



## O Contrato de Volume na nova dinâmica do transporte contentorizado

Duarte Lynce de Faria<sup>1</sup>

### I. Introdução

O presente artigo aborda a figura do contrato de volume no transporte marítimo nos dias de hoje, em particular, no que respeita ao transporte de contentores e nas linhas de navegação regulares.

Pode afirmar-se que este contrato foi gizado, nos anos 70, para o transporte marítimo de granéis em grandes quantidades e que, nos dias de hoje, evoluiu para o segmento da carga geral, em particular para os contentores, com um objetivo comum: a estabilização da utilização da capacidade da frota e dos preços dos fretes durante um período relativamente longo.

---

<sup>1</sup> Doutor em Direito. Professor auxiliar convidado da Faculdade de Direito da Universidade Nova de Lisboa e da Escola Naval e professor adjunto convidado da Escola Náutica Infante D. Henrique.

O autor defendeu recentemente a tese de doutoramento na Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa sob o tema “O Contrato de Volume e o Transporte Marítimo de Mercadorias – dos granéis aos contentores, do “tramping” às linhas regulares”. O tema do presente artigo tinha sido, igualmente, apresentado, em 20 de fevereiro de 2016, em conferência por si proferida no âmbito do I Curso de Pós-Graduação em Direito Marítimo e Portuário, organizado pelo Centro de Direito Marítimo e dos Transportes da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa.



Em termos de enquadramento convencional, o regime (e a definição) do contrato de volume constitui, provavelmente, uma das características mais inovadoras das Regras de Roterdão (RR) – que continuam a sobrenadar num limbo, à espera que um número mínimo de Estados lhes dê a sua confiança.

Na verdade, as normas daquela Convenção que habilitam o contrato de volume a fazer “letra morta” de boa parte das suas disposições imperativas, vêm ao arripio do normativo estrutural das Regras de Haia de 1924 – que regem ainda hoje, o transporte sob conhecimento. Esta ampla liberdade de estipulação não tem, sequer, paralelo com o regime do “*service contract*” atualmente vigente nos Estados Unidos, que tem tido bastante sucesso no comércio mundial.

No entanto, as RR vieram estender o seu arco espacial ao transporte antecedente ou sucessivo ao transporte marítimo sem, contudo, perderem o seu paradigma marítimo, vindo a merecer, da nossa parte, a classificação de “convenção anfíbia”.

Na atualidade, a contentorização e a melhoria da eficiência portuária e o transporte marítimo vieram alterar a estrutura das cadeias logísticas, que se tornaram mundiais. A própria geografia dos portos começou a ser pensada de modo dinâmico e veio à tona a distinção entre as áreas de consumo e os pontos nodais das cadeias logísticas.

Não mais os portos comerciais que servem as grandes áreas metropolitanas terão que se localizar, obrigatoriamente, no âmago do seu entorno urbano ribeirinho, sobretudo, se tiverem uma determinada dimensão ou movimentarem produtos especiais como determinados granéis.



Também por isso, as economias de escala vieram renovar o interesse nos contratos de média e de longa duração entre os donos ou responsáveis pela carga e os armadores, visando um fluxo comercial estável a custos previsíveis e com baixo risco.

E se a contentorização continua a crescer, lógico será associar tais contratos à diminuição dos custos do transporte e à capacidade dos novos navios que, já hoje, supera os 20.000 TEU e os 400 metros de comprimento fora a fora, quase impensável há apenas uma década!

## **II. O transporte marítimo internacional e a emergência do contrato de volume**

Ao longo dos últimos trinta anos, o transporte marítimo teve uma evolução absolutamente extraordinária, fruto dos desenvolvimentos tecnológicos e, particularmente, da disseminação do “contentor” no transporte e do aumento da capacidade dos navios porta-contentores.

O paradigma do transporte internacional marítimo mudou radicalmente: a tradicional contratação monocliente de granéis – em que os navios eram fretados como um todo ao serviço de uma determinada empresa num mercado “*spot*”- foi evoluindo para os contratos de longa duração, com ou sem partilha de carga, em geral, operando para um mesmo grupo empresarial.

A emergência de grandes clientes que controlam a carga e que negociam as suas necessidades de transporte com os armadores – quer se constituam como agentes quer como operadores logísticos - passou a ser uma das matrizes fundamentais do setor na atualidade, associada ao tratamento telemático da carga, dos



navios, das tripulações e dos passageiros, procurando dispensar a utilização de documentos em papel.

Contudo, este novo paradigma, proporcionado pelas economias de escala, veio trazer também novas dificuldades: se, por um lado, os contratos de longa duração tendem a ser a regra, independentemente de se tratar de linhas regulares ou de “tramping”, por outro, a tradição do transporte internacional tem imbuída a adoção de regras imperativas para o transporte sob conhecimento (e que vigoram internacionalmente com base nas Regras de Haia de 1924) e que, em boa medida, coincide com a regulação do transporte por linha regular, limitando-o.

O progresso tecnológico e a adoção de novos sistemas de informação vieram, igualmente, a influenciar a desmaterialização de processos, o que fez emergir novos quadros jurídicos de referência, em linha com o progresso das transações comerciais.

O contrato de volume nasceu com o intuito de estabilizar o mercado de fretes de granéis, dotando as partes de um instrumento adequado a prazos relativamente longos de vigência para o transporte marítimo de grandes quantidades a frete tendencialmente fixo.

Da sua evolução, com esta ou outra designação, resultou a sua implantação progressiva no transporte marítimo sempre que subjazam acordos de longo prazo, quer para os granéis quer para os contentores quer ainda para o transporte “roll-on roll-off” ou para a carga geral.

O transporte oceânico integra, hoje, acordos confidenciais com o carregador e com outros intervenientes e, desta forma, a



negociação pode abarcar o espaço no navio (transportador), o volume da mercadoria (carregador), as taxas de frete e a própria responsabilidade do transportador para níveis otimizados (mas não completamente desregulados).

Do ponto de vista económico, a uniformização mundial está, ainda, bastante longínqua mas é do senso comum que a diminuição de custos do transportador passa pela redução dos fretes, embora os prémios de seguro possam aumentar se, entretanto, não for contemplada a sub-rogação do transportador.

A questão da liberdade contratual nos contratos de volume para o transporte de linha regular tem plena atualidade – atendendo, designadamente, aos *“services contracts”* e à versão derogatória prevista nas RR - e vem ao arrepio das regras imperativas convencionais aplicáveis ao transporte sob conhecimento e constantes das Regras de Haia de 1924.

Numa matéria em que é necessário respeitar os parâmetros exigentes de segurança marítima, parece prudente exigir que o regime dos contratos de volume assegure que as partes que se apresentem, eventualmente, com uma menor força negocial (como é o caso dos pequenos carregadores no tráfego de linha) possam garantir alguma liberdade de estipulação.

Este foi, aliás, o fundamento para que, as linhas regulares fossem, desde a sua regulamentação em finais do século XIX, sujeitas a um regime imperativo de responsabilidade do transportador e cujos primórdios remontam há mais de 100 anos no tráfego da chamada *“carga geral”*.



Pretendeu-se proteger os interesses dos carregadores, estabilizando o transporte marítimo num quadro duplo distinto - o transporte sob conhecimento para linhas regulares e o fretamento sob carta-partida para o “tramping” - o primeiro, submetido ao regime imperativo que protegia os interesses da parte mais fraca (os carregadores); o segundo, submetido à liberdade contratual, no pressuposto lógico das partes se encontrarem em pé de igualdade.

O quadro atual é muitíssimo mais diversificado e existe uma profusão de outros contratos de transporte marítimo que procuram dar resposta às novas exigências do comércio internacional, na dupla vertente da simplificação dos documentos de transporte (e na sua desmaterialização) e na flexibilização do regime imperativo das linhas regulares por forma a reduzir os custos e os fretes.

O pretenso “desmantelamento” do regime imperativo do transporte marítimo de mercadorias nas linhas regulares - porque limitador da liberdade contratual – e que está presente nos “services contracts”, funda-se, em especial, no facto de as partes, em certas situações, se posicionarem em situações negociais muito equivalentes e, portanto, não haveria, verdadeiramente, uma parte “mais fraca”.

Das várias designações de “contrato de volume” tradicionais, existe uma que, necessariamente, terá de ser tida como paradigma inicial: o chamado “*contrat de tonnage*” (ou “*contract of affreightment*”, designado por *CoA*) utilizado para o transporte de granéis nas linhas não regulares e que foi o primeiro deste tipo de contratos a emergir no transporte marítimo internacional.

Contudo, com a emergência dos chamados “services contracts” de matriz norte-americana aplicáveis ao transporte contentorizado,



estima-se que, no futuro, cerca de 90% dos contentores serão transportados sob a forma de “contratos de volume por linha regular” o que, necessariamente, vem reafirmar a importância de uma progressiva maior liberdade contratual neste tipo de contratos.

### III. A evolução da figura do contrato de volume

O contrato de volume não tinha, *ab initio*, uma definição contratual rigorosa. Pela delimitação negativa, podia afirmar-se que não era utilizado no transporte de linha regular - já que a este tipo de tráfego estavam adstritos os navios que cumpriam uma determinada rota pré-planeada e publicitada, com escalas em diversos portos pré-definidos e de frequência regular.

Aos transportes de “grandes quantidades”, ainda que, *a contrario*, podiam ser apontadas as seguintes características (com numerosas exceções): compreendiam embarques em navios completos de uma mesma carga, de mercadoria não embalada (a granel, “*a vrac*”) e referente a um contrato de transporte de opção por uma ou mais viagens, sem um tarifário pré-estabelecido.

Em 1977, o transporte de “grandes quantidades” de granéis representava, de acordo com as Nações Unidas, cerca de 75% do comércio por via marítima. Era, então, composto por crudes e outros produtos petrolíferos, gás natural liquefeito, mineral de ferro, granulados, carvão, bauxite e alumínio, outros minerais, fosfatos e produtos semiacabados a granel (minerais, açúcar, cimento, etc.).

O transporte de cargas unitárias de um mesmo carregador (ou de um grupo organizado ou de associações de carregadores que



passaram a ser, também, afretadores em nome próprio) e, simultaneamente, a procura da redução dos custos de manutenção dos navios tiveram como consequência o aumento do transporte de carga a granel que veio subtrair tonelagem ao tráfego de linha.

Esta situação sentiu-se, sobretudo, na carga geral em benefício do transporte a granel, com o natural crescimento deste segmento na frota mundial e da quota do transporte não regular (fenómeno quase inverso do que tende a suceder na atualidade).

Começou, desta forma, a verificar-se uma capacidade excedentária da frota decorrente, também, da maior dimensão dos navios utilizados e, conseqüentemente, da necessidade de se reduzirem os preços dos fretes. Com os novos contratos de “grandes quantidades”, pretendia-se aproveitar, ao máximo, a capacidade de cada navio e das suas “pools”, tanto mais que, no final dos anos 70, os fretes cobriam, apenas, metade dos custos de exploração (tripulação, seguros e manutenção e amortizações).

Visando uma estabilidade no mercado, os armadores e os carregadores viram-se na contingência de celebrar contratos válidos, em geral, por um ano ou por prazos superiores, adequando a oferta à procura e garantindo os valores dos fretes praticados durante os contratos, tendo em conta o mercado “spot” e as tendências estimadas pelas partes quanto à evolução futura (algo semelhante a um mercado de futuros específico).

A duração do contrato variaria na razão direta do afastamento dos fretes do valor de mercado que, assim, se aproximaria do custo real. No limite, corresponderiam a contratos financeiros em que os armadores e os carregadores acordavam num valor de frete que teria em conta o frete do armamento, a amortização, os juros dos



empréstimos e a taxa de remuneração acordada, com enorme estabilidade para ambas as partes que redundaria no equilíbrio económico-financeiro empresarial num prazo razoável.

Tornava-se, assim, preferível para os armadores a obtenção de lucros estáveis – ainda que pouco expressivos – durante um período longo, permitindo-lhes, desta forma, aguentar a crise, estratégia esta que só resultaria em fracasso no caso de os carregadores falharem as entregas.

Assumia-se, assim, uma partilha de risco entre o curto e o médio prazo por parte do armador, permitindo-lhe afetar parte da frota a contratos de longa duração, permanecendo a restante no mercado aberto e, desta forma, defendendo-se das eventuais perdas neste tráfego de maior risco.

Foi neste contexto que foram desenhados os primeiros contratos-tipo designados por “*Large Volume Contracts*”, definidos como um tipo especial de contrato entre o carregador e o armador respeitante ao transporte marítimo de uma determinada quantidade de “*commodity*” durante um período longo.

O primeiro modelo de contrato de volume consistia numa carta-partida por viagem, com cláusulas adicionais relativas ao cumprimento do contrato e com muitas emendas e cortes o que dificultava a sua aplicação, agravada pelo facto destas cláusulas serem desconhecidas para terceiros e de serem, por vezes, de difícil articulação com o modelo original.

Por isso, começou a optar-se por uma forma escrita bipartida, com o texto completo do contrato base a que acrescia uma carta-partida aplicável a cada viagem, muito mais adequada à situação



global. O contrato base estipulava as disposições sobre a obrigação de disponibilizar a mercadoria e de a transportar, a duração do contrato, a quantidade total e a natureza da mercadoria, a descrição e a dimensão dos navios, o programa ou ritmo das expedições, o método de designação e a aceitação dos navios, o frete e quando e como deveria ser pago, as responsabilidades e as isenções ou penalidades relativas à quantidade total de mercadoria acordada, a regulação da arbitragem e a lei aplicável.

Também era comum a previsão, no contrato base, de disposições aplicáveis à escalada dos fretes no mercado, ao seu ajustamento em função da subida do preço dos combustíveis e de outros custos (tripulação, por exemplo), bem como à possibilidade de sub-fretamento ou de sub-transporte.

Na carta-partida, figuravam os elementos específicos de cada viagem e da mercadoria, designadamente, a dimensão do navio e a quantidade a transportar, os portos de embarque e de desembarque, os ritmos de carga e de descarga, a contagem da estadia, a sobrestadia e os prémios, as disposições sobre a avaria grossa, o agenciamento, os conhecimentos de carga, os encargos e as taxas sobre a carga ou sobre o navio, o direito de retenção sobre a mercadoria, as cláusulas de proteção e outras informações importantes para terceiros sobre a carga e sobre o equipamento do navio.

A sua regulação escapava às convenções internacionais sobre transportes marítimos e, particularmente, ao modelo das Regras de Haia de 1924, pelo menos, enquanto não fossem emitidos conhecimentos de carga.



Por outro lado, o próprio contrato de volume tendia a prolongar-se no tempo, com diversas viagens e outras prestações o que indicava tratar-se de um “contrato relacional” cujos aspetos de permanente interação entre as partes seriam patentes e duradouros.

A sua estrutura denotava a existência de um contrato base - que cobria a generalidade das quantidades totais de mercadoria a transportar durante um determinado período de tempo - e as especialidades de cada viagem.

Quando se procuram parâmetros de comparação, a sua estrutura encontra semelhanças nos “contratos de distribuição”, frequentemente, ancorados num contrato global que se desenvolve, igualmente, nos diversos contratos relativos a cada tipo de prestação, de que são exemplos a concessão, a agência, a comissão e a franquia.

Esta estrutura pode ser importada para os contratos de “execução continuada” – como sucede com o “contrato de transporte” – e assimilá-la a um contrato base desenvolvido pelos contratos a jusante, designadamente e neste caso, os que se relacionam com as viagens ou com prestações complementares.

Estas similitudes podem fazer antever o interesse da figura do “contrato-quadro” tendo em conta a busca de uma referência estrutural comum aos contratos de distribuição e aos contratos de volume.

Contudo, a natureza das prestações de execução no contrato de volume são, essencialmente, idênticas entre si (a realização das viagens), vinculadas ao programa de expedições e, por isso,



dependentes do contrato base o que é, naturalmente, distinto do que sucede na distribuição em que cada contrato de execução assume a sua diversidade e autonomia.

O contrato de volume traduz, também, uma das facetas da evolução do contrato de transporte marítimo (em sentido amplo) que se desenvolveu, ao longo do tempo, tendo em vista uma maior especialização, progredindo na separação de funções entre a empresa proprietária e a empresa gestora de navios, na especialização dos navios (que são utilizados principalmente em tráfegos particulares) e no período de tempo para a utilização contratual do navio.

Embora tenha nascido com o “fretamento por viagem”, a que se acrescentou uma “segunda” e uma “terceira” viagem, com um mesmo navio (viagens consecutivas) e, posteriormente, com navios diferentes, o contrato de volume veio a adquirir autonomia quando as partes contemplaram cláusulas gerais que se aplicavam a todo o contrato (e não apenas a cada viagem).

Numa primeira aproximação, o contrato de volume apresenta algumas características do fretamento por viagem com uma diferença muito relevante: a indeterminação inicial dos navios com os quais se vai executar o contrato que, por vezes, se estende às próprias viagens.

Adicionalmente, é um contrato que pode abarcar diversos trânsitos (“viagens” ou “expedições”), cada um dos quais é, normalmente, regulado por um normativo de fretamento por viagem e, estruturalmente, apresenta certas semelhanças com os contratos de distribuição, com uma estrutura definida por “contrato base/contratos de execução”.



A sua delimitação e a sua conceptualização não se afiguram fáceis já que não existe uma natureza unitária do contrato de volume (desde os granéis aos contentores, passando pela carga geral), fazendo-se, genericamente, apelo à sua definição como um “tipo especial de contrato de transporte” cujo objeto é uma quantidade significativa de mercadoria, a deslocar num período de tempo considerável.

O contrato de volume tem como elementos fundamentais uma determinada quantidade a transportar de mercadoria (normalmente, substancial), num determinado período de tempo, entre portos pré-definidos (ou a definir), por mais do que uma viagem e em que os navios a afetar são designados posteriormente.

Porém, são muito escassas ou inexistentes as definições de “contrato de volume” e esta imprecisão marca os atuais contornos do contrato até à noção contemplada nas RR. Para além disso, as delimitações concetuais são muito imprecisas bem como os seus conteúdos obrigacionais e, na sua maioria, contemplam normas de carácter meramente dispositivo (o que se compreende, tendo a sua origem no “tramping”).

As necessidades crescentes do transporte internacional marítimo de mercadorias levaram a que os “contratos de utilização do navio”, em sentido amplo (“*contracts of affreightment, in wide sense*”) – em que se insere o “contrato de volume” – fossem previstos, na sua grande maioria, em modelos pré-definidos, elaborados por organizações especializadas de origem anglo-saxónica.

Os modelos pré-definidos para os contratos de volume elaborados por organizações internacionais (e não por empresas)



aplicáveis são, apenas, o *Intercoa*, o *Volcoa* e o *Gencoa* que, no entanto, não estão consolidados no transporte marítimo (embora façam parte dos formulários da BIMCO – “*Baltic and International Maritime Council*”).

Na prática, aqueles formulários nem chegam a servir de referência o que significa que os contratos de volume tendem a assumir diferenças consideráveis entre si pois os operadores (e as empresas transportadoras e carregadoras) continuam fiéis aos seus próprios modelos privados.

Em sede doutrinal e para além dos desenvolvimentos vários da figura dos «*services contracts*» nos Estados Unidos, surgiram, nos últimos anos, alguns desenvolvimentos da figura na Alemanha e nos países escandinavos e, igualmente, em Espanha. Neste país, recorde-se que, desde 2014, a legislação equipara o transporte de mercadorias ao fretamento (com a finalidade de transporte).

A primeira característica tendencial do contrato é a chamada “indeterminação inicial do navio” (ou navios) afetos ao transporte da mercadoria, o que fere, desde logo, a doutrina tradicional no que respeita ao fretamento. Neste, o navio é um dos seus elementos essenciais que se estende às “cartas-partidas”, chegando a constituir a alteração do navio um a condição de resolução do contrato, salvo havendo previsão habilitante.

Poder-se-ia, então, infletir e tratar o contrato de volume como um fretamento por viagem sem a designação em concreto do navio. Contudo, esta hipótese esbarra, naturalmente, com a identificação do navio constituir um dos elementos essenciais no contrato de fretamento, criando-se, assim, um regime excecional (e não especial).



No entanto, constata-se que são cada vez mais comuns os transportes em que não se identifica o navio escalado para o embarque da mercadoria contratada, admitindo-se, inclusivamente e nos próprios fretamentos por viagem, a adoção da cláusula de “navio a designar”, acautelando, contudo, as características do navio que podem, por sua vez, fundar uma cláusula de substituição do navio (por um de outro tipo e com condições idênticas).

O segundo elemento é o objeto do contrato de volume que consiste em uma determinada carga a transportar (por oposição ao navio no fretamento). Ao invés, na perspectiva clássica do fretamento, seria o navio o objeto contratual (e a carga meramente acessória) o que, muitas vezes, se confundia, dado o transporte, em cada navio, de mercadoria pertencer a um único carregador.

Adicionalmente, pode, ainda, aduzir-se que, no contrato de volume, a centralidade na carga é, ainda, mais intensa que no fretamento já que, no limite, o navio só é definido ou designado após a assinatura do contrato.

Recolhendo a definição dos formulários da BIMCO quanto ao objeto do contrato de volume, trata-se de um transporte de “uma grande quantidade de mercadoria determinada durante um período relativamente longo”. E esta noção não pode ser considerada uma noção genérica similar à dos “contratos de utilização dos navios”: trata-se, outrossim, de um conceito virado para o transporte de grandes quantidades que se projeta no tempo e que, também por isso, exige uma especial relação de confiança entre as partes.

Seguramente que, para muitos autores, é este elemento que permite distingui-lo do fretamento por viagens consecutivas e do



fretamento a tempo, sendo, contudo, insuficiente para o caracterizar pois as obrigações que emergem sobre a carga não estão completamente ausentes dos modelos de fretamento nem estes exigem, na íntegra, a prévia designação do navio. Na verdade, todos os fretamentos que têm por finalidade última o transporte de mercadorias não isentam o fretador (designadamente, por viagem e a tempo) de, pelo menos, algumas das responsabilidades do transportador em relação à carga.

A tentativa de se qualificar a natureza do contrato de volume é dificultada pelas cláusulas indeterminadas (grandes quantidades, longa duração e várias viagens) e na ausência de quantificação ou duração mínima (uma quantidade menor, uma duração mais curta ou, apenas, uma viagem).

A duração mais ou menos longa também não é exclusiva desta modalidade de contrato: é o que sucede no fretamento a tempo e no fretamento por viagens consecutivas. Por outro lado, nem a grande quantidade de mercadorias transportadas é exclusiva desta modalidade.

O contrato de volume apresenta características do fretamento a tempo (contrato de longa duração) e do fretamento por viagem (transporte de uma determinada carga). Para além disso, apresenta características específicas do contrato de transporte: o seu objeto é o transporte da carga e faz emergir direitos e obrigações para o carregador, para o transportador e para os demais agentes intervenientes, designadamente, quando em representação daqueles ou relativamente ao terceiro destinatário.

Com efeito, o contrato de volume apresenta características comuns a alguns fretamentos tradicionais e, particularmente, às



modalidades mais hodiernas - como a chamada “reserva de espaço” ou “*slothire*” - e, simultaneamente, no seu objeto transparece a existência de um contrato de transporte de mercadorias.

O contrato de volume – pelo menos, na sua forma mais tradicional destinada ao tráfego de graneis - é, inequivocamente, um negócio jurídico com a finalidade do transporte de uma determinada quantidade de mercadoria especificada.

É evidente que as obrigações do transportador podem ser variáveis – e daí alguma doutrina vir a insurgir-se contra a existência de um conteúdo obrigacional uniforme – que vão desde a sua vinculação ao transporte de uma certa quantidade da mercadoria até ao transporte de quantidades adicionais e a outras prestações acessórias, como o depósito.

A existência de variações maiores ou menores no conteúdo obrigacional específico é um elemento também de relevo tanto mais que, no contrato de volume, as partes vêm estipular as condições gerais das viagens a realizar, bem como as características técnicas dos navios adequados à mercadoria.

Neste caso, ou relegam-se as condições específicas do fretamento ou do conhecimento de carga para cada viagem; ou, pelo contrário, definem-se, adicionalmente, no corpo do contrato, todas as condições de transporte para as viagens posteriores, deixando em aberto o navio (ou navios) e a quantidade exata de mercadoria específica a transportar, bastas vezes limitada por uma margem com limites mínimo e máximo e o enquadramento das datas correspondentes.



#### IV. A transmutação da figura no transporte contentorizado

A “revolução” atual no transporte marítimo e no transporte multimodal, fruto, igualmente, da utilização das tecnologias de informação e dos documentos eletrônicos, levou a que se assistisse à transmutação dos contratos de volume do transporte de granéis para a carga contentorizada ou, dito de outra forma, dos navios fretados por viagem para as linhas regulares de contentores em que os elementos comuns continuaram a ser as grandes quantidades, as diversas viagens, o longo período do contrato e a constância dos fretes.

A realidade atual dos contratos de volume contempla, porém, subtipos distintos – até porque têm antecedentes diversos – e com tratamentos diferenciados, um deles baseado no transporte de granéis (em geral, linhas não regulares) – ou que se chamará de “1ª via” - e o outro no transporte de contentores (em geral, linhas regulares) – ou designado de “2ª via”. Neste último caso, a questão da responsabilidade da carga assume, hoje, um impacto decisivo já que se trata de mercadoria de alto valor.

A definição internacional ampla de “*contract of affreightment*” - traduzida, muitas vezes, de forma literal em sentido restrito e, em nossa opinião, de forma redutora, por “contrato de fretamento” – deverá, assim, abarcar todos os contratos de transporte de mercadorias por mar e todos os contratos de fretamento que impliquem, essencialmente, o transporte de carga (i.e., a definição de “contratos de utilização do navio”).

De facto, a nível internacional, o ponto de partida para os contratos de utilização do navio foi o negócio do armador tradicional em duas modalidades mutuamente exclusivas: ou como



transportador da mercadoria de um determinado carregador (na qualidade de transportador) ou como cedente de navios a terceiros (como fretador).

Hoje, esta diferença de conceitos é, cada vez, mais intensa: o transporte tradicional (i.e., o transporte sob conhecimento) evoluiu para a “locação de espaço” e a “locação de um navio” exige a sua gestão náutica e comercial (ou seja, mais duradoura e com mais meios do afretador, como no caso do fretamento em casco nu, desempenhando o papel de verdadeiro armador).

Na procura da melhor conceptualização do contrato de volume, importa entender que, de um lado, situa-se a carga e do outro o navio, sendo estes os elementos diferenciadores que podem ajudar no tratamento da sua natureza.

Sem dúvida, porém, que a resposta a dar nas linhas não regulares e no tráfego de linha, embora sob uma mesma definição agregadora como sucede com as RR, é bastante distinta.

A modalidade do contrato de volume considerada como “2ª via” e destinada ao transporte de contentores (e, eventualmente, também de carga geral) por linha regular, embora se integre neste conceito muito amplo de “contrato mutuamente negociado”, corresponde a um tráfego completamente distinto do tradicional contrato de “*tonnage*”.

Trata-se de dois modelos em que se contrapõem as seguintes expressões, partindo da “2.ª via”:

- transporte regular (vs. transporte não regular);
- transporte de contentores (vs. transporte de granéis);



- transporte de volumes significativos ou menores (vs. grandes volumes);

- contratualizado por qualquer tipo de carregador (vs. grandes carregadores); e

- regido por um regime “imperativo”, com eventual derrogação pelas RR (vs. liberdade contratual).

Assim, e em síntese, o contrato de volume apresenta semelhanças com o fretamento por viagem (pagamento do frete com base na unidade da mercadoria a transportar e o risco dos atrasos na entrega por conta do fretador já que detém a gestão náutica no fretamento por viagem), com o fretamento a tempo (dada a sua duração ultrapassar, em muito, uma simples expedição), com o fretamento designado por “reserva de espaço” (uma modalidade muito utilizada no transporte de contentores) e com o transporte (o objeto do contrato e a indeterminação inicial do navio).

Por outro lado, é um contrato que visou adaptar as clássicas figuras contratuais do Direito Marítimo às necessidades do moderno transporte marítimo de mercadorias, evoluindo das cláusulas do fretamento por viagem e a tempo para o tráfego de linha regular (contentores), embora com uma repartição específica de custos e de riscos neste último caso (o fretador é cada vez menos responsável no negócio e nos custos portuários do navio embora se mantenha como “armador”, com exceção do fretamento em casco nu).

Ainda assim, o facto de certos formulários internacionais de contratos classificarem o contrato de volume como «contrato-



marco» (“*steering contract*”) não significa que se esteja perante negócios jurídicos independentes (nas viagens).

Trata-se, ao invés, de um único negócio jurídico, com viagens articuladas com o contrato base e que dele, também, dependem.

Também, os conceitos amplos de contrato de volume não devem fazer esquecer as duas realidades muito diversas: embora a sua natureza jurídica (até) possa ser idêntica nas duas vias citadas, a aplicação ou não de um regime convencional – ainda que em parte – leva a que os regimes jurídicos aplicáveis possam ser completamente distintos:

- a 1ª via, corresponde a um contrato com total liberdade contratual nas linhas não regulares (herdeiro do “*tramping*”), mais próximo do “fretamento por viagens consecutivas”; e

- a 2ª via, corresponde a um contrato que se inicia num regime imperativo convencional.

Em sede estrutural, o contrato assemelha-se ao contrato de distribuição, constituído, de forma bipartida, pelo contrato base e pelos contratos de execução, embora se admita que possa não obrigar à prevalência do primeiro sobre os títulos de cada viagem.

Finalmente, a sua pretensa unificação, sob o mesmo conceito, à luz da definição das RR, não faz esquecer que se trata de duas realidades completamente distintas.

## **V. O contrato de volume como “contrato-quadro”**

A indagação sobre a estrutura bipartida do contrato aconselha a que se recue a França, aos anos 80, onde a figura do “*contrat-cadre*”



tentou dar resposta à estrutura do contrato de volume, tendo como paradigma o contrato de distribuição comercial quando não estipulasse o preço, remetendo este elemento para os contratos de compra e venda posteriores.

Posteriormente, no ano 2000, a *Chambre Arbitrale Maritime de Paris* postulou que o contrato de volume deveria ser qualificado como um “*contrat-cadre*”. A *Chambre* veio afirmar que um contrato cuja indeterminação inicial incide sobre a designação dos navios, a determinação das viagens, as quantidades de mercadoria e as datas de embarque e desembarque, não poderia ser um fretamento perfeito. Por isso, os juízes reiteraram que se trataria de um contrato-quadro, i.e., de uma “promessa” para que, num prazo determinado, as partes acordassem num conjunto de fretamentos perfeitos.

Este contrato-quadro francês veio habilitar os contratos relativos às expedições a derogarem, pontualmente, certas estipulações do contrato base o que faz todo o sentido atendendo a que se trata das mesmas partes (contrato bilateral ou interno).

Apesar da sua normatividade, o “contrato-quadro” distingue-se pois obriga à celebração de futuros contratos (trata-se de um pacto regulador de uma contratação obrigatória no horizonte futuro).

Na Alemanha e no âmbito específico do transporte, para além da figura geral do “contrato-quadro” aplicável, essencialmente, nos contratos de distribuição (por contraposição aos contratos de fornecimento), contempla-se a figura do “contrato-quadro de fretamento” (“*Rahmenfrachtvertrag*”), celebrado entre o transportador e o carregador, pelo qual as partes acordam em determinadas disposições genéricas tendo em vista a conclusão de



futuros fretamentos, com uma cláusula obrigatória de exclusividade.

Neste contrato, o transportador obriga-se a deslocar determinadas mercadorias (objeto do contrato e, como tal, um verdadeiro “transporte”) e o carregador obriga-se a avisar atempadamente o transportador de cada viagem.

Nos países escandinavos, utiliza-se, igualmente, a figura do “contrato-quadro” (*“framework contract”*) para o contrato de volume de granéis com uma ampla liberdade contratual, exceto para determinadas viagens em que se aplicam, imperativamente, as disposições relativas ao transporte de mercadorias (de determinado tipo) ou ao fretamento por viagem, consoante o caso.

Uma outra questão em aberto respeita à indagação sobre a unidade conceptual do contrato de volume – que é de extrema importância – ainda que se refute a figura da “promessa” ou do “contrato normativo”.

Em cima da mesa, poderá estar um único contrato de execução fracionada ou, ao invés, o cúmulo de múltiplos contratos individuais (um por cada viagem), embora numa relação entre si e com o contrato base.

Reiterando a vinculação à celebração dos contratos posteriores, o “contrato-quadro” apresenta a virtualidade de poder, por vezes, abarcar os contratos de execução, como acontece no transporte, desde que exista uma unidade obrigacional que aglutine todos os contratos.

Em síntese, partiu-se do contrato base que foi qualificado como “contrato-quadro”, subsistindo, a estrutura bipartida integrada em



uma unidade económica e à existência de uma multiplicidade de contratos, uma coligação necessária.

Assim, o contrato de volume emerge como um “contrato único” com uma estrutura composta de um “contrato base” regulatório em que se propõe um modelo, estabelecendo o seu regime jurídico e, no seu desenvolvimento, por uma série de operações materiais e jurídicas, entre as quais os contratos para cada viagem.

As obrigações para cada uma das viagens concretizam-se com a identificação da mercadoria a transportar e com a designação do navio (e a sua aceitação) e sedimentam-se com a emissão posterior da “confirmação individual do contrato de transporte”.

No caso de não se designar o navio num certo prazo, o “fretamento” nem sequer se chega a concretizar-se e só será possível exigir o embarque da mercadoria (não carregada nessa viagem) posteriormente, lançando mão do contrato global. Trata-se de uma situação em que poderá ser aplicável a “revogação do contrato” se ocorrer antes da primeira viagem.

Na maioria das situações, o contrato de volume não contempla o conteúdo essencial dos contratos de execução, designadamente, no que respeita às viagens e às quantidades da mercadoria a transportar por expedição e, por vezes, ao próprio tipo de mercadoria o que significa que, à partida, não será possível a sua execução específica.

Contudo e na ótica oposta, embora possa existir alguma flexibilidade para as datas das viagens ou para a quantidade exata da mercadoria a embarcar, o contrato de volume não deixa ao livre



arbítrio das partes a execução das viagens, uma vez aprovado o plano de expedições.

Ao fazer referência ao todo global, cada contrato por viagem prova a existência do contrato de volume. Não existem, assim, vários mas, apenas, um contrato que se desenvolve em diversos fretamentos ou transportes que, por si só, não podem valer como negócios autónomos e independentes, embora lhes assista alguma liberdade de estipulação por viagem.

Assim, o contrato corresponde a um único contrato com especificidades próprias, com uma estrutura bipartida correspondente à orgânica do “contrato-quadro”, sem prejuízo da relativa autonomia das prestações individuais de cada uma das expedições, i.e., da realização de cada uma das viagens.

Por outro lado, é um contrato de execução continuada, desdobrado num contrato base e em acordos para cada viagem. Tem por objeto o transporte de uma dada mercadoria num determinado período de tempo (normalmente, superior a 1 ou 2 anos), que se concretiza pelos períodos de embarque e de desembarque, pela designação dos navios e pela quantidade exata de mercadoria a transportar através do programa de expedições e que se desdobra em diversos transportes cujo conteúdo irá sendo determinado por acordo entre as partes.

As formas de cessação dos contratos de distribuição são, genericamente, válidas para todas as relações obrigacionais duradouras ou causas gerais de cessação de obrigações de execução continuada ou periódica, a saber: o acordo das partes (acordo revogatório ou extintivo, também designado por *distrate* ou *revogação bilateral*), a caducidade, a denúncia e a resolução.



No que respeita ao contrato de volume, haverá que acrescentar àquele elenco a revogação (unilateral), figura que tem perfeito acolhimento antes do início da primeira viagem, quer por parte do carregador quer por parte do transportador sempre que, em determinadas condições, o navio ou a mercadoria não estejam disponíveis, respetivamente.

A figura estrutural do “contrato-quadro” está apta, igualmente, a responder ao transporte contentorizado, ao tráfego de linha regular – de que são características, por exemplo, a publicidade do itinerário para abarcar diversos carregadores, o estabelecimento do frete em função da quantidade de mercadoria a transportar e a indeterminação do navio no momento da contratação, para além da regularidade da frequência de certas escalas.

No entanto, a sua forma estruturalmente bipartida, pode revelar, simultaneamente, naturezas jurídicas distintas para o contrato base e para os contratos de aplicação sem que tal deva afetar a sua natureza jurídica global e una.

Ainda que as viagens sejam executadas por entidades distintas do transportador que figura no contrato de volume (distintas do “*contractual carrier*”), nada parece beliscar a unicidade do contrato de volume, reconduzindo-se ao “sub-fretamento” (ou sub-transporte, na figura do “*actual carrier*”) ou pela intervenção de um (mero) transitário que atua em nome do transportador.

É fácil, ainda, constatar a interdependência entre as viagens e entre cada uma delas e o contrato global em que as vicissitudes de uma expedição não deverão afetar as subseqüentes e o contrato na sua íntegra, exceto se revelar uma diminuição grave da confiança no seu cumprimento.



Contudo, ainda que se advogue a estrutura bipartida do “contrato-quadro”, os contratos de execução podem assumir a natureza de fretamentos por viagem, de contratos de transporte, de contratos de comissão de transporte ou de outros contratos atípicos.

#### **VI. O contrato de volume: dois regimes distintos com idêntica natureza**

A estrutura do contrato de volume coincide com a do “contrato-quadro” com algumas especialidades que importa, desde já, reter: por um lado, a fisionomia bipartida é, de alguma forma, peculiar pela relação muito intensa entre o contrato base e as expedições, embora estas mantenham um elevado grau de independência; depois, porque se trata de um único contrato (e não de uma coligação de contratos).

No percurso histórico apresentado, foi possível constatar que o contrato de volume concita duas realidades diferentes, uma vocacionada para o “*tramping*” de granéis e, a outra, para a linha regular de contentores (e, eventualmente, também de carga geral).

De facto e face à definição das RR, são dois institutos pertencentes a um mesmo contrato (o contrato de volume) com uma possível identidade na sua natureza jurídica mas, eventualmente, regulados por distintos regimes jurídicos.

Porém, uma coisa é a definição ampla de contrato de volume prevista nas RR e outra, completamente diferente, a regulação derogatória de uma determinada modalidade de contratos de volume pelas mesmas RR, regulação esta que se baseou na figura



típica norte-americana das linhas regulares do tráfego marítimo: os “*services contracts*”.

Na versão de “1ª via” oriunda dos anos 70, ou seja, no tradicional “*tonnage*” de granéis, o objeto do contrato traduzia-se na “disponibilidade de navios” para a realização de uma ou mais viagens marítimas de transporte, que se baseava no próprio fretamento por viagem e nos seus modelos.

Posteriormente, a versão original do contrato de volume foi, paulatinamente, evoluindo para o “fretamento por viagens consecutivas”, por adição de cláusulas e modificação do contrato-tipo e, numa versão já mais desenvolvida, passou a ser estruturado num contrato base e em fretamentos por viagem.

A “1ª via” foi integrada no conceito amplo de “*affreightment*” (conceito que abarca os “contratos de utilização de navios”) mas com uma exigência específica de grande relevância - a manutenção da gestão comercial no fretador.

Ficariam, assim, de fora desta versão as modalidades de fretamento a tempo e de fretamento em casco nu (ou de arrendamento de navio, segundo alguns ordenamentos jurídicos com é o caso espanhol). Mesmo quando, em determinadas circunstâncias, emergissem características do fretamento a tempo, tais elementos não viriam a modificar a sua essência.

No caso de se considerar que as figuras do fretamento a tempo e da “locação de espaço a bordo” têm bastantes similitudes entre si, ainda assim, a “disponibilização de um navio para um dado transporte” afasta, novamente, o fretamento a tempo do contrato



de volume, donde decorre a identificação de parte do seu conteúdo com muitas das cláusulas do fretamento por viagem.

Com a introdução da “2ª via” (ou seja, o transporte regular de contentores), o contrato de volume continuou a reter muitas das características do fretamento por viagem (que, de resto, se tinha consolidado na prática do comércio internacional).

Porém, como já tinha sido aventada e aplicada a figura do “*contrat-cadre*” - muitíssimo mais adequada à celebração de fretamentos futuros por viagem - a estrutura escolhida recaiu na versão bipartida “contrato base/contratos de execução”.

Consequentemente, o seu objeto evoluiu, aproximando-se, progressivamente, do “transporte” (independentemente do contrato subjacente para a utilização do navio), tanto mais que a figura do transportador (e do fretador, nos casos em que atuavam como “gestores de frota própria”) coincidia, cada vez mais, com a do operador logístico.

Tal como sucede no fretamento por viagem, o fretador conservava a gestão náutica e comercial do navio e o cálculo do frete era efetuado por tonelada de mercadoria transportada ou pelo volume a utilizar em cada viagem e, portanto, ainda que a duração da viagem se protelasse no tempo, não seria necessário alterar ou compensar o valor do frete, através da suspensão da contagem do prazo (“*off-hire clause*”), típica do fretamento a tempo.

No âmbito do transporte marítimo de mercadorias, fruto da sedimentação jurídica e comercial do “*tonnage*” e das dúvidas quanto aos contratos de linha regular para o transporte de



contentores, optou-se por se aplicar, ao contrato de volume, o regime do fretamento por viagem (escapando, porventura, à sua qualificação), ao mesmo tempo que se aproximava o contrato de transporte do fretamento por viagem (e, em alguma medida, também do fretamento a tempo) e vice-versa.

Esta nova convergência de regimes também teve impactos na natureza jurídica do contrato de volume já que, embora continuasse a utilizar, bastas vezes, contratos-tipo de fretamento por viagem, cada vez mais a disponibilização dos navios (ou dos espaços a bordo) estava associada, intimamente, ao transporte de uma dada mercadoria.

A definição das RR veio, é certo, aglutinar duas realidades distintas e, conseqüentemente, despi-las de elementos específicos muito relevantes de cada uma mas teve, ainda assim, o mérito de considerar o contrato de volume, em definitivo, como uma modalidade do contrato de transporte, um pouco na decorrência da definição norte-americana do *“Ocean Service Liner Agreement”* que constituiu a sua fonte mais próxima (embora, aqui, só aplicável às linhas regulares).

A definição de contrato de volume das RR expurga muitos dos elementos distintivos das suas duas vias de origem e, desta forma, fica quase completamente esvaziada no seu conteúdo, agravado pela não quantificação de qualquer valor (exceto que tem que abranger mais do que uma viagem) e das possibilidades amplas das derrogações.

Ainda assim, aquela definição veio consolidar o que, na prática, já sucede atualmente, ou seja, o contrato de volume é, cada vez



mais, uma modalidade do transporte ao qual podem ser aplicadas as cláusulas do fretamento por viagem.

De facto, as suas características intrínsecas, entre as quais a não designação do navio e o objeto do transporte de uma dada mercadoria, são de molde a afastarem-no do “fretamento”, em sentido estrito.

Embora na presença de uma estrutura bipartida, o contrato de volume não corresponde a um contrato com uma diversidade de prestações que envolva distintos tipos contratuais pois as suas prestações típicas cingem-se ao fretamento por viagem (ou ao transporte sob conhecimento), embora ainda possam ser englobadas outras meramente acessórias, como o depósito da mercadoria, por exemplo.

Desta forma, a característica típica não prejudica a existência de figuras genéricas de outra natureza e que se incluem no contrato global (como o programa de expedições) e de, em certas circunstâncias, serem chamados ao contrato alguns elementos do fretamento a tempo.

Quando se questiona a natureza jurídica do contrato de volume (que não os regimes legais aplicáveis, note-se), parte da doutrina mais clássica “navega” entre uma variante do contrato de fretamento por viagem (ou que aplica, simplesmente, o seu regime) e um novo tipo de fretamento - mas sempre reafirmando a existência de um contrato único e não de uma multiplicidade de contratos – sem nunca assumir, porém, a versão “transporte”.

Convém referir que, no Direito fluvial, o regime do contrato de volume é distinto do fretamento por viagem (ao contrário do



fretamento por viagens consecutivas) pois, num tipo de navegação por barcaças bastante exigente mas em que estão ausentes os outros tipos de contratempos típicos da navegação oceânica, é mais fácil deixar ao critério do transportador as viagens a efetuar: do que se trata, outrossim, é do transporte da mercadoria.

Em Espanha, o contrato de volume é o único que emerge como uma nova modalidade de fretamento (i.e., figura equivalente ao “transporte de mercadorias”), ao lado do fretamento por viagem e do fretamento a tempo. Neste caso, estabelece-se que as regras do fretamento por viagem aplicam-se a cada uma das expedições, sedimentando-se a figura do contrato de volume, como “contrato marco” e com viagens sucessivas, num único contrato (ou seja, a defesa do contrato-quadro, em sentido amplo).

Pelo contrário, no Direito nacional, a aproximação prática e que tem sido vivida nas últimas duas décadas - sobretudo, no transporte internacional marítimo de mercadorias - do fretamento por viagem (e, em certa medida, também a tempo) do transporte, leva a que se insista na necessidade de as albergar, *de jure condendo*, na figura do contrato de transporte, em sentido amplo.

O que ressalta de mais importante em uma tentativa de superação da dicotomia fretamento *versus* transporte é a consagração do contrato de volume sob o vértice da classificação, i.e., sob o “contrato de transporte”.

À partida, haveria a hipótese dos dois institutos - sob a mesma categoria ou definição e conjugando realidades diversas mas de idêntica natureza - convergirem no mesmo regime jurídico, fosse o regime convencional, dispositivo ou misto.



Esta coexistência dos dois institutos na definição leva a que, do ponto de vista da necessidade comercial internacional, se separe a sua regulação normativa, tanto em aspetos substantivos como em aspetos processuais, em que figura, com grande relevância, o regime de exoneração da responsabilidade que, aliás, esteve na base da imperatividade do regime das linhas regulares.

E a distinção dos regimes é, na prática, bem real: no caso, por exemplo, das avarias nas mercadorias, o pedido de indemnização pelos danos no âmbito contratual (e não aquiliano) é distinto para os dois institutos, não porque a fonte formal não seja, em ambos, um contrato mas porque o seu conteúdo é substancialmente diverso, por razões que se colocam a seu montante, o que pode gerar, naturalmente, alguma insegurança jurídica.

Trata-se, assim, de dois institutos que podem pertencer à mesma tipologia (contrato de volume), com idêntica natureza jurídica e que poderiam levar a que se advogasse, à primeira vista, um único regime jurídico.

Contudo, uma análise mais fina fará com que a realidade do comércio internacional continue, eventualmente, a sobrepor-se às próprias intenções de uniformização dos regimes, tendo em conta os distintos tipos de tráfegos e de mercadorias transportadas em que o transporte de contentores, ligado à multimodalidade, adquire, nos dias de hoje, uma especificidade que não convive, adequadamente, com o transporte de granéis.

## **Conclusões**

O contrato de volume emergiu nos finais dos anos 70 com o objetivo de regular o transporte de “grandes quantidades de



granéis” e, embora não tendo uma definição rigorosa, era apenas utilizado no “*tramping*”. Os transportes de “grandes quantidades” compreendiam embarques em navios completos de uma mesma carga (e, também por isso, na modalidade de linha não regular) de mercadoria não embalada e referente a um contrato de transporte, com a opção por uma ou mais viagens, sem um tarifário pré-estabelecido.

O primeiro modelo de contrato consistia numa carta-partida por viagem, com cláusulas adicionais relativas ao cumprimento do contrato e com muitas emendas e cortes o que dificultava a sua aplicação. Optou-se, posteriormente, por uma forma escrita mais evoluída, com uma estrutura bipartida que continha o texto completo do contrato base a que acrescia uma carta-partida (ou de um conhecimento de carga) aplicável a cada viagem.

O contrato de volume é um contrato relacional, composto por um contrato base que cobre a generalidade das quantidades totais de mercadoria a transportar durante um determinado período de tempo e as especialidades de cada viagem.

A sua estrutura bipartida encontra semelhanças nos contratos de distribuição, frequentemente, ancorados num contrato base que se desenvolve, igualmente, nos diversos contratos relativos a cada tipo de prestação que são, na sua maioria, diferenciados e múltiplos.

Ao invés, a natureza das prestações de execução no contrato de volume é, essencialmente, idêntica, estando aquelas vinculadas ao programa de expedições e, por isso, dependentes do contrato base.

Constituem elementos (meramente indiciadores) do contrato uma determinada quantidade a transportar de mercadoria



(normalmente, substancial), num determinado período de tempo, entre portos pré-definidos (ou a definir), por mais do que uma viagem (este será, em princípio, o único elemento obrigatório) e em que os navios a afetar serão designados posteriormente.

A natureza do contrato de volume é de difícil qualificação pois apresenta cláusulas indeterminadas (grandes quantidades, longa duração e várias viagens) e sem características exclusivas. Por outro lado, denota, em simultâneo, características do fretamento a tempo (contrato de longa duração) e do fretamento por viagem (transporte de uma determinada carga).

A definição ampla de contrato de volume das RR contempla, à partida, dois subtipos distintos e com tratamentos diferenciados, um deles baseado no transporte de granéis (em geral, linhas não regulares) – ou de “1ª via” - e o outro no transporte de contentores (em geral, linhas regulares) – ou de “2ª via”.

São duas realidades muito diversas e, embora a sua natureza jurídica possa ser idêntica, a aplicação ou não de um regime convencional leva a que os seus regimes sejam completamente distintos. Acresce, ainda, a possibilidade derogatória oferecida aos contratos de volume pelas RR.

Uma das grandes inovações das RR – e que originou grandes controvérsias - consistiu na modificação profunda do contrato de volume, retirando-lhe parte significativa do seu conteúdo imperativo que vinha do regime do transporte sob conhecimento, aplicável às linhas regulares.

Uma vez celebrado o contrato por um certo período, a sua flexibilidade traduz-se nas condições reais para o transporte efetivo



da mercadoria e nas escalas portuárias em que o cálculo do valor a pagar pelo frete está previamente determinado. O contrato base apresenta linhas genéricas para o seu desenvolvimento pelas diversas viagens e, para a sua modificação, suspensão ou cessação unilateral, funcionam, quase em exclusivo, as cláusulas de força maior e similares.

Desde meados dos anos 80 do século passado, que os transportadores oceânicos vêm utilizando os “contratos de volume” como instrumentos contratuais com os carregadores e com a maioria dos transportadores que não operam diretamente navios.

O transporte de contentores continua, hoje, com variações enormes de valores de fretes, com procedimentos de contratação bastante complexos e, de resto, sem garantias de estabilidade de carga e de preços. Daí a vantagem emergente de contratos de volume indexados que permitem aos expedidores e aos carregadores reforçarem os compromissos com os transportadores a médio e a longo prazo.

O contrato-tipo de volume é constituído pelo contrato base (ou diretor) cujas condições devem ser desenvolvidas posteriormente (como o programa das expedições) e seguem uma matriz de regulação dupla entre o transportador e o carregador: a de carácter geral e que servirá de enquadramento genérico e a de natureza específica para cada uma das viagens (fretamento ou conhecimento).

A ideia que atualmente se materializou a nível da BIMCO (sobre a elaboração do modelo de contrato-tipo, designado por “*SERVICECON*” – “*Standard Service Contract*”) assenta num modelo construído a partir do “*service contract*” norte-americano para o



transporte de contentores, articulado com os modelos de conhecimentos já publicados pela BIMCO para linhas regulares de contentores e com outros documentos complementares.

No entanto, os distintos regimes aplicáveis aos contratos de volume de linha regular e de *“tramping”* - e que constituem a base da maior ou menor imperatividade das disposições regulatórias sobre o transporte internacional marítimo de mercadorias – levam a que uma definição comum seja parcialmente vazia de conteúdo como sucede com a que se prevê nas RR.

Não há dúvida que o transporte marítimo exige novos quadros jurídicos com a progressiva desmaterialização dos processos na cadeia logística o que não significa que se deva optar por um contrato de volume *“derrogatório”* previsto nas RR e que constitui um verdadeiro contrassenso à linha evolutiva convencional.

Resta saber em que medida a liberdade contratual deverá prevalecer quando as partes apresentam grandes diferenças na posição negocial, particularmente, quando as alternativas de escolha dos portos e transportadores não se afiguram fáceis.

No entanto e cada vez mais, os padrões de segurança marítima internacionais (designadamente, por via das convenções internacionais como a SOLAS – *“Safety of Life at Sea”*) serão obrigatórios para os navios - independentemente do tipo de contratos - e não mais o fretador, por exemplo, poderá alijar a responsabilidade (ou invocar a inversão do ónus da prova) que decorre das más condições de acondicionamento e transporte oferecidas pelo navio durante toda a viagem.

Duarte Lynce de Faria