

---

# **Os *Incoterms 2010* e a universalização do uso de condições gerais de venda padronizadas em contratos de compra e venda internacional de mercadorias**

Nadejda V. S. Domingues

Bacharela em Relações Internacionais da Universidade Tuiuti do Paraná

Wagner Godinho

Mestre em Marketing e Finanças pela Universidade de São Paulo

Professor do Curso de Relações Internacionais da Universidade Tuiuti do Paraná

---

---

## Resumo

O artigo descreve cronologicamente as iniciativas para padronização das condições gerais de compra e venda para as transações internacionais por diversas entidades públicas e privadas. Analisa os aspectos jurídicos da inserção dos *Incoterms* nos contratos mercantis internacionais, como fonte do Direito do Comércio Internacional reconhecida e integrante da *Nova Lex Mercatoria*, que rege o ordenamento jurídico dessas transações, destacando sua importância para a precisão e clareza na divisão de custos e riscos entre as partes contratantes - vendedor e comprador. Finalmente, os autores analisam os fatores limitadores e a viabilidade da universalização do uso dos termos de comerciais padronizados, elegendo, para este fim, os *Incoterms 2010* da Câmara de Comércio Internacional.

**Palavras-chave:** Termos comerciais; *Incoterms*; comércio internacional; nova *Lex Mercatoria*; contratos mercantis internacionais.

## Abstract

This study presents an approach on initiatives for sales and purchase terms and conditions standardization for international transactions by diverse private and public entities through the world and over the time. It analyzes legal issues on integration of *Incoterms* in the international merchantile agreements, as a recognized source of International Trade Law, and body of the modern *Lex Mercatoria* - regulatory legal system for the international sales and purchase of goods agreements, highlighting their importance for the precision and clarity when sharing costs and risks between counterparts. Finally, the feasibility of universal utilization of standard commercial terms is checked, while recommending International Chamber of Commerce *Incoterms 2010* for this purpose.

**Keywords:** commercial terms; *Incoterms*; foreign trade; modern *Lex Mercatoria*; International sales and purchase agreements

---

*Where Law ends, Tyranny begins.  
Where Tyranny ends, the Law takes effect.  
John Locke (1632 -1704)*

## 1 Introdução

Desde 1º de janeiro de 2011, está em vigor a sétima revisão dos termos comerciais padronizados pela Câmara de Comércio Internacional – *Incoterms 2010* – um exemplo de sucesso de padronização e codificação das condições gerais dos contratos de compra e venda internacional de mercadorias. Considerando a necessidade registrar as atualizações das definições e discutir as novas regras, uma pesquisa bibliográfica foi realizada com o propósito de demonstrar os esforços de diversas entidades internacionais neste sentido. A padronização das cláusulas de entrega das mercadorias, que conferiu precisão e clareza à divisão das despesas incluídas no preço de venda contratual, e dos riscos de perdas e danos inerentes às atividades de distribuição internacional, remonta ao início do século passado, com as Definições Americanas do Comércio Exterior, de 1919.

Porém, sua viabilidade evidenciou-se com o advento da *Lex Mercatoria*, conjunto de regras transnacionais desenvolvido pela comunidade comercial de todas as regiões da Europa durante os Séculos XI e XII a

partir de seus próprios usos, costumes e práticas, com pequenas variações peculiares a certas localidades. Mercadorias e serviços experimentaram livre fluxo durante o período em que esse regime de direito mercantil “universal” vigorou, gerando mais riqueza para as partes envolvidas.

Em 1994, o Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT), organização intergovernamental independente baseada em Roma, na Itália, editou a uma *Nova Lex Mercatoria* com o intuito de cumprir o objetivo estatutário de formular instrumentos legais uniformes, princípios e regras para facilitar as transações do comércio global. Neste sentido, a adoção de leis uniformes, contratos tipo e cláusulas contratuais padronizadas tem efetivamente facilitado a formalização das transações. Tudo isso, mediante o uso de novas mídias, minimizado o contencioso estabelecido pela má interpretação ou falta de precisão e clareza das condições gerais de venda dos contratos mercantis internacionais. Por outro lado, novas tecnologias e práticas comerciais internacionais demandam novas soluções, harmonizadas e amplamente aceitáveis.

Em geral, a elegibilidade de um assunto para harmonização ou mesmo unificação será condicionada em grande extensão pela vontade dos Estados em aceitar mudanças nas regras de direito doméstico em favor de uma nova solução internacional em relação ao assunto

relevante. Argumentos legais, entre outros, em favor da harmonização devem ser ponderados cuidadosamente em relação a esta percepção. Considerações semelhantes também tenderão a determinar a esfera mais apropriada da aplicação a ser dada às regras uniformes, isto é, se devem ser restritas às transações verdadeiramente entre as fronteiras ou também estendidas à cobertura de situações internas.

A pesquisa, baseada nos documentos originais e em literatura de caráter analítico sobre o tema, relata os principais sistemas de padronização e codificação, e descreve os termos comerciais em uso nos países de maior significância no comércio internacional. O conteúdo desta abordagem abrange *cinco* seções: a *primeira* ordena cronologicamente as iniciativas para padronização das condições gerais de venda do contrato mercantil internacional; a *segunda* aborda a necessidade e a forma de inclusão dos termos padronizados e codificados em tais contratos; a *terceira* seção descreve os termos padronizados em pleno uso internacionalmente - *Incoterms* da Câmara de Comércio Internacional, Definições Americanas Revisadas do Comércio Exterior, Condições Gerais de Entrega de Mercadorias entre Organizações dos Países Membros do COMECON e os *Combiterms*, adotado nos países do Norte da Europa; a *quarta* etapa analisa os principais fatores impeditivos à universalização do uso de termos

padronizados e; em considerações finais, a *quinta* seção, onde são apresentadas algumas razões do crescente sucesso dos Incoterms como o sistema padrão para a decisão da condição de venda nas transações mercantis internacionais.

## 2 A padronização das condições gerais de venda do contrato mercantil internacional

No ano 1012 A.C, quando o Rei Salomão, sucessor de Davi no trono de Israel, decidiu construir, seguindo as palavras de Javé a seu pai, um templo em Jerusalém em nome do Senhor, enviou mensagem a Hiram, Rei de Tiro:

*“... Mande que cortem cedros do Líbano. Meus operários trabalharão com os seus, e eu pagarei o trabalho de seus operários, conforme você determinar...”*. Hiram respondeu-lhe: *“... Vou atender a seu desejo, mandando-lhe madeira de cedro e cipreste. Meus operários descerão a madeira do Líbano até o mar, e ela seguirá para o lugar que você me indicar. Então eu a desembarcarei, e você a receberá. Em troca, você fornecerá víveres para o meu palácio, conforme eu quiser”*. Hiram forneceu toda a madeira de cedro e cipreste que Salomão necessitava, e este enviou nove mil toneladas de trigo e nove mil litros de azeite virgem anualmente para o sustento do palácio do Rei de Tiro. *“Houve bom entendimento entre*

*Hiram e Salomão, e os dois firmaram uma aliança”*. BIBLIA SAGRADA, 2002. I Livro dos Reis, 5-2, 15-32.

Este é um exemplo muito antigo de contrato mercantil, cujas condições são devidamente ajustadas entre as partes, evidenciando um padrão de termos de entrega das mercadorias que facilita o entendimento das obrigações e a conclusão da transação. Entretanto, segundo Basso (1995), a experiência tem comprovado que a falta de clareza e precisão na redação e de homogeneidade na interpretação das cláusulas, termos e condições contratuais, leva a desentendimentos e controvérsias que resultam inapelavelmente a demoras e custos adicionais, onerando as partes intervenientes – compradores e vendedores.

No século XIX, quando o comércio marítimo internacional se expandiu muito rapidamente, a utilização de termos comerciais codificados, tais como *FOB - Free On Board* (Livre a Bordo) -; e *CIF - Cost Insurance and Freight* (Custo Seguro e Frete) -; tornou-se prática comum devido à necessidade de se especificar claramente, nos contratos da espécie, os riscos e responsabilidades assumidas pelas partes contratantes - vendedor e comprador. Segundo Granziera (1994), as condições gerais de venda codificadas foram gradualmente adotadas em pequena escala, mas seu emprego acompanhou o desenvolvimento do comércio internacional; o termo *FOB* precedeu o *CIF*, mas este

posteriormente tornou-se mais popular, especialmente na segunda metade daquele século. Apesar disso, enfrentou um período severo de declínio durante a I e II Guerras Mundiais, e posteriormente o termo FOB teve uma notável recuperação.

No início do século XX, tornou-se evidente aos exportadores que as práticas comerciais estavam sujeitas a interpretações amplamente variadas nas diferentes cortes internacionais. Com o aumento do intercâmbio comercial internacional, tornaram-se ainda mais claras as diferenças entre as definições de responsabilidades por despesas e riscos das partes contratantes da compra e venda internacional. Segundo Perry (1989), cotações como “CIF alemão”, “CIF britânico”, “FOB americano”, “FOB francês”, entre outras definições, consagraram-se pelo uso nas principais rotas marítimas. As diferenças tornaram-se inevitavelmente uma fonte de amplos desentendimentos e disputas entre as partes, conduzindo a custos imprevistos e incertezas desnecessárias.

Naquela época, as empresas não eram compelidas por quaisquer leis a utilizar esses termos padronizados. Muito pelo contrário, foram adotados voluntariamente como forma de abreviar o período de negociação de contratos mercantis internacionais. Transformados em regras simples, esses termos traduziam os costumes e práticas comerciais correntes da época, transportando-

os para as cláusulas e condições dos contratos mercantis internacionais, atendendo às necessidades das contrapartes da transação. Àquela altura, segundo Engelberg (1997), as cortes já haviam virtualmente efetivado esses termos, sempre viabilizando sua aplicação para a solução de disputas contratuais em particular, como parte da reconhecida difusão das práticas uniformes da *Lex Mercatoria*.

Com a aceleração do desenvolvimento econômico no início do século XX, segundo Granziera (1994), houve necessidade de algo mais efetivo. Em 1919, os comerciantes dos Estados Unidos usavam a nomenclatura das *American Foreign Trade Definitions* (Definições Americanas sobre o Comércio Exterior). Nesse mesmo ano, foi fundada em Paris a Câmara de Comércio Internacional (*International Chamber of Commerce*), atualmente a instituição empresarial privada de maior representatividade do mundo, com centenas de milhares de companhias membros de setores relacionados ao comércio e investimentos internacionais em mais de 130 países. Durante o I Congresso de Comércio Exterior de Paris, realizado em 1920, foi constatado que os parceiros comerciais tinham interpretação diferente para os principais termos comerciais usualmente praticados nos principais mercados. Isto propiciou o início dos trabalhos para a elaboração de um regulamento específico sobre

condições de venda para os comerciantes internacionais, com significação clara e conhecimento universal.

Em 1928, essa Câmara emitiu a Brochura nº 68 - *Trade Terms* (Termos Comerciais) -; padronizando seis condições de venda para o comércio internacional, baseadas nas definições americanas, onde foram definidas as obrigações entre comprador e vendedor, dispondo sobre aspectos importantes como entrega das mercadorias, abrangência do pagamento e riscos de perdas e danos no transporte marítimo internacional. Segundo a Câmara de Comércio Internacional (1936), a perspectiva era de adoção desses termos padronizados por vinte e cinco países, para que a compreensão clara e a precisa interpretação dessas condições gerais pudessem eliminar mal-entendidos graves e onerosos depois de firmados os contratos. Entretanto, incertezas e contradições nas definições levaram a publicação a não obter a repercussão desejada, apesar do mérito de ter sido a primeira manifestação objetiva em âmbito mundial para a resolução dos problemas concernentes às obrigações contratuais das partes.

Em 1932, a Associação de Direito Internacional (*International Law Association*) - organização privada fundada em 1873, em Bruxelas, (atualmente com sede em Londres), com o objetivo do estudo, clarificação e desenvolvimento do direito internacional, público e privado, estabeleceu as Regras de Varsóvia e Oxford

de 1932 (*Warsaw-Oxford Rules*), que contemplavam os contratos internacionais em termos CIF. Segundo a Câmara de Comércio Internacional (1989), essas regras, dispondo detalhadamente sobre as responsabilidades contratuais, riscos e custos de compradores e vendedores conquistaram considerável influência internacional naquela oportunidade.

Quatro anos depois, a Câmara de Comércio Internacional (1936), reuniu especialistas de todos os continentes para elaborar, com a máxima precisão, um novo regulamento sobre os termos comerciais usados em contratos mercantis internacionais, estabelecendo as obrigações das partes contratantes em relação a riscos e custos da atividade. Foi então publicada a Brochura nº 92 - *International Commercial Terms - Incoterms 1936* (Termos Comerciais Internacionais), com um conjunto de regras aplicáveis internacionalmente com o propósito de facilitar a interpretação dos termos comerciais comumente utilizados, e garantir a eficácia das transações mercantis internacionais. Os *Incoterms* foram posteriormente revisados em 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 e 2010.

Na 27ª Convenção Nacional de Comércio Exterior de 1940, segundo Perry (1989), foi constituída uma comissão conjunta da Câmara de Comércio dos Estados Unidos (USCC), Conselho Nacional dos Importadores Americanos (NCAI) e do Conselho Nacional de

Comércio Exterior (NFTC), instituições empresariais privadas do País, para a revisão das definições em vigor. Em 30 de julho de 1941, publicou-se a nova versão - *Revised American Foreign Trade Definitions 1941* (Definições Americanas Revisadas de Comércio Exterior) -; adicionando novas responsabilidades de vendedores e compradores para esclarecer melhor os termos comerciais e reduzir as controvérsias, garantindo sua aceitação em âmbito internacional.

Estimulado pela iniciativa das nações capitalistas no sentido da padronização das condições gerais dos contratos mercantis internacionais, segundo Engelberg (1997), o Conselho para Assistência Econômica Mútua (COMECON) – a comunidade econômica formada pelas Repúblicas Socialistas Soviéticas - também criou um instrumento legal para os termos comerciais para contratos mercantis internacionais. Em 1958, foram promulgadas as Condições Gerais para a Entrega de Mercadorias entre Organizações de Comércio Exterior de Países Participantes do COMECON, para uso na Rússia, Bulgária, República Democrática da Alemanha, Hungria, Mongólia, Polônia, Romênia, e Tchecoslováquia, sendo posteriormente revisadas em 1968, 1976 e 1980.

A iniciativa mais recente sobre padronização das condições de venda para contratos mercantis internacionais, segundo a Câmara de Comércio

Internacional (2001), foi adotada por órgãos oficiais de transportes da Suécia. Em 1969, foi criado o sistema *Combiterms*, padronizando os termos comerciais para aplicação em contratos de transporte internacional, compatível com as regras correntes dos *Incoterms*. Adotado por companhias e usuários de transportes dos países do Norte da Europa, o sistema introduziu uma forma mais precisa para definir a responsabilidade por certos tipos de despesas que foram deixadas muito vagas sob as regras dos *Incoterms*. Após as revisões de 1982, 1990 e 2000, um ajuste dos *Combiterms* é requerido para a compatibilização com a versão dos *Incoterms 2010*.

### 3 Inclusão dos termos padronizados nos contratos mercantis internacionais

O Direito do Comércio Internacional, segundo Baptista e Rios (1992), tem por função entender e, sobretudo atuar, nos mercados externos, e explicar os aspectos jurídicos principais exatamente como são, em cada uma das etapas de comercialização internacional, para compreendê-los dentro dos nossos sistemas jurídicos nacionais. Não tendo alcançado o consenso, a tese de um Direito Comercial “universal”, surgida após a II Guerra Mundial - a *Nova Lex Mercatoria* -, segundo Basso (1994), que rege as transações de compra e

venda internacional de mercadorias, reúne fontes do direito do comércio internacional como os tratados bilaterais ou multilaterais celebrados entre os Estados, a Convenção de Haia sobre a lei aplicável às vendas de caráter internacional de objetos móveis corpóreos (1955), a Convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias (1980), dentre muitas outras. Essas fontes formais compreendem, segundo Kahn (1961), os contratos-tipo, as condições gerais de compra e venda da Comissão Econômica para a Europa (CEE), as condições gerais de entrega de mercadorias do Conselho de Assistência Econômica Mútua (COMECON), os *Incoterms 1953* – em vigor à época –, e as leis uniformes do Instituto Internacional para Unificação do Direito Privado (UNIDROIT).

Neste contexto, além do direito convencional, segundo Basso (1995), outras fontes do direito do comércio internacional constituem o direito costumeiro - usos e costumes peculiares aos mais variados setores das atividades mercantis e que se tornam uma prática constante e uniforme na grande maioria dos mercados -; as convenções arbitrais, em especial, aquelas proferidas por instituições de arbitragem reconhecidas internacionalmente, como a Câmara de Comércio Internacional, Associação Americana de Arbitragem (AAA) e a Corte de Arbitragem Internacional de Londres (LCIA); as fontes de direito nacional - atos

unilaterais dos Estados que afetam as transações de comércio internacional -; e as de direito transnacional que, embora muito contestadas, atuam na ausência de outras normas nacionais ou internacionais representadas por normas próprias criadas pelos agentes econômicos internacionais para funcionamento de certos setores, sem a participação dos Estados, como a “*Lex Petrolea*” e as normas sobre “*Eurobonds*”.

Os *Incoterms*, segundo Moura (2001), constituem uma fonte do Direito Comercial Internacional inserida nas normas objetivas internacionais, ou do direito costumeiro. Com o passar do tempo, esses termos e cláusulas-padrão, quando inseridos expressamente nos documentos de contratação, passaram a estipular os direitos e obrigações das partes independentemente das legislações nacionais, e a propiciar um mínimo de entendimento comum sobre as condições gerais das transações internacionais. Cabe salientar que o surgimento de uma nova versão não revoga a anterior, que pode continuar sendo usada. É necessário, portanto, que vendedor e comprador não somente indiquem de forma explícita que o contrato estará sujeito aos *Incoterms*, mas também qual será a versão a ser utilizada.

Segundo a Câmara de Comércio Internacional (1999), dois desentendimentos particulares sobre esses termos são muito comuns. Primeiro, porque

frequentemente geram mal-entendidos por serem aplicados mais no contrato de transporte do que no contrato de venda. E segundo, porque às vezes supõe-se erroneamente que estabelecem todos os direitos que as partes podem desejar incluir no contrato mercantil. Os *Incoterms* referem-se somente à relação entre vendedores e compradores segundo o contrato e conseguem fazê-lo eficazmente em alguns aspectos muitos particulares. Ademais, dispõem sobre as obrigações de desembaraçar as mercadorias para exportação e importação, embalagem das mercadorias, de assumir a entrega e de fornecer a prova de que as respectivas obrigações foram integralmente cumpridas.

Segundo Keedi (2004), a inserção dos termos padronizados pela Câmara de Comércio Internacional – *Incoterms*, nos contratos de compra e venda internacional é, seguramente, a decisão mais importante nas transações de comércio exterior. Estabelecem regras claras sobre a divisão de responsabilidade de comprador e vendedor em relação aos riscos e custos inerentes ao processo logístico, desde a expedição das mercadorias do estabelecimento do vendedor até a recepção das mercadorias no local ou estabelecimento de destino indicado contratualmente pelo comprador. Segundo Alves (2006), as partes devem evidenciar, de forma expressa, no contrato de transporte, o serviço contratado e a responsabilidade de cada parte em cada etapa da cadeia logística, para evitar assumir ou

transferir responsabilidades de forma indevida, o que pode resultar em graves prejuízos para os envolvidos nas transações comerciais internacionais.

Portanto, embora a inclusão dos termos de entrega padronizados no contrato mercantil seja extremamente importante para a sua eficácia, inúmeros problemas que podem ocorrer a partir desse contrato não são tratados em sua totalidade, como quebras de contrato e suas consequências; e isenções de responsabilidade devido a vários impedimentos. Essas questões devem ser resolvidas por outras disposições do contrato de venda e pela lei aplicável.

#### 4 Termos padronizados em pleno uso internacionalmente

A decisão de aplicar termos padronizados internacionalmente nos contratos de compra e venda internacional de mercadorias é tão importante quanto a escolha do sistema mais adequado para sua validade nos países e mercados envolvidos e da cotação mais recomendada em vista do modal de transporte empregado, natureza das mercadorias, etc. Os padrões mais amplamente utilizados são os *Incoterms 2010*, introduzidos pela Brochura nº 725 da Câmara de Comércio Internacional, que dispõe sobre onze condições de venda, em vigor a partir de 1º de janeiro de 2011 e os termos de versões anteriores. Outras

codificações em uso incluem as Definições Americanas Revisadas do Comércio Exterior (*RAFTD 1941*) de larga aplicação nos Estados Unidos; as Condições Gerais de Entrega de Mercadorias entre Organizações dos Países Membros do Conselho de Assistência Econômica Mútua (COMECON 1968); e os *Combiterms*, em uso nos países do Norte da Europa.

#### 4.1 Termos padronizados pela Câmara de Comércio Internacional (*Incoterms*)

Para evitar controvérsias oriundas das condições gerais dos contratos mercantis internacionais, a Câmara de Comércio Internacional emitiu, em 1928, a Brochura nº 68 - *Trade Terms* -; introduzindo seis termos comerciais padronizados baseados nas definições americanas. Os termos *EXW*, *FAS*, *FOB*, *CFR*, *CIF* e *EXD* definiam as obrigações de comprador e vendedor sobre aspectos contratuais importantes, incluindo entrega das mercadorias, custos e os riscos do transporte interno e do transporte marítimo internacional, responsabilidade pelas formalidades aduaneiras na exportação e na importação e riscos de perdas e danos.

Em 1936, esta entidade publicou a Brochura nº 92 - “Regras internacionais para a interpretação dos termos comerciais – *Incoterms 1936*” -, dispondo sobre nove definições, com três adições à versão anterior (*FOT/ FOR*, *FCP* e *EXS*). Na época, havia o predomínio do

transporte marítimo de cargas internacionais sobre o frete terrestre através da malha ferroviária para longas distâncias e de caminhões que proporcionava o frete de curtas distâncias.

Com a publicação da Revisão de 1953 dos *Incoterms*, foram realizados ajustes nas definições, segundo a Câmara de Comércio Internacional (1953), para fazer face aos novos avanços dos meios de transporte e de comunicações; na segunda versão dos termos codificados, foi aprofundada a divisão dos custos e riscos entre as partes contratantes. Na edição seguinte - *Incoterms 1967*, aparecem os *Incoterms DAF Delivered at frontier* e *DDP Delivered duty paid*, este último permitindo ao comprador assumir o compromisso mínimo, portanto, representando a cotação máxima oferecida pelo vendedor. Nos *Incoterms 1976*, segundo a Câmara de Comércio Internacional (1976), foi introduzido o *Incoterm FOA Fob airport*, para uso exclusivo do transporte aéreo internacional de carga, estipulando a transferência de riscos mediante entrega das mercadorias à custódia do transportador e não mais com a entrada da mercadoria no veículo de transporte. Essa nova noção foi essencial para a compreensão dos *Incoterms* de uso para qualquer meio de transporte, posteriormente introduzidos.

Paralelamente à introdução do frete aéreo, a emergência da containerização no transporte

internacional de cargas tornou obrigatória, segundo a Câmara de Comércio Internacional (1980), a publicação da Brochura n° 350, que instituiu os *Incoterms 1980*, introduzindo três novas condições de venda aplicáveis a todos os modos de transporte - *FCA Free carrier*, *FCP Freight / carriage and insurance paid to* e *DDU Delivered duty unpaid*. Em número de quatorze, os *Incoterms* mantiveram a regularidade e expandiram sua utilização por todos os continentes, considerando as profundas mudanças nos transportes internacionais com o desenvolvimento do transporte combinado de contêineres. A Revisão de 1990 (Brochura n° 460) integra a informatização da comunicação através do EDI (intercâmbio eletrônico de dados) e promove ajustes principalmente devido às crescentes mudanças e inovações nas técnicas de transporte, como a construção de grandes navios de contêineres, a evolução do transporte multimodal e o transporte *roll-on-roll-off (ro-ro)* que tornaram inadequados muitos termos utilizados na versão anterior.

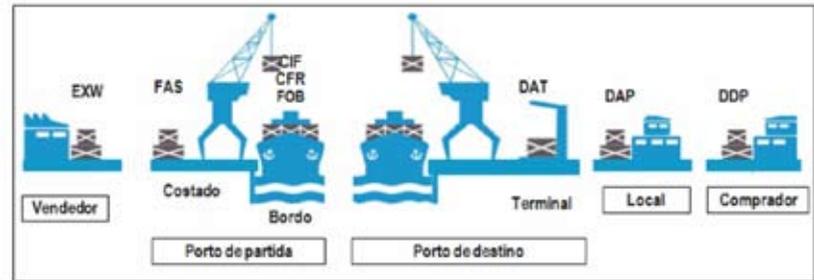
Um exemplo de desajuste reside no conceito de “amurada do navio” que, segundo Vieira (2002), perde sua precisão em casos de transporte de cargas contêinerizadas ou “*roll-on-roll-off*”. Nestes casos, não há separação entre as operações de carregamento e estiva (e/ou descarregamento e desestiva), como no transporte de carga geral, condição que permitiria ao

carregamento (ou descarregamento) correr por conta do exportador e à estiva a bordo da embarcação (ou desestiva), por conta do importador. Por esse motivo, foram formulados os *Incoterms FCA, CPT, CIP, DDU e DDP*, que substituem o conceito de “amurada do navio” pela expressão “local designado”. Estes termos podem ser utilizados em qualquer modalidade de transporte, inclusive o multimodal, e são mais indicados para transportes de contêineres e cargas *ro-ro*, ou quando a amurada do navio não representa um ponto claro de transferência de custos e riscos. Por outro lado, os *Incoterms FAS, FOB, CFR, CIF, DES e DEQ* foram destinados ao uso específico de transporte marítimo internacional e o termo *DAF* de transporte terrestre, enquanto os *Incoterms EXW* e *DDP* foram liberados para uso por qualquer meio de transporte.

A Brochura n° 460, através da versão dos *Incoterms 2000*, promoveu mudanças substantivas em duas áreas: despacho aduaneiro e pagamento das obrigações de direito, segundo os termos *FAS* e *DEQ*; e obrigações de carregamento e descarregamento segundo o termo *FCA*. Segundo a Câmara de Comércio Internacional (2000), todas as mudanças, substantivas ou formais, foram realizadas com base em uma pesquisa completa entre os usuários de *Incoterms*, com particular atenção às questões recebidas, desde 1990, pelo Painel de Especialistas em *Incoterms*, estabelecido como um

serviço adicional aos usuários. Por outro lado, além de simplificar a divisão de gastos de carregamento e descarregamento para aplicação ao transporte multimodal, a Brochura n° 560, através dos *Incoterms 2000* atribuiu a responsabilidade pelo despacho de exportação sob o termo *FAS* ao vendedor e pelo despacho de importação sob o termo *DEQ* ao importador.

A Brochura n° 725 - *Incoterms 2010*, segundo a Câmara de Comércio Internacional (2010), estabeleceu onze termos de entrega padronizados, em vigor a partir de 1° de janeiro de 2011. Esta revisão extinguiu quatro termos comerciais de chegada - os termos marítimos *DES* e *DEQ*; e os de uso por qualquer meio de transporte *DAF* e *DDU* -; e os substituindo por duas novas cotações para qualquer meio de transporte - *DAT Delivered at terminal* e *DAP Delivered at place*. Em particular, o *Incoterm DAT* preencheu a lacuna deixada pelo *DEQ* no caso de contêineres descarregados dos navios e empilhados no terminal aguardando o embarque, visto que não havia previamente um termo de entrega tratando claramente de contêineres, exceto aqueles estacionados nas instalações do comprador. Portanto, em uma transação de compra e venda internacional de mercadorias por transporte marítimo, as partes poderão optar por qualquer dos oito *Incoterms 2010* ao longo do trajeto das mercadorias do



estabelecimento do vendedor até o estabelecimento do comprador, no país de importação (Figura 1).

De outra forma, em uma transação de compra e venda internacional de mercadorias, cujo embarque deva ser realizado por qualquer modal de transporte, as partes poderão optar por qualquer um dos sete *Incoterms 2010* de uso geral, ao longo do trajeto das mercadorias

Figura 1 – *Incoterms 2010* recomendados para embarques marítimos

Fonte: Adaptado de CÂMARA DE COMÉRCIO INTERNACIONAL (2010).



do estabelecimento do vendedor até as instalações do comprador, no país de importação (Figura 2). Tais termos podem ser também aplicados aos embarques marítimos, no caso de entrega das mercadorias fora das dependências do porto de embarque, ou seja, com a

Figura 2 – *Incoterms 2010* recomendados para qualquer meio de transporte

Fonte: Adaptado de CÂMARA DE COMÉRCIO INTERNACIONAL (2010).

entrega ora do cais (ao costado ou a bordo do navio designado) como se pode observar:

Uma visão geral das definições dos *Incoterms* codificados pela Câmara de Comércio Internacional em todas as versões no período de 1936 a 2010 é apresentada abaixo, com a ordem cronológica de sua

introdução e, se for o caso, o registro da respectiva extinção (Quadro 1).

- EXW Ex-Works (Ex-factory, ex-mill, ex-plantation, ex-warehouse, etc.). O termo de entrega “Livre de pagamento a partir da fábrica, do moinho, da

1936	1953	1967	1976	1980	1990	2000	2010
EXW	EXW	EXW	EXW	EXW	EXW	EXW	EXW
FAS	FAS	FAS	FAS	FAS	FAZ	FAS	FAS
FOB	FOB	FOB	FOB	FOB	FOB	FOB	FOB
C&F	C&F	C&F	C&F	C&F	CFR	CFR	CFR
CIF	CIF	CIF	CIF	CIF	CIF	CIF	CIF
EXS	EXS	EXS	EXS	EXS	DES	DES	DAT
EXD	EXD	EXD	EXD	EXD	DEQ	DEQ	
FOT/FOR	FOT/FOR	FOT/FOR	FOT/FOR	FOT/FOR			
FCP	FCP	FCP	FCP	FCP	CPT	CPT	CPT
			FOA	FCA	FCA	FCA	FCA
				FCI	CIP	CIP	CIP
		DAF	DAF	DAF	DAF	DAF	DAP
					DDU	DDU	
		DDP	DDP	DDP	DDP	DDP	DDP

Quadro 1 – *Incoterms* codificados pela Câmara de Comércio Internacional (1936–2010)

Fonte: Adaptado das regras dos *Incoterms 1936, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 e 2010*.

plantação, do armazém, etc.” foi criado em 1936. Significa que o vendedor coloca as mercadorias à disposição do comprador, na data ou em prazo combinado, em seu estabelecimento designado - fábrica, plantaço, mina, armazém, etc. -; no país de procedência, não-desembarçadas para exportação e não-carregadas em qualquer veículo de coleta. O vendedor incorre em todos os custos e riscos de perdas e danos sobre as mercadorias até o momento em que o comprador acusa a recepção das mercadorias. Cabem ao comprador todas as despesas incorridas desde a retirada no local designado até o destino final, inclusive os gastos para obtenção de documentos e formalidades na exportação.

- F.O.R. Free on rail / F.O.T. Free on truck (named departure point). O termo de entrega “Livre no vagão ferroviário em local de partida denominado” foi criado em 1936 para aplicação exclusivamente em embarques por transportes ferroviários ou outros modais terrestres. O risco de perdas ou danos é transferido quando as mercadorias estiverem embarcadas no vagão da composição ou na carroceria do caminhão. Este termo foi excluído em 1990.
- FOA Fob airport (named airport of departure). A condição de venda, “Livre de pagamento até o aeroporto de partida denominado” foi introduzida pela Revisão de 1967, para regulamentar especificamente a utilização de transporte aéreo internacional. Neste caso, as mercadorias são

entregues à custódia da companhia aérea no terminal aeroportuário ou em qualquer outro terminal de carga de sua propriedade estipulado no contrato mercantil. A expressão “on board” não significa “a bordo do avião”, mas descarregada em local estipulado no aeroporto denominado. A contratação do transporte aéreo internacional é de responsabilidade do vendedor. Este termo foi eliminado em 1990

- FCA Free Carrier (named point). O termo “Livre no transportador em local denominado no país do vendedor” foi introduzido pela Revisão de 1980 para substituir a condição de venda FOT Free on truck / FOR Free on rail e permite o uso de qualquer meio de transporte internacional. Significa que o vendedor entrega as mercadorias desembarçadas para exportação ao transportador designado pelo comprador no local estipulado. Se a entrega ocorrer nas instalações do vendedor, a entrega será mediante o carregamento das mercadorias no veículo de coleta. Se a entrega ocorrer em qualquer outro lugar, a entrega será realizada com as mercadorias carregadas no veículo de entrega.
- FAS Free alongside ship (named port of shipment). O termo “Livre no costado do navio no porto de embarque denominado” foi criado em 1936. Significa que as mercadorias são entregues ao comprador, colocadas no costado do navio estipulado no porto de destino denominado, desembarçadas para exportação. Daquele ponto em diante, o comprador

assume todos os custos e os riscos de perdas e danos às mercadorias.

- FOB Free on board (named port of shipment). O termo de entrega “Livre a bordo do navio no porto de embarque denominado” foi criado em 1936. Significa que as mercadorias são entregues a bordo do navio designado no porto de partida denominado devidamente estivadas (stowed and trimmed), e não mais quando ultrapassam a amurada do navio no porto de embarque, desembaraçadas para exportação. Nesse caso, o preço de venda não inclui frete marítimo internacional, que é de responsabilidade do comprador.
- CFR Cost and freight (named port of destination). O termo de entrega “Custo e frete até o porto de destino denominado no país do importador” foi criado em 1936. Significa que as mercadorias são entregues desembaraçadas para exportação, a bordo do navio designado no porto de embarque estipulado devidamente estivadas (stowed and trimmed), e não mais quando ultrapassam a amurada do navio. O frete de transporte internacional é por conta do vendedor, que não assume o risco de perdas ou danos às mercadorias até o local de entrega combinado. O prêmio de seguro é de responsabilidade do comprador.
- CIF Cost insurance and freight (named port of destination). O termo de entrega “Custo seguro e frete até o porto de destino denominado no país

do importador” foi criado em 1936. Significa que as mercadorias são entregues desembaraçadas para exportação, a bordo do navio designado no porto de embarque estipulado, devidamente estivadas (stowed and trimmed), e não mais quando ultrapassam a amurada do navio; com frete e seguro de transporte internacional por conta do vendedor. Porém, o vendedor cumpre as obrigações contratuais na entrega em seu país, e não assume o risco de perdas ou danos às mercadorias durante o seu transporte até o porto de entrega combinado. As cláusulas do seguro de transporte a ser contratado pelo vendedor limitam-se à cobertura mínima.

- DCP Freight or carriage paid to (named port of destination). A condição de venda “Frete ou transporte pago até o porto de destino denominado” foi criada em 1936. Significa que o vendedor paga o frete para o transporte das mercadorias até o destino nomeado. O risco de perdas ou danos às mercadorias e de qualquer aumento de custo é transferido do vendedor para o comprador quando forem entregues à custódia do primeiro transportador. O Incoterm DCP foi eliminado em 1980 e podia ser usado para todos os modais de transporte internacional.
- FCP Freight / carriage and insurance paid (named point of destination). A condição de venda “Transporte e seguro pago até local de destino designado” foi introduzida pela Revisão de 1980 e

substituída em 1990 pela condição de venda CIP Carriage paid to, que manteve as características daquela definição.

- CPT Carriage paid to (named point of destination). A condição de venda “Transporte pago até o local de destino denominado no país do importador” foi introduzida pela Revisão de 1990 para substituir o termo de entrega DCP Freight / carriage paid, e é usada para qualquer meio de transporte. Significa que as mercadorias são entregues pelo vendedor ao transportador por ele contratado, desembaraçadas para exportação, com transporte principal pago até o local de destino estipulado no país do importador.
- CIP Carriage and insurance paid to (named point of destination). A condição de venda “Transporte e seguro pago até local de destino denominado no país do importador” foi introduzida pela Revisão de 1990 para substituir o termo de entrega FCP Freight / carriage and insurance paid, e é usada para qualquer meio de transporte. Significa que as mercadorias são entregues pelo vendedor, desembaraçadas para exportação, à companhia transportadora por ele contratada, com transporte principal e seguro pago até o local de destino estipulado no país do importador.
- EXS Ex-ship (named port). O termo “Livre no navio no porto denominado” foi criado em 1936 e substituído em 1990 pela condição de venda DES Delivered ex ship, que manteve as características

daquela definição. Significa que o vendedor cumpre a obrigação contratual, entregando as mercadorias a bordo do navio designado no porto de destino especificado, no país importador.

- EXQ Ex-quay (named port). O termo “Livre no cais do porto denominado” foi criado em 1936. Foi substituído em 1990 pela condição de venda DEQ Delivered ex-quay, mantendo as características da definição, exceto quanto ao desembarço das mercadorias para importação, que passou a ser de responsabilidade do comprador. Significa que o vendedor entrega as mercadorias à disposição do comprador no cais do porto de destino indicado no contrato de venda, e assume integralmente o custo e os riscos na entrega das mercadorias até esse local, incluindo o descarregamento.
- DES Delivered ex-ship (named port of destination). O termo de entrega “Entregue a partir do navio no porto de destino denominado no país do importador” foi introduzido em 1976 em substituição ao termo EXS Ex-ship, e excluído em 2010. Significa que as mercadorias são entregues pelo vendedor a bordo no navio estipulado no porto de destino denominado no país do importador, portanto não-descarregadas, e não-desembaraçadas para importação.
- DEQ Delivered ex-quay (named port of destination). O termo de entrega “Entregue a partir do cais do porto de destino denominado no país do importador”

foi introduzido em 1976 em substituição ao termo EXD Ex-dock, e excluído em 2010. Significa que as mercadorias são entregues à disposição do comprador não-desembaraçadas para importação no cais do porto de destino estipulado no país do importador.

- DAF Delivered at frontier (named place of delivery at frontier). O termo “Entregue em local de fronteira denominado no país do importador” foi introduzido na Revisão de 1967 para aplicação para qualquer modal de transporte terrestre e substituído na Revisão de 2010 pelo termo DAP. Significa que as mercadorias serão entregues ao comprador não-descarregadas do veículo de transporte principal e não-desembaraçadas para importação, em local estipulado na fronteira no país do importador.
- DDU Delivered duty unpaid (named point of destination). O termo “Entregue sem direitos pagos em local de destino denominado no país do importador” foi introduzido na Revisão de 1990 e substituído pelo termo DAP na Revisão de 2010. Significa que as mercadorias serão entregues pelo vendedor no local de destino estipulado, não-desembaraçadas para importação e não-descarregadas do veículo transportador.
- DAT Delivered at terminal (named terminal at the named port or place of destination). O termo “Entregue no terminal no porto ou local de destino designado” foi introduzido na Revisão de 2010,

substituiu a cotação marítima DEQ Delivered ex-quay, e é aplicada para qualquer modalidade de transporte. As mercadorias são consideradas entregues à disposição do comprador quando forem descarregadas do veículo de entrega. Neste caso, o vendedor assume os riscos associados unicamente ao transporte da mercadoria até o porto ou local de destino, cabendo ao comprador o desembaraço de importação.

- DAP Delivered at place (named place of destination). O termo “Entregue no local de destino denominado” foi introduzido na Revisão de 2010, substituiu a cotação marítima DES Delivered ex-ship e as cotações de uso geral DAF Delivered at frontier e DDU Delivered duty unpaid, sendo aplicado para qualquer modalidade de transporte. Neste caso, as mercadorias são consideradas entregues pelo vendedor quando colocadas à disposição do comprador descarregadas do meio de transporte e não desembaraçadas para importação no local de destino denominado. O vendedor assume os riscos associados unicamente ao transporte e ao descarregamento das mercadorias em questão.
- DDP Delivered duty paid (named point of destination). O termo “Entregue com direitos pagos em local de destino denominado no país do importador” foi introduzido na Revisão de 1967 e é aplicado para qualquer modal de transporte. Significa que as mercadorias são entregues pelo vendedor no

local de destino estipulado, desembaraçadas para importação, mas não-descarregadas do veículo transportador para entrega final. É uma condição de venda usada para qualquer meio de transporte internacional e representa a cotação máxima oferecida pelo vendedor.

#### 4.2 Os Termos Comerciais Americanos (RAFTD 1941)

As Definições Americanas do Comércio Exterior, segundo Perry (1989), constituem um sistema de cotações internacionais de larga aplicação em vigor, desde 1919, nos Estados Unidos e usadas especialmente nas transações internacionais desenvolvidas por empresas varejistas locais. Revisadas em 1941, essas normas apresentam seis termos padronizados: Ex point of origin (Livre de despesas no local de origem); F.O.B. Free on board (Livre a bordo); F.A.S. Free along side (Livre no costado do navio); C&F Cost and freight (Custo e frete); C.I.F. Cost insurance freight (Custo seguro e frete); e Ex-dock (No cais do porto de desembarque). Por sua vez, a definição FOB aparece em seis versões para a divisão de custos entre as partes contratuais. Tais regras são amplamente empregadas para a definição de direitos e obrigações das partes contratantes da compra e venda internacional com

relação à entrega das mercadorias e pagamento das despesas logísticas e aduaneiras inerentes às transações da espécie.

- Ex (point of origin). Cotação usualmente referida como Ex-fábrica, Ex-mina, Ex-armazém, Ex-moinho, etc. Neste caso, os custos e a responsabilidade do exportador se encerram ao colocar as mercadorias à disposição do comprador no local de origem das mercadorias estipulado, em seu próprio país, na data ou dentro do período especificado no contrato. Trata-se da cotação mínima do preço de exportação oferecido pelo vendedor.
- F.O.B. Free on board. A condição “on board” significa “mercadoria colocada em um local ou sobre ou dentro de um veículo de transporte”, sendo esta expressão sempre seguida de outras palavras que indicam onde começa e até onde se aplica a condição de venda. Portanto, F.O.B. significa mercadorias livres de despesas para o vendedor depois de serem colocadas à disposição do comprador no veículo de transporte ou no local denominado na cotação. Há seis versões dessa definição, inclusive uma condição de venda para entrega no país de importação.
- F.O.B. Free on board (named inland carrier at named inland point of departure). Sob a condição de venda “mercadoria colocada dentro ou sobre o veículo de

transporte estipulado no local de partida designado no país do vendedor”, o preço cotado cobre as despesas até a entrega em local estipulado no país do vendedor. Cabe ao vendedor providenciar e pagar o carregamento das mercadorias sobre ou dentro de vagões ferroviários, carrocerias de caminhões, barcaças, embarcações, aviões ou qualquer outro meio de transporte fornecido para a sua movimentação. Poderá o vendedor, se dessa forma estipulado no contrato, entregar as mercadorias descarregadas à transportadora em seu terminal, para carregamento no veículo de transporte especificado.

- F.O.B. Free on board (named inland carrier at named inland point of departure - freight prepaid to named point of exportation). Sob a condição de venda, “livre a bordo no local de partida no país do vendedor”, a mercadoria é colocada dentro ou sobre o veículo de transporte estipulado, com frete pago até o local de exportação denominado. O preço cotado inclui o custo de transporte até o local de entrega designado para exportação, sem que o vendedor assuma a responsabilidade pela mercadoria após obter o conhecimento de transporte ou outro qualquer documento equivalente, sem evidência de avarias, junto à companhia transportadora no país do vendedor.
- FOB Free on board (named inland carrier at named inland point of departure- freight allowed to named point). Sob a condição de venda, “livre a bordo no

local e ponto de partida no país do vendedor”, a mercadoria é colocada dentro ou sobre o veículo de transporte estipulado, com frete incluído até o local denominado. O preço cotado inclui a responsabilidade de entrega, mas não o custo de transporte até o local de entrega denominado para exportação. Neste caso, o vendedor não assume qualquer responsabilidade pela mercadoria após obter o conhecimento de transporte ou outro qualquer documento equivalente, sem evidência de avarias, junto à companhia transportadora no país do vendedor. As despesas de frete interno serão deduzidas da fatura comercial, pois serão pagas pelo comprador das mercadorias.

- FOB Free on board (named inland carrier at named inland point of exportation). Sob a condição de venda, “livre a bordo no local de exportação no país do vendedor”, colocado dentro ou sobre o veículo de transporte estipulado, com frete incluído até o local denominado, o preço inclui a responsabilidade de entrega e despesas de transporte das mercadorias até o local de exportação designado. O vendedor é responsável por qualquer perda ou avaria, ou ambas, que ocorram até aquele local.
- FOB Vessel Free on board on vessel (named port of shipment). Sob a condição de venda, “livre a bordo do navio estipulado no porto de embarque designado”, o preço cotado inclui a responsabilidade de entrega e as despesas de transporte e carregamento

das mercadorias no navio estipulado, no porto de embarque denominado.

- FOB Free on board (named inland point in country of importation). Sob a condição de venda “livre a bordo em local estipulado no país de importação”, o preço cotado inclui o custo das mercadorias e todas as despesas de transporte até o local estipulado no interior do país de importação denominado no contrato. Configura-se, portanto, em um termo de entrega de chegada, ou seja, com as responsabilidades do vendedor estendendo-se até o país de importação, e as despesas incluindo todas as licenças, impostos e outros direitos necessários para a importação das mercadorias. Trata-se da cotação máxima do preço de exportação oferecido pelo vendedor.
- FAS Vessel Free alongside vessel (named port of shipment). Sob a condição de venda, “livre no costado do navio, no porto de embarque denominado”, o preço inclui a responsabilidade e o custo das mercadorias e todas as despesas de transporte até o costado do navio designado no porto de embarque estipulado, ao alcance dos equipamentos de carregamento do referido veículo.
- C&F Cost and freight (named point of destination). Sob a condição de venda “custo e frete pagos até o local de destino estipulado”, o preço inclui a responsabilidade de entrega das mercadorias a bordo do navio designado no porto de embarque estipulado; o custo das mercadorias e todas as despesas de transporte até o local de embarque no país de exportação; e o frete marítimo internacional até o local de destino estipulado no contrato.
- CIF Cost, insurance and freight (named point of destination). Sob a condição de venda, “custo, seguro e frete pagos até o local de destino estipulado”, o preço cotado inclui o custo das mercadorias e todas as despesas de transporte e seguro da carga até o local estipulado no interior do país de importação estipulado no contrato. Neste caso, o vendedor assume a responsabilidade de entrega das mercadorias a bordo do navio estipulado no porto de embarque denominado, adicionando a contratação do seguro de transporte pelo exportador ao termo C&F. Entretanto, as cláusulas da apólice de seguro devem ser negociadas pelas partes em vista do compromisso do vendedor se limitar às coberturas básicas (cláusulas de carga do Instituto).
- Ex-dock (named port of importation). O termo “livre de pagamento até o cais do porto de importação denominado” é recomendado para o mercado de importação dos Estados Unidos e não recomendado para as exportações, sendo utilizado segundo as denominações “Ex-pier”, “Ex-quay” e outras, com a mesma tradução e significado. Sob esta condição de venda, que representa um passo além da cotação CIF, o vendedor é responsável pelo custo das mercadorias e todos os outros custos necessários para entregá-las no cais do porto marítimo de importação denominado,

ou seja, em seu armazém de atracação, com os direitos de importação devidamente pagos, se for aplicável ao caso.

#### 4.3 Equivalência das Definições Americanas com os *Incoterms 2010*

O Código Comercial Uniforme (UCC) dos Estados Unidos estipulou as RAFTD 1941 como termos padrão até 1980, quando passou a adotar os *Incoterms* correntes,

eliminando a diversidade de sistemas sem grandes conflitos de interpretação. Trata-se de uma tendência natural, haja vista a provável compatibilização dos *Combiterms* com os *Incoterms 2010*. Sob os aspectos técnicos, foi estabelecido a partir das definições estipuladas nas respectivas regras, o quadro de equivalência entre as Definições Americanas (RAFTD 1941) e os *Incoterms 2010*, consideradas as ressalvas abaixo (Quadro 2).

DEFINIÇÕES AMERICANAS – RAFTD 1941	INCOTERM 2010
Ex (point of origin), ou Ex-Factory, Ex-Mill, etc.	EXW Ex works
FOB (named inland carrier at named point of departure)	FCA Free Carrier
FOB (named inland carrier at named point of exportation)	FCA Free Carrier
FOB (named inland carrier - freight allowed)	FCA Free Carrier
FOB (named inland carrier - freight prepaid)	CPT Carriage paid to
	CIP Carriage and insurance paid
FAS Vessel (named port of shipment)	FAS Free alongside ship
FOB Vessel (named port of shipment)	FOB Free on board
C&F (named point of destination)	CFR Cost and freight
CIF (named point of destination)	CIF Cost insurance and freight
Ex dock (named port of importation)	DAT Delivered at terminal
	DAP Delivered at place
FOB (named inland point in country of importation)	DDP Delivered duty paid

Quadro 2 - Equivalência entre Definições Americanas de 1941 e *Incoterms 2010*

Fonte: Adaptado de PERRY, E. (1989) e CÂMARA DE COMÉRCIO INTERNACIONAL (2010).

- a) As Definições Americanas *FAS Vessel*, *FOB Vessel*, *C&F*, *CIF* e *Ex-dock* representam condições de venda exclusivas e abrangentes para o uso de transporte marítimo, mas não oferecem muitas opções para o uso de outros modais, ao contrário dos *Incoterms 2010*.
- b) Segundo os *Incoterms*, só há uma cotação *FOB*, exclusiva para o transporte marítimo. Porém, há três cotações americanas *FOB* para uso por qualquer meio de transporte compatíveis com o *Incoterm FCA*, conforme o caso da divisão de despesas entre as partes contratantes.
- c) Segundo o *Incoterm FAS*, é requerida a notificação de embarque do vendedor ao comprador tão logo tenha ocorrido, enquanto sob o termo americano *Free along side*, não é exigido tal aviso.
- d) Sob os *Incoterms CIF* e *CIP*, o seguro de transporte das mercadorias deve cobrir o montante equivalente ao preço *CIF* ou *CIP* acrescido de 10% para as despesas e serviços, enquanto sob as Definições Americanas (*RAFTD 1941*) equivalentes, não há qualquer menção sobre o montante a ser segurado.
- e) Segundo o termo americano *Ex-dock*, o vendedor deverá descarregar e desembaraçar as mercadorias no porto de destino; segundo o *Incoterm DAT* equivalente, pelo contrário, o desembaraço aduaneiro de importação é por conta do comprador.
- f) Sem definição americana equivalente, o *Incoterm CIP* exige um ajuste da condição de venda “*FOB Free on board (named inland carrier)*, com a adição “*freight and insurance prepaid*” (frete e seguro pré-pago), para inclusão do seguro de transporte das mercadorias na responsabilidade do vendedor, ou seja, no preço de exportação.
- g) Sem definição americana equivalente, o *Incoterm DAP* exige um ajuste da condição de venda “*FOB Free on board (named inland point in country of importation)*, com a adição “*duty unpaid*” (direitos não-pagos), para exclusão dos direitos aduaneiros da responsabilidade do vendedor, ou seja, do preço de exportação.

#### 4.4 As Condições Gerais de Entrega do COMECON 1968

As Condições Gerais de Entrega do COMECON 1968 (*General Conditions of Delivery of Goods between Organizations of the Member Countries of the Council for Mutual Economic Assistance*), segundo o COMECON (1968), em seu Capítulo II, estipula as regras básicas para as condições de venda para os diversos meios de transporte.

- a) Nas vendas por transporte ferroviário (parágrafo 5º), a entrega será realizada em termos *FOR* (livre no vagão), na fronteira do país do vendedor. A transferência de propriedade e dos riscos de perdas

e danos sobre as mercadorias passaria do vendedor para o comprador no momento em que a companhia ferroviária do país do vendedor acusasse a recepção das mercadorias pela companhia ferroviária do país do comprador. O vendedor suportará as despesas de transporte das mercadorias até a fronteira de seu país, e o comprador as de transbordo e/ou redirecionamento da carga para continuação do transporte.

- b) Nas vendas por transporte rodoviário (parágrafo 6º), a entrega será realizada livre de pagamento a partir do local de carregamento das mercadorias no veículo de transporte do comprador e, na entrega em local de fronteira, a partir do local de inspeção das mesmas pela alfândega da fronteira do país vizinho. O vendedor suportará as despesas para transportar as mercadorias até o local de carregamento no veículo de transporte e, se for o caso, até o local da inspeção das mercadorias na alfândega da fronteira do país vizinho. A transferência do direito de propriedade e dos riscos de perdas e danos acidentais sobre as mercadorias passaria do vendedor ao comprador no momento da recepção das mercadorias a partir do veículo do vendedor e, em local de fronteira, no momento da inspeção das mercadorias pela alfândega do país vizinho.
- c) Nas vendas por transporte marítimo (parágrafo 8º), a entrega será realizada em termos FOB, CIF ou C&F no porto designado no contrato. Sob o termo

FOB, o vendedor deverá suportar todas as despesas até o momento do carregamento das mercadorias a bordo do navio, incluindo, mediante acordo expresso, gastos com carregamento das mercadorias nos compartimentos do navio e com arrumação e/ou empilhamento (estiva) das mercadorias. A transferência de propriedade e risco de perdas ou danos acidentais das mercadorias do vendedor para o comprador será realizada no momento em que as mercadorias cruzarem a amurada do navio no porto de carregamento. Nos contratos em termos CIF ou C&F, o vendedor suportará todas as despesas de transporte até o momento da chegada do navio no porto de descarregamento. Correrão por conta do comprador as despesas para descarregamento das mercadorias a partir do compartimento do navio.

- d) Nas vendas por transporte aéreo (parágrafo 9º), a entrega será realizada livre de pagamento, a partir do local onde as mercadorias serão entregues à custódia da transportadora no país do vendedor para o transporte. A transferência do direito de propriedade e dos riscos de perdas e danos acidentais sobre as mercadorias passará do vendedor para o comprador no momento e local da recepção das mercadorias pela transportadora aérea.
- e) Em todo caso, o vendedor não será obrigado a contratar o seguro das mercadorias a serem entregues, se isto não for expressamente acordado no contrato, como no caso dos embarques em termos CIF (parágrafo 10º).

#### 4.5 Os Termos de Transporte da Suécia - *Combiterms 2000*

Os padrões introduzidos pelos *Combiterms* são os únicos que complementam os *Incoterms*, visto que clarificam a distribuição de custos entre vendedor e comprador, em relação aos aspectos práticos nas várias etapas da cadeia de suprimento. Talvez por esta razão tenham sido descritos

em anexo do Guia dos *Incoterms 2000* oficial da Câmara de Comércio Internacional. Segundo Ramberg et al (2000), para não ter de analisar detalhadamente a distribuição do pagamento entre as partes a cada contrato, estes pagamentos foram reunidos em unidades de custos sob códigos numéricos específicos (Quadro 3).

Este sistema ajusta os *Incoterms 2000* para processamento automático de dados e permite que os

Termos comerciais de partida para qualquer meio de transporte e variantes comuns								
001	EXW Ex works (local denominado)							
002	FCA Free carrier (estabelecimento do vendedor denominado)							
005	FCA Free carrier (terminal denominado)							
006	CPT Carriage paid to (local de fronteira denominado no país de partida)							
010	CPT Carriage paid to (local de fronteira denominado no país de destino)							
012	CPT Carriage paid to (terminal denominado)							
014	CPT Carriage paid to (estabelecimento do comprador denominado)							
Discriminação dos custos		001	002	005	006	010	012	014
100	Carregamento no vendedor	C	V	V	V	V	V	V
150	Transporte doméstico	C	C	V	V	V	V	V
200	Contrato de transporte e despacho	C	V	V	V	V	V	V
250	Documentos de exportação	C	V	V	V	V	V	V
300	Desembarço de exportação	C	V	V	V	V	V	V
350	Despesas de exportação	C	V	V	V	V	V	V
400	Transbordo no transportador	C	C	C	V	V	V	V
450	Equipamento de transporte	C	C	C	V	V	V	V
500	Seguro de transporte de carga							
550	Transporte internacional principal	C	C	C	V/C	V/C	V	V
600	Transbordo no terminal	C	C	C	C	C	V	V
650	Documentos de importação	C	C	C	C	C	C	C
700	Desembarço de importação	C	C	C	C	C	C	C
750	Despesas de importação	C	C	C	C	C	C	C
800	Transporte doméstico no destino	C	C	C	C	C	C	V
850	Descarregamento no comprador	C	C	C	C	C	C	C
900	Outros (custos fora dos Incoterms)	Divisão de custos segundo o contrato						

Quadro 3 – *Combiterms 2000*: Distribuição de custos para *Incoterms* selecionados

Fonte: Adaptado de RAMBERG, Jan et al. ICC Guide to *Incoterms 2000* (2000).

contratantes transfiram todo o risco de perdas ou danos das mercadorias durante o transporte para uma delas – comprador (C) ou vendedor (V). Assim, também evita incômodos presentes nas definições dos *Incoterms FOB, CFR e CIF*, que não oferecem controle efetivo sobre a condição da mercadoria. Portanto, o sistema reduz o risco de má interpretação da divisão dos custos referentes à coleta, armazenagem, carregamento, descarregamento, distribuição, formalidades aduaneiras, impostos e outras despesas, inclusive prêmio de seguro nas cotações *CIF* e *CIP*.

## 5 Fatores impeditivos à universalização do uso de termos padronizados

Há diversos fatores que dificultam a universalização do uso de condições de venda codificadas nos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias. Um importante fator adverso, de caráter político, é a renúncia que alguns países podem sentir ao apoiar normas emanadas de uma entidade privada como a Câmara de Comércio Internacional, em especial de outro país ou continente. Pode ter sido este o caso dos Estados Unidos que, mesmo considerando a constante atualização dos *Incoterms*, permanece, em grande parte, utilizando as definições americanas de 1941. Essa resistência pode ser removida com o apoio de entidades

nacionais e organismos internacionais, reguladores das atividades de transportes de cargas, serviços aduaneiros, seguros, financiamentos internacionais, etc., difundindo e esclarecendo que os *Incoterms* têm por objeto refletir a prática mercantil e tem conseguido isto em considerável medida.

Segundo a UNCTAD (1969), configura um aspecto econômico impeditivo do uso mais amplo de contratos-tipo e condições gerais uniformes, o fato de serem elaborados unilateralmente pelo vendedor ou pelo comprador, ou por organizações que os representem, favorecendo somente uma das partes do contrato. Isto faz, naturalmente, com que a outra parte se mostre relutante em aceitar essas condições sem nenhuma modificação. Apesar de os *Incoterms* representarem uma uniformização horizontal, atenuando este problema, não restringem a possibilidade de opção das partes a termos comerciais extintos, nem limitam a liberdade das partes para agir como creiam ser mais conveniente.

Quanto aos aspectos técnicos adversos à universalização do uso de termos padronizados, estes estão geralmente associados à sua atualização e podem ser superados por revisões periódicas e abrangentes das definições para adaptação aos avanços tecnológicos dos transportes e comunicações; e aos novos modelos de negócios internacionais.

Porém, os obstáculos mais importantes para a

aplicação mais abrangente dos termos padronizados são, sem dúvida, de caráter jurídico. Como os termos padronizados não emanam da autoridade legislativa de algum Estado, carecem de força de lei e, em consequência, com respeito às teorias jurídicas clássicas das obrigações, nenhum tribunal pode aplicá-los a menos que as partes, expressas ou tacitamente, os tenham incorporado no contrato. Além do mais, de acordo com essa teoria, os usos locais têm total preferência sobre os usos e as práticas internacionais refletidas nas condições codificadas. O apoio das organizações internacionais é fundamental para superar tais impasses, pois os termos padronizados inseridos no contrato devem prevalecer não somente sobre os usos locais, mas também sobre as definições contidas nas legislações nacionais ou estabelecidas pela doutrina jurídica ou a prática dos tribunais. Quanto mais forem conhecidos esses termos, mais será justificada essa opção.

## Considerações finais

Esperar a promulgação de uma legislação específica ou a formação de um corpo doutrinal e de uma prática forense unânime, para as condições gerais de venda de contratos mercantis internacionais, seria um processo de longo prazo e um debate de dimensões políticas

imprevisíveis. Porém, a uniformização dos termos comerciais pode ser promovida de forma mais rápida e eficaz por outro caminho, mediante o uso mais amplo dos *Incoterms*. Medida simples e eficaz seria a difusão mais abrangente dos termos codificados nos meios comerciais de todo o mundo. Apesar dos esforços realizados pela Câmara de Comércio Internacional desde 1936, divulgando as publicações editadas pelos seus 90 comitês nacionais e outras entidades em mais de 30 idiomas, em verdade, há muito a ser feito a este respeito.

Entidades como UNCITRAL - Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional -; e UNCTAD - Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento -; poderiam sugerir aos Estados-membros um programa de ação para promover maior conhecimento e melhor interpretação dos *Incoterms* e permitir que cada país apresentasse suas objeções. A realização de convenção específica para uniformização das condições de venda removeria as resistências dos países à adesão mais ampla, inclusive daqueles onde a Câmara de Comércio Internacional ainda não tenha estabelecido comitê nacional ou onde seus regulamentos não tenham suficiente penetração. O poder de uma convenção internacional, para dispor sobre a aplicação das práticas mercantis internacionais geralmente aceitas em matéria

de comércio internacional, poderia conferir maior *status* aos *Incoterms* ou a qualquer outro sistema de codificação análogo.

No entanto, é previsível que um projeto dessa natureza enfrentaria consideráveis dificuldades. Para que os *Incoterms* continuem refletindo a prática mercantil em matéria de comércio internacional, tal convenção deverá incluir um compromisso da Câmara de Comércio Internacional em manter os termos padronizados atualizados e em consonância com a prática internacional. A eficiência dessa entidade foi registrada nas várias oportunidades em que a atualização se tornou necessária, como ocorreu com a introdução dos termos aéreos e multimodais, e quando

esses modais de transporte tornaram-se cada vez mais importantes para o comércio internacional. Por outro lado, outra tarefa importante seria convencer os governos relutantes em atribuir a codificação da prática mercantil internacional a um organismo privado. Neste contexto, o competente trabalho realizado pela Câmara de Comércio Internacional em matéria de codificação e unificação dos termos comerciais pode constituir uma garantia para o sucesso do projeto. Em verdade, a iniciativa privada e a participação da comunidade mercantil parecem essenciais para o desenvolvimento do direito mercantil internacional segundo critérios satisfatórios, como ocorreu, em séculos passados, com a aplicação da *Lex Mercatoria*.

## Referências

- ALVES, André de Seixas Ponce. *O Uso das Terminologias e as Responsabilidades no Transporte Internacional*. Revista "Global", Rio de Janeiro, setembro de 2006.
- BAPTISTA, Luiz Olavo e RÍOS, Aníbal Sierralta. *Aspectos Jurídicos do Comércio Internacional*. Lima (Peru): Academia Diplomática del Peru, 1992.
- BASSO, Maristela. *Contratos Internacionais: Negociação, Conclusão e Prática*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1994.
- BÍBLIA. Português. *Bíblia Sagrada. Velho Testamento*: Edição Pastoral. São Paulo: Paulus, 2002.
- CÂMARA DE COMÉRCIO INTERNACIONAL. Brochure n°. 92 - Incoterms 1936: Règles Internationales pour l'Interprétation des Termes Commerciaux. Paris: Chambre de Commerce Internationale, 1936.
- \_\_\_\_\_. Brochure n°. 166 – International Rules for the Interpretation of Trade Terms - Incoterms 1953 (English Version). Paris: International Chamber of Commerce, 1953.
- \_\_\_\_\_. Publication n°. 350 – International Commercial Terms - Incoterms 1980 (English Version). Paris: International Chamber of Commerce, 1979.
- \_\_\_\_\_. Publicação n°. 460 – Incoterms 1990 (Versão em Português). São Paulo: CCI / Aduaneiras, 1989.
- \_\_\_\_\_. Publication n°. 589 – *Incoterms Q & A: Incoterms 1990 Questions and Answers* (English Version). Paris: International Chamber of Commerce, 1998.
- \_\_\_\_\_. Publicação n°. 560 – *Incoterms 2000* (Versão em Português). São Paulo: CCI / Aduaneiras, 1999.
- \_\_\_\_\_. Publicação n°. 725 – *Incoterms 2010* (Versão em Português). São Paulo: CCI / Aduaneiras, 2011.
- COUNCIL FOR MUTUAL ECONOMIC ASSISTANCE - COMECON. *General Conditions of Delivery of Goods between Organizations of the Member Countries of the COMECON*, 1968. In: UNITED NATIONS. Register of Texts of Conventions and other Instruments concerning International Trade Law (Vol. I). Nova Iorque: United Nations Pub., 1971.
- UNCTAD - COMISION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL. Condiciones generales de venta, contratos-tipo, Incoterms y Otros Terminos Comerciales. Genebra: Ata de Session A/CN.9/J, 3 de marzo de 1969.
- ENGELBERG, Esther. *Contratos Internacionais do Comércio (2ª ed)*. São Paulo: Atlas, 1997.
- GRANZIERO, Maria Luiza Machado. *Incoterms*. In: RODAS, João Grandino (coord.). *Contratos internacionais (2ª ed.)*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1995, pp.147-221.

KAHN, Philippe. *La vente commerciale internationale*. Paris: Sirey, 1961.

KEEDI, Samir. *Logística de transporte internacional: veículo prático de competitividade (2ª. Ed.)*. São Paulo: Aduaneiras, 2004.

MOURA, Geraldo Bezerra de. *Curso de Direito Comercial (2ª. ed.)*. São Paulo: Companhia Forense, 2001.

PERRY, Eugene W. *Practical Export Trade Finance*. Homewood (Estados Unidos): Dow Jones – Irwin, 1989.

RAMBERG, Jan et al. *ICC Guide to Incoterms 2000 (English Version)*. Paris: International Chamber of Commerce, 2000.

VALIOTTI, Zoi. *The Rules on Contract Formation under the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980)*. Nova Iorque: Pace Law School - Institute of International Commercial Law, 2003. Disponível em <http://www.cisg.law.pace.edu/>. Acesso em: 12 de abril 2011.

VIEIRA, Guilherme Bergman. Borges. *Regulamentação no Comércio Internacional: Aspectos Contratuais e Implicações Práticas*. São Paulo: Aduaneiras, 2002.