



**UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA**

**Os Incoterms 2020 como Fonte de Direito da Contratação  
Comercial Internacional**

Raquel Alexandra Almeida e Silva

Faculdade de Direito | Escola do Porto

2020



Dissertação de Mestrado em Direito na área de especialização em Direito da Empresa e  
dos Negócios

Os Incoterms 2020 como Fonte de Direito da Contratação Comercial  
Internacional

Sob a orientação da Professora Doutora Ana Afonso

Raquel Alexandra Almeida e Silva

Faculdade de Direito | Escola do Porto

2020



Para a minha avó.

## Resumo

A presente dissertação versa sobre os Incoterms 2020, elaborados pela CCI. Foram várias as alterações feitas aos Incoterms 2010 que cumpre dissecar, bem como elencar os vários termos comerciais e os seus principais aspetos. Ademais, importa averiguar a natureza jurídica destes termos comerciais internacionais. A discussão sobre a natureza jurídica dos Incoterms como usos do comércio internacional ou como manifestação da *lex mercatoria*, bem como a discussão sobre a qualificação enquanto cláusulas contratuais gerais, assumem manifesta relevância.

A este respeito, o comércio é uma atividade económica que não se localiza apenas num território com fronteiras definidas e rígidas. Deste modo, o Direito Comercial assume um papel de destaque no seio das relações internacionais porque é universal e atravessa as fronteiras dos próprios Estados.

É ponto assente que os comerciantes estão constantemente à procura de novos mercados e espaços económicos. Este facto é dotado de especial relevância para comerciantes provenientes de países com economias pequenas que dependem do mercado internacional para desenvolverem os seus negócios. O Direito teve também de acompanhar esta evolução e fê-lo através da regulação da contratação internacional. Posto isto, será importante debruçarmo-nos sobre todas estas questões, averiguando quer doutrina, quer jurisprudência, para podermos retirar as conclusões finais.

**PALAVRAS-CHAVE:** Incoterms; comércio internacional; contrato de compra e venda; Câmara do Comércio Internacional; usos do comércio internacional; interpretação do contrato de compra e venda internacional; cláusulas contratuais gerais; *lex mercatoria*.

## Abstract

In this dissertation we aim to talk about Incoterms 2020, prepared by ICC. There were several changes made to Incoterms 2010 that must be dissected, as well as listing the various commercial terms and their main aspects. In addition, it is always important to investigate the legal nature of these international commercial terms. The discussion on the legal nature of Incoterms as uses of international trade or as a manifestation of *lex mercatoria*, as well as the discussion on qualification as general contractual clauses will always be relevant.

Trade is an economic activity that cannot be located only in a territory with defined and rigid borders. In this way, Commercial Law assumes a prominent role in international relations because it is universal and crosses the borders of the States themselves.

It is common ground that merchants are constantly looking for new markets and economic spaces. This fact is particularly relevant for merchants from countries with small economies that depend on the international market to develop. Law also had to follow this evolution and did it through the regulation of international contracting. That said, it will be important to address all these issues, investigating both doctrine and jurisprudence, so that we can draw the final conclusions.

Keywords: Incoterms; international trade; purchase contract; International Chamber of Commerce; uses of international trade; interpretation of the international purchase contract; general contractual clauses; *Lex Mercatoria*.

# Índice

Resumo .....	6
Abstract.....	7
Índice .....	8
Lista de siglas e abreviaturas .....	10
Introdução.....	11
Capítulo I – Os Incoterms 2020.....	14
1. As principais regras dos Incoterms 2020.....	14
2. A transferência da propriedade e do risco na Compra e Venda de Mercadorias: a ordem jurídica nacional e internacional.....	14
2.1. A transferência do risco nas coisas determinadas .....	16
2.2. A transferência do risco nas vendas com expedição simples .....	17
2.3. A transferência do risco nas vendas com expedição qualificada.....	18
3. As diferenças entre os Incoterms 2010 e os Incoterms 2020 .....	19
4. Os onze termos de comércio internacional.....	21
4.1. Regras para qualquer modo de transporte .....	21
4.1.1. O termo EXW.....	21
4.1.2. O termo FCA.....	22
4.1.3. O termo CPT .....	22
4.1.4. O termo CIP .....	23
4.1.5. O termo DAP.....	23
4.1.6. O termo DPU.....	24
4.1.7. O termo DDP.....	24
4.2. Regras para transporte por navegação marítima.....	24
4.2.1. O termo FAS .....	24
4.2.2. O termo FOB.....	25

4.2.3. O termo CFR.....	25
4.2.4. O termo CIF .....	26
5. Os smartIncoterms.....	26
6. Visão aduaneira dos Incoterms.....	27
7. Conclusões sobre a nova redação dos Incoterms.....	29
Capítulo II – Os Incoterms como usos do comércio internacional.....	31
1. A lex mercatoria e os princípios UNIDROIT.....	31
2. Os usos mercantis e a sua relevância prática.....	33
3. A relevância que a ordem jurídica Portuguesa confere aos usos mercantis ...	33
4. Os Incoterms como categoria dos usos mercantis.....	34
4.1. A Posição Adotada .....	36
Capítulo III – A qualificação como Cláusulas Contratuais Gerais.....	38
1. As Cláusulas Contratuais Gerais .....	38
2. As Cláusulas Contratuais Gerais e os Contratos de Adesão.....	40
3. A qualificação dos Incoterms como Cláusulas Contratuais Gerais.....	41
3.1. A Posição da Jurisprudência.....	42
3.2. A Posição Adotada .....	43
Conclusão .....	46
Bibliografia.....	47
Jurisprudência.....	51

## Lista de siglas e abreviaturas

Art.: Artigo

Arts.: Artigos

CC: Código Civil

CCI: Câmara de Comércio Internacional

Ed.: Edição

EUA: Estados Unidos da América

N. °: Número

Pp: Página

Pps: Páginas

RE: Regulamento

ROA: Revista da Ordem dos Avogados

SS: Seguintes

STJ: Supremo Tribunal de Justiça

TRG: Tribunal da Relação de Guimarães

TRL: Tribunal da Relação de Lisboa

UE: União Europeia

Vol: Volume

## Introdução

No contrato de compra e venda internacional de mercadorias, assumem especial importância os Incoterms, expressão abreviada de *International Commercial Terms*. Estes termos de comércio são preparados pela CCI e têm três principais propósitos<sup>1</sup>. Desde logo, preveem as obrigações entre o vendedor e o comprador, por exemplo, quem tem o dever de organizar o transporte ou contratar o seguro das mercadorias, bem como quem deve obter os documentos de transporte e licenças de importação ou exportação. Adicionalmente, preveem quando e onde o risco se transfere do vendedor para o comprador. Por fim, também preveem os custos, por exemplo, qual das partes é responsável pelos custos com o transporte, embalagem, ou até despesas relacionadas com a segurança

É possível dizer que os Incoterms são a linguagem do comércio internacional. Quando estes foram introduzidos em 1936, trouxeram coerência a um sistema internacional fragmentado, com recorrentes conflitos comerciais e jurisdicionais, cujas soluções divergiam de Estado para Estado. Assim, face à heterogeneidade das legislações nacionais que culminavam em vários conflitos, nascem os Incoterms com o propósito de prosseguir determinados valores jurídicos, como a harmonização e a segurança jurídica<sup>2</sup>. O objetivo principal foi criar um conjunto de termos simples que permitissem conhecer os direitos e obrigações das partes, afastando as habituais barreiras ao comércio como o desconhecimento da legislação de outros Estados, o idioma, entre outros. Atualmente, estes termos comerciais são utilizados por milhões de empresas de vários tamanhos, desde multinacionais, passando por micro, pequenas e médias empresas.

Após a criação da CCI em 1919, com o objetivo de facilitar o comércio internacional, uma das suas primeiras iniciativas foi a realização de um estudo com os seis termos comerciais mais frequentemente utilizados pelos mercadores, em treze Estados. Um segundo estudo foi posteriormente desenvolvido, mas desta feita foi alargado a trinta Estados<sup>3</sup>. Em 1936, com base nos estudos desenvolvidos anteriormente, a primeira versão dos Incoterms foi publicada. Os termos incluídos foram FAS (*Free Alongside Ship*), FOB

---

<sup>1</sup> Cfr. RAMBERG, Jan, “*ICC Guide to Incoterms 2010 – Understanding and Practical use*”, in <https://pdfs.semanticscholar.org/f03b/22ff092f0fc9da0537869569d93907f73c16.pdf>, ICC Publishing, 2011 pp. 16.

<sup>2</sup> Cfr. RAMBERG, Jan, “*ICC Guide to Incoterms 2010 (...)*”, *Op. Cit.*, pp. 8.

<sup>3</sup> A este respeito, vide “*Incoterms rules history*”, in <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-history/>.

(*Free on Board*), C&F (*Cost and Freight*), CIF (*Cost Insurance and Freight*), EX Ship e EX Quay. Devido à Segunda Guerra Mundial, as revisões periódicas dos Incoterms foram suspensas até aos anos 50. Em 1953, foi feita a primeira revisão destes termos comerciais, com a inclusão dos termos DCP (*Delivered Costs Paid*), FOR (*Free on Rail*) e FOT (*Free on Truck*). Posteriormente, em 1967, foi feita a terceira revisão com a inclusão dos termos DAF (*Delivery at frontier*) e DDP (*Delivered Duty Paid*). Com o aumento da popularidade do transporte aéreo, em 1974, deu-se uma nova alteração. Desta feita, com a inclusão FOB *Airport* (*Free on Board Airport*), que causou alguma confusão com o termo FOB já instituído. De seguida, com a expansão do transporte de mercadorias em contentores, em 1980, tivemos uma nova revisão agora com a inclusão do termo FRC (*Free Carrier*). A quinta revisão feita em 1990, simplificou o termo FRC ao eliminar os termos específicos para determinados modos de transporte, como FOR, FOT e FOB *Airport*. A última versão em vigor foi a de 2010, que consolidou a família do termo D, eliminando os termos DAF, DES, DEQ (*Delivered Ex Quay*) e DDU (*Delivered Duty Unpaid*), mas acrescentando DAT (*Delivered at Terminal*) e DAP (*Delivered at Place*).

Ora, a versão atualmente em vigor, desde 1 de janeiro de 2020, são os Incoterms 2020. Estes são manifestação de uma evolução natural do comércio internacional, sendo considerados como um olhar para o futuro. Há várias mudanças naturais. Desde logo, a CCI apostou na acessibilidade e conveniência para todos os utilizadores, visto que falamos de termos comerciais usados diariamente em todo o mundo. Assim, decidiram disponibilizar a nova edição em vários formatos digitais e impressos, traduzidos em vinte e sete idiomas. Adicionalmente, decidiram criar uma aplicação móvel para que o acesso a informações seja mais facilitado do que nunca. Pode-se consultar, na aplicação, atualizações de notícias, informações de eventos e oportunidades de cursos *online* e presenciais. Importa referir que esta aplicação permite que os seus utilizadores entrem em contacto com especialistas verificados, que podem fornecer conselhos em tempo real sobre questões relacionadas com os Incoterms. Note-se que vários recursos da aplicação funcionam *offline*, incluindo a versão digital dos Incoterms 2020.

Quanto aos concretos termos comerciais internacionais, cabe ao presente trabalho dissecar as alterações desenvolvidas e principais diferenças manifestadas. Mas podemos já avançar que uma das novidades são os *smartIncoterms* ou smartINCOs. A CCI em conjunto com a empresa tecnológica *Perlin*, situada em Singapura, fundou o “*ICC Centre for Future Trade*”, no sentido de desenvolver, num futuro próximo, acordos de vendas

digitais e personalizáveis, incorporando novas regras dos Incoterms. A ideia é que estes Incoterms “inteligentes” ajudem no comércio internacional, reduzindo as barreiras enfrentadas por importadores e exportadores.

A terminar importa sempre ponderar a natureza e qualificação jurídica destes termos de comércio. Desde logo, a classificação dos Incoterms como usos comerciais. Como veremos no presente trabalho, os usos mercantis assumem relevância prática. A título exemplificativo, basta pensar em todos os casos em que o julgador é chamado a aplicar uma lei estrangeira por força do Direito de Conflitos, sendo que poderá aplicar uma lei que atribua relevância aos usos comerciais. Outra questão relevante será a da qualificação dos Incoterms como cláusulas contratuais gerais. Esta é uma questão bastante discutida na doutrina. Há quem entenda que falamos de termos normalizados e não de cláusulas contratuais gerais, mas também há quem entenda que falamos de cláusulas pré-elaboradas rígidas, que se destinam a contraentes indeterminados.

## Capítulo I – Os Incoterms 2020

### 1. As principais regras dos Incoterms 2020

A principal distinção, introduzida pelos Incoterms 2010, entre regras para qualquer modo de transporte e regras para transporte por navegação marítima, foi mantida neste novo projeto<sup>4</sup>. Deste modo, parece-nos importante sublinhar a distinção entre estas duas famílias de Incoterms.

As quatro regras marítimas (FAS, FOB, CFR e CIF) servem para quando o vendedor coloca as mercadorias a bordo, ou ao lado (no caso do FAS), de um navio ou porto marítimo. É neste momento que o vendedor entrega as mercadorias ao comprador. Quando estas regras são utilizadas, o risco de perda ou dano das mercadorias é colocado sobre o comprador a partir daquele momento.

Por outro lado, as sete regras para qualquer modo de transporte, nomeadamente os termos EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU (antiga DAT) e DDP, servem para três potenciais momentos: quando o vendedor entrega as mercadorias ao comprador ou as coloca à disposição de uma transportadora; quando a transportadora entrega as mercadorias ao comprador; e quando as mercadorias são colocadas à disposição do comprador.

Importa referir que o momento da entrega da mercadoria e a transferência do risco irá depender do concreto termo utilizado. Por exemplo, na regra CPT, a entrega ocorre quando a mercadoria é entregue à transportadora contratada pelo vendedor. Em sentido contrário, na regra DAP, a entrega ocorre quando a mercadoria é colocada à disposição do vendedor no local nomeado ou no ponto de destino.

### 2. A transferência da propriedade e do risco na Compra e Venda de Mercadorias: a ordem jurídica nacional e internacional

Entendemos oportuno aferir sobre a transferência da propriedade e do risco no contrato de compra e venda de mercadorias na ordem jurídica nacional, bem como na ordem jurídica internacional.

O contrato de compra e venda caracteriza-se por ser um contrato onde a transferência da propriedade ocorre entre os contratantes por mero efeito contratual, sem que haja uma tradição da coisa ou transferência da posse. Deste modo, podemos dizer que temos como

---

<sup>4</sup> Cfr. ICC, “*Incoterms 2020 – ICC Rules for the use of domestic and international trade terms*”, Paris, ICC Services Publications, 2019, pp. 11.

elementos essenciais do contrato em apreço: a transmissão da propriedade, a obrigação de pagar o preço e a obrigação de entregar a coisa<sup>5</sup>.

A este respeito, o n.º 1 do art. 408.º do CC consagra o princípio da consensualidade, prevendo que a constituição ou transferência de direitos reais sobre uma coisa determinada, ocorre por mero efeito do contrato. Assim, a transferência dos direitos reais irá sempre depender da existência de um título de aquisição. Neste âmbito, MENEZES CORDEIRO refere que em conexão com este princípio, encontra-se o princípio da causalidade, segundo o qual será necessária a existência de uma justa causa de aquisição para a constituição e transmissão do direito real<sup>6</sup>.

Todavia, cumpre salientar que a lei portuguesa prevê exceções a este princípio<sup>7</sup>, relativas aos casos em que a transferência da propriedade encontra-se dissociada da celebração do contrato, nomeadamente na venda de coisas futuras, indeterminadas, de frutos naturais ou de partes componentes e integrantes de uma coisa e nas vendas com reserva de propriedade.

A este respeito, quando a norma em apreço se refere às “*exceções previstas na lei*”, será que se reporta a verdadeiras exceções ou se consubstancia no verdadeiro regime? Neste âmbito, MARIA JOÃO MIMOSO e RICARDO CARDOSO RODRIGUES afirmam que “*aquilo a que o legislador chama de princípio da consensualidade ou consensualismo, no ordenamento jurídico português, não passa de uma regra lógica, supletiva, e residual. Em termos práticos, um desvio com aplicação excepcional*”<sup>8</sup>. Assim, os Autores entendem que a “*evolução da realidade*” provocou uma “*reconfiguração dos contornos da regra*”<sup>9</sup>, pelo que se inverteu a relação existente entre a regra e as aludidas exceções. Sobre esta discussão não vamos aqui nos alongar, por não se tratar do assunto primordial ao interesse deste trabalho.

Adicionalmente, importa referir que a transferência da propriedade é distinta da transferência do risco, podendo esta coincidir com aquela conforme a modalidade de

---

<sup>5</sup> A obrigação de entregar a coisa decorre da alínea b) do art. 879º do CC que se refere aos efeitos essenciais.

<sup>6</sup> Cfr. LEITÃO, Luís Menezes, “*Direito das Obrigações*”, Vol. III, Almedina, Coimbra, 2016, pp. 23.

<sup>7</sup> Vide art. 408º n.º 1 *in fine* do CC

<sup>8</sup> Cfr. MIMOSO, Maria João e RODRIGUES, Ricardo Cardoso, “O consensualismo contratual no sistema jurídico global: a transmissão de ações tituladas nominativas”, in <http://repositorio.uportu.pt/>, pp. 18.

<sup>9</sup> Cfr. *Ibidem*, pp. 16.

venda em causa. Assim, é chegado o momento de analisar a transferência do risco nas coisas determinadas e nas coisas indeterminadas.

### 2.1. A transferência do risco nas coisas determinadas

A Convenção de Viena sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias<sup>10</sup> (doravante designada por “Convenção”) estabelece que a regra é a de que a transferência do risco ocorre no momento da entrega dos bens<sup>11</sup>. A este respeito, o art. 69.º da Convenção consagra que *“o risco transfere-se para o comprador quando ele tomar conta das mercadorias ou, se não o fizer na altura devida, a partir do momento em que as mercadorias são postas à sua disposição e em que ele comete uma violação do contrato não aceitando a entrega”*.

Neste âmbito, o art. 53.º da Convenção explicita as obrigações do comprador, consagrando que *“o comprador obriga-se a pagar o preço e a aceitar a entrega das mercadorias”*. Adicionalmente, o art. 60.º estatui que a *“obrigação do comprador de aceitar a entrega das mercadorias consiste: (a) em realizar qualquer ato cuja prática se possa razoavelmente esperar dele em ordem a permitir ao vendedor efetuar a entrega; e (b) em tomar conta das mercadorias”*.

A ordem jurídica nacional consagra no n.º 1 do art. 796.º do CC, que nos contratos que impliquem a transferência do domínio sobre coisa certa e determinada ou que constituam ou transfiram um Direito Real sobre esta, o perecimento ou deterioração da mesma por causa não imputável ao alienante, irá correr por conta do adquirente<sup>12</sup>. Assim sendo, quando as partes no contrato de compra e venda, não estabeleçam qual o momento em que ocorre a transferência do risco, o risco irá transferir-se nos termos do n.º 1 do art. 796.º em conjugação com o art. 408.º do CC, pelo que a transferência do risco e a transferência do direito irá ocorrer ao mesmo tempo. Em suma, podemos dizer que o momento em que ocorre a transferência do direito será o momento da transferência do risco.

---

<sup>10</sup> Entrou em vigor a 1 de Janeiro de 1988 e encontra-se em vigência em 83 Estados (cfr. [www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)). Dos 27 Estados Membros da União Europeia, apenas 4 não aderiram ainda, nomeadamente Portugal, Irlanda, Reino Unido e Malta.

<sup>11</sup> Cfr. arts. 66º e ss da Convenção.

<sup>12</sup> A respeito das obrigações genéricas, MENEZES CORDEIRO entende que *“o risco corre pelo proprietário, de tal modo que, desaparecendo ou deteriorando-se uma coisa, o prejuízo fica na esfera de quem, sobre ela, for titular de direitos reais”*. Cfr. CORDEIRO, António Menezes, “Tratado de Direito Civil Português II, Direito das Obrigações, Tomo I”, Almedina, Coimbra, pp. 599.

No entanto, importa salientar que o n.º 2 do art. 796.º do CC consagra uma exceção, determinando que se a coisa tiver continuado em poder do alienante em consequência de um termo constituído a seu favor, o risco só se irá transferir com o vencimento do termo ou a entrega da coisa, sem prejuízo do disposto no art. 807.º. Deste modo, o momento da transferência da propriedade não irá coincidir com o momento da transferência do risco. Assim, o risco não irá correr por conta do comprador, mas por conta do vendedor, que irá perder a coisa e o preço a ela correspondente, mesmo que a culpa na deterioração ou na perda da coisa não lhe seja imputável.

## 2.2. A transferência do risco nas vendas com expedição simples

Ora, quando o contrato de compra e venda internacional implique um transporte de mercadorias, o n.º 1 do art. 67.º da Convenção consagra duas hipóteses diferentes.

A primeira hipótese consagrada na primeira parte do art., atende às situações em que o vendedor não se encontra obrigado a remeter as mercadorias para um lugar determinado. A este respeito, o art. refere que o risco se irá transferir para o comprador quando ocorra a remessa das mercadorias por parte do vendedor, ao primeiro transportador que as irá entregar ao comprador. Assim, podemos concluir que o cumprimento da obrigação de entrega pelo vendedor e o momento da transferência do risco para o comprador serão coincidentes.

Neste âmbito, LIMA PINHEIRO entende que “*não se exige que o vendedor se obrigue a realizar o transporte. Pelo contrário, se o vendedor se obriga a realizar o transporte porque o lugar do cumprimento se situa no destino, nem o artigo 67.º da Convenção, nem o artigo 797.º CC se aplicam.*”<sup>13</sup> Neste caso, estaríamos perante uma venda com expedição qualificada e aplicaríamos o art. 69.º da Convenção.

Por outro lado, a segunda hipótese plasmada na segunda parte do art., refere-se às situações em que o vendedor está obrigado a remeter as mercadorias a um transportador para um local determinado. Deste modo, entende-se que estão aqui incluídos os casos em que o vendedor tem de efetuar o transporte das mercadorias até um outro transportador. Neste caso, a transferência do risco ocorre no momento em que as mercadorias sejam

---

<sup>13</sup> Cfr. PINHEIRO, Luís de Lima, “*A passagem do risco do preço na venda internacional de mercadorias*”, O Direito, Vol. IV, 2007, pp. 762.

remetidas ao transportador, cumprindo-se a obrigação de entrega pelo vendedor no local onde se encontra o transportador.

Adicionalmente, a ordem jurídica Portuguesa consagra no art. 797.º do CC que se o vendedor deve enviar a mercadoria para um local diferente do lugar do cumprimento, a transferência do risco ocorre com a entrega ao transportador ou expedidor da coisa, ou à pessoa indicada para a execução do aludido envio. Ou seja, o regime nacional coincide com a primeira parte do n.º 1 do art. 67.º da Convenção.

Importa referir que as partes podem estipular no contrato de compra e venda de mercadorias o momento em que ocorre a transferência do risco, visto que o art. 797.º do CC é uma norma supletiva.

Relativamente ao regime dos Incoterms, LIMA PINHEIRO entende que são contratos em que o vendedor assume a obrigação de entregar a mercadoria ao transportador principal, sendo por isso designados por “*contratos de embarque*”, “*de partida*” ou de “*venda com expedição simples*”, à exceção dos termos do grupo D, que são termos onde se deve aplicar as disposições consagradas no âmbito das vendas com expedição qualificada<sup>14</sup>.

### 2.3. A transferência do risco nas vendas com expedição qualificada

O n.º 2 do art. 69.º da Convenção regula as vendas com expedição qualificada, consagrando que o vendedor encontra-se obrigado a entregar as mercadorias não ao transportador contratado para o efeito, mas sim ao próprio comprador, no local de destino contratualmente designado. Deste modo, o risco irá transferir-se no local de chegada das mercadorias, assim que o comprador souber que as estas se encontram à sua disposição no lugar contratualmente designado para o efeito.

Por outro lado, na ordem jurídica nacional, não encontramos nenhum art. referente a este tipo de vendas no CC, contrariamente àquilo que acontece na Convenção. A este respeito, LIMA PINHEIRO entende que não se deve aplicar a solução consagrada para as vendas com expedição simples, visto que “*(...) o art. 797.º CC, aplicável à venda com expedição simples, exclui a hipótese em que o contrato de venda envolve um transporte da mercadoria e em que o vendedor se obriga a entregar a mercadoria no lugar de destino (venda com expedição qualificada). Por argumento de maioria de razão, esta hipótese*

---

<sup>14</sup> Cfr. PINHEIRO, Luís de Lima, “*Incoterms – Introdução e traços fundamentais*”, Estudos de Direito Civil, Direito Comercial e Direito Comercial Internacional, Almedina, 2006, pps. 387 a 406.

*não pode ficar sujeita à regra geral do art. 796.º CC, devendo entender-se que a transferência do risco só se opera com a entrega da coisa”<sup>15</sup>.*

Neste âmbito, importa salientar que faz sentido que os termos do grupo D sejam os únicos aos quais se aplicam as disposições *supra* referidas, visto que são os termos que protegem mais o comprador e que incidem mais obrigações incidem sobre o vendedor, como veremos mais à frente neste trabalho.

### 3. As diferenças entre os Incoterms 2010 e os Incoterms 2020

Foram introduzidas várias diferenças em relação à versão inicial que cumpre referir, nomeadamente o documento de transporte e a regra FCA; os diferentes níveis de cobertura de seguro na regra CIF e CIP; a organização de transporte com os meios de transporte do próprio comprador ou vendedor, nas regras FCA, DAP, DPU e DDP; a mudança do termo DAT para DPU; e a inclusão de requisitos relacionados com a segurança nas obrigações e custos de transporte<sup>16</sup>.

Quanto à primeira diferença, esta nova regra oferece uma opção adicional, visto que as partes podem acordar que o comprador instrua a transportadora a emitir ao vendedor, por conta e risco do primeiro, um documento de transporte assegurando que as mercadorias foram carregadas conforme o acordado, sendo que o vendedor é obrigado a fornecer tal documento de transação ao comprador. Isto é, quando as mercadorias são vendidas, com base no termo FCA, para transporte marítimo, os vendedores ou compradores, e até os bancos se estiver em causa uma carta de crédito, podem querer um documento de embarque. Apesar de, e de acordo com a redação do termo FCA, a entrega só ocorrer com o descarregamento das mercadorias, tal não significava que o vendedor podia obter um documento de embarque da transportadora, a não ser que existisse uma disposição contratual, no próprio contrato de transporte, que acautelasse esta matéria. Para este tipo de situações, os novos Incoterms 2020 apresentam a opção adicional já referida.

De seguida, quanto à segunda diferença, nos Incoterms 2010 os termos CIP e CIF detinham um *standard* mínimo de nível de segurança. Na versão anterior, estes dois termos impunham ao vendedor a obrigação de obter, sobre o seu encargo, um seguro que cobrisse um mínimo de proteção, de acordo com as cláusulas C do *Institute Cargo*

---

<sup>15</sup> Cfr. *Ibidem*.

<sup>16</sup> Cfr. *Ibidem*, pps. 12-15.

*Clauses*<sup>17</sup> ou quaisquer outras cláusulas semelhantes. Sobre a regra CIF, que é muito mais aplicável ao comércio marítimo, a proteção escolhida não foi alterada, mantendo-se novamente a aplicação das cláusulas C. Por outro lado, na regra CIP, o vendedor tem de obter agora uma cobertura de seguro de acordo com as cláusulas A do *Institute Cargo Clauses*. Naturalmente, as partes podem acordar um nível de proteção superior ou até inferior.

Adicionalmente, quanto à terceira diferença, os Incoterms 2010 assumiram que quando as mercadorias fossem transportadas do vendedor para o comprador, seriam-no por uma parte terceira à relação contratual, por exemplo, uma transportadora contratada para o efeito. No entanto, na realidade, o vendedor ou o comprador podem arranjar transporte pelos seus próprios meios, sem necessidade de contratar uma transportadora. Esta prática comum às relações contratuais de hoje, está agora refletida nos termos FCA, DAP, DPU e DDP. Ou seja, a nova versão dos termos comerciais regula o transporte organizado pelas partes contratantes, ao contrário dos Incoterms 2010, que só regulavam o transporte feito por um terceiro contratado para o efeito.

Também, uma das principais mudanças foi a mudança do termo DAT para DPU. Neste caso, o termo foi alterado para enfatizar que o local de destino pode ser qualquer lugar e não apenas um terminal. Ou seja, no termo DAT, o vendedor entregava as mercadorias quando as descarregasse num terminal. Por outro lado, no termo DPU, o local de destino da entrega das mercadorias não precisa de consistir num terminal. Atenção, é preciso ter em conta que se o local para entrega de mercadorias não é um terminal, o vendedor deve ter a certeza de que o local em que pretende realizar as entregas é um local onde é viável essa entrega e, conseqüentemente, a descarga das mercadorias.

Por fim, quanto à última diferença, é preciso referir que foi incluído em cada regra de Incoterms uma nova adenda sobre a segurança no transporte de mercadorias. As questões relacionadas com a segurança não são novas e já estavam presentes nos termos de 2010. Todavia, todas estas matérias associadas às práticas de transporte, estão agora mais em voga. Neste sentido, as preocupações dos comerciantes foram acauteladas com a inclusão de obrigações relacionadas com a segurança no transporte das mercadorias, bem como

---

<sup>17</sup> Note-se que o *Institute Cargo Clauses* corresponde a cláusulas padrão de seguro de transporte internacional, publicadas pelo *Institute of London Underwriters*. Estas correspondem a três conjuntos de cláusulas que oferecem diferentes níveis de proteção: as cláusulas A correspondem à cobertura de todos os riscos, enquanto que as cláusulas B e C indicam uma menor cobertura e um maior número de exclusões e riscos limitados.

com o custo relacionado com estas obrigações. Por exemplo, no art. A4 do termo EXW, o vendedor não tem obrigação de proceder à realização de um contrato de transporte. No entanto, cabe ao vendedor cumprir com os requisitos de segurança necessários para que o comprador proceda ao transporte das mercadorias.

Há outras diferenças espelhadas no novo texto dos Incoterms, mas apenas ao nível “estético”. A CCI teve como propósito tornar as regras mais claras do que nunca, não só com uma introdução e notas explicativas, mas também com mudanças ao nível do *layout* das regras, alocação das obrigações e custos. A motivação foi encorajar os utilizadores a utilizar o correto termo para o caso concreto.

#### 4. Os onze termos de comércio internacional

Os novos termos de comércio internacional são onze, consistindo no termo CFR (*Cost and Freight*); CIF (*Cost Insurance and Freight*); CIP (*Carriage and Insurance Paid To*); CPT (*Carriage Paid To*); DAP (*Delivered at Place*); DDP (*Delivered Duty Paid*); DPU (*Delivered at Place Unloaded*); EXW (*Ex Works*); FAS (*Free Alongside Ship*); FCA (*Free Carrier*); e FOB (*Free On Board*).

##### 4.1. Regras para qualquer modo de transporte

###### 4.1.1. O termo EXW

Este termo significa que o vendedor entrega as mercadorias ao comprador quando as coloca à disposição do segundo num local designado. Para que a entrega ocorra, o vendedor não precisa de carregar as mercadorias no veículo de recolha, nem precisa de realizar as formalidades de exportação quando estas são aplicáveis. As partes apenas precisam de especificar o nome do local da entrega. Note-se que o termo em causa é aquele que menos obrigações impõe sobre o vendedor. Isto é, em relação ao risco da perda e do dano das mercadorias, o princípio é o da passagem do risco com o cumprimento da obrigação de entrega. Assim, no termo em apreço, o risco não só se transfere com a entrega da mercadoria, mas também a partir da data acordada para o levantamento da mercadoria ou da data em que expire o prazo estipulado para o efeito, desde que a mercadoria esteja devidamente afeta ao contrato<sup>18</sup>.

Uma das questões relevantes a analisar sobre este termo tem que ver com as formalidades subjacentes à exportação de mercadorias, nomeadamente o desalfandegamento. No

---

<sup>18</sup> Isto é, tem de estar claramente identificada como sendo a mercadoria objeto do contrato.

EXW, a participação do vendedor está limitada a prestar assistência ao comprador, no sentido de este obter toda a informação necessária à exportação da mercadoria. Ora, normalmente, o local nomeado pelas partes encontra-se dentro da jurisdição do vendedor, ou até dentro da mesma União Aduaneira. E, por isso, não há qualquer obrigação por parte do vendedor de agir conforme mencionado, visto que existe livre circulação de bens e mercadorias. Podemos dizer, assim, que este termo é mais aconselhável a operações domésticas, que não envolvem a exportação das mercadorias. Se o comprador pretende importar e antecipa dificuldades no processo, deve optar por outro termo. Atente-se que as dificuldades mencionadas podem ser bastante manifestas, principalmente se o comprador for uma empresa sem estabelecimento estável. Isto porque, de acordo com a legislação da UE<sup>19</sup>, o exportador deve estar estabelecido no território da União, o que geralmente não é o caso do comprador.

#### 4.1.2. O termo FCA

Em adição às alterações introduzidas, vistas anteriormente, importa referir que o termo em apreço significa que o vendedor entrega as mercadorias ao comprador numa de duas maneiras a seguir elencadas. Primeiro, quando o local designado são as instalações do vendedor, as mercadorias são entregues quando são carregadas no meio de transporte fornecido pelo comprador. Ou então, quando o local designado é outro local, as mercadorias são entregues à transportadora fornecida pelo comprador, ou outra pessoa nomeada pelo comprador. Independentemente da hipótese escolhida, sobre o local de entrega, esse será o local que identifica onde o risco se transfere do vendedor para o comprador e o momento em que os custos passam a recair sobre o vendedor.

Quanto à questão das formalidades de exportação, este termo já será o mais adequado se as partes tiverem em vista uma transação transfronteiriça fora da mesma União Aduaneira. Ou seja, neste caso, será o vendedor a suportar as formalidades de exportação, quando estas sejam aplicáveis. Mas já não suporta as formalidades de importação, nem os custos associados, que ficam a cargo do comprador.

#### 4.1.3. O termo CPT

Este termo significa que o vendedor entrega as mercadorias e o risco transfere-se quando entrega as mercadorias à transportadora contratada por si. O vendedor deverá dar posse

---

<sup>19</sup> Cfr. n.º 2 do art.º 170.º do RE n.º 952/2013 do Parlamento Europeu, in <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html>.

física das mercadorias à transportadora, num local apropriado ao meio de transporte utilizado. Quando as mercadorias tenham sido entregues ao comprador deste modo, o vendedor não garante que as mercadorias cheguem ao local de destino nas mesmas condições. Isto é, o risco transfere-se quando as mercadorias são entregues ao comprador, no caso, quando estas são entregues à transportadora contratada. Por exemplo, se as mercadorias são entregues a uma transportadora no Porto, para a entrega ocorrer em Lisboa, então, a transferência do risco ocorre no Porto. No entanto, o vendedor é responsável por celebrar um contrato de transporte que realize o percurso entre Porto e Lisboa. No caso de haver transportadoras sucessivas, o vendedor tem a obrigação de entregar as mercadorias à primeira transportadora.

Em adição, quanto às formalidades subjacentes à exportação, estas estão a cargo do vendedor. Contrariamente às formalidades de importação, que pertencem ao comprador.

#### 4.1.4. O termo CIP

À semelhança do termo anterior, esta regra significa que o vendedor entrega as mercadorias e o risco transfere-se quando as entrega à transportadora contratada por si. Também, quanto as formalidades subjacentes à exportação, estas estão a cargo do vendedor.

Em relação à apólice de seguro sobre as mercadorias, o vendedor deve contratar seguro contra o risco de perda ou dano das mercadorias, desde o ponto de entrega até ao ponto de destino. Esta é uma diferença face ao termo anterior, onde o vendedor não tem a obrigação de segurar as mercadorias. Assim, podem existir dificuldades acrescidas, visto que há países que exigem que a cobertura de seguro seja adquirida localmente. Quanto à questão do seguro, como já explicamos anteriormente, os novos Incoterms exigem que este seja de acordo com as cláusulas A do *Institute Cargo Clauses*.

#### 4.1.5. O termo DAP

Este termo significa que o vendedor entrega as mercadorias e ocorre a transferência do risco, quando estas são colocadas à disposição do vendedor, no modo de transporte contratado para as descarregar no local de destino acordado. O vendedor acarreta todos os riscos envolvidos até à chegada ao destino das mercadorias. Ou seja, neste termo, entrega e chegada ao destino significam o mesmo.

Quanto às formalidades de exportação, estas pertencem ao vendedor. Mas já pertencem ao comprador, as formalidades subjacentes à importação ou ao transporte das mercadorias

por países terceiros. Assim, se o comprador falhar com as suas obrigações de importação, as mercadorias serão retidas num porto ou terminal no país de destino. Quem irá suportar o risco de dano e perda das mercadorias quando estas se encontram retidas, será o comprador.

#### 4.1.6. O termo DPU

Este termo significa que as mercadorias são entregues pelo vendedor quando são descarregadas do meio de transporte e colocadas à disposição do comprador, no local de destino escolhido. Adicionalmente, o vendedor carrega o risco envolvido em entregar as mercadorias no local de destino, pelo que o risco transfere-se nesse momento de entrega. Deste modo, o local de entrega e de destino da mercadoria é o mesmo. Importa referir que este termo é o único que requer que o vendedor descarregue as mercadorias no destino.

Quanto às formalidades de importação e exportação, estas são iguais às já enunciadas no termo anterior.

#### 4.1.7. O termo DDP

O termo em apreço significa que o vendedor entrega as mercadorias ao comprador, quando estas são colocadas à disposição do vendedor, prontas para importação, no meio de transporte escolhido e prontas para serem descarregadas no local de destino acordado. Importa salientar que o vendedor carrega todos os riscos que envolvem o transporte das mercadorias para o local de destino nomeado. Por isso, entrega e chegada ao local de destino significa o mesmo.

Assim, o vendedor não só é responsável pelas formalidades de exportação, como também é responsável pelas formalidades de importação. Isto significa que poderá haver implicações fiscais sobre o vendedor, como analisaremos mais à frente. Deste modo, com a entrega a ocorrer no destino e com o vendedor a ser responsável pelo pagamento de formalidades de importação, falamos do termo comercial que mais obrigações coloca sobre o vendedor.

### 4.2. Regras para transporte por navegação marítima

#### 4.2.1. O termo FAS

Este termo significa que as mercadorias são entregues ao comprador quando são colocadas ao longo do navio, no porto de embarque nomeado por este. Quando o navio atraca num cais, a mercadoria tem de ser aí colocada junto do navio. Quando o navio tem

de carregar num fundeadouro, o vendedor deve assegurar a colocação da mercadoria no fundeadouro, só aí é que se considera que a mercadoria foi entregue. O risco de perda ou dano transfere-se para o comprador quando as mercadorias estão ao longo do navio, sendo que o comprador suporta todos os custos desse momento para a frente.

Neste caso, cabe ao vendedor realizar as formalidades de exportação e ao comprador as formalidades de importação.

#### 4.2.2. O termo FOB

Este termo significa que o vendedor entrega as mercadorias a bordo do navio nomeado pelo comprador, no porto designado para o despacho. O risco de perda ou dano das mercadorias transfere-se quando estas estão a bordo do navio, sendo que o comprador suportará todos os riscos daí em diante. Quanto às formalidades de exportação, estas pertencem ao vendedor. Por outro lado, as formalidades de importação pertencem ao comprador.

#### 4.2.3. O termo CFR

O termo em causa significa que o vendedor entrega as mercadorias ao comprador a bordo do navio. Deste modo, o risco de perda ou dano das mercadorias transfere-se quando estas se encontram a bordo do navio. Por exemplo, as mercadorias são colocadas a bordo de um navio em Leixões para transporte até Sesimbra. A entrega ocorre quando as mercadorias estejam a bordo do navio em Leixões, com o risco a transferir-se ao mesmo tempo, mas será o vendedor responsável por celebrar um contrato de transporte entre Leixões e Sesimbra. Sendo que o vendedor é levado a completar a sua obrigação de entrega das mercadorias, independentemente de estas chegarem ao destino em perfeitas condições. Aliás, neste termo, o vendedor não detém obrigação de contratar um seguro. O comprador deve, deste modo, contratar uma apólice para as suas próprias mercadorias, se assim o entender.

É comum, nesta regra, que o transporte da mercadoria ocorra em diversas transportadoras. A questão que se coloca é quando é que a entrega ocorre nestes casos. Imaginemos que no caso acima exemplificado, para além daquela viagem inicial, a mercadoria iria ser transportada de Sesimbra para Barcelona. Nestes casos, quando não há nenhuma disposição convencionada pelas partes, o risco irá transferir-se aquando da entrega à primeira transportadora.

No caso concreto, as formalidades de exportação pertencem ao vendedor e as formalidades de importação ao comprador.

#### 4.2.4. O termo CIF

Significa que o vendedor entrega as mercadorias a bordo do navio. Deste modo, o risco de perda e dano transfere-se quando estas já se encontram a bordo, sendo que, por isso, a obrigação do vendedor é entregar as mercadorias a bordo do navio, independentemente de estas chegarem ao destino em perfeitas condições. Importa referir que o vendedor deve contratar cobertura de seguro desde o ponto de destino até ao ponto de chegada designado. Quanto a esta questão, os Incoterms exigem, como já vimos anteriormente, que este seja de acordo com as cláusulas C do *Institute Cargo Clauses*. Por último, o vendedor tem a seu cargo as formalidades de exportação e o comprador as formalidades de importação.

#### 5. Os smartIncoterms

Como já referimos anteriormente, a CCI em conjunto com a empresa tecnológica *Perlin*, fundou o “*ICC Centre for Future Trade*”, no sentido de desenvolver, num futuro próximo, acordos de vendas digitais e personalizáveis, incorporando as novas regras dos Incoterms.

A ideia é que havendo tecnologia que permita a incorporação de milhões de sensores nas mercadorias, é possível o acesso a um conjunto de informações, de um modo simples, rápido e preciso. Deste modo, é possível saber não só se a transação já está em curso ou se os bens já foram enviados, mas também se os bens estão congelados ou sobreaquecidos, pois já existem sensores capazes de medir a temperatura dos bens. A tecnologia utilizada pela *Perlin* apelida-se de *blockchain*. É possível transcrever toda a informação, resultante dos sensores, para uma *blockchain*. Neste sentido, como é uma tecnologia pública, as pessoas sabem que a informação nunca foi alterada ou que não é apenas uma base de dados de uma empresa privada, sendo que neste último caso podia haver interesse em não haver uma fonte de dados fidedigna.

Uma das vantagens desta nova tecnologia é a capacidade de redução de erros. Se toda a informação fosse digitalizada, o processo de comercialização seria mais eficiente. Outra vantagem efetiva é saber se a mercadoria foi transportada nas condições contratualizadas. Imaginemos que, por exemplo, temos uma intoxicação alimentar por ingerirmos um determinado bem alimentar. Com este tipo de tecnologia, é possível saber todo o caminho que aquele bem alimentar percorreu. Como foi transportado, qual o percurso efetuado, qual a temperatura do alimento, ou qual o nível de humidade que este atingiu. Estas são

algumas questões que devem ser respondidas num futuro próximo. Assim, se conseguíssemos ter a certeza que os bens que compramos não foram transportados nas condições contratualizadas, então, poderíamos facilmente executar o contrato com base na regra dos Incoterms acordada, nos sensores dos bens e no registo imutável da tecnologia.

Não obstante, entendemos que este tipo de tecnologia implicará custos muito elevados, que pequenas e médias empresas não vão poder suportar. Neste sentido, é possível que cada vez mais só haja espaço no mercado global para grandes empresas, capazes de suportar este tipo de encargos financeiros. Mas sobre esta discussão não vamos aqui nos alongar, por não se tratar do assunto primordial ao interesse deste trabalho.

#### 6. Visão aduaneira dos Incoterms

A circulação internacional de mercadorias pressupõe a exigibilidade de formalidades burocráticas e pagamento de impostos para que as mercadorias possam circular livremente<sup>20</sup>. No entanto, ao nível da UE, o quadro normativo dos Estados envolvidos são realidades que se entrecruzam.

Assim sendo, as partes envolvidas - vendedor e comprador - deverão atender às regras constantes de cada Estado aquando da escolha do Incoterm aplicável, por forma a evitar-se situações em que as obrigações assumidas via Incoterm conflituem com determinadas normas legais. Por exemplo, em alguns países apenas entidades com registo e/ou licenciamento local podem efetuar importações e/ou exportações. Deste modo, esta disposição legal impede que uma entidade sem o registo ou licenciamento exigível assumira obrigações relativamente ao desembaraço da mercadoria.

Por regra, como vimos anteriormente, cabe ao vendedor cumprir as formalidades aduaneiras de exportação, sendo o responsável por importar a mercadoria para o país de destino. Os Incoterms EXW e DDP constituem uma exceção a esta regra.

No caso de vendas efetuadas sob o termo EXW, a mercadoria é entregue ao comprador nas instalações do vendedor. Assim, será o comprador a assumir a obrigação de cumprir com todas as formalidades de exportação. Por outro lado, no caso do termo DDP, o

---

<sup>20</sup> A obrigação de desalfandegar as mercadorias não compreende apenas a obrigação de pagar os encargos aduaneiros, abrangendo também o cumprimento de todos os procedimentos e formalidades no âmbito da relação aduaneira. Cfr. *“ICC Incoterms 2000: Report of the Secretary-General, Yearbook of the United Nations Commission on International Trade Law”*, 2000, Vol. XXXI, pp. 607.

vendedor deverá entregar a mercadoria ao comprador após desalfandegamento no país de destino e pronta para descarga no local escolhido.

Posto isto, nos termos em apreço, as partes assumem obrigações em países que não estão necessariamente presentes. Consequentemente, importa aferir se estão em condições de atuar como importador ou exportador no país em causa, por forma a cumprir com as respetivas obrigações aduaneiras.

A este respeito, cumpre referir que a pessoa que apresenta uma declaração aduaneira, ou a pessoa em nome da qual essa declaração é feita, deve estar estabelecida na UE<sup>21</sup>. Sendo que, por pessoa estabelecida na UE entende-se qualquer pessoa singular que aí tenha a sua residência habitual, ou ainda qualquer pessoa coletiva que aí tenha a sua sede estatutária, administração central ou estabelecimento permanente<sup>22</sup>. Deste modo, um comprador não estabelecido na UE não deverá contratar vendas sob o termo EXW a fornecedores estabelecidos na UE. Também, um vendedor não estabelecido na UE não deverá contratar vendas sob o termo DDP a compradores estabelecidos na UE. Este raciocínio será aplicável a todos os países que exigem que os importadores e exportadores sejam entidades registadas, como é o caso do Brasil<sup>23</sup>.

Por outro lado, a existência de requisitos ou restrições legais aplicáveis a determinados bens aquando da exportação poderá limitar a utilização do termo EXW. Por exemplo, quando forem aplicáveis medidas de controlo específicas ou a necessidade de obtenção prévia de licenças de exportação para determinados tipos de bens, nomeadamente bens de dupla utilização<sup>24</sup>. A este respeito, imagine-se o caso de uma compra e venda de agentes patogénicos para animais entre uma empresa estabelecida nos EUA e uma empresa portuguesa. Estando os bens de utilização dupla sujeitos a controlos e regras muito específicas, caso seja acordado o termo EXW caberá à empresa portuguesa o cumprimento de todos os requisitos aplicáveis à exportação e à importação. Por outro lado, se fosse acordado o termo DDP seria o vendedor quem teria a obrigação de cumprir com todas as formalidades de importação e exportação.

---

<sup>21</sup> Cfr. n.º 4 e 6 do art.º 5.º do RE n.º 952/2013 do Parlamento Europeu.

<sup>22</sup> Cfr. n.º 31 do art.º 5.º do RE n.º 952/2013 do Parlamento Europeu.

<sup>23</sup> O próprio modelo de declaração de importação indica que não será aceite o termo DDP dada a impossibilidade de o exportador figurar como titular do despacho de importação.

<sup>24</sup> Os produtos de dupla utilização são bens e tecnologias que podem ser utilizados tanto para fins civis como militares, incluindo produtos que podem auxiliar no fabrico de armas nucleares ou outros engenhos explosivos nucleares. Cfr. n.º 1 do art.º 2.º do RE n.º 428/2009 do Conselho *in* <https://eur-lex.europa.eu/homepage.html>.

## 7. Conclusões sobre a nova redação dos Incoterms

Os Incoterms 2020 posicionam-se, mais uma vez, como um texto de referência no âmbito do comércio internacional. É um instrumento que aporta mais-valia efetiva nas relações contratuais internacionais. No entanto, entendemos que os autores fizeram um claro esforço, nesta nova redação, para tornar o texto mais educativo, de modo a incentivar a utilização do documento como uma verdadeira ferramenta de aprendizagem. Podemos retirar esta interpretação do cuidado que houve com a exaustiva introdução e com as notas explicativas. Naturalmente, o objetivo foi também o de simplificar o acesso à informação. Isto é manifestamente assumido na alteração do *layout* das regras, obrigações e custos.

Posto isto, é hora de aferir e avaliar as alterações efetuadas. Neste âmbito, entendemos que a atual redação fica aquém das expectativas. Isto porque falamos de alterações limitadas que podem não incentivar à adoção do atual texto, face à redação de 2010. Não obstante, a vantagem nesta situação é precisamente o facto de as organizações, com contratos em vigor onde se incluem os termos de 2010, não necessitarem de realizar profundas alterações.

Desde logo, a comunidade internacional suspeitava que iriam ser eliminados vários Incoterms, nomeadamente o termo FAS, DDP e EXW. O primeiro termo é bastante similar ao termo FCA, no sentido em que o termo FAS permite que o vendedor entregue as mercadorias ao longo do navio, que foi selecionado pelo comprador. Ou seja, se substituíssemos o termo FAS pelo FCA nos casos em que é expectável que a entrega ocorra no porto, no país de destino dos bens, então, se o navio do comprador estivesse atrasado, a mercadoria não se encontraria ainda na posse do comprador, enquanto se encontra à espera do navio. A este respeito, entendemos que poderia fazer sentido que o termo FCA se dividisse em dois termos, um para qualquer modo de transporte e outro para transporte por via marítima.

Por outro lado, quanto aos termos DDP e EXW, como são termos mais apropriados a transações domésticas, em virtude não só dos possíveis constrangimentos aquando das formalidades de importação e exportação, mas também da pouca relevância que as partes dão a estas mesmas formalidades, provocando litígios e conflitos, então, podemos concluir que são termos que poderiam ser eliminados. Até por motivos de justiça nas negociações, entendemos que os termos em causa não manifestam relevância no mundo de hoje. Fará mais sentido que o vendedor tenha controlo sobre o processo de exportação e o comprador controlo sobre o processo de importação. Também, se, no caso do EXW,

o vendedor tiver mais responsabilidades e o comprador estiver mais protegido no momento da transferência do risco, é possível que as negociações sejam mais justas e equitativas.

Outro aspeto relevante é o facto da China e da Austrália se terem envolvido nas negociações pela primeira vez, juntando-se à França, Reino Unido, Alemanha, Turquia e EUA, na revisão do texto atual. Deste modo, era expectável que com a China nas negociações, que prevê movimentar em 2020, 2,5 triliões de dólares, quase mais \$1 trilião do que o resto do Mundo, em comércio eletrónico<sup>25</sup>, os Incoterms tivessem feito alterações de modo a dar ênfase às transações eletrónicas. Deste modo, o facto de ainda termos uma regra como o DDP, passível de causar constrangimentos aduaneiros, como já vimos, não se explica.

---

<sup>25</sup> Cfr. Estudo feito pela EMarketer, sobre “*Global E-commerce 2019: China*”, in <https://www.emarketer.com/content/china-ecommerce-2019>

## Capítulo II – Os Incoterms como usos do comércio internacional

### 1. A *lex mercatoria* e os princípios UNIDROIT

Primeiramente, importa esclarecer a relevância da *lex mercatoria* na ordem jurídica internacional, enquanto fonte autónoma do comércio internacional. Neste âmbito, LIMA PINHEIRO entende que podemos considerar por direito autónomo do comércio internacional, “*aquelas regras e princípios aplicáveis às relações do comércio internacional que se formam independentemente da acção dos órgãos estaduais e supraestaduais*”<sup>26</sup>.

A este respeito, apesar de não ser o ponto fulcral do presente trabalho, entendemos importante averiguar as diferentes teorizações da doutrina sobre a *lex mercatoria* na regulação das relações comerciais. Desde logo, a primeira tese parte de SCHMITTHOFF que entende que a *lex mercatoria* deve ser encarada como “*Direito material especial do comércio internacional dotado de um certo grau de uniformidade internacional*”<sup>27</sup>. Este Direito material basear-se-ia em convenções internacionais, em regras criadas por entidades reguladores e em costumes e usos do comércio internacional. Assim, uma das grandes especificidades seria o facto de a *lex mercatoria* ter de ser “*reconciliado com o conceito de soberania nacional no qual a ordem mundial ainda se funda*”<sup>28</sup>. Deste modo, a *lex mercatoria* traduzir-se-ia em “*convenções internacionais, leis-modelo ou noutros documentos publicados por organizações privadas, tais como a CCP*”<sup>29</sup>. O Autor entende que as partes podem desenvolver um Direito autónomo do comércio internacional, no âmbito da sua liberdade contratual, mas com respeito pela ordem pública.

A segunda tese, desta feita defendida por GOLDMAN, argumenta que a *lex mercatoria* é “um conjunto de princípios gerais e regras costumeiras espontaneamente referidas ou elaborados no quadro do comércio internacional, sem referência a um particular sistema jurídico internacional”<sup>30</sup>. Deste modo, GOLDMAN atribui primazia às regras consuetudinárias, usos, cláusulas contratuais gerais e modelos contratuais. Num plano secundário, aparecem os princípios gerais do Direito e as regras desenvolvidas pela

---

<sup>26</sup> Cfr. PINHEIRO, Luís de Lima, “*O Direito Autónomo do Comércio Internacional em Transição: A adolescência de uma nova lex mercatoria*”, in “*Estudos de Direito Civil, Direito Comercial e Direito Comercial Internacional*”, Almedina, 2006, pp. 392.

<sup>27</sup> Apud. Ibidem e vide PINHEIRO, Luís de Lima, “*Contrato de Empreendimento Comum (Joint Venture) em Direito Internacional Privado*”, Almedina, 1998, pp. 18.

<sup>28</sup> Cfr. PINHEIRO, Luís de Lima, “*O Direito Autónomo do Comércio (...) op. cit.*”, pp. 395.

<sup>29</sup> Cfr. Ibidem pp. 395.

<sup>30</sup> Cfr. GOLDMAN, Berthold, “*The Applicable Law: General Principles of Law – Lex Mercatoria*”, in Julian Lew (org.), “*Contemporary Problems in International Arbitration*”, pp. 113 a 125.

jurisprudência arbitral<sup>31</sup>. Regras estas que serão diretamente aplicáveis por força das regras de conflitos, afastando o Direito estadual.

A respeito da *lex mercatoria*, a sua evolução foi marcada pela publicação dos Princípios Relativos aos Contratos do Comércio Internacional do UNIDROIT, aprovada pelo Conselho de Direção do UNIDROIT, em 1994. A primeira edição continha regras gerais sobre a formação dos contratos, a sua validade, interpretação, conteúdo e o seu cumprimento ou incumprimento. Com a segunda edição aprovada em 2004, surgiram tópicos adicionais, como o contrato a favor de terceiro, a representação, a compensação, ou a cessão de créditos.

Estes surgiram por iniciativa do Instituto UNIDROIT<sup>32</sup>, criada em 1926, com o objetivo de harmonizar o Direito Privado existente, por forma a que os agentes do comércio internacional tivessem ao seu alcance um conjunto de regras gerais uniformes que versassem sobre os vários aspetos da relação contratual, independentemente das ordens jurídicas de cada país.

Neste âmbito, os Princípios UNIDROIT serão aplicáveis quando as partes aceitem que estes lhes sejam submetidos, podendo ser aplicados quando as partes aceitem “*que o seu contrato seja regido pelos princípios gerais de Direito, a lex mercatoria ou outra fórmula similar*” ou quando seja “*impossível estabelecer a regra pertinente da lei aplicável*”<sup>33</sup>. Ademais, “*podem ser utilizados para a interpretação ou a integração de instrumentos de direito internacional uniforme*” e “*podem servir de modelo aos legisladores nacionais e internacionais*”<sup>34</sup>.

Estes princípios são “*meros modelos de regulação, que podem ser incorporados no contrato, com valor de cláusulas contratuais, ou podem ser recebidos no conteúdo de normas materiais de um Direito Estadual ou de uma Convenção Internacional*”<sup>35</sup>. Assim, são considerados *soft law*, mas não um instrumento jurídico vinculativo *per si*.

---

<sup>31</sup> Cfr. Ibidem.

<sup>32</sup> Portugal é um dos 63 membros do Instituto, desde 1949. Para mais informações vide <https://www.unidroit.org/about-unidroit/membership>.

<sup>33</sup> Cfr. Preâmbulo, in <https://www.unidroit.org/>.

<sup>34</sup> Cfr. Ibidem.

<sup>35</sup> Cfr. PINHEIRO, Luís de Lima, “*O Direito Autónomo do Comércio (...) op. cit.*”, pp. 409.

## 2. Os usos mercantis e a sua relevância prática

Os usos mercantis são considerados “*comportamentos ou práticas reiteradas no mundo dos negócios, reveladores da observância uniforme e generalizada das regras de conduta*”<sup>36</sup>. Parece claro que o Direito Comercial, desde a sua origem histórica, tem uma forte ligação com os usos e costumes dos comerciantes. Aliás, ainda hoje muitos dos contratos e operações comerciais que conhecemos não estão legalmente tipificados. Falamos não de tipos legais, mas de tipos sociais. Por exemplo, o contrato de concessão comercial é um contrato legalmente atípico que não possui regulamentação legal própria.

Adicionalmente, podemos considerar que os usos são ainda modos modernos e populares de “*estabelecer critérios de ação e modelos de decisão*”<sup>37</sup>. Basta pensarmos nos códigos de boa governação no âmbito da *corporate governance*, ou nos códigos de melhores práticas (*best practices*) no âmbito de uma empresa específica ou sector empresarial. Ou seja, falamos de usos que mesmo não sendo lei, dão conteúdo e força a regras importantes no âmbito do comércio. Por exemplo, no âmbito da *corporate governance*, regra chave é a regra do *comply or explain*, que obriga as empresas a seguirem as recomendações impostas ou a explicarem o porquê de não as seguirem. Ademais, no preenchimento das lacunas e em casos duvidosos deve também recorrer-se aos usos e costumes do comércio.

Por último, será sempre de atender a todos os casos em que o julgador português será chamado a aplicar uma lei que confira relevância expressa aos usos mercantis, como a germânica<sup>38</sup>, por força das regras do Direito de conflitos.

## 3. A relevância que a ordem jurídica Portuguesa confere aos usos mercantis

É chegado o momento de aferir o relevo jurídico que a ordem jurídica nacional confere aos usos mercantis. A este respeito, importa salientar que a resposta a esta questão não pode ser imediata, até porque a regra contida no uso pode sempre transformar-se em norma jurídica atuante nas relações comerciais existentes.

A este respeito, o n.º 1 do art. 3.º do CC consagra que “os usos que não forem contrários aos princípios da boa fé são juridicamente atendíveis quando a lei o determine”. ENGRÁCIA ANTUNES considera que temos assim uma primeira dimensão de relevância dos usos, a “*dimensão legal*”. Isto é, “*os usos forjados na prática comercial*

---

<sup>36</sup> Cfr. ANTUNES, José Engrácia, “*Direito dos Contratos Comerciais*”, Almedina, 2015, pp. 58.

<sup>37</sup> Cfr. VASCONCELOS, Pedro Pais de, “*Direito Comercial*”, Vol. I, Almedina, 2011, pp. 30.

<sup>38</sup> Cfr. ANTUNES, José Engrácia, “*Direito dos Contratos...*, *op. cit.*”, pp. 58, nota 52, que remete para §346 Handelsgesetzbuch.

*quotidiana, não possuindo por si só juridicidade, acabam por constituir fonte (embora <<mediata>>) da regulação das relações entre os sujeitos comerciais”*<sup>39</sup>. Neste âmbito, são vários os casos em que esta dimensão legal se verifica. Por exemplo, o n.º 3 do art. 12.º do Código dos Valores Mobiliários determina que os serviços das sociedades de notação de risco devem ser prestados obedecendo “*aos usos internacionais*”. Também, o art. 317.º do Código da Propriedade Industrial define a concorrência desleal como todo o ato de concorrência “*contrário às normas e usos honestos de quaisquer ramos de atividade económica*”.

Adicionalmente, o relevo dos usos não se pode consubstanciar apenas numa única dimensão legal. Com efeito, os usos mercantis podem desempenhar uma função de “*elementos auxiliares de interpretação e integração da disciplina jurídica aplicável às relações mercantis*”<sup>40</sup>. Neste âmbito, o art. 218.º do CC estabelece que “*o silêncio vale como declaração negocial, quando esse valor lhe seja atribuído por lei, uso ou convenção*”, pelo que quando uma determinada prática uniforme atribuir ao silêncio o valor de meio declarativo, o uso não poderá deixar de ter relevância jurídica. Também, no âmbito da interpretação do negócio jurídico, o n.º 1 do art. 236.º do CC consagra que “*a declaração negocial vale com o sentido que um declaratório normal, colocado na posição do real declaratório, possa deduzir do comportamento do declarante, salvo se este não puder razoavelmente contar com ele*”, pelo que será razoável aceitar que os usos da prática de certo sector de atividade económica possam ser considerados na determinação do negócio<sup>41</sup>. Por fim, no âmbito da integração do negócio, o art. 239.º do CC dispõe que “*na falta de disposição especial, a declaração negocial deve ser integrada de harmonia com a vontade que as partes teriam tido se houvessem previsto o ponto omissis, ou de acordo com os ditames da boa fé, quando outra seja a solução por eles imposta*”, pelo que não é de excluir que o julgador recorra às práticas reiteradas naquele sector de atividade para aferir a boa fé no caso concreto.

#### 4. Os Incoterms como categoria dos usos mercantis

No ordenamento jurídico português, não existe unanimidade na doutrina quanto à classificação dos Incoterms com categoria dos usos mercantis. Por um lado, COUTINHO

---

<sup>39</sup> Cfr. ANTUNES, José Engrácia, “*Os Usos e o Costume no Direito Comercial*”, Separata da Obra “*Estudos Comemorativos dos 10 anos da Faculdade de Direito da Universidade Nova de Lisboa*” – Vol. II, Almedina, 2008, pp. 227.

<sup>40</sup> Cfr. Ibidem, pp. 229.

<sup>41</sup> Cfr. Ibidem, pp. 230.

DE ABREU considera que os Incoterms são exemplo de usos e costumes do comércio internacional “*reduzidos a escrito e compilados*”, enquanto desenvolvimento de um “*direito uniforme de origem não-(inter)estadual*.”<sup>42</sup> Também, ENGRÁCIA ANTUNES entende que os Incoterms são manifestação dos usos mercantis, cujo conteúdo está estabelecido em compilações escritas. O autor acrescenta que no silêncio da lei, os usos relevam enquanto “*elementos auxiliares de interpretação e integração dos contratos comerciais*”<sup>43</sup>, por expressa remissão no contrato, ou na falta desta. Por outro lado, LUÍS DE BRITO CORREIA não atribui aos Incoterms a qualificação de usos mercantis, falando antes de “*normas de origem internacional*” elaboradas por associações internacionais de comerciantes<sup>44</sup>.

Uma posição mais moderada é defendida por LIMA PINHEIRO que entende que não é possível responder de forma genérica a esta questão, sendo necessário “*examinar individualizadamente cada um dos termos normalizados e atender ao espaço geográfico em causa*”<sup>45</sup>. O mesmo Autor acrescenta que “*uma parte das regras de interpretação e integração dos Incoterms constitui, pelo menos, usos da venda internacional que formam o conteúdo característico de tipos de tráfico negocial*”<sup>46</sup>.

No que diz respeito à jurisprudência Europeia, no caso *Electrosteel Europe SA contra Edil Centro SpA*, no âmbito da análise sobre se o lugar de entrega é determinado nos termos do contrato, o Tribunal de Justiça da União Europeia entendeu que “*o órgão jurisdicional nacional em causa deve ter em conta todos os termos e todas as cláusulas pertinentes desse contrato que permitam designar de maneira clara esse lugar, incluindo os termos e cláusulas geralmente reconhecidos e consagrados pelos usos do comércio internacional, como os «Incoterms»*”<sup>47</sup>.

A este respeito, em Portugal, o STJ veio perfilhar este mesmo entendimento para justificar que os Incoterms, enquanto usos do comércio internacional, são elemento importante na interpretação do clausulado contratual que não determine o lugar de entrega dos bens<sup>48</sup>.

---

<sup>42</sup> Cfr. ABREU, Jorge Manuel Coutinho de, “*Curso de Direito Comercial*”, vol. I, 10ª ed., Almedina, 2016, pp. 40

<sup>43</sup> Cfr. ANTUNES, José Engrácia, “*Direito dos Contratos...*, *op. cit.*”, pp. 59

<sup>44</sup> Cfr. BRITO CORREIA, Luís de, “*Direito Comercial*”, 1º Vol., AAFDL, 1987, pp. 104 e 105.

<sup>45</sup> Cfr. PINHEIRO, Luís de Lima, “*Incoterms – Introdução ...*, *op. cit.*”, pp. 318.

<sup>46</sup> Cfr. *Ibidem*.

<sup>47</sup> Cfr. Acórdão do TJUE de 9 de Junho de 2011, *Electrosteel Europe SA v Edil Centro SpA*, Processo n.º C-87/10, in <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/?uri=CELEX:62010CJ0087>.

<sup>48</sup> Cfr. Acórdão do STJ de 22-09-2016, Processo n.º 2561/14.8T8BRG.GI. S1, Relator Salazar Casanova, in [www.dgsi.pt](http://www.dgsi.pt).

Neste âmbito, o próprio Acórdão em apreço remete para o Acórdão do Tribunal de Justiça da União Europeia de 9 de Junho de 2011.

Ademais, nos EUA são vários os casos em que os Tribunais têm reconhecido os Incoterms enquanto usos do comércio internacional. Por exemplo, no caso *China North Chemical Industries* contra *Beston Chemical Corporation*, o Tribunal defendeu que “*Incoterms is the dominant source of definitions for the commercial delivery terms used by parties to international sales contracts, it is incorporated into the CISG through article 9(2)*”, que estabelece que “*the parties are considered, unless otherwise agreed, to have impliedly made applicable to their contract or its formation a usage of which the parties knew or ought to have known and which in international trade is widely known to, and regularly observed by, parties to contracts of the type involved in the particular trade concerned.*”<sup>49</sup>

50

#### 4.1. A Posição Adotada

Chegados a este momento, urge aferir se os Incoterms podem ser qualificados como usos comerciais, nomeadamente como usos do comércio internacional. Como vimos anteriormente, esta não é uma questão amplamente discutida na doutrina e na jurisprudência Portuguesa, sendo poucos os autores e os Acórdãos que olharam para a aludida questão. A este respeito, entendemos que não é defensável a qualificação genérica dos Incoterms enquanto usos do comércio internacional, visto que nem todos os termos comerciais correspondem a comportamentos típicos de determinadas áreas de comércio.

Neste âmbito parece defensável que quando a CCI se limita a recolher termos de comércio já existentes, dando-lhes apenas forma escrita através de siglas de três letras, estamos perante Incoterms que se traduzem em verdadeiros usos do comércio internacional. Aliás, como vimos anteriormente, uma das primeiras iniciativas da CCI foi precisamente a realização de um estudo com os seis termos de comércio mais frequentemente utilizados pelos mercadores. Ora, parece-nos razoável que os termos de comércio que foram fruto de estudos realizados pela CCI entre os operadores de comércio, como o caso do FOB e

---

<sup>49</sup> Cfr. United States Federal District Court for the Southern District of Texas, Houston Division, *China North Chemical Industries Corporation v. Beston Chemical Corporation*, 7 de Fevereiro de 2006, in <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060207u1.html>. No mesmo sentido, United States Court of Appeals (5th Circuit), *BP Oil International v. Empresa Estatal Petróleos de Ecuador*, 11 de Junho de 2003, in <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030611u1.html>.

<sup>50</sup> Convém referir que no caso exposto, optou-se por manter a versão original (não traduzida), atenta a relevância da precisão das palavras na ciência do Direito, assim garantido a não desvirtuação das mesmas.

CIF, possam então ser reconduzidos à qualificação de usos comerciais. No entanto, cumpre dissecar a presente questão.

A este propósito, as definições dos termos FOB e CIF podiam ser encontradas à data noutras fontes como, por exemplo, no documento *American Foreign Trade Definitions*, datado de 1941, que se tornou obsoleto aquando da publicação dos Incoterms pela CCI<sup>51</sup>. Parece claro que neste caso os Incoterms têm de ser reconduzidos à qualificação de usos comerciais, porque são verdadeiras práticas reiteradas operadas pelos agentes nas relações comerciais.

No entanto, quando não se verificou a existência de práticas reiteradas por parte dos comerciantes, os Incoterms não se podem qualificar como usos comerciais. A este respeito, atente-se que o termo FCA, quando surgiu pela primeira vez na revisão de 1980, à data sob a sigla FCR, surgiu devido à proliferação de transporte de mercadorias em contentores. No entanto, a sua introdução foi considerada uma experiência inovadora, visto que foi introduzido como um termo adicional no fim da publicação da CCI<sup>52</sup>.

Não obstante a publicação do termo FCA, os comerciantes continuaram a utilizar durante muito tempo o termo FOB, embora as mercadorias fossem entregues em terminais de contentores. Era difícil para os comerciantes entenderem que um vendedor não deveria estar em risco após as mercadorias terem sido entregues a uma transportadora designada pelo comprador<sup>53</sup>.

Posto isto, não podemos qualificar os Incoterms enquanto usos mercantis de forma geral e abstrata, dependendo sempre das características de cada termo comercial. Nos casos em que a CCI deu apenas forma escrita a um comportamento que já existia de forma reiterada no âmbito das relações comerciais, então, entendemos que o Incoterm em apreço poderá ser qualificado enquanto uso comercial. Por outro lado, quando os Incoterms advêm apenas de um mero exercício criativo da ICC, então, entendemos que não poderemos considerar que o Incoterm será um verdadeiro uso comercial.

---

<sup>51</sup> Cfr. SPANOGLE, John A, “*Incoterms and UCC Article 2—Conflicts and Confusions*”, The International Lawyer, Vol. 31 n. ° 1, 1997, pp.113, in [www.jstor.org/stable/40707294](http://www.jstor.org/stable/40707294).

<sup>52</sup> Cfr. RAMBERG, Jan, “*ICC Guide to Incoterms 2010, op. cit.*”, pp. 8.

<sup>53</sup> Cfr. Ibidem.

## Capítulo III – A qualificação como Cláusulas Contratuais Gerais

### 1. As Cláusulas Contratuais Gerais

A era moderna, marcada pela produção em massa e por uma constante celebração de contratos, operou profundas transformações no âmbito do Direito dos Contratos, ao exigir um novo modelo de contratação capaz de responder aos imperativos de celeridade e eficácia.<sup>54</sup>

Com efeito, o esquema contratual típico, assente num princípio de igualdade entre as partes<sup>55</sup>, não é compatível com uma sociedade industrial e tecnológica. Partindo desta realidade social, o recurso a outro tipo de expedientes tornou-se crucial, passando a assistir-se a uma massificação das relações contratuais.

A este propósito, GALVÃO TELLES afirma que as “*operações jurídicas que se repetem até ao infinito num tráfico massificado, como consequência da revolução industrial e, ainda mais, da revolução tecnológica, não se compadecem com a lentidão de negociações demoradas e laboriosas*”<sup>56</sup>.

Neste âmbito, em virtude da dimensão, domínio de mercado e poder institucional, as cláusulas contratuais gerais foram facilmente impostas por grandes empresas, que detêm muitas vezes posições de monopólio ou oligopólio<sup>57</sup>.

A este respeito, ALMENO DE SÁ afirma existir “[...] *uma “superioridade situacional” daquele que recorre a condições pré-formuladas para uma pluralidade de contratos, que tem como contrapólo uma típica necessidade tutela daquele que se vê constrangido a contratar na base de tais condições [...]*”<sup>58</sup>.

---

<sup>54</sup> A este respeito, MOTA PINTO afirmava, em subtítulo de um estudo dedicado ao fenómeno dos contratos de adesão, estarmos diante de “*uma manifestação jurídica da moderna vida económica*”, cfr. “*Contratos de adesão. Uma manifestação jurídica da moderna vida económica*”, in Revista de Direito e de Estudos Sociais, Ano XX, nºs 2-3-4, Coimbra, Atlântida Editora, 1973, pps. 119-148.

<sup>55</sup> Cfr. o art. 232.º do CC, que estabelece que a conclusão do contrato não se verifica “*enquanto as partes não houverem acordado em todas as cláusulas sobre as quais qualquer delas tenha julgado necessário o acordo*”.

<sup>56</sup> Cfr. TELLES, Inocêncio Galvão, “*Das condições gerais dos contratos e da directiva europeia sobre as cláusulas abusivas*”, in O Direito, Ano 127, III-IV, Lisboa, 1995, pp. 302.

<sup>57</sup> Cfr. MONTEIRO, António Pinto, “*Contratos de adesão: o regime jurídico das cláusulas contratuais gerais instituído pelo Decreto-Lei n.º 446/85, de 25 de Outubro*”, pp. 741, ao afirmar que este tipo de contratação nasce e justifica-se pela necessidade de “*satisfazer interesses objectivamente justificados da empresa*”.

<sup>58</sup> SÁ, Almeno José de, “*Cláusulas contratuais gerais e directiva sobre cláusulas abusivas*”, 2.ª ed. (revista e aumentada), Coimbra, Almedina, 2001, pp. 54.

Assim, estas empresas optaram por “*fórmulas pré-elaboradas que proponentes ou destinatários indeterminados se limitam a propor ou a aceitar*”<sup>59</sup>, por forma a que sejam integradas no conteúdo dos contratos que serão firmados pela contraparte sem negociação prévia.

Importa referir que o Decreto-Lei n.º 446/85, de 25 de Outubro, que regula o tema em apreço, não comporta uma definição precisa do que são e no que consistem as cláusulas contratuais gerais. É a doutrina que se tem dedicado à interpretação e ao esclarecimento da definição e características das aludidas cláusulas a partir do conteúdo legal.

Adicionalmente, a função principal das cláusulas contratuais gerais é a de acelerar a tramitação contratual, sendo que a celeridade é vista como um valor superior ao da vontade individual. A este respeito, ANA FILIPA MORAIS ANTUNES afirma que “*as modernas exigências de celeridade e de intensidade sentidas dificilmente se poderiam adaptar ao esquema clássico de formação do negócio jurídico, assente numa negociação entre as partes*”<sup>60</sup>.

Quanto às suas características, MENEZES CORDEIRO entende que as cláusulas contratuais gerais possuem duas características principais, a saber, generalidade e rigidez<sup>61</sup>. Primeiramente, aponta a característica generalidade porque as cláusulas contratuais gerais destinam-se a ser propostas a destinatários indeterminados ou a ser subscritas por proponentes indeterminados. Entende o autor que sem esta característica, estaríamos perante um “*denominado contrato pré-formulado*”<sup>62</sup>. Seguidamente, aponta a característica rigidez porque as cláusulas em apreço são acolhidas como um todo por quem as subscreve ou aceita. Deste modo, sem a presença desta característica, estaríamos perante um “*comum exercício de liberdade negocial*”<sup>63</sup>.

A este propósito, PINTO MONTEIRO defende como característica basilar a pré-disposição, que consiste “*(...) na elaboração prévia de cláusulas que irão integrar o conteúdo de todos os contratos a celebrar no futuro ou, pelo menos de certa categoria de contratos (...)*”<sup>64</sup>. O mesmo Autor acrescenta que as cláusulas contratuais gerais

---

<sup>59</sup> Cfr. CORDEIRO, António Menezes, “*Manual de Direito Comercial*”, 2ª ed., 2007, Almedina, pp. 499.

<sup>60</sup> Cfr. ANTUNES, Ana Filipa Morais, “*Comentário à Lei das Cláusulas Contratuais Gerais*”, Coimbra Editora, 2013.

<sup>61</sup> Cfr. CORDEIRO, António Menezes, “*Manual de Direito Comercial (...)*”, op. cit., pp. 500

<sup>62</sup> Cfr. Ibidem, pp. 500

<sup>63</sup> Cfr. Ibidem.

<sup>64</sup> Cfr. MONTEIRO, António Pinto, “*O novo regime jurídico dos contratos de adesão/cláusulas contratuais gerais*”, in ROA, Ano 62, I, Lisboa, 2002, pp. 6.

compreendem ainda uma intenção uniformizadora, “(...) *que leva a este procedimento, a fim de os contratos que virem a ser concluídos obedecerem todos ao mesmo padrão ou modelo.*”<sup>65</sup>”

No mesmo sentido, MENEZES LEITÃO sublinha a característica da pré-elaboração, entendendo que estamos perante situações em que um dos contraentes elabora a sua declaração negocial previamente à entrada em negociações<sup>66</sup>.

## 2. As Cláusulas Contratuais Gerais e os Contratos de Adesão

Não é totalmente pacífico na doutrina a ideia de que as cláusulas contratuais gerais equivalem aos contratos de adesão.

A primeira posição doutrinal defende a equivalência entre as Cláusulas Contratuais Gerais e os contratos de adesão. A este respeito, ALMEIDA COSTA entende que “*sob a designação de condições gerais dos contratos ou de contrato de adesão, (...) um dos contraentes impõe as cláusulas de contratação futura, unilateral e irrevogavelmente, sem a mínima discussão relevante. É neste quadro que, de facto, os conceitos de condições negociais gerais ou de contrato de adesão, de raiz germânica ou francesa, recorde-se, têm verdadeiro alcance, traduzindo uma única ou paralela realidade*”<sup>67</sup>.

Por outro lado, há outra posição doutrinal que entende que apesar de ligado à figura do contrato de adesão, o fenómeno das cláusulas contratuais gerais não deve ser confundido com este. Com efeito, PINTO MONTEIRO refere que “(...) *a fórmula contratos de adesão é mais ampla, podendo não coincidir com a expressão cláusulas contratuais gerais*”<sup>68</sup>.

No mesmo sentido, CARLOS FERREIRA DE ALMEIDA afirma que “*a expressão “contratos de adesão” tem subjacente um modo particular de formação dos contratos - a obtenção do consenso por adesão. Pensada inicialmente para contratos padronizados formados através de cláusulas contratuais gerais, abrange com rigor uma categoria mais*

---

<sup>65</sup> Cfr. Ibidem.

<sup>66</sup> Cfr. LEITÃO, Luís Menezes, “*Direito das Obrigações*”, Vol. I, Almedina, 9ª ed., pp. 33.

<sup>67</sup> Cfr. COSTA, Mário Júlio de Almeida, “*Direito das Obrigações*”, 4ª ed. remodelada, Coimbra Editora, 1984, pp. 184.

<sup>68</sup> Cfr. Ibidem, pp. 7.

*ampla de contratos, porque aquela particularidade de formação não é específica deles, verificando-se igualmente nalguns contratos individualizados*”<sup>69</sup>.

A este respeito, entendemos que a figura do contrato de adesão é distinta da figura das cláusulas contratuais gerais. Apesar de na sua grande maioria os contratos de adesão serem constituídos por cláusulas contratuais gerais, tal não precisa obrigatoriamente de acontecer. Neste âmbito, MOTA PINTO define contrato de adesão como “*aquele cujo conteúdo contratual foi pré-fixado, total ou parcialmente, por uma das partes a fim de ser utilizado, sem discussão ou sem discussão relevante, de forma abstracta e geral, na sua contratação futura.*”<sup>70</sup> Assim, afigura-nos como razoável incluir na noção de contrato de adesão todos os contratos que cumprindo com esta noção, são celebrados com sujeitos determinados. Isto é, parece razoável a existência de um contrato cujo conteúdo foi pré-fixado por uma das contrapartes, destinado a ser aceite em bloco pela outra parte determinada, sem possibilidade de discussão. Nestes casos, irá faltar a característica da generalidade, que é característica típica das cláusulas contratuais gerais, pelo que os dois fenómenos não podem ser considerados equivalentes.

### 3. A qualificação dos Incoterms como Cláusulas Contratuais Gerais

O problema da qualificação dos Incoterms como Cláusulas Contratuais Gerais tem sido alvo de várias posições doutrinárias, embora sem o destaque e o rigor necessários ao tema em causa. Com efeito, a reflexão do problema assume hoje especial relevância no seio do ordenamento jurídico português, visto que a legislação portuguesa estabelece um regime legal aplicável às Cláusulas Contratuais Gerais.

LIMA PINHEIRO recusa a qualificação dos Incoterms como Cláusulas Contratuais Gerais, defendendo veemente que os Incoterms não poderão ser considerados cláusulas contratuais gerais. O Autor entende que “*não se trata de cláusulas pré-elaboradas que as partes se limitem a propor ou a aceitar, mas de termos normalizados que se referem a cláusulas típicas do tráfico negocial*”, defendendo que “*as partes podem escolher entre os diferentes termos e modelar o conteúdo das cláusulas que designam, não sendo, portanto, confrontadas com a alternativa entre adesão e desistência do negócio*”<sup>71</sup>.

---

<sup>69</sup> Cfr. ALMEIDA, Carlos Ferreira de, “*Contratos I - Conceito. Fontes. Formação*”, 5.<sup>a</sup> ed., Coimbra, Almedina, 2013, pp. 168.

<sup>70</sup> Cfr. PINTO, Carlos Alberto da Mota, “*Contratos de adesão. Op. cit.*”, pp. 125.

<sup>71</sup> PINHEIRO, Luís de Lima, “*Direito Comercial Internacional*”, Almedina, 2005, pp. 326, nota 762.

Esta posição aparenta ser partilhada por MARIA HELENA BRITO que qualifica os Incoterms como “*termos normalizados da venda à distância de mercadorias*”, separando-os dentro da categoria das “*práticas comerciais, usos e cláusulas padronizadas*”, de uma subcategoria atinente às Cláusulas Contratuais Gerais, que apelida de “*cláusulas contratuais gerais adoptadas no âmbito de certos tipos contratuais*”<sup>72</sup>. Deste modo, a Autora distingue os dois conceitos, o que poderá ser um indício de que partilha da posição mencionada.

Por outro lado, MENEZES CORDEIRO qualifica expressamente os Incoterms como Cláusulas Contratuais Gerais, defendendo que estas visam “*contraentes indeterminados e, quando adoptadas por proposta de uma das partes traduzem a típica rigidez, salvo quando se prove que não corresponderam a nenhuma proposta firme, antes tendo advindo de negociação*”<sup>73</sup>.

### 3.1. A Posição da Jurisprudência

No âmbito do problema em apreço, a respeito de um contrato de transporte marítimo internacional, cujo clausulado continha referências aos Incoterms, o TRL adotou expressamente a posição de MENEZES CORDEIRO, caracterizando os Incoterms como “*cláusulas experimentadas e equilibradas, configurando-se como cláusulas típicas, constituindo verdadeiras cláusulas contratuais gerais sendo expressas pelas siglas respectivas em inglês*”<sup>74</sup>.

Por outro lado, o STJ, num caso distinto, defendeu que os Incoterms constituem “*verdadeiras colectâneas de cláusulas empregues nos contratos internacionais, sob a forma de modelos ou termos normalizados ou prefixados de regulamentação*”<sup>75</sup>. Deste modo, o Tribunal acolhe a expressão “*termos normalizados*” utilizada pelos Autores que repudiam a qualificação daqueles termos comerciais como Cláusulas Contratuais Gerais, pelo que não é clara a posição do STJ quanto ao aludido problema.

---

<sup>72</sup> BRITO, Maria Helena, “*Direito do Comércio Internacional*”, Almedina, 2004, pps. 119-120.

<sup>73</sup> CORDEIRO, António Menezes, “*Introdução ao Direito dos Transportes*”, in Revista da Ordem dos Advogados, Ano 68, Lisboa, 2008, pp. 6.

<sup>74</sup> Acórdão do TRL de 23-11-2011, Processo n.º 5849/04.2YXLSB.L1-2, Relator Teresa Albuquerque, in <http://www.dgsi.pt/>.

<sup>75</sup> Acórdão do STJ de 20-09-2011, Processo n.º 7199/07.3TBMTS.P1.S1, Relator Martins de Sousa, in <http://www.dgsi.pt/>.

### 3.2. A Posição Adotada

Após uma fase de exposição do problema e apresentação das respetivas posições doutrinárias e jurisprudenciais, é chegado o momento de aferir se podemos qualificar os Incoterms como Cláusulas Contratuais Gerais ou termos normalizados.

Antes de apresentarmos a nossa posição, entendemos ser relevante distinguir entre os Incoterms enquanto Cláusulas Contratuais e os Incoterms enquanto Cláusulas Contratuais Gerais.

No que diz respeito aos Incoterms enquanto Cláusulas Contratuais, como já vimos anteriormente, os Incoterms consistem em termos de comércio internacional que descrevem as obrigações entre vendedor e comprador.

Com efeito, entendemos que os Incoterms correspondem a siglas de três letras, que correspondem a verdadeiras cláusulas que regulam o regime do contrato. Por exemplo, a sigla FAS determina que as mercadorias são entregues ao comprador quando são colocadas ao longo do navio, no porto de embarque nomeado por este. Adicionalmente, consagra que o risco de perda ou dano das mercadorias transfere-se para o comprador quando as mercadorias estão ao longo do navio, sendo que o comprador suporta todos os custos desse momento para a frente.

Assim, neste caso concreto, podemos entender que o termo em causa, enquanto sigla de três letras, consagra três obrigações e explicita quais são e a quem pertencem. Se este termo não existisse, ou se as partes não decidissem incluir o Incoterm no seu contrato, poderiam, naturalmente, redigir estas cláusulas para regular o regime aplicável ao contrato a ser celebrado. Deste modo, consideramos que os Incoterms são Cláusulas Contratuais, ou seja, são cláusulas que regulam o regime do contrato em apreço.

Por seu turno, uma vez que o conceito de Cláusula Contratual Geral é composto por várias características típicas, unanimemente apontadas pela doutrina e jurisprudência, não nos parece sequer razoável concluir *ab initio* pela qualificação dos Incoterms como Cláusulas Contratuais Gerais.

Todavia, o facto de os Incoterms consistirem num conjunto de termos escritos, a que as partes podem recorrer na elaboração do seu contrato, permite a análise de alguma das características típicas já enunciadas.

Ora, como já visto anteriormente, ao nível das Cláusulas Contratuais Gerais “(...) *não há para o aderente liberdade de criação de tipos negociais, nem liberdade de estipulação. Nem sequer há na maior parte dos casos liberdade económica de celebração, porque o aderente não pode prescindir de bens ou serviços.*”<sup>76</sup>

No mesmo sentido, MENEZES CORDEIRO entende que “*os negócios formam-se e executam-se a um ritmo incompatível com um esquema negocial que faculte aos intervenientes um consciente exercício das suas liberdades de celebração e estipulação.*”

O mesmo Autor acrescenta que “*o particular modo de circulação jurídica que prescinde de uma efectiva liberdade de estipulação, através de adesões maciças a esquemas pré-elaborados, corresponde à técnica de celebração negocial, mediante cláusulas contratuais gerais.*”<sup>77</sup>

Posto isto, como supramencionado, podemos concluir que são três as características básicas das cláusulas contratuais gerais (i) a pré-elaboração, a (ii) rigidez e (iii) a generalidade <sup>78</sup>.

Assim sendo, não podemos entender que estas características são partilhadas pelos Incoterms. Desde logo, no caso dos Incoterms, as partes contratantes são livres de escolher entre os diferentes Incoterms e de adaptar o seu conteúdo conforme as suas necessidades, não se limitando a aceitar ou a recusar certos clausulados contratuais como um todo. Posto isto, não podemos caracterizar os Incoterms como rígidos, visto que esta característica significa que “*o clausulado é adoptado em bloco por quem o subscreva ou aceite, sem possibilidade de alteração do seu conteúdo, ficando comprometida, assim, a liberdade contratual do destinatário, relegado para a posição de ter de aceitar o clausulado predisposto (mero aderente) ou, em alternativa, não celebrar o contrato*”<sup>79</sup>. Atente-se que os Incoterms não consistem em modelos elaborados unilateralmente pelo predisponente e que se são apresentados ao potencial aderente com a finalidade de este último aceitar, ou não aceitar, os seus termos.

---

<sup>76</sup> ASCENSÃO, José de Oliveira, “Cláusulas contratuais gerais, cláusulas abusivas e boa fé”, in Revista da Ordem dos Advogados, Ano 60, II, Abril 2000, pp. 587.

<sup>77</sup> CORDEIRO, António Menezes, “Tratado de Direito Civil Português I, Parte Geral”, Tomo I, 2ª ed., Almedina, Coimbra, 2000, pp.413.

<sup>78</sup> Cfr. Acórdão do STJ de 24/03/2011, Processo n.º 1582/07.1TBAMT-B.P1.S, Relator Granja da Fonseca, in <http://www.dgsi.pt/>.

<sup>79</sup> Cfr. Acórdão do TRL de 11/03/2013, Processo n.º 2001/12.7TJLSB.L1-6, Relator Vítor Amaral, in [www.dgsi.pt](http://www.dgsi.pt/).

Ademais, importa referir que os Incoterms não regulam o contrato de modo geral, deixando de parte elementos importantes. Por exemplo, não são os Incoterms que descrevem as especificidades das mercadorias em causa, ou a data de vencimento e método de pagamento do preço, nem são os Incoterms que descrevem as consequências do incumprimento do contrato ou a lei aplicável em caso de litígio. Mas mais importante, não são os Incoterms que indicam o momento em que ocorre a transferência da propriedade da mercadoria em causa. Ou seja, as partes têm de acautelar todas estas questões no próprio contrato de compra e venda.

Deste modo, também não podemos partilhar da opinião de que os Incoterms apresentam carácter geral. Note-se que os Incoterms não se destinam, enquanto possível clausulado contratual geral, a ser propostos a destinatários indeterminados ou a ser subscritos por proponentes indeterminados. A este respeito, atente-se que os Incoterms não são *per se* um contrato de compra e venda. Apenas serão parte do contrato quando forem incorporados num contrato que já existe. Contrato este, onde se incluirá aqui o Incoterm escolhido, que nascerá fruto da vontade das partes contratos e de uma discussão prévia à celebração do aludido contrato. Neste sentido, atente-se que também não podemos partilhar da opinião de que os Incoterms serão pré-elaborados, precisamente porque entendemos que o contrato será negociado entre as partes, não existindo a preparação de uma declaração negocial (destinada a ser aceite em bloco) antes da fase negocial.

## Conclusão

Em suma, o nosso trabalho teve como objetivo final o de demonstrar a importância que a qualificação dos Incoterms como usos comerciais ou como cláusulas contratuais gerais tem não só na ordem jurídica nacional, mas também nas ordens jurídicas internacionais que se confrontam com a temática em apreço. Além do mais, entendemos demonstrar que a solução para as problemáticas expostas é complexa e envolve um longo juízo de análise.

Num primeiro momento, no que toca à qualificação dos termos de comércio internacional como usos comerciais, não podemos concordar com o entendimento genérico de que estes são exemplo de usos comerciais. A este respeito, entendemos que a qualificação só pode ser avançada em face da análise de cada caso concreto. Assim, defendemos que quando a CCI se limitou a recolher os usos comerciais existentes nas relações entre agentes comerciais, dando-lhes forma escrita através de siglas de três letras, estamos perante Incoterms que se traduzem em usos comerciais, o que acontece com os termos FOB e CIF. No entanto, tal não ocorre em todos os termos comerciais, nomeadamente nos termos que não são fruto de práticas reiteradas dos comerciantes, salientando aqui a evolução dos Incoterms ao longo do tempo em função da evolução dos meios de transporte e da tecnologia existente.

Por fim, no que concerne à qualificação dos Incoterms como cláusulas contratuais gerais, entendemos que esta é uma problemática ainda mais complexa pela falta de debate que existe no ordenamento jurídico português. Neste âmbito, o Acórdão do TRL de 23-11-2011, que perfilhou o entendimento de MENEZES CORDEIRO sem mais, serviu de mote para abrirmos o debate no que toca ao juízo de análise que tem faltado na jurisprudência relativamente a este assunto. O Direito não é estanque e não podemos aplicar a mesma solução legal a todos os casos, sem sequer avaliarmos a situação fáctica com que nos confrontamos. A este propósito, salvo o devido respeito, não podemos partilhar do entendimento daqueles que defendem que os Incoterms possuem força vinculativa enquanto cláusulas contratuais gerais. Importa sublinhar que as partes contratantes podem escolher entre os diferentes Incoterms e podem adaptar o conteúdo do próprio termo, mediante aquilo que melhor lhe aprouver. Assim, não existe uma mera escolha entre aceitar um conjunto de condições contratuais em bloco, ou não aceitar.

## Bibliografia

**ABREU, Jorge Manuel Coutinho de**, Curso de Direito Comercial, Vol. I, 10ª ed., Almedina, 2016

**ALMEIDA, Carlos Ferreira de**, Contratos I – Conceito. Fontes. Formação, 5ª ed., Almedina, 2013

**ANTUNES, Ana Filipa Morais**, Comentário à Lei das Cláusulas Contratuais Gerais, 1ª ed., Coimbra Editora, 2013

**ANTUNES, José Engrácia**,

Direito dos Contratos Comerciais, Almedina, 2015

*“Os Usos e o Costume no Direito Comercial”*, Separata da Obra *“Estudos Comemorativos dos 10 anos da Faculdade de Direito da Universidade Nova de Lisboa”* – Vol. II, Almedina, 2008

**ASCENSÃO, José de Oliveira**,

Cláusulas Contratuais Gerais, Cláusulas Abusivas e o Novo Código Civil, in RFDUFP, Vol. 39, 2003

Cláusulas Contratuais Gerais, Cláusulas Abusivas e de Boa Fé, in Revista da Ordem dos Advogados, Ano 60, Lisboa, 2000

**BRITO, Maria Helena**, Direito do Comércio Internacional, Almedina, 2004

**CÂMARA DE COMÉRCIO INTERNACIONAL**,

ICC Incoterms 2000: Report of the Secretary-General, Yearbook of the United Nations Commission on International Trade Law, Vol. XXXI, 2000

Incoterms 2020 – ICC Rules for the use of domestic and international trade terms, ICC Services Publications, Paris, 2019

Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, publ. ICC Publishing, Paris, 1993

Uniform Rules for Demand Guarantees, ICC Publishing, Paris, 1992

The ICC Model International Sale Contract (Manufactured Goods), 2013  
Revision

**CORDEIRO, António Menezes,**

Manual de Direito Comercial, 3ª ed. revista e actualizada, Almedina, Coimbra,  
2012

Introdução ao Direito dos Transportes, in Revista da Ordem dos Advogados, Ano  
68, Lisboa, 2008

Tratado de Direito Civil Português I, Parte Geral, Tomo I, 2ª ed., Almedina,  
Coimbra, 2000

Tratado de Direito Civil Português II, Direito das Obrigações, Tomo I, Almedina,  
Coimbra, 2010

**CORREIA, Luís Brito, Direito Comercial, 1º Vol., AAFDL, 1987**

**CORREIA, Miguel Pupo, Direito Comercial, 6ª ed. revista e atualizada, Ediforum,  
1999**

**COSTA, Mário Júlio de Almeida, Direito das Obrigações, 4ª ed., Coimbra Editora,  
1984**

**COSTA, Mário Júlio de Almeida e CORDEIRO, António Menezes, Cláusulas  
Contratuais Gerais – Anotação ao Decreto-Lei n.º 446-85, de 25 de Outubro, Almedina,  
1995**

**DUARTE, Rui Pinto, Tipicidade e atipicidade dos contratos, Coimbra, 2000**

**FRANCO, António de Sousa, Noções de Direito da Economia, Vol. I, AAFDL Editora,  
1982/1983**

**GOLDMAN, Berthold, The Applicable Law: General Principles of Law – Lex  
Mercatoria, in Julian Lew, Contemporary Problems in International Arbitration**

**JÚNIOR, Eduardo dos Santos, Sobre o conceito de contrato internacional, in Estudos  
em Memória do Professor Doutor António Marques dos Santos, Almedina, 2005**

**LEITÃO, Luís de Menezes,**

Direito das Obrigações, Vol. I, 9.ª ed., Almedina, Coimbra

Direito das Obrigações, Vol. III, 10.<sup>a</sup> ed., Almedina, Coimbra, 2016

**MIMOSO, Maria João e RODRIGUES, Ricardo Cardoso**, O consensualismo contratual no sistema jurídico global: a transmissão de ações tituladas nominativas, ROA, Lisboa, a.74 n.3-4 (Jul. Dez. 2014), pps.723-767

**MONTEIRO, António Pinto**,

Contratos de Distribuição Comercial, Almedina, 2009

Contratos de Adesão: o regime jurídico das cláusulas contratuais gerais instituído pelo Decreto-Lei n.º 446/85, de 25 de Outubro, in ROA, Ano 46, Lisboa, 1986

O novo regime jurídico dos contratos de adesão/cláusulas contratuais gerais, in ROA, Ano 62, Lisboa, 2002

**PINHEIRO, Luís de Lima**,

A passagem do risco do preço na venda internacional de mercadorias, O Direito, Vol. IV, 2007

Contrato de Empreendimento Comum (Joint Venture) em Direito Internacional Privado, Almedina, 1998

Direito Comercial Internacional, Almedina, 2005

O Direito Autónomo do Comércio Internacional em Transição: A Adolescência de uma Nova Lex Mercatoria, in Estudos de Direito Civil, Direito Comercial e Direito Comercial Internacional, Almedina, 2006

Incoterms – Introdução e traços fundamentais, in Estudos de Direito Civil, Direito Comercial e Direito Comercial Internacional, Almedina, 2006

**PINTO, Ana Pinelas e Azevedo, Lília Tomé**, Os Incoterms e o Direito Aduaneiro, in Temas de Direito Aduaneiro, Almedina, Coimbra, 2014

**PINTO, Carlos Alberto da Mota**, Contratos de Adesão – Uma manifestação jurídica da moderna vida económica, in Revista de Direito e de Estudos Sociais, Ano XX, Atlântida Editora, 1973

**SÁ, Almeno José de**, Cláusulas Contratuais Gerais e Directiva sobre Cláusulas Abusivas, 2.<sup>a</sup> ed. revista e actualizada, Almedina, 2005

**RAMBERG, Jan**, ICC Guide to Incoterms 2010 – Understanding and Practical use, ICC Publishing, 2011

**SCHMITTHOFF, Clive M.**, Schmitthoff's Export Trade, Ninth Edition, London: Sweet & Maxwell, 1993

**SPANOGLE, John A.**, Incoterms and UCC Article 2 – Conflicts and Confusions, The International Lawyer, Vol. 31 n. °1, pps. 111-132

**TELLES, Inocêncio Galvão**, Das condições gerais dos contratos e da Directiva europeia sobre as cláusulas abusivas, in O Direito, Ano 127, 1995, pps. 297-339

**VARELA, João de Matos Antunes**, Das Obrigações em Geral, vol. I, 10ª reimp. da 10ª ed., Almedina, Coimbra, 2013

**VASCONCELOS, Pedro Pais de**,

Contratos atípicos, Almedina, Coimbra, 1995

Direito Comercial, Vol. I, Almedina, Coimbra, 2011

## Jurisprudência

### **Acórdãos do TJUE**

Acórdão de 9 de Junho de 2011, *Electrosteel Europe SA v Edil Centro SpA*, Processo n.º C-87/10, in <https://eur-lex.europa.eu/>.

### **Acórdãos do STJ**

Acórdão de 22-09-2016, Processo n.º 2561/14.8T8BRG.GI. S1, Relator Salazar Casanova, in [www.dgsi.pt](http://www.dgsi.pt).

Acórdão de 20-09-2011, Processo n.º 7199/07.3TBMTS.P1.S1, Relator Martins de Sousa, in <http://www.dgsi.pt/>.

Acórdão de 24/03/2011, Processo n.º 1582/07.1TBAMT-B.P1.S, Relator Granja da Fonseca, in <http://www.dgsi.pt/>.

### **Acórdãos do TRG**

Acórdão de 11-10-2011, Processo n.º 42/11.0TCGMR-A. G1, Relator Purificação Carvalho, in <http://www.dgsi.pt/>.

### **Acórdãos do TRL**

Acórdão de 23-11-2011, Processo n.º 5849/04.2YXLSB.L1-2, Relator Teresa Albuquerque, in <http://www.dgsi.pt/>.

Acórdão de 11/03/2013, Processo n.º 2001/12.7TJLSB.L1-6, Relator Vítor Amaral, in [www.dgsi.pt](http://www.dgsi.pt).

### **Acórdãos *United States Federal District Court (Houston Division)***

*China North Chemical Industries Corporation v. Beston Chemical Corporation*, de 7 de Fevereiro de 2006, in <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060207u1.html>.

### **Acórdãos *United States Court of Appeals (5th Circuit)***

*BP Oil International v. Empresa Estatal Petróleos de Ecuador*, de 11 de Junho de 2003, in <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030611u1.html>.