

O REGRESSO NO CONTRATO DE FOMENTO MERCANTIL

CRISTIANO GOMES DE BRITO*

1. Introdução. 2. Conceito: 2.1 Elementos; 2.2 Natureza jurídica; 2.3 Modalidades; 2.4 Operacionalização. 3. Inexistência do direito de regresso. 4. Bibliografia.

1. Introdução

O contrato de *factoring* constitui-se em um dos meios mais eficazes de viabilização das pequenas e médias empresas, caracterizada pela grande simplificação nas providências de se conseguir capital de giro.

Nesse tipo de contrato, um comerciante (faturizado) cede a outro (faturizador), no todo ou em parte, os créditos provenientes de suas vendas mercantis a terceiro, mediante o pagamento de uma remuneração, consistente no desconto sobre os respectivos valores. Essa avença caracteriza-se pelo risco assumido pelo faturizador na liquidação do crédito, pois não há direito de regresso contra o faturizado, salvo se o crédito cedido estiver eivado de vício que o invalide, como se demonstrará adiante.

O *factoring*, tal como se conhece hoje – cessão de créditos provenientes de vendas mercantis, com garantia dos créditos da empresa cliente, mediante o pagamento de uma remuneração, podendo o faturizador desenvolver ainda operações de cobrança e financiamento –, é resultado de uma longa e constante evolução histórica, na qual sofreu diferentes mutações, causa-

das principalmente pelas alterações das condições do mercado mundial.

2. Conceito

O *factoring*,¹ como técnica financeira e de forte aceitação nos países desenvolvidos, não está ainda regulado em lei no ordenamento pátrio² e também não se identifica com os institutos jurídicos clássicos.

Sua natureza é discutida, originando interpretações diversas, uns entendendo ser uma cessão de crédito a título oneroso e outros afirmando ser uma compra e venda.

1. Quanto à etimologia, Arnaldo Rizzardo (2000:15) leciona que a palavra *factoring* é inglesa, entretanto tem sua origem no latim – do verbo *facere* (fazer), de onde é proveniente o substantivo *factor*, com significado de aquele que faz, e que, para os romanos, representava um agente comercial ou intermediário de comerciante nas trocas de produtos em locais afastados ou distantes.

2. Pelo Projeto de Lei 230, em tramitação no Senado, as aplicações próprias vedadas às empresas de *factoring* envolvem até empréstimos, por serem estas reservadas aos bancos, consoante art. 2º, parágrafo único: “É vedado à sociedade de fomento mercantil: a) captar recursos junto ao público, e b) executar operações de natureza próprias daquelas realizadas pelas instituições financeiras que dependem de prévia autorização do Banco Central do Brasil para funcionar, de acordo com a Lei 4.595, de 31.12.1964, e a Lei 7.492, de 10.6.1988”.

* professor@cristianobrito.com.br.

Para os primeiros, o contrato de *factoring* situa-se na forma jurídica da cessão de créditos, utilizando-a como instrumento para transferência total dos créditos decorrentes da atividade comercial.

Nesse sentido, Fran Martins (2001:469) expõe que o contrato de *factoring* “é aquele em que um comerciante cede a outro os créditos, na totalidade ou em parte, de suas vendas a terceiros, recebendo o primeiro do segundo o montante desses créditos, mediante o pagamento de uma remuneração”.

Assim uma pessoa (*faturizador*) recebe de outra (faturizado) a cessão de créditos oriundos de operações de compra e venda e outras de natureza comercial, assumindo o risco de sua liquidação, sendo responsável pela sua cobrança e recebimento, cujo líquido transfere de imediato ao cedente ou faturizado.

Para Arnaldo Rizzardo (2000:11) está-se diante de uma relação jurídica entre duas empresas, em que uma delas entrega à outra um título de crédito, recebendo, como contraprestação, o valor constante do título, do qual se desconta certa quantia, considerada a remuneração pela transação.

Em seguida, o citado autor comenta: “parte dos autores que se dedicou ao assunto dá relevo à idéia não propriamente de cessão do título de crédito, mas de compra e venda. Tem-se uma compra de crédito celebrada entre uma empresa ou cliente e uma entidade mercantil – que é a sociedade de *factoring*, ou o *factor*. Há um negócio de compra de crédito não especificamente regulamentado, embora com tipicidade própria, malgrado entendimento contrário de muitos, objetivando uma finalidade econômica concreta. Esta transferência de crédito melhor se coaduna com sua realidade fática se vista como uma cessão remunerada de título”.³

Outros comungam com o entendimento de que o *factoring*, na hipótese de

ocorrer *pro soluto*, i.e., sem ação regressiva, configuraria a venda de um crédito, em vez de uma operação creditícia instrumentalizada pela cessão.

Arnoldo Wald (1992:446) entende que o contrato de *factoring* consiste na aquisição, por uma empresa especializada, de créditos faturados por um comerciante ou industrial, sem direito de regresso. Assim, a empresa de *factoring*, ou seja, o *factor*, assume os riscos da cobrança e, eventualmente, da insolvência do devedor, recebendo uma remuneração ou comissão, ou fazendo a compra dos créditos com redução em relação ao valor destes.

Segundo Roca Guillamón (1977:2), é uma atividade de cooperação empresarial, que tem por objetivo, para o fator, a aquisição, em definitivo, junto aos produtores de bens ou prestadores de serviço, dos créditos de que sejam titulares contra seus clientes ou compradores, garantindo sua satisfação e prestando serviços complementares de contabilidade, estudo de mercado, investigação de clientela etc., em troca de uma retribuição a que pode agregar-se, ainda, uma possibilidade de financiamento, mediante antecipação do pagamento com o recebimento de alguma retribuição.

O contrato de *factoring* consiste no negócio jurídico de venda de créditos, por meio do qual a empresa vendedora de bens ou serviços, denominada faturizada, cede ao faturizador a titularidade de todos os direitos creditórios decorrentes de sua atividade (venda de bens ou prestação de serviços), assumindo o faturizador o risco do não pagamento, pela boa ou má liquidação destes, mediante uma remuneração, consistente no desconto sobre os respectivos valores, podendo prestar ao faturizado serviços especializados de gestão de crédito (contabilização, faturamento, controle de riscos, análise de crédito etc.).

Com a evolução do comércio, o *factoring* passou a atingir novos rumos e objetivos, como gestão financeira, administração do crédito ou de contas a receber e a

3. Idem.

pagar, planejamento econômico e de mercados, seleção e cadastramento de clientes, assessoria creditícia etc.

Desse modo, passou a abarcar três importantes funções, quais sejam: (a) gestão de crédito, com exame e cobrança dos créditos; (b) financiamento, com adiantamento dos recursos financeiros aos créditos cedidos; (c) garantia, assumindo a responsabilidade pelo pagamento do crédito cedido, salvo nulidades ou vícios do crédito.

Como técnica de gestão empresarial, nota-se na faturização a interferência do faturizador nas operações do faturizado, selecionando os clientes deste, fornecendo-lhe, enfim, serviços que, de qualquer modo, diminuam os encargos comuns do vendedor.⁴

O faturizador fica encarregado e responsável pela seleção de clientes e obtenção de informações comerciais, de modo a permitir a redução de custos do faturizado, daí, destinar-se, sobretudo, às pequenas e médias empresas.

No que tange ao caráter financeiro, ocorre uma operação pela qual o faturizador paga ao faturizado a importância dos créditos transmitidos, permitindo que este obtenha liquidez imediata, sob a forma de antecipação de uma porcentagem do valor nominal dos créditos transmitidos. Assim, os créditos cedidos são liquidados no momento da cessão (*conventional factoring*), e não apenas nas épocas dos vencimentos respectivos (*maturity factoring*).

Assim, representa um financiamento da empresa faturizada, adquirindo o faturizador os créditos desta, pagando-lhe e assumindo o risco com a cobrança e o não pagamento das contas, sem ter o direito de regresso contra o faturizado.

Quanto à garantia, o faturizador, cedente do crédito, fica integralmente isento e desobrigado de qualquer responsabilidade

de pelo pagamento dos créditos cedidos, v.g, solvência e pontualidade do devedor, transmitindo todo o risco do recebimento ao faturizador.

Nesse caso, tornando-se o faturizador titular do direito de crédito e assumindo os riscos pela impontualidade, insolvabilidade e insolvência do devedor, quer parecer, a toda evidência, que tais eventos constituiriam ônus ou risco da atividade empresarial, arcando o faturizador com as suas conseqüências.

2.1 Elementos

Da análise anterior, verifica-se que são três os elementos que intervêm numa operação de *factoring*: o faturizador, o faturizado e o cliente-devedor.

O faturizado é, em regra, o fabricante ou distribuidor de uma mercadoria, o qual, em troca do pagamento de uma comissão ao faturizador, entrega a este os créditos comerciais que possui contra seus compradores, a fim de que ele se ocupe de sua administração, contabilização e cobrança, ao mesmo tempo, garantindo-o contra a falta de pagamento, a insolvência ou a quebra dos compradores, sem direito de regresso, de tal forma que o faturizado não correrá qualquer risco pelo não pagamento dos créditos cedidos.

Quem pratica tal modalidade de avença, ou que se serve do crédito, denomina-se *faturizado* ou *cliente*, sendo o comerciante ou o distribuidor de mercadorias, ou o prestador de serviços. Ele entrega os títulos comerciais, originados da atividade que exerce, ou advindos, geralmente, das vendas.

O *faturizador*, ou *factor*, é o titular da empresa de *factoring* ou faturização, ou aquele que empreende este tipo de negócio, adquirindo os títulos e pagando-os, indo, depois, contra o real devedor.

O devedor, ou comprador do faturizado é aquele que se obrigou junto ao faturizado e que passa a dever para o *factor*, uma

4. Fran Martins (2001:475).

vez verificada a operação de *factoring*. Digam-se de passagem, que este pode ser simplesmente pessoa física, não exigindo que se classifique como comerciante.

2.2 Natureza jurídica

Em função do contrato de *factoring* não ser positivado,⁵ tem-se discutido sobre sua natureza, se seria, ou não, atividade privativa de instituição financeira.

O art. 17, da Lei 4.595/1964, definiu que são consideradas instituições financeiras as pessoas jurídicas públicas ou privadas, que tenham como atividade principal ou acessória, a coleta, intermediação ou aplicação de recursos financeiros próprios ou de terceiros, em moeda nacional ou estrangeira e custódia de valor de propriedade de terceiro.

As instituições financeiras são empresas que desempenham, no mercado, as funções de intermediárias entre os que têm recursos ou economias disponíveis e os que necessitam de financiamento para seus gastos de consumo ou de investimento. Essas empresas servem de caixa único para a comunidade (depósitos bancários) e efetuam o transporte financeiro da produção, provendo os recursos necessários ao processo produtivo, por meio de financiamento para aquisição de bens de consumo etc.

Para Arnaldo Rizzardo (2000:26) não se consideram as empresas que atuam no *factoring* instituições financeiras reguladas pelo Banco Central do Brasil. Nem são disciplinadas pela Lei 4.595, de 31.12.1964. Segundo o autor: “o art. 17 desta lei conceitua como bancos as pessoas jurídicas

que visem ou tenham por finalidade básica a coleta, a intermediação ou aplicação de recursos financeiros de terceiros ou próprios. Já a finalidade que leva a constituir uma empresa de *factoring* nunca será a coleta ou captação de recursos monetários e a intermediação – o que é característica dos bancos. Nesta ordem, não integram os escritórios de *factoring* o Sistema Financeiro Nacional. Verdade que a sua finalidade consiste na aplicação de recursos, mas de recursos próprios e não de terceiros. Não se lhes permite a captação de dinheiro, sob pena de passar a desempenhar uma atividade específica de bancos”⁶.

Na verdade, o banco exerce uma intermediação econômica, devendo ser considerado como empresa intermediária do crédito, realizando esta mediação por meio de suas atividades necessárias e interdependentes, e que constituem o chamado binômio: tomar dinheiro emprestado a crédito e dá-lo também por empréstimo.

O *factoring* não é uma operação financeira ou de crédito, mas, sim, em técnica financeira e técnica de gestão comercial, razão pela qual está ele elencado como operação *sui generis*.

Como visto, as empresas de *factoring* exercem atividade mercantil, adquirindo ativos, prestando assessoria creditícia ao faturizado, agindo de forma própria, diferentemente das instituições financeiras, realizando operações na seara comercial, com características de direito civil e comercial.⁷

6. Idem.

7. Por tais razões, as empresas de *factoring* não podem cobrar juros do mercado financeiro. Neste sentido decidiu STJ. Confira-se:

“Contrato de financiamento. Empresa de *factoring*. Limitação da taxa de juros. Incidência da Lei de Usura. Tratando-se de empresa que opera no ramo de *factoring*, não integrante do Sistema Financeiro Nacional, a taxa de juros deve obedecer à limitação prevista no art. 1º do Decreto n. 22.626, de 7.4.1933. Recurso especial não conhecido” (4ª T., REsp 330.845-RS, rel. Ministro Barros Monteiro, j. 17.6.2003, DJ 15.9.2003, p. 322).

5. A legislação tributária, por sua vez, conceituou *factoring* como sendo “a prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e a receber, compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (*factoring*)” (art. 15, II, d, Lei 9.249/1995).

2.3 Modalidades

Basicamente, o *factoring* materializa-se em duas modalidades: o *convencional* e o *maturity factoring*. Entretanto, em função das necessidades do mercado, aliadas à prática comercial, criaram-se novas modalidades que, na verdade, não são manifestações puras do contrato de *factoring*, mas, sim, uma variação na prestação de serviços por parte do faturizador.

O *conventional factoring*⁸ constitui a expressão típica, tradicional e mais completa do *factoring*. Ocorre quando o faturizador garante o pagamento das faturas do faturizado antes do vencimento, antecipando-lhe seus respectivos valores. Pela alienação dos títulos, o *factor* paga ao faturizado o seu valor, descontados a comissão e os encargos, caracterizando uma forma de financiamento. O pagamento é feito à vista pela sociedade de fomento mercantil, e a transferência materializa-se por meio da cessão de créditos ou pelo endosso.

É o que a doutrina costuma identificar como financiamento ou antecipação de pagamento, pois a obrigação decorrente do contrato de *factoring* que surge entre faturizado e faturizador é inteiramente distinta daquela materializada nos títulos alienados e que se forma entre o faturizado e terceiros.

“Comercial – *Factoring* – Atividade não abrangida pelo Sistema Financeiro Nacional – Inaplicabilidade dos juros permitidos às instituições financeiras. I – O *factoring* distancia-se de instituição financeira justamente porque seus negócios não se abrigam no direito de regresso e nem na garantia representada pelo aval ou endosso. Daí que nesse tipo de contrato não se aplicam os juros permitidos às instituições financeiras. E que as empresas que operam com o *factoring* não se incluem no âmbito do Sistema Financeiro Nacional. II – O empréstimo e o desconto de títulos, a teor de art. 17, da Lei 4.595/1964, são operações típicas, privativas das instituições financeiras, dependendo sua prática de autorização governamental. III – Recurso não conhecido” (STJ, 3ª T., REsp 119.705-RS (1997/0010587-3), rel. Ministro Waldemar Zveiter, DJU 29.6.1998).

8. Denominado também *old line factoring*.

No *maturity factoring*, ou sem antecipação, o faturizador paga o valor das faturas ao faturizado, em dia predeterminado, marcado pela empresa, sempre depois do vencimento dos títulos, sem qualquer antecipação de valores, deduzindo-se uma comissão que, na verdade, é uma remuneração equivalente aos riscos assumidos em relação aos créditos adquiridos, não havendo nessa modalidade o chamado financiamento.

O *maturity factoring* difere do convencional, uma vez que exclui a viabilidade de conceder financiamentos e, portanto, concretiza-se simplesmente na cessão do crédito sem retroação contra o cedente dos créditos comerciais. No vencimento das faturas, o *factor* reconhecerá a importância relativa ao fornecedor, o que também ocorrerá nas hipóteses de atraso ou insolvência da parte do devedor, ressalvado o caso em que a negativa de pagamento seja imputada a um erro técnico ou comercial do fornecedor.

Para Arnaldo Rizzardo (2000:35), “a grande desvantagem é o risco do não recebimento. Parece que foge o seu conteúdo do núcleo do *factoring*, posto que o pagamento fica sob a condição de também pagar o devedor”.

O *factoring exportação* possibilita a comercialização no exterior de bens produzidos por empresa cliente do *factoring*. Trata-se de uma modalidade voltada para clientes que não dispõem de subsídios ou de seguros de crédito para as exportações. É largamente utilizado na Europa e no Extremo Oriente.

Na modalidade de compra de matéria-prima, a empresa de *factoring* faz a intermediação da compra de matéria para seu cliente, negociando diretamente com o fornecedor, visando obter melhor preço de compra.

Já o *collection type factoring agreement* ou *collection factoring*, ocorre quando a empresa de *factoring* paga ao cliente somente após o recebimento da fatura, atuando

do o *factor* como cobrador dos títulos do faturizado.

A operação é semelhante ao serviço de cobrança simples, pela qual o cliente deposita seus títulos em casa bancária, transferindo-os mediante endosso não translativo, para que promova, pura e simplesmente, sua cobrança, mediante o pagamento de uma comissão.

2.4 Operacionalização

Quando uma empresa vende seus produtos, ou presta seus serviços, o pagamento pode não se realizar à vista; aliás, o que ocorre comumente é a concessão de crédito ao comprador. Aquele, em garantia do crédito concedido, pode, se comerciante for, sacar uma duplicata contra o comprador, ou, se não for comerciante, o comprador ser tomador de uma nota promissória ou de um cheque que representem o valor devido.

Este crédito, consubstanciado em títulos cambiais, até seu vencimento e efetiva liquidação, não poderia ficar estagnado, reduzindo o ativo líquido do comerciante, pois o empresário necessita de capital de giro para aumentar a liquidez e a normalidade do “fluxo de caixa”. Esta é a razão pela qual os comerciantes negociam os títulos cambiais, como se mercadorias fossem, vendendo-os a outra empresa, qual seja, as de *factoring*.

Pode ainda o credor, além de receber de imediato pela venda de seus créditos, se conveniente for, delegar a administração do crédito às empresas de *factoring*, que abrange controle dos vencimentos, acompanhamento das taxas de juros, contatos com os devedores inadimplentes, adoção de medidas assecuratórias do direito creditício etc., libertando-se dos custos que teria se mantivesse estes serviços.

O *factoring* operacionaliza-se, basicamente, em duas fases: na primeira, o faturizado cede seus créditos (representados

por títulos) ao *faturizado*. A seguir, este, em contrapartida, entrega ao cedente o valor dos títulos, descontada sua comissão e encargos equivalente aos riscos assumidos em relação aos créditos. Com isso, efetua um adiantamento sobre as vendas, um financiamento no ato da cessão, no caso do *conventional factoring*, ou simplesmente compromete-se a pagar os créditos cedidos nos respectivos vencimentos, no caso do *maturity factoring*.

Assim, o faturizado apresenta ao faturizador uma relação de títulos em que estão discriminados os créditos. O faturizador examina-os e seleciona aqueles que quer adquirir.⁹ Em suma, uma vez realizado o contrato, o vendedor simplesmente remete à empresa de *factoring* todos os títulos que recebe pelas vendas que efetuou, podendo alguns ou todos serem recusados.

Cumprido dizer que a técnica operacional de faturização funda-se no princípio da globalidade dos créditos que constituem o seu objetivo. É todo o faturamento da empresa, ou todo um ramo do seu faturamento, que deve ser cedido ao fator. Assim se procede, não só para se evitar a seleção dos riscos pela empresa faturizada – que seria inclinada a ceder apenas os maus créditos –, como também de forma a se operar a sua pulverização, estabelecendo-se, com base na lei dos grandes números, a mais ampla compensação entre bons e maus créditos, fora da qual, aliás, é impossível o tratamento atual dos riscos.

Com a transferência dos créditos, o faturizado torna-se credor do faturizador, em virtude do contrato de *factoring*, retirando-se inteiramente da primitiva relação jurídica que existia entre ele, faturizado, e seus compradores ou clientes. Tanto assim, que, pelo inadimplemento do faturizador, entende este trabalho não poder o faturiza-

9. Neste ponto, é de ressaltar-se que o faturizado deverá notificar seu cliente, dando-lhe ciência de que o título deverá ser pago ao novo credor, qual seja, o *factor*.

do reverter o *statu quo ante*, ou seja, voltar a ser o credor dos créditos cedidos.

É oportuno narrar a sistemática de escolha e seleção dos créditos por parte do faturizador.

A política de gestão do faturizador, para enfrentar racionalmente os riscos da insolvência, deve desenvolver-se com tendência a uma carteira fracionada (clientela diversificada, de vários setores econômicos), a fim de poder antecipar-se vantajosamente aos efeitos positivos derivados da compensação de riscos.

Para Antônio Bertuccelli (1984:193): “na aplicação ortodoxa do procedimento de segurança, parece ser essencial para os *factors* a constituição de uma carteira caracterizada pela difusa presença de riscos homogêneos, de tal forma que as insolvências (evento segurado) ocorram sob a ‘lei dos grandes números’, com frequência menor em relação às probabilidades. Bem analisado, constata-se que essa tese não leva em conta que, na medida em que se realiza tal condição, se reduzem os efeitos da compensação do risco, a qual, ao contrário, se realiza a melhor quanto mais conseguir compensar os riscos independentes (clientelas de múltiplos setores produtivos)”.

Arremata o referido autor: que a política de gestão dos *factors*, para enfrentar racionalmente os riscos da insolvência, deve desenvolver-se com tendência a uma carteira fracionada (clientela numerosa) e diferenciada (clientela diversificada, de vários setores econômicos), a fim de poder antecipar-se vantajosamente aos efeitos positivos derivados da compensação de riscos.¹⁰

Com isso, mantém-se a liquidez da empresa de *factoring*, por meio do equilíbrio dos fluxos das entradas e saídas monetárias, dando relevante atenção ao “grau de mobilidade”, intrínseca nos créditos de *factoring*.

O faturizador recorre ainda às estatísticas, visando avaliar a incidência percentual das insolvências nas mais complexas transações registradas num mercado. Portanto, se a estatística interna registra uma cifra de insolvências inferior àquela do mercado, os *factors* poderão concluir ter agido com os necessários cuidados técnicos. Ao contrário, deverão atuar com maior prudência.

3. Inexistência do direito de regresso

Como visto, o contrato de *factoring* consiste no negócio jurídico de venda de créditos, por meio do qual o faturizado cede ao faturizador a titularidade dos direitos creditórios decorrentes de sua atividade, mediante uma remuneração, consistente no desconto sobre os respectivos valores, podendo o faturizador prestar ao faturizado serviços especializados de gestão de crédito (contabilização, faturamento, controle de riscos, análise de crédito e etc.).

Existem correntes doutrinárias divergentes quanto à possibilidade de poder voltar-se, em regresso, o faturizador contra o faturizado, na hipótese de inadimplemento do devedor originário do título.

A primeira corrente entende que, se o faturizador não receber do devedor principal a dívida, poderá voltar-se contra o faturizado.

Entende Waldirio Bulgarelli (2000:545) ser possível o direito de regresso em relação à cessão de crédito pelo direito obrigacional comum, pois, as exceções carregando consigo a cessão do devedor contra o cedente originário, estas podem ser opostas ao cessionário. Entende também ser cabível o direito de regresso nos casos de se tratar de títulos de créditos, pois a cessão se fará pela forma peculiar do direito cambiário, o endosso. Neste caso, o *factor* poderá voltar-se contra o endossante, se o devedor recusar-se o pagar, justamente com base nas causas apontadas no art. 8º da Lei 5.474.

10. Idem.

Já o posicionamentos de Fran Martins (2001:474) e de Fábio Konder Comparato (1972:64) são no sentido de permitir o direito de regresso em função dos efeitos decorrentes do endosso, o que será analisado mais adiante, quando se tratar do endosso sem garantia, e não em função das características peculiares do contrato de *factoring*.

Todavia é questão pacífica, na doutrina, o fato de o faturizado continuar responsável e não se eximir pela existência e legitimidade do crédito, ou, como citado por Fábio Konder Comparato (1972:60), “não exime dos chamados riscos técnicos, eventos que possam configurar inadimplemento do faturizado”.¹¹

Neste sentido, recentemente o STJ decidiu:

Cheque – Endosso – *Factoring* – Responsabilidade da endossante-faturizada pelo pagamento. Salvo estipulação em contrário expressa na cártula, a endossante-faturizada garante o pagamento do cheque a endossatária-faturizadora (Lei do Cheque, art. 21).¹²

Em seu voto, o ministro Humberto Gomes de Barros, asseverou:

O cheque é regido por lei especial (Lei 7.357/1985), o que afasta as disposições sobre títulos de crédito contidas no Código Civil de 2002 (CC/2002, art. 903). Quanto à garantia representada pelo endosso, o art. 21 da Lei do Cheque é claro:

“Art. 21. Salvo estipulação em contrário, o endossante garante o pagamento.”

11. “Ação anulatória de duplicata sem aceite e cautelar de sustação de protesto. Endosso. Operando-se o endosso pleno a empresa de *factoring*, através de contrato de fomento mercantil, mas inexistindo aceite e não comprovada a origem do título, é ineficaz e não nula a duplicata frente ao sacado, como forma de resguardar-se o direito de regresso do endossatário contra o endossante. Apelo parcialmente provido” (TJRS, 12ª C.Civ., AC 70006057814, rel. Desembargador Orlando Hermann Júnior, j. 1.4.2004).

12. 3ª T., REsp 820.672-DF, rel. Ministro Humberto Gomes de Barros, j. 6.3.2008, DJ 1.4.2008, p. 1.

A Lei é mais que explícita: quem endossa garante o pagamento do cheque. Seja o endossatário quem for! A Lei não fez exclusões! Portanto, não cabe criar exceções à margem da Lei! Pouco importa se o endossatário do título for uma sociedade de fomento mercantil ou um banco ou uma pessoa física. Isso não diminuirá a garantia gerada pelo endosso. Data vênha, basta a simples leitura da Lei para resolver a questão.

O endossatário somente se exime da garantia do pagamento do cheque se expressamente o fizer na cártula. Aliás, nem se diga que os princípios da cartularidade, literalidade, abstração e autonomia são antigos e ultrapassados, pois foram expressamente incorporados ao nosso Código Civil de 2002 como prova de que continuam presentes no sistema cambiário nacional. Portanto, vale dizer: salvo estipulação em contrário expressa na cártula, a endossante-faturizada garante o pagamento do cheque à endossatária-faturizadora.

Além disso, também cabe menção ao argumento de que o fomento mercantil é baseado num contrato de risco e, por isso, o faturizador não pode ter garantias do recebimento dos títulos comprados. Data vênha, a meu ver, esse argumento não vinga, porque, primeiramente, não há Lei que impute esse risco ao faturizador. Ao contrário, risco muito maior assume quem endossa um cheque, pois a Lei expressamente o coloca na condição de garante do pagamento do valor estampado na cártula. Quem compra título endossado coloca-se em situação até confortável, pois tem opções de cobrança. Corre risco quem endossa cheque, porque passa a figurar na condição de co-devedor.

Convém relembrar que, apesar de já existirem alguns projetos de lei em andamento no Congresso Nacional, o fomento mercantil não tem regulação jurídica própria em nosso País. Assim, sob o ponto de vista legal, as sociedades empresárias de fomento mercantil estão sujeitas aos mesmos direitos e obrigações que qualquer outra sociedade que explore outra atividade empresarial. Não há ra-

ção para distinção. Em suma: a exclusão da garantia do endosso às sociedades de fomento mercantil é incompatível com os princípios constitucionais da isonomia, da livre iniciativa e da legalidade.

Em que pesem as respeitáveis opiniões doutrinárias, em nosso sistema jurídico doutrina não revoga Lei. O secular e internacional instituto do endosso não pode ser abolido ou mitigado por construção doutrinária sem respaldo legal.

Tenho percebido que a jurisprudência tem feito restrições cambiais à atividade de fomento mercantil. Com todo respeito, não entendo o porquê das limitações feitas a tal atividade empresarial, pois a Lei não as faz. Trata-se de negócio lícito, mesmo porque não é proibido. Tal atividade, inclusive, possibilita a sobrevivência de muitas micro e pequenas empresas mediante a negociação imediata de créditos que demorariam certo tempo para ingressarem no caixa das faturizadas-clientes caso não fosse a atividade empresarial das faturizadoras. É verdade que o faturizador compra o título de crédito com abatimento pelo valor de face, mas esse é justamente lucro perseguido nessa empresa (atividade), que não pode ser discriminada pelos Tribunais. Não se pode perder de vista que a livre iniciativa é fundamento da República Federativa do Brasil (CF, art. 1º, IV).

Também é importante atentarmos para possíveis fraudes que podem ser realizadas contra os faturizadores em decorrência desse raciocínio adotado pelo TJDF. Ao se negar ao faturizador o direito de regresso decorrente do endosso é possível que se esteja a chancelar uma fraude (vulgo calote) decorrente de possível conluio entre emitente do título e faturizado. Perceba-se que alguém pode sacar títulos frios em benefício do faturizado já com prévia intenção de frustrar-lhes o cumprimento (p.ex.: por contra-ordem ao banco sacado, no caso do cheque). Daí o faturizador, que pagou pelo título garantido pela segurança do endosso, fica frustrado por um entendimento jurisprudencial louvado em opiniões doutrinárias sem qualquer aparo legal.

No julgamento do REsp 612.423-DF fiquei vencido mas, data vênua, não fui convencido. Peço vênua para fazer citar trecho daquele voto-vista, que tem alguma relação com o caso em exame:

“O fato do cheque ter sido objeto de operação de *factoring* não desnatura o valor cambial do título ou lhe diminui a autonomia e abstração. Lembre-se que o *factoring* não possui regime jurídico próprio no direito pátrio. Não há delimitação jurídica dos efeitos de tal operação, que, na verdade, é feita à base de institutos jurídicos próprios. Assim, não podemos desconsiderar a eficácia duma relação cambial pelo simples fato de se ter ocorrido uma operação de *factoring*, que não possui qualquer efeito jurídico legal capaz de elidir a relação cambial.

“Na prática, em linhas muito simples, o fomento mercantil, na faceta abordada nesse caso, consiste na compra de títulos de crédito com um deságio sobre o valor de face da cártula. Essa compra acaba se perfazendo com uso de institutos jurídicos conhecidos, que possuem efeitos próprios. (...).

“No caso, a faturizada, ora recorrida, endossou em preto cheques à faturizadora, ora recorrente. Inclusive, o endosso é expresso a assumir responsabilidade por regresso. Consta expressamente no dorso da cártula: (...).

“Ora, além de tudo, no caso, a atitude da faturizada, ora recorrida, beira à má-fé, porque endossou – garantindo expressamente o pagamento – e depois buscou excluir judicialmente sua responsabilidade contra a literal disposição do art. 21 da Lei do Cheque. No mínimo, não houve apreço ao princípio da boa-fé objetiva.

“Obviamente a garantia do regresso decorrente do endosso reflete nos valores de compra do título de crédito. Tem maior valor o título de crédito garantido pelo endosso, porque representa maior segurança de recebimento para a faturizadora. Em resenha: o interesse e o valor de compra do título de crédito estão diretamente ligados à garantia do pagamento.

Isso também não pode ser desprezado na análise de questões sobre *factoring*.

“Em conclusão, o entendimento adotado pelo Juiz e pelo Tribunal não possui, data vênia, qualquer apoio legal. Apesar das diversas citações doutrinárias, não houve menção a qualquer dispositivo de Lei que lastreasse a posição adotada pelo Tribunal *a quo*. Na verdade, a Lei tem solução contrária à posição assumida.

“A meu ver, reiterada vênia, o acórdão recorrido violou a própria literalidade da Lei, porque louvou-se apenas em opiniões doutrinárias e ignorou solenemente o texto da Lei do Cheque que trata explicitamente da questão em foco.

“Por fim, quero apenas deixar um alerta: devemos mais atenção às Leis, porque elas são a fonte primária do Direito. A doutrina – não se nega – tem relevante papel, porém, data vênia, até a mais respeitável opinião acadêmica não pode sobrepor à Lei.”

A segunda, à qual se filia este trabalho, entende ser incabível o direito de regresso contra o faturizado, não devendo prevalecer, com a devida vênia, o entendimento do e. Superior Tribunal de Justiça, pelas seguintes razões.

Operada a transferência definitiva do crédito, exonera-se o faturizado de responder pela satisfação da dívida, pois é da essência do contrato de fomento mercantil a assunção do faturizador dos riscos da impontualidade e da insolvência do sacado.¹³

13. “Anulação de ato jurídico C.C. – Indenização por perdas e danos – *Factoring* – Contrato mediante o qual o faturizador assume o risco sobre o não-recebimento – Inexistência de direito de regresso contra o faturizado, à exceção da ocorrência de vício da dívida cedida que a invalide – Duplicatas emitidas sem causa – Autor que se desincumbiu do ônus probatório – Perdas e danos devidos – Tem o contrato de faturização como característica o fato de não responder o faturizado, ao ceder seus créditos, pela solvência do devedor, correndo por conta do faturizador o risco do não-recebimento, já que não existe o direito de regresso. Exceção à regra, quando o faturizador terá direito de ação contra o faturiza-

Esse é o posicionamento de Orlando Gomes (2001:468), para quem o “*factoring* é o contrato por via do qual uma das partes cede a terceiros (o *factor*) créditos provenientes de vendas mercantis, assumindo o cessionário o risco de não recebê-los contra o pagamento de determinada comissão a que o cedente se obriga”.

O faturizador, ao adquirir os créditos, assume o risco da cobrança e o não pagamento das contas, não tendo direito de regresso contra o faturizado.

Explica Arnaldo Rizzardo (2000:83) que não se tem, na espécie, a cessão pura e simples do crédito. Há a compra, sendo a cessão uma forma ou instrumento de materializar a transação. Este elemento é característico do *factoring*, ou a sua marca fundamental. Constitui essência, ou o fator que o distingue de outras figuras afins ou próximas. Fosse o *factoring* uma simples cessão, não seria necessária sua existência, posto que já regrado no direito positivo. Ou, se coincidissem como o desconto,¹⁴ igualmente não demandaria que se engendrasse essa nova figura, eis que presente já em nosso mundo jurídico.

do, ocorre se a dívida cedida estiver evadida de vício que a invalide, como, por exemplo, no caso da emissão de duplicata sem causa” (TAPR, 1ª C.Cív., AC 0149390-9, rel. Juiz Mario Rau, DJPR 6.2.2001).

“Direito privado não especificado. Ação monitória. Cheque. *Factoring*. Ausência de direito de regresso contra a endossante. Pela natureza da operação de *factoring*, a empresa faturizadora assume os riscos pela solvabilidade do título, podendo ele ser exigido unicamente da sua emitente. Sentença mantida. Apelo conhecido em parte e, nesta, desprovido” (TJRS, 12ª C.Cív., AC 70007734924, rel. Desembargador Naele Ochoa Piazzeta, j. 8.4.2004).

14. O desconto bancário é o contrato em que o banco (descontador) antecipa ao cliente (descontário) o valor de crédito que este titulariza perante terceiro, em geral, não vencido, e o recebe em cessão. Nesse contrato, ao contrário do que se verifica no fomento mercantil, o cliente garante ao banco o pagamento do crédito transferido. Se o devedor com quem o descontário entabulou a relação jurídica originária do crédito não honra a obrigação no vencimento, o banco pode cobrá-la do seu cliente, em regresso (Fábio Ulhoa Coelho, 2000:125-126).

Ademais, segundo o art. 296 do Código Civil o cedente não é garante do crédito cedido. Dispõe o mencionado artigo que: “salvo estipulado em contrário, o cedente não responde pela solvência do devedor”.

Assim, o *factoring* apresentar-se como uma cessão de direito, na qual o seu credor originário (faturizado) transfere, pela via própria, o endosso, ao faturizador, a titularidade do crédito.

Quando operada a cessão dos créditos, deve existir o crédito, pois, ausente este, não existirá um dos elementos essenciais da compra e venda ou da prestação de serviços, que é seu objeto.

O art. 294 do Código Civil dispõe que o devedor pode opor ao cessionário as exceções que lhe competirem, bem como as que, no momento em que veio a ter conhecimento da cessão, tinha contra o cedente.¹⁵

Por isso, o cedente assumirá uma obrigação de garantia, tendo, então, responsabilidade perante o cessionário pela existência do crédito, quando da cessão, no caso de cessão onerosa, como no contrato de *factoring*.¹⁶

15. “Cancelamento de protesto – Duplicata – Cessão de crédito – *Factoring* – Notificação do devedor – Pagamento ao cedente – Invalidez – Direito de regresso – Improcedência do pedido – A operação de *factoring* representa contrato misto, implicando, dentre outros aspectos, verdadeira cessão de crédito, em que este é adquirido pelo cessionário, que assume o risco de sua cobrança. Se, após sua notificação acerca da aquisição do título em operação de faturização, o devedor faz o pagamento ao cedente, o ato revela-se inválido, sendo possível ao cessionário, para a competente cobrança, proceder ao protesto da duplicata. Efetuando o devedor o pagamento à empresa cedente, que o aceita, sabendo não mais ser credora da obrigação, manifesto o direito de regresso daquele contra esta” (TAMG, 7ª C.Cív., AC 361.096-4, rel. Juiz Vieira de Brito, DJMG 14.3.2003).

16. “*Factoring* – Legitimidade passiva – Direito de regresso – Vício na relação jurídica entre consumidor e faturizado – Responsabilidade do faturizado – Juros – Limite legal – Lei de usura – Não há que se cogitar de ilegitimidade passiva em ação de cobrança manejada pelo faturizador contra

Como explicado por Arnaldo Rizzardo (2000:46), constituindo o *factoring* uma figura jurídica complexa, integra-se de vários elementos, dentre os quais, a cessão. Enquanto for considerado um instituto de direito civil, há a incidência de regras do Código Civil.

Assim, uma vez não sendo certo, lícito e regular o crédito, tem o faturizador direito de regresso contra o faturizado, pois são oponíveis as exceções que afetam a própria substância do crédito, como as nulidades por vícios de consentimento e prescrição.

Já o art. 295 do Código Civil dispõe que “na cessão por título oneroso, o cedente, ainda que não se responsabilize, fica responsável ao cessionário pela existência do crédito ao tempo em que lhe cedeu; a mesma responsabilidade lhe cabe nas cessões por título gratuito, se tiver procedido de má-fé”.¹⁷

O crédito deve ser verdadeiro, isto é, deve ter uma origem, ou representar um negócio. Se já extinto, segundo Arnaldo Rizzardo (2000:87), pela prescrição, ou suspensa a exigibilidade, ou dependente de condição, não podia ser objeto de transmissão. De outro lado, impõe-se que real-

o faturizado, tendo em vista a existência de relação jurídica entre eles, constituindo matéria de mérito a apuração da obrigação de pagar. Havendo cessão de títulos de crédito no contrato de *factoring*, adquirindo o faturizador sua propriedade, deve ele assumir o risco do não-pagamento do débito pelos emitentes dos referidos títulos. Entretanto, sendo os cheques oriundos de vício na relação jurídica de compra e venda celebrada pelo faturizado com terceiro, é possível a responsabilização do cedente, uma vez que agiu de má-fé ao alienar títulos cuja quitação sabia ser impossível. Assiste ao faturizador o direito de cobrar o percentual que entender adequado para a remuneração de seus serviços, devendo se limitar, porém, a cobrar juros à taxa legal, inserta na Lei de Usura” (TAMG, 6ª C.Cív., AC 412.039-0, rel. Juiz Dídimo Inocêncio de Paula, DJMG 12.5.2004).

17. Segundo Arnaldo Rizzardo (2000:87) o objeto do *factoring* é a venda do crédito, razão pela qual não há, na figura, a cessão gratuita, o que leva a concluir pela não aplicação, no caso, da parte final do dispositivo acima.

mente pertença ao cedente, ou que era legítimo o cedente, e não outra pessoa. A titularidade é fundamental.

No que se refere às duplicatas, é admissível o direito de regresso contra o faturizado nas hipóteses do art. 8º da Lei 5.474, que dispõe:

O comprador só poderá deixar de aceitar a duplicata por motivo de:

I – avaria ou não recebimento das mercadorias, quando não expedidas ou não entregues por sua conta e risco;

II – vícios, defeitos e diferenças na qualidade das mercadorias, devidamente comprovados;

III – divergência nos prazo ou nos preços ajustados.¹⁸

Ademais, por assumir os riscos dos créditos, e não ter ação *in rem verso* contra o faturizado, o faturizador tem a liberdade de escolher os títulos a serem cedidos, bem como cobrar uma alta taxa de risco, cobrando um ágio ou um *plus*, relativamente ao valor inserido nos títulos, devendo o título ser regularmente válido.

Não é sem razão que se faculta ao *factor* a escolha dos créditos, pois, ao receber o borderô dos títulos, tem ele a faculdade de rejeitar os que não lhe interessam.

Segundo Fran Martins (2001:481): “essa subordinação das contas à seleção do faturizador tem em vista evitar que apenas contas más, de difícil recebimento, sejam oferecidas ao faturizador. Assumindo essa responsabilidade pelo recebimento das contas, correndo, assim, o risco de perder o seu capital se tais contas não forem pagas, é plausível que participe da escolha dos clientes cujas contas honrará”.

Explica Arnaldo Rizzardo (2000:85) que, uma vez admitido o direito de regres-

so, não encontra qualquer justificativa a remuneração ao faturizador, uma vez que a remuneração envolve precisamente o *quantum* correspondente ao risco que assume o *factor* pelas vicissitudes do crédito, inseguindo-se nele a possibilidade de insolvência do devedor. Assim, o crédito é comprado pelo *factor*, que paga um preço abatido o correspondente ao risco.

Resta, pois, ao *factor*, unicamente buscar o crédito junto ao devedor, habilitando-se na falência ou insolvência, ou plano de recuperação judicial.

Outro fundamento que justifica a impossibilidade do direito de regresso no contrato de *factoring* refere-se aos princípios que regem os títulos de crédito.

Não tendo o título circulado, é admissível a arguição das exceções pessoais entre as partes imediatas, ou seja, enquanto o título ainda estiver entre os participantes diretos, p.ex., emitente e sacado, endossante e endossatário, avalista e avalizado, tanto a autonomia como a independência e a abstração não se incorporam à cártula, admitindo-se com isso, v.g., a discussão da causa do título.

Isso quer dizer que, se há relações pessoais entre o portador e o devedor, este pode alegá-las, opondo-se ao pagamento.

Desta forma, quando o título de crédito, mesmo que seja da sua natureza a circulação, permanece nas mãos do portador originário, não se aplica o princípio da *inoponibilidade das exceções pessoais*. Só com a efetiva circulação do título, os princípios da autonomia, independência e abstração incorporam-se ao título.

Rubens Requião (1995:292) leciona, com fundamentos em Vivante, que “os títulos de crédito podem circular como *documentos abstratos*, sem ligação com a causa a que devem sua origem. A causa fica fora da obrigação, como no caso da letra de câmbio e notas promissórias”.

Adverte o citado autor que a obrigação ocorre apenas quando o título está em

18. O art. 4º do Projeto de Lei 230, que regulamenta o *factoring*, em trâmite no Senado Federal, prevê: “A cedente se responsabiliza civil e criminalmente pela veracidade e legalidade do crédito cedido, respondendo pelos vícios redibitórios”.

circulação,¹⁹ isto é, “quando põe em relação duas pessoas que não contrataram entre si, encontrando-se uma em frente da outra, em virtude apenas do título”.²⁰

Assim, o devedor pode discutir a *causa debendi* quando o título se encontra em poder do beneficiário originário da transação. Na lição de João Eunápio Borges (1976:154), “o título de crédito, entre partes imediatas, não modifica, não amplia, nem restringe os efeitos legais da dívida originária, tudo continuando disciplinado pela relação contratual da qual o título se inseriu”.

Logo, partindo dessa premissa, pode o faturizado exercer o direito de opor as exceções pessoais contra o faturizador.

Endossada a duplicata, o cheque ou outro título de crédito ao faturizador, o faturizado poderá exonerar-se do pagamento da cártula alegando as exceções pessoais entre as partes, dentre elas, a inexistência de direito de regresso no contrato de *factoring*, por ser da essência do contrato.

Como o título ainda não circulou, não se abstraiu da relação entre faturizador e faturizado, poderão os diretamente envolvidos argüirem exceções pessoais, no caso concreto, a inexistência do direito de regresso no contrato de *factoring*. Para eximir-se da responsabilidade, o faturizado poderá alegar as exceções pessoais que possui contra o faturizador.

Como narrado, é da essência do contrato de *factoring* a responsabilidade do faturizador pelos riscos da impontualidade e da insolvência do sacado, sendo incabível o direito de regresso contra o faturizado, pois, operada a transferência definitiva do

crédito, o cedente do título exonera-se de responder pela satisfação da dívida.²¹

Até porque o faturizador cobra taxas de comissão e de risco. Na compra do referido crédito, o faturizador cobra uma “taxa de risco”, ou seja, uma remuneração pelo risco que corre ante a possibilidade do não recebimento do crédito.

Assim, compatibilizando a duplicata, o cheque e outros títulos de crédito e o contrato de *factoring*, basta que exista qualquer defesa de mérito entre as partes imediatas, *in casu*, faturizador e faturizado, para que possa ser oposta, sem qualquer ofensa à autonomia das obrigações cartulares e ao princípio da inoponibilidade das exceções pessoais.

Em suma, o faturizador, pela história, característica e natureza do contrato de *factoring*, não tem direito de regresso contra o faturizado, desde que exista o crédito quando da sua transferência, exceto nos casos de vícios na sua origem e formação.

4. Bibliografia

- BERTUCCELLI, Antônio. “*Factoring – Noções elementares da nova técnica de financiamento às empresas*”, *Revista Forense* n. 288/183-208, Rio de Janeiro.
- BIANCHI, Renzo (1970). *Il Factoring e i Problemi Gestionali che Comporta*. Turim, G. Giappichelli Editore.
- BORGES, João Eunápio (1976). *Títulos de Crédito*. 2ª ed., Rio de Janeiro, Forense.
- BULGARELLI, Waldirio (2000). *Contratos Mercantis*. 13ª ed., São Paulo, Atlas.
- BRITO, Cristiano Gomes de. “Análise econômica do *factoring* no âmbito das pequenas e médias empresas”, *Revista de Direito Mercantil* n. 124/174-182, São Paulo.

19. Mas, se o mesmo título houver saído das mãos do credor direto e for apresentado por um terceiro, que esteja de boa-fé, já nenhuma exceção de defesa ou oposição poderá usar o devedor contra o novo credor, baseado na relação pessoal anterior. Este, ao receber o título, houve-o purificado de todas as relações pessoais anteriores que não lhe dizem respeito (idem).

20. Idem.

21. O faturizado continua responsável e não se exime pela existência e legitimidade do crédito. Uma vez não sendo certo, lícito e regular o crédito, tem o faturizador direito de regresso contra o faturizado, pois são oponíveis as exceções que afetam a própria substância do crédito, como as nulidades por vícios de consentimento e prescrição.

- COELHO, Wilson do Egito. "O factoring e a legislação bancária brasileira", *Revista de Direito Mercantil* n. 54/73-82, São Paulo.
- COMPARATO, Fábio Konder. "Factoring", *Revista de Direito Mercantil* n. 6/59-66, São Paulo.
- COSTA, Wille Duarte (2002). *Títulos de Crédito*. Belo Horizonte, Del Rey.
- CUNHA PEIXOTO, Carlos Fulgêncio da (1970). *Comentários à Lei de Duplicatas*. Rio de Janeiro, Forense.
- GOFFREDO, Zuddas (1983). *Il Contrato di Factoring*. Nápoles, Casa Editrice Dott.
- GOMES, Orlando (2001). *Contratos*. 24ª ed., Rio de Janeiro, Forense.
- GUILLAMÓN, Juan Roca (1977). *El Contrato de Factoring y su Regulación por el Derecho Privado Español*. Madri, Derecho Reunidas.
- LEONIS, Jacobo. "O contrato de factoring", *Revista Forense* n. 253/458-459, São Paulo.
- LUCCA, Newton de (1986). *A Faturização no Direito Brasileiro*. São Paulo, Ed. RT.
- _____. (1990). "O contrato de factoring", in BITTAR, Carlos Alberto (coord.). *Novos Contratos Empresariais*. São Paulo, Ed. RT.
- MARTINS, Fran (1999). *Títulos de Crédito*. 11ª ed. Rio de Janeiro, Forense.
- _____. "O contrato de factoring e sua introdução no Direito brasileiro", *Revista Forense* v. 262/9-14, Rio de Janeiro.
- _____. (2001). *Contratos e Obrigações Comerciais*. 15ª ed., Rio de Janeiro, Forense.
- RIZZARDO, Arnaldo (2000). *Factoring*. 2ª ed., São Paulo, Ed. RT.
- RODIÈRE, René, e RIVES-LANGE, Jean-Louis (1980). *Droit Bancaire*. 3ª ed., Paris, Dalloz.
- SANTI, Francesco (1999). *Il Factoring*. Milão, Giuffrè Editore.
- VASCONCELOS, Luís Miguel D. P. Pestanha (1999). *Dos Contratos de Cessão Financeira (Factoring)*. Universidade de Coimbra, Ed. Coimbra.
- VILAÇA LOPES, Maria Elizabete. "O contrato de factoring e o Sistema Financeiro Nacional", *Revista de Direito Mercantil* v. 74/57-71, São Paulo.
- VILLAVARDE, Rafael García (1999). *El Contrato de Factoring*. Madri, McGraw-Hill.
- WALD, Arnaldo (1992). *Curso de Direito Civil*. v. III, Ed. RT.