

## Contrato de compra e venda internacional e o transporte marítimo

Enviado por Marina Amaral Egydio de Carvalho  
30-Jun-2008

Quando um vendedor contrata a venda de sua mercadoria para um comprador no exterior deve-se tomar o cuidado de celebrar um contrato de compra e venda que atenda as necessidades peculiares a esse tipo de operação. Cuidados devem ser tomados tais como a determinação da quantidade e qualidade da mercadoria, forma de solução de controvérsias e determinação da lei aplicável ao contrato. Talvez uma das cláusulas mais relevantes na relação jurídica de compra e venda internacional seja a indicação da responsabilidade das partes em relação a operação de exportação da mercadoria. Faz-se necessário fixar até onde vai a responsabilidade de cada um deles. Para isso utiliza-se comumente os INCOTERMs (&ldquo;International Commercial Terms&rdquo;), representados por siglas que significam a delimitação das responsabilidades das partes de forma objetiva. Os INCOTERMs surgiram como uma consolidação dos tipos de responsabilidade, feita pela Câmara de Comércio Internacional a primeira vez em 1936, e passou por muitas atualizações e modificações até os dias atuais em que utiliza-se, normalmente, os INCOTERMs 2000. Atualmente pode-se mencionar treze siglas, cada uma representando uma forma de responsabilização específica para comprador e vendedor. Apenas duas serão foco da presente análise por serem as mais utilizadas no mercado internacional. Dentre os INCOTERMs mais utilizados destaca-se o FOB (&ldquo;free on board&rdquo;) e o CIF (&ldquo;cost, insurance and freight&rdquo;). Em linhas gerais, tais siglas significam, que o vendedor da mercadoria responsabiliza-se pela entrega da mercadoria dentro do navio, no porto de embarque. A diferença entre a venda FOB e a venda CIF é que na venda CIF o vendedor contrata o seguro e o frete da mercadoria, enquanto que na venda FOB quem contrata esses itens é o comprador ou seu agente. A venda CIF é geralmente mais cara, uma vez que, o produto possui em seu preço os custos de frete e seguro já embutidos. A principal consequência destas formas de contratação é que se delimita a responsabilidade do vendedor em dois grandes momentos: primeiro, a entrega da mercadoria comprada dentro do navio e, segundo, a entrega para o comprador dos documentos que comprovam o embarque e a transferência da propriedade da mercadoria. A Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias das Nações Unidas (&ldquo;CISG&rdquo;), de 1980, a qual possui atualmente ratificações de 70 países, mas que infelizmente ainda não foi assinada pelo Brasil, prevê as duas obrigações acima – entrega da mercadoria e dos documentos –, de forma clara a partir do artigo 30. A peculiaridade dos dois INCOTERMs em relação ao texto da CISG consiste no fato de que eles apontam diferentes momentos para se considerar entregue a mercadoria para o comprador. Nos casos CIF e FOB esse momento é o embarque da mercadoria dentro do navio. Questão delicada que se coloca é a contratação do transporte marítimo ou frete da mercadoria. O contrato de transporte marítimo é dificilmente negociado formalmente entre as partes. Geralmente trata-se de contrato de adesão que se encontra no verso do conhecimento de embarque, também conhecido como B/L (&ldquo;bill of lading&rdquo;). O conhecimento de embarque é o documento emitido pela companhia transportadora que atesta o recebimento da carga, as condições de transporte e a obrigação de entrega das mercadorias ao comprador, no ponto de destino pré-estabelecido, conferindo a propriedade das mercadorias a quem detém este documento. É, ao mesmo tempo, um recibo de mercadorias, um contrato de transporte e um documento de propriedade, constituindo assim um título de crédito. Teoricamente a relação do vendedor com as mercadorias termina uma vez cumprido os dois atos descritos acima e desde que as mercadorias estejam corretas em termos de quantidade e qualidade. Em outras palavras, o vendedor não teria que se preocupar com qualquer problema que ocorresse com as cargas durante a viagem nem com qualquer intercorrência que porventura aconteça no momento do desembarque e do desembarço da mercadoria no porto de destino. Ocorre que os transportadores marítimos prevêem, costumeiramente, no contrato constante no verso do B/L que todos os containeres que transportarem a mercadoria são de responsabilidade solidária do vendedor e do comprador, devendo serem devolvidos livres e desembaraçados ao lugar indicado pelo transportador. Prevêem, ainda, que todos os gastos envolvendo devolução, transporte, reparos e custos legais serão solidariamente devidos pelo vendedor e pelo comprador, independente de quem contratou o frete. A falta de negociação do comprador ou do vendedor em relação ao contrato transporte marítimo e a consequente adesão a um contrato com previsões como as referidas acima pode causar uma relação jurídica de difícil solução e grandes incongruências em termos de responsabilidades e obrigações no que se refere à contratação da compra e venda e à entrega da mercadoria. Ainda que o vendedor tenha contratado FOB com o comprador e, portanto, perante o contrato de compra e venda da mercadoria a obrigação do vendedor esteja limitada ao seu embarque e à entrega do B/L ao comprador, o B/L firmado com a empresa transportadora, independente se pelo comprador ou vendedor, obrigará ambos em relação ao pagamento de despesas relacionadas aos containeres ou à devolução dos containeres para a empresa transportadora. Apesar de o vendedor não ter mais relação jurídica com a mercadoria e seu desembarço só poder ser realizado pelo possuidor do B/L, real titular da propriedade das mercadorias, ele ainda terá que responder por elas se porventura ocorrer um fato no porto de destino que impossibilite seu desembarque no tempo e forma adequados. O não desembarço da mercadoria pelo comprador, por exemplo, obstará a liberação dos containeres, onerando o vendedor que está vinculado, ainda que por adesão involuntária, ao B/L. Fator complicador dessa situação é a não ratificação da CISG pelo Brasil, que dificulta que regras internacionais sobre a compra e venda internacional de mercadorias sejam adotadas internamente, bem como a posição distorcida dos tribunais brasileiros, já praticamente consolidada. De fato, atualmente a jurisprudência brasileira é uniforme no sentido de atribuir responsabilidade solidária tanto do comprador quanto do vendedor na obrigação de pagamento dos valores relativos ao atraso na devolução dos containeres (&ldquo;demurrage&rdquo;), bem como no sentido de considerar legal tal cobrança pelo transportador. Os tribunais brasileiros tendem a analisar a responsabilidade com base única e exclusiva no contrato de transporte, falhando em perceber que se trata de relação jurídica complexa, derivada. Além disso, as transportadoras buscam resguardar seu direito indenizatório desconsiderando quem legalmente teria responsabilidade sobre a mercadoria e, conseqüentemente, sobre a devolução de containeres. Os julgados

brasileiros fortalecem o posicionamento da transportadora e, por vezes, falham em observar toda a relação jurídica a que o contrato de frete está inserido. Há que se desenvolver um movimento para demonstrar e evidenciar como se dá a correlação e a conjugação destes dois contratos &ndash; compra e venda / transporte de mercadoria &ndash; e se buscar uma melhor observação da delimitação da responsabilidade das partes para toda a relação.