se conhece manifestação definitiva, opondo-se ou confirmando seu uso, tanto da doutrina quanto da jurisprudência. (12)

## A ENTREGA DA COISA NO CONTRATO DE TRANSPORTE.

Para se entender o significado da cláusula de entrega no contrato de transporte marítimo, é preciso lembrar as várias instituições e pessoas que interferem no embarque portuário. Em primeiro lugar, tem-se o armazém. Em segundo, há o pessoal de cais, da capatazia ou resistência (longshoremen), que desloca a coisa dentro da área portuária, até a beira do cais. Depois, existe a estivagem, que atua dentro do navio, nas chatas e alvarengas, ou nos guindastes, arrumando, rechegando, fixando a carga. Enfim, tem-se a tripulação do navio.

Evidentemente, cada uma destas entidades assume responsabilidade pela sua atuação específica, emitindo romaneios, guias, documentos de conferência, recibos, etc. Muitas vezes, ou quase sempre, o pessoal de armazém, a capatazia e a estivagem pertencem a sindicatos, uniões, corporações diferentes, sendo comum a existência de mais de um grupo, e trabalhando ao mesmo tempo. Pode-se facilmente imaginar como, num contexto assim, a passagem de custos e riscos assume importância considerável.

Acresce-se a isto o fato de que o costume do porto faz, por vezes, que se considere entregar a bordo a simples travessia dos portões externos da área portuária, não obstante o preceito da cláusula FOB ou FAS. Tal acontece em certos portos alemães, embora não nos franceses e italianos. Entre o momento estipulado no contrato de venda, para que o exportador se livre dos encargos, e aquele em que o navio torne a si os prejuízos, deve haver o menor tempo possível.

Quando o navio assume os custos e riscos? Para nos guiar em tal área, no entanto, não existe um repositório de normas codificadas a que se pudesse mencionar: é o uso marítimo, costume internacional não encontrado sequer nos livros de Direito Marítimo (13), que rege a entrega e obrigações acessórias no contrato de transporte.

### Tipos de Contrato de Transporte

O armador, transportando carga geral seca, ou seja, caixas, barris, fardos, containers, máquinas, etc., tudo em unidades relativamente pequenas, tenderá a fechar o contrato em bases LINER TERMS, que pode ser traduzido como "condições de linhas regulares". Sob esta cláusula, o navio recebe a carga under tackle, sob o gato, e entrega under tackle. Em outras palavras, os custos do içamento da carga da beira do cais até o navio, e os do desicamento do navio até a beira. Note-se bem: os custos, mas não os riscos (14). Assim também a amarração e instalação da carga, se transportada no convés, são por conta do embarcador.

Há casos, no entanto, que o navio prefere receber a carga a bordo, embora se comprometa a estivá-la: temos as condições FREE IN (to the ship). O interesse pode ser de não desicar a carga, embora não haja oposição em recebê-la de maneira usual: eis aí a cláusula FREE OUT (to the ship). Com o que já se disse, a cláusula FREE IN AND OUT é intuitiva.

As partes podem convencionar, além disto, que a estivagem, ou seja, a arrumação da coisa a bordo, além do içamento, seja a cargo do embarcador, ou do consignatário. Assim, existem as cláusulas FREE IN, FREE IN AND OUT, STOWED e outras derivadas. No caso de cimento transportado a granel, por exemplo, nota-se a existência de uma fórmula típica: FREE IN AND OUT, STOWED AND TRIMMED, que se traduziria por franco para o navio, no embarque e desembarque, inclusive estivagem e recheio. Recheio, no caso, é a arrumação dos grãos ou partículas da carga.

Tais cláusulas, na maneira telegráfica e informal típica das tradições marítimas, são codificadas em abreviatura, assumindo, conforme o caso, a aparência de fórmulas cabalísticas: FISLO representa, por exemplo, FREE IN STOWED, LINER OUT, ou seja, o navio recebe a carga a bordo, devidamente estivada, mas deve entregar no destino descarregada no cais, segundo as

regras do LINER TERMS. Abandonemos, porém, esta nomenclatura pitoresca, para retornar às relações entre o contrato de venda e o de transporte.

## O PROBLEMA DA INTER-RELAÇÃO ENTRE OS DOIS CONTRATOS

Dissemos, acima, que na fórmula LINER TERMS o navio iça a carga às suas custas, embora o risco seja do embarcador.

Assim, só após recebida a bordo os riscos da carga passam ao armador. Comparando-se com esta forma a cláusula do contrato de compra e venda FAS, nota-se que, onde terminam os ônus do vendedor, começam os do navio, porém, e aí está o problema, entre o momento que a coisa é posta à beira do caos, e o instante que passa à responsabilidade do navio, há um lapso no qual o comprador, distante e sem o menor controle da situação, assume os perigos do içamento. É preciso sublinhar que, via de regra, os operadores de guindastes, quando não utilizados os paus do navio, trabalham sob cláusula de absoluta irresponsabilidade. As condições de transporte LINER TERMS, que normalmente serão oferecidas para o carregamento de material pesado para fábricas, usinas, linhas de transmissão, etc., exigem desta forma uma venda FOB, ou, na versão americana, FOB VESSEL. É preciso se ter em memória que, na operação FOB, as despesas de içamento são pagas pelo exportador, e estas mesmas despesas estão cobertas pela cláusula LINER TERMS do contrato de transporte. Assim, o comprador pagará duas vezes a mesma parcela: no preço da coisa, e no frete. O que não se leva usualmente em conta, no contrato de compra e venda, é o resultado econômico desta obscura articulação com o contrato de transporte. Com efeito, sabendo-se que o frete chega a custar entre oito e dez por cento do preço do bem importado, e que os custos de içamento e desicamento, para equipamentos pesados, vão até 2% (dois por cento) do referido preço, bem se poderá aquilatar a importância do problema. Quando se transporta, como no caso de empresas de energia elétrica, grandes quantidades de material pesado, este pagamento repetido pode significar uma perda de consideráveis proporções para a empresa.

Vejamos, pois, as maneiras de obviar tal questão. Para os que escolhem comprar em outras condições que não as FOB VESSEL, não se coloca o problema. Também não ocorrerá colisão entre os dois contratos, se o de transporte for ajustado FREE IN, ou FREE IN, STOWED. Porém, a não ser que o comprador se comprometa a encher totalmente o navio, o armador dificilmente aceitará tais condições para o embarque de carga seca; explica-se: as empresas de navegação costumam usar seus próprios cais, ou entidades estivadoras de sua preferência, o que não poderia ser exigido caso o exportador tivesse direito de escolher quem carregaria o navio.

Sugere-se, desta maneira, uma fórmula contratual, aposta à cláusula FOB VESSEL, que especifique o dever do vendedor ressarcir o comprador dos custos de içamento da carga. Como precisar tais custos? Na composição do preço do transporte marítimo, as linhas regulares, que a mais das vezes, e, no Brasil, sempre, serão as contratadas, colocam o frete, várias sobretaxas e um adicional. (15) (HEAVY LIFT ADDICIONAL) para cobrir o içamento da carga pesada. Sobre este adicional, que pode ser constatado no conhecimento de carga, caberá o ressarcimento da parcela correspondente ao içamento da coisa a bordo. Mais precisamente, como o adicional em questão

cobre, sob as condições LINER TERMS, o carregamento e a descarga, metade deste item será o que o vendedor deverá restituir. Sem dúvida, em assim fazendo, deixa-se de determinar os custos dos bens mais leves, abaixo de três ou cinco toneladas, conforme o trajeto, mas se terá pelo menos uma maneira segura de se determinar qual o valor do pagamento dobrado, naqueles itens em que o custo do içamento é mais oneroso.



## A Questão do Seguro

Via de regra, os bens estarão assegurados pela fórmula warehouse to warehouse, que cobre o transporte da coisa desde o momento em que ela deixa o estabelecimento do vendedor até o local designado pelo comprador no destino. No entanto, apesar de o içamento estar no alcance dos riscos assegurados, nota-se que, para o importador, mais vale a garantia pessoal do vendedor do que o ressarcimento do sinistro. Com efeito, o remetente, obrigado a entregar a coisa a bordo do navio, não terá cumprido sua obrigação específica caso esta pereça durante o içamento, ou nele seja danificada: tratando-se de fabricante de bens produzidos sob encomenda, então, mais importante se torna vincular seu dever de entrega ao transportador, no momento em que este assume os riscos.

## Outras modalidades de transporte

A solução ideal para este tipo de problema, simples exemplo de inúmeros do mesmo jaez que acontecem na articulação dos vários contratos da compra e venda, é o conhecimento de transporte intermodal. Por um só documento, a carga é deslocada do ponto de origem ao de destino, com plena assunção de riscos pelo transportador, nada obstando, porém, o uso das velhas fórmulas costumeiras.

Enquanto tal documento não tem força cartular em todos os países, será preciso conservar o atual sistema, de responsabilidade fracionada e alto risco. Em cada tipo de transporte, seja aéreo, seja fluvial, seja terrestre, haverá uma quantidade de armadilhas semelhantes, que acrescem o custo, ou aumentam os perigos da operação.

## **CONCLUSÃO**

Não há nada mais minucioso do que as especificações de compra de equipamento pesado, necessários à operação de indústrias de eletricidade, ou outros setores produtivos de mesmo porte. Cada detalhe técnico, cada parafuso, poder-se-ia dizer, é previsto, dimensionado, descrito. O contrato, formalizando juridicamente a compra, vai sempre incorporar as especificações, seja expressamente, seja pela força probante que tais documentos têm. Assim, quanto ao objeto do contrato, a precisão e a segurança são cuidadosamente buscadas.

Ocorre, porém, que, como tal equipamento deverá sempre ser transportado do local de fabricação até ao de sua instalação, os riscos, as despesas, as inseguranças não são só as da operação. Um tubo metálico, projetado à obsessão, testado e inspecionado, pode ser avariado no processo de deslocamento: todo o trabalho de engenharia, todo o cuidado e minúcia serão prejudicados pela falta de precisão de uma cláusula contratual aparentemente inócua. O objetivo deste trabalho, mais do que trazer à colação um descompasso entre dois contratos da compra e venda, é de enfatizar a importância desta cláusula. Cuidadosamente transcritas, ou, ao menos, citadas com precisão, as fórmulas codificadas têm o dom de eliminar boa parte das incertezas e perigos da compra e venda, não só na parte física, dos riscos sobre a coisa, como da face puramente comercial, e, principalmente, tornar mais eficiente o contrato. Nunca é demais lembrar que um contrato ineficaz é tão daninho, se não mais perigoso, do que uma turbina defeituosa: uma e outra merecem a mesma atenção.

NOTAS

- 1 - Carlos Gide. Compêndio D'Economia Política. Globo 1942. pg. 273.
- 2 – KN Transp. Manual, Kuhne & Nagel. Germany - Edição Brasileira dos INCOTERMS - CÂMARA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL.
- 3 - United States: Income Taxation of Private Investments in Developing Countries United Nations , 1976. Pg. 8.
- 4 – Fran Martins - Contratos e Obrigações Comerciais. Forense 1977 – pg. 208. Forense
- 5 - Teophilo de Azeredo Santos: Direito da Navegação. Forense 1968, pg. 256
- 6 - Isto é, a obrigação baseada no Contrato não é satisfeita tenha havido tradição da coisa.
- 7 – Na primeira posição, Renard , (“ La Vente CAF en droit Français” ) ; Na segunda R. Gay de Novella , (Caderno nº 1 do Instituto de Derecho Comercial Y de La Navegacion de Buenos Ayres).
- 8 - Droit maritime, 4º Ed. Dalloz - pg. 829 e 830.
- 9- In Revista de Direito Mercantil, nº 21-22/1976 - pg. 21.
- 10 - Moccatta et Allii. Scrutton on Chaterparties sweet & Maxwell 1974 pg. 278.
- 11 - Também chamada pier release.
- 12 - Theophilo de Azeredo Santos op . cit. pg. 218 J. C. Sampaio de Lacerda - Curso de Direito Privado da Navegação – 1º volume - Freitas Bastos 2a. edição 1974, pg. 177. Os autores discutem se tal documento tem a força de título de crédito: Berlingieri acredita que sim. (La polizza de carico – nº 36 apud Sampaio de Lacerda, op. cit.)
- 13 - Para urna orientação geral: CONTRATO DE AFRETAMENTO. Edição da Petrobrás, 1975 pg. 41.
- 14 - Certas conferências de Fretes limitam esta responsabilidade às cargas leves.
- 15 - O frete total é composto, usualmente, da seguinte forma:
  - a) Frete básico - (Ocean Freight) Ê um valor a ser multiplicado pelo volume ou peso.
  - b) Adicional de Peso - (Heavy lift adicional) - Ê um valor variável, a ser multiplicado pelo peso, em toneladas. Ê cobrado a partir de 3 ou 5 toneladas, conforme a conferência.
  - c) Adicional de Dimensão (long lenght adicional) -Valor variável, a ser multiplicado pelo peso ou volume. Ê cobrado a partir de uma determinada dimensão.
  - d) Adicional de Porto - Cobrado em pequeno porto fora da linha normal do navio.

**1976**

e) Adicional de Combustível (Bunker) - Percentagem a ser adicionada ao frete para cobrir o preço do combustível.

f) Correção Cambial - percentagem, incidindo sobre o total representando algo como a nossa correção monetária.

g) Outros adicionais - Tais como o adicional de inverno, no Rio, S. Lourenço.

Normalmente tais valores vêm especificados Caso não estejam, a empresa de navegação ou transitaria podem fornecê-los.