



O DIREITO DE REGRESSO FRENTE À ATIVIDADE DAS FACTORING'S

Angélica Wessling Martins¹
Fabricio Trevisol Bordignon²
Sullivan Scott
Wilson Demo
Regiane Viana da Silva

Resumo: O presente artigo científico tem como finalidade estudar sobre a falta de legislação no direito de regresso no caso prático das *factoring's*. Abrangendo desde a faturização por meio da parte histórica, sua classificação, conceito e características, fazendo um comparativo entre desconto bancário e compra de crédito, bem como as atividades práticas das empresas de *factoring* no que diz respeito ao direito de regresso por inadimplência do devedor do título de crédito. Também, apresentar-se-á a forma de se portar frente à vacância legislativa no seu âmbito prático.

Palavras-chave: *Factoring*. Regresso. Legislação. Partes.

A RIGHT TO LACK TO ACTIVITY IN FACTORING

Abstract: This research paper aims to study about the lack of legislation on the right of return in the practical case of *factoring*. Spanning the *factoring* through the historical part, classification, concept and features. Making a comparison between bank discount and credit purchase. As well as the practical activities of *factoring* companies in relation to the right to return by default the debt claim of the debtor. As well as the way to carry forward the legislative vacancy in its practical scope.

Keywords: *Factoring*. Return. Legislation. Parts.

Metodologia

Partindo da premissa do problema, ou seja, como a legislação que norteia o direito de regresso se aplica nas atividades de *factoring's*, define-se o modo de proceder ou a maneira de agir do presente trabalho.

Segundo Pasold (2005, p.104) “Método é a forma lógica-comportamental na qual se baseia o Pesquisador para investigar, tratar os dados colhidos e relatar os resultados”.

¹Acadêmica. E-mail: angelicawmartins@gmail.com.

² Orientador /Professor do Curso de Direito do Unibave E-mail: bordignon.fabricio@hotmail.com.





Partindo de tal perspectiva, entende-se por método como a maneira pela qual será aplicada e organizada a pesquisa do atual trabalho de conclusão de curso.

Segundo Pasold (2007, p. 107) “técnicas é um conjunto diferenciado de informações, reunidas e acionadas em forma instrumental, para realizar operações intelectuais ou físicas, sob o comando de uma ou mais bases lógicas de pesquisa”.

Primeiramente o presente trabalho irá utilizar da pesquisa bibliográfica, com o intuito de demonstrar as definições doutrinárias a cerca da comparação entre desconto bancário e a prática de fomento mercantil, bem como a forma adequada a se proceder perante a inadimplência do sacado, e por fim, qual a corrente jurisprudencial a cerca do tema.

Introdução

O presente artigo científico tem como objetivo tratar da falta de legislação específica das *factorings*, tendo como ponto principal o direito de regresso e qual a maneira deve-se proceder perante a falta de pagamento dos títulos objeto do fomento mercantil pelos devedores.

Pretende-se ainda responder à questão de como essa falta de legislação específica prejudica no desempenho das atividades exercidas pelas *factorings*, tais como a diferença entre desconto bancário e a atividade de fomento mercantil, bem como suas modalidades. Por analogia, qual a legislação utiliza-se na prática ou ainda, no direito de regresso, ponto principal levantado pelas atividades desse ramo? Pretende-se ainda discriminar a diferença entre as partes dessa relação contratual.

Todas essas metas traçadas serão alcançadas por meio do conhecimento da prática das empresas de fomento mercantil, como também os entendimentos doutrinários e jurisprudências a cerca do tema.

Todavia, optou-se, neste trabalho, por uma pesquisa bibliográfica para entender como os doutrinadores pensam e discorrem a respeito do tema. Acredita-se que a partir desse ponto uma diretriz será identificada. Assim, conforme a professor Malheiros (2010), “a pesquisa bibliográfica levanta o conhecimento disponível na área, possibilitando que o pesquisador conheça as teorias produzidas”.





A Faturização (“*factoring*”)

Compete iniciar o artigo tratando sobre a faturização. Sua parte história, bem como o que são suas características, assim como menciona Bertoldi (2015), as primeiras atuações de fomento mercantil foram identificadas na Grécia e em Roma. Contudo, o país impulsionador dessa atividade foi os Estados Unidos, aperfeiçoando a modalidade e dessa forma disseminando por outros países, incluindo o Brasil.

A prática do fomento mercantil anda paralela com a atividade de desconto bancário, contudo ambas não se confundem, uma vez que o empresário que cede o direito creditório a uma *factoring* não responderá, em regra, pela inadimplência do título não liquidado.

Segundo Markusons (1997, p. 67-68), pode-se citar como as principais diferenças:

BANCO	FACTORING
Capta recursos e empresta dinheiro. Faz intermediação.	Não capta recursos. Presta serviços de compra de créditos.
Exige garantias.	Não exige garantias.
Empresta dinheiro que é antecipado ou adiantado. Os títulos são cedidos <i>pro-solvendo</i>, donde haver direito de regresso do faturizador contra o faturizado.	Coloca à disposição do cliente uma gama de serviços não creditícios.
Cobra juros – (remuneração pelo uso do dinheiro mutuado durante um determinado prazo).	Mediante preço certo, ajustado com o cliente, compra à vista, créditos gerados pelas vendas. Pró-soluto.
Desconta títulos e faz financiamentos.	Não desconta, mas compra títulos de crédito ou direitos creditórios.
Em caso de inadimplemento do título descontado, há direito de regresso (“reembolso”).	Em caso de inadimplemento do sacado, não pode cobrar do faturizado.
O cliente é seu devedor.	O cliente não é seu devedor e, sim, o sacado.
Sobe as operações bancárias incide	Incide o ISS (Municipal) sobre a comissão





IOF.

cobrada pela prestação dos serviços.

Depois de muita análise doutrinária, pode-se constatar que a atividade de fomento mercantil, além de também antecipar recurso, não se restringe apenas há uma simples “troca de papéis”. Pode-se concluir por meio da prática que fomento não se trata de empréstimo, ou adiantamento, muito menos desconto bancário. Fomento é uma atividade difícil em que por meio de análise de risco, de fornecedor, de mercado, entre outros, com uma parceria com os clientes, acaba por realizar cobrança de crédito futuros, por sua vez, descontando a comissão devida.

Como trata Venoso (2009), o fomento comercial ou mercadológico nem sempre tem sua identificação de modo fácil, uma vez que sua definição jurídica ainda não está em vigor, apesar de existir um Projeto de Lei nº 230 em curso, que tem como objetivo definir a ideia de compra de crédito pela *factoring*.

Contudo, enquanto não é sancionada uma definição centralizadora, a atividade de fomento mercantil tem sua prática de modo esparso, utilizando-se de legislações paralelas para sua atividade.

Por sua vez, pode-se classificar de duas maneiras o contrato de fomento mercantil. Como *bilateral*, gerando obrigações recíprocas entre contratado e contratante, para Rodrigues (2004, p. 83),

Contratos bilaterais envolvem prestações recíprocas de cada uma das partes, pois cada qual dos contratantes se obriga a determinado sacrifício. Exemplo típico de contrato bilateral é o contrato de compra e venda, na qual o vendedor se compromete a entregar a coisa e comprador, a pagar o preço. Que há de peculiar nesse contrato é que a obrigação de um dos contratantes encontra sua razão de ser na obrigação do outro.

Como menciona Bertoldi (2015), “como vantagens a ambos os contratantes, é classificado como *oneroso*” (grifo nosso). Ou seja, também pelo fato do cliente da empresa arcar com a custa para então poder receber à vista créditos futuros.

Donini (2002) doutrina que em tais contratos ao assumir o risco pelo adimplemento do crédito futuro, o contrato além de oneroso, classifica-se também em aleatório, afinal existe uma incerteza quanto ao recebimento do crédito.





Para Rodrigues (2004) devem ser considerados como aleatórios os contratos em que uma das partes ou em ambas não terá como prever o montante, pois irá depender de um risco futuro, promovendo assim sua variação. Quando tratado a cerca dos efeitos desse contrato aleatório será aqueles em que as prestações ao não poderem prever o resultado, oferece uma possibilidade de ganho ou perda para qualquer uma das partes, haja vista o fato defender de um evento futuro e incerto. Todavia, o componente principal do contrato está diretamente ligado a uma ideia de risco.

Contudo, ainda para Donini (2002, p. 130), pode-se instaurar no contrato a cláusula em que o cliente ficará responsável pelo adimplemento dos créditos futuros, passando ser classificada então como *comutativa*. Rodrigues (2004, p33), “é o contrato bilateral e oneroso no qual a estimativa da prestação a ser recebida por qualquer das partes pode ser efetuada no mesmo ato em que o contrato se aperfeiçoa”.

Modalidades de Fomento Mercantil

É importante definir as modalidades mais importantes e conhecidas. Donini (2004) aborda os cinco principais: Convencional, *Maturity*, *Trustee*, matéria-prima e Importação-exportação.

No *conventional factoring*, segundo Markusons (1997, p.29),

“Ocorre quando o comerciante ou industrial transfere, por endosso ou cessão, ao *factor*, os créditos originários de suas atividades. Pela alienação dos títulos, o *factor* paga ao faturizado o valor dos mesmos, descontados a comissão e os encargos” (grifo do autor).

Pode-se acrescentar que está modalidade é a mais utilizada atualmente, sendo determinada pela continuidade das atividades paralela à compra de crédito de vendas a prazo, descrita por Venosa (1997) como “Na prática, a empresa de *factoring* antecipa numerário ao faturizado, mediante desconto sobre o valor do título cedido, ficando com o direito de receber os valores no vencimento”.

Na *maturity factoring*, ou faturização no vencimento, nessa modalidade a *factoring* compra o crédito apenas na data de vencimento, tornando a prestação de serviço uma mera opção.





Nesse sentido, Markusons (1997) define essa modalidade como sendo aquele que irá se comprometer a pagar tais créditos que foram cedidos, nos exatos vencimentos, sempre deduzindo uma comissão pertinente ao valor. Sendo tal parcela deduzida a pertinente remuneração, equivalente aos riscos assumidos. Ou seja, nestas modalidades não existe o financiamento.

Quanto *Trustee* Batista (2012) cita como a empresa de *factoring* disponibilizará assessoria administrativa e financeira, não necessariamente na forma de compra de crédito, pois existirá uma forma de confiança. Exemplificam-se como quando, a *factoring* assume a gestão administrativa da empresa-cliente. Sendo na modalidade matéria-prima, ocorre quando a *factoring* compra do fornecedor a matéria-prima de forma à vista, para então entregar a empresa-cliente. E, por fim, na Importação-Exportação, será desenvolvida por empresas de *factoring* nos dois países envolvidos, com o objetivo de garantir a liquidação do negócio, ao entendimento de Batista (2012).

Partes da Relação Jurídica

Podem-se averiguar três posições na relação de fomento mercantil:

- a) Faturizado/ cliente: trata-se da pessoa jurídica ou física em determinada situação que será explanada a seguir, sendo distribuidor de mercadoria ou prestador de serviço que cede o crédito originário da atividade;
- b) Faturizador/ fator: a empresa que adquire o título futuro, pagando ao faturizado o valor à vista descontado à porcentagem da comissão, e assim assumindo o risco da cobrança diante do devedor;
- c) Devedor/ sacador: aquele que se obrigou, primeiramente, perante o faturizado, adquirindo a mercadoria ou a prestação de serviço que nesse momento passa a ser devedor da *factoring*.

Segundo Bufulin (2014):

“a atividade pode ser exercida pelas sociedades comerciais (S.A. ou LTDA.) e até por pessoa física, desde que organizada como firma individual na Junta Comercial respectiva. Deve-se notar, contudo, que o Substitutivo do Senado Federal ao PL 13/2007, da Câmara dos Deputados (Lei do *Factoring*)





restringiu a atuação das sociedades de *factoring* às que adotem natureza empresarial, somente podendo iniciar suas atividades após inscrição no Registro Público de Empresas. Deverá, ainda, ter como objeto social exclusivo a atividade de fomento empresarial, conforme art. 10, §§ 1º e 2º.” (grifo nosso).

Ou seja, o PL 13/2007 tem por um dos objetivos restringirem a atividade de fomento para aquelas registradas junto a Junta Comercial em que intitule em seu contrato social como único e exclusivo objetivo a atividade de fomento empresarial. Também definindo que a atividade deve ser exercida por sociedades comerciais ou em alguns casos por pessoas físicas, restringindo-as aquelas organizadas como firma individual registrada junto ao Registro Público de Empresas.

Duplicata Mercantil

A duplicata é um título de crédito criado pelo direito brasileiro, de caráter facultativo, em vendas a prazo. Segundo Coelho (2013), nas relações de compra e venda entre partes domiciliadas no Brasil, a partir de 1970, após ser celebrado um convênio entre o Ministério Público da Fazenda e as Secretarias Estaduais da Fazenda, foi possibilitada aos comerciantes à adoção de um instrumento único para efeitos comerciais e tributários denominado de “nota fiscal-fatura”. A partir então desse momento, o comerciante terá a opção de extrair a duplicata.

Segundo Ramos (2013), a duplicata trata-se de um título de crédito que serve para controlar a incidência de imposto do selo, com legislação própria, sendo ela, Lei 5.474/1968 e do Decreto-Lei 436/1969.

A duplicata permite a sua emissão apenas em duas situações, sendo elas, compra e venda mercantil ou em um contrato de prestação de serviços, em nenhum outro negócio jurídico é admitido. Atualmente, a forma mais utilizada é aquela que simula uma compra e venda mercantil, conhecida popularmente como *duplicata mercantil*. Conforme a jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça:

Recurso especial. Comercial. Títulos de crédito. Duplicata. Aceite. Teoria da aparência. Ausência de entrega das mercadorias. Exceção oposta a terceiros. Princípio da autonomia das cambias. Impossibilidade. 1. Ainda que a duplicata mercantil tenha por características o vínculo à compra





e venda mercantil ou prestação de serviços realizados, ocorrendo o aceite – como verificando nos autos -, desaparece a causalidade, passando o título a ostentar autonomia bastante para obrigar a recorrida ao pagamento da quantia devida, independentemente do negócio jurídico que lhe tenha dado causa; 2. Em nenhum momento restou comprovado qualquer comportamento inadequado da recorrente, indicar de seu conhecimento quanto ao descumprimento do acordo realizado entre as partes originárias; 3. Recurso especial provido (STJ, Resp.668.682/MG, Rel. Mi. Hélio Quaglia Barbosa, DJ 19.03.2007, p. 335).

Segundo Ramos (2013), em meados de 1990, o Código Penal previa ser crime a emissão e o aceite de duplicata que não fosse vinculada efetivamente a uma compra e venda mercantil, popularmente conhecido como nota fria. Depois, veio a ser alterado pela Lei. 137/1990, modificando o artigo 172 do Código Penal em que atualmente discorre “Emitir fatura, duplicata ou nota de venda que não corresponda à mercadoria vendida, em quantidade ou qualidade, ou ao serviço prestado”.

Segundo o artigo 2º da Lei de Duplicatas, em seu parágrafo primeiro, o título deverá conter:

- I- Denominação “duplicata”, a data de sua emissão e o número de ordem;
- II- O número da fatura;
- III- A data certa do vencimento ou a declaração de ser a duplicata à vista;
- IV- O nome e domicílio do vendedor e do comprador;
- V- A importância a pagar, em algarismos e por extenso;
- VI- A praça de pagamento;
- VII- A cláusula à ordem;
- VIII- A declaração do reconhecimento de sua exatidão e da obrigação de pagá-la, a ser assinada pelo comprador, como aceite, cambial.

Contudo, deve-se destacar que quando se fala em aceite obrigatório não está ligado ao aceite irrecusável, ou seja, não significa que nunca será permitido negar o aceite, porém é necessária apresentação de justificativa plausível, segundo o artigo 8º da Lei das Duplicatas, (i) o não recebimento das mercadorias, (ii) a existência de vícios nos produtos recebidos, (iii) a entrega fora do prazo estipulado etc., conforme Ramos (2013).

Em se tratando da exigibilidade do crédito representado pela duplicata mercantil, tende-se o protesto no caso de falta de aceite, de devolução ou de pagamento, conforme artigo 21 da Lei n. 9.492/1997.





Segundo Coelho (2013) deve-se efetuar o protesto dentro da praça de pagamento em um prazo de 30 dias, iniciando a contagem da data do seu vencimento. Ao não observar esse requisito de prazo legal para então encaminhar o título ao respectivo cartório de protesto acarretará a perda do direito creditício contra os obrigados, ou seja, endossantes e/ou avalistas. Contudo, o direito creditício contra o devedor principal, ou seja, o sacado, não necessariamente precisa observar o prazo legal de 30 dias a contar do vencimento para efetuar o protesto.

Quando o protesto não for mais uma opção, passa-se a execução da duplicata, a qual possui algumas particularidades. Inicialmente, a depender do tipo de aceite, sendo ordinário, bastará exclusivamente o título executivo. "Quando por comunicação, o título executivo será a própria carta enviada pelo comprador" (Coelho, 2013, p 338). E, por fim, quando o aceite se der por presunção, ou seja, quando o comprador nega-se a assinar a duplicata, porém fica com a mercadoria a execução do título dependerá da cumulação de dois requisitos: (i) protesto cambial e (ii) comprovante de entrega da mercadoria.

Ação Cambiária

Segundo Requião (2015), a ação cambial é considerada pelo direito brasileiro com uma ação executiva típica, dando ao portador o direito de acionar aqueles considerados obrigados e coobrigados pelo título, não estando restrito a obrigar a ordem de obrigação, uma vez que elas são autônomas. Dá-se ainda a opção ao portador de promover a ação contra um único obrigado, ou promover contra todos de forma solidária, mas a execução de um único obrigado não retira o direito de regresso contra os outros obrigados.

Ainda segundo Requião (2015), conforme a Lei Uniforme de Genebra, onde o Brasil é signatário, permitiu-se por meio da ação cambial exigir primeiramente a importância do título de crédito e conjuntamente os juros e despesas de protesto, quando esse existir. Todavia, a taxa de juros utilizada pela Lei Uniforme é 6% ao ano, mas esse texto legal dá abertura aos países signatários substituir pela taxa legal em vigor, conforme artigo 13, Anexo II, do mesmo diploma legal.

Nesse sentido,





“Quanto à taxa de juros e à capitalização dos juros, o Superior Tribunal de Justiça, no Recurso Especial nº 629.487-RS, Relator o Ministro Fernando Gonçalves, julgado em 22-6-2004 e divulgado no *Boletim do STJ* 214, de 21 25-6-2004, “tem entendimento assente que, com a Lei nº 4.595/1964, não se aplicam as limitações de 12% ao ano (Súmula 596-STF), e, quanto à capitalização de juros, encontra-se em vigor a MP nº 2.170-36/2001 (embora questionada no STF), que autoriza as instituições do Sistema Financeiro Nacional a realizar capitalização de juros remuneratórios em periodicidade inferior à anual” (Requião, 2015, p.578)

Entende-se nesse sentido que quando enquadrado pelo sistema brasileiro, “a pessoa que pagar a letra pode reclamar dos seus garantes a soma integral que pagou, os juros da dita soma, segundo a taxa legal, desde a data do vencimento, e as despesas que tiver tido com o protesto” (Requião, 2015, p. 579).

Direito de Regresso

Segundo o Projeto nº 230/2007, existe uma norma pela qual o cedente deverá se responsabilizar civil e criminalmente pela legitimidade, veracidade e legalidade do crédito, conforme Venosa (2010).

Ainda no entendimento de Venosa (2010) a cessão de crédito ao tratar do título oneroso, menciona que por mais que o cedente não se responsabilize, acaba ficando responsável ao cessionário, conforme o artigo 292 do Código Civil. Tal obrigação existe inclusive na operação de *factoring*. De acordo com o artigo 296 do mesmo diploma legal, define que o adquirente do crédito não irá responder pela solvência do devedor. Tais diplomas legais têm aplicabilidade na faturização e apenas à vontade expressa das partes poderá estipular o contrário.

Contudo, como ainda não existe legislação específica, utiliza-se de forma analógica a legislação esparsa existente a cada título de crédito cedido, bem como pela doutrina.

Em relação à insolvência do devedor, poderá a *factoring* cobrar perante faturização valor do título? Segundo a advogada Kelly Salgarelli (2008) trata como fundamento da faturização o assumir de risco pela possível não recuperação do crédito que foi cedido ao faturizado. A comissão recolhida na compra do direito creditício entre outras finalidades destina-se a compensar a





ascensão dos riscos pela empresa de fomento mercantil. Por tal circunstancia o faturizador não tem direito de ação de regresso perante o faturizado pelo inadimplemento dos títulos de crédito que foram então cedidos. No caso de não pagamento pelo devedor, deve ele em nome próprio cobrar diretamente o valor devido.

Quando comentado a respeito da responsabilidade do faturizador frente ao inadimplemento do devedor originário, a doutrina e a jurisprudência divergem sobre o tema. A corrente seguida por doutrinadores como Waldirio Bugarelli e Mauro Delphin de Moraes entende que existe a responsabilidade por parte do devedor principal, ou seja, no caso do faturizado inadimplir. O faturizador deverá arcar com as despesas frente à *factoring*, podendo ingressar com ação de regresso contra o faturizado.

Wldirio Bulgarelli (2008) menciona que o endosso em um título de crédito quando adquirido pelo factor não será meramente um endosso mandato, mas será pleno, ou seja, será transferido a propriedade do título. Contudo, como será normal no cotidiano, o endossante vem a ficar como garante não só do aceite, mas também do pagamento, devendo responder tanto pela veracidade do título (garantia veritas), e também pela realização (garantia onitas); ou seja, devendo ficar o factor com o direito de regresso.

No mesmo sentido o STJ já 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) (REsp 820.672/DF, 3.^a T., DJ 06.03.2008, DP 01.04.2006).

Contudo, para doutrinaries como Moraes ou Bugarelli, a responsabilidade pelo inadimplemento não se caracteriza tão somente pelo endosso, mas pela autonomia contratual entre o *factor* e o faturizado.

Como mencionado no renomado artigo de Bufulin (2014), o entendimento do Min. Huberto Gomes de Barros, principal ministro com esse entendimento a cerca do tema:

“As sociedades empresárias do fomento mercantil estão sujeitas aos mesmos diretos e obrigações que qualquer outra sociedade que explore outra atividade empresarial. Não há





razão 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. (...). 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 e frustrar-lhes o cumprimento (p. ex.: por contra ordem ao banco sacado, 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 amparo legal”.

Doutrinadores como Fabio Ulhoa Coelho, Arnaldo Rizzardo, André Luiz Cruz Ramos e Newton de Lucca tendem a entender pela inexistência do direito de regresso perante a inadimplência do sacado. Por meio do argumento caso fosse admitido tal direito, não existiria nenhuma justificativa para o valor descontado pela *factoring*, já que tal remuneração é justificada exatamente pelo risco corrido.

Dessa forma, a corrente majoritária caminha de forma oposta, entendendo-se que não é possível o direito de regresso contra o faturizado, haja vista, que quando a *factoring* adquire o crédito sua transferência acaba por ser definitiva e total. Também, no entendimento de que o ponto crucial e que define o contrato do fomento mercantil, trata-se do risco que incorre à impontualidade e à insolvência. Como menciona Homsí (2015).

Tal posição doutrinária majoritária é encabeçada pelo Min. João Otávio de Noronha, onde se manifesta:

“(...) 2. Nada obstante os títulos vendidos serem endossados à compradora não há por que falar em direito de regresso contra o cedente em razão seguinte: (a) a transferência do título é definitiva, uma vez que feita só o lastro da compra e venda do bem imobiliário, exonerando-se o endossante/cedente de responder pela satisfação do crédito; e (b) o risco assumido pelo faturizador é inerente à atividade por ele desenvolvida, ressalvada a hipótese de ajustes diversos no contrato firmado entre as partes.” (REsp 992.421/RS, 3.ª T., DJ 21.08.2008, DP 12.12.2008)”.

Segundo Bufulin (2014), tal posição majoritária permite que as empresas de fomento mercantil possam ingressar com ação de regresso apenas em duas hipóteses:





- a) Quando evidenciada a inexistência do crédito;
- b) Quando o faturizado/cedente der causa ao inadimplemento dos contratos cedidos.

Em relação ao direito de regresso, já ficou evidente que as opiniões divergem. Contudo, ao se tratar desse ponto, ao ser abordado por contrato perante as partes, fica visível a existência do direito de regresso, haja vista a autonomia contratual.

Considerações Finais

O presente projeto trabalho de conclusão de curso abordou em ênfase o direito de regresso frente a atividade das *factoring's*. Através de um pesquisa bibliográfica, abordando opiniões de doutrinadores renomados como Fabio Ulhoa Coelho, Arnaldo Rizzardo, André Luiz Cruz Ramos e Newton de Lucca ou ainda jurisprudências de nomes relevantes como o Ministro João Otávio de Noronha.

Tal pesquisa bibliográfica foi feita de modo profundo e detalhado, delimitando o caminho a ser traçado, para então chega ao objeto geral, ou seja, o modo de agir perante a falta de legislação específica das *factoring's* frente o direito de regresso. Optando por um caminho exploratório, em virtude de ser um tema pouco pesquisado.

Pode-se concluir, portanto, que a prática de fomento mercantil se concretiza quando um comerciante cede seu direito de crédito, por suas vendas a um terceiro, mediante valor à vista descontado uma porcentagem; por meio dela, fará um acompanhamento mercadológico, bem como de contas a receber e pagar, avaliação de clientes, fornecedores e perante empresas especializadas em cadastro de negativados.

Por sua vez, ao partir do princípio de que em relação ao direito de regresso, não existe nenhuma norma jurídica que possa embasar a forma correta traçada ao falarmos de responsabilização pela insolvência do sacado. Todavia, encontra partida também não há nenhum ordenamento jurídico proibindo a estipulação contratual, prevendo tal manifestação a cerca da responsabilidade do faturizado perante a insolvência do devedor.

Tendo então duas correntes a serem seguintes quando tratarmos da insolvência por parte do sacado. Aquela defendida pelo Ministro Humberto





Gomes de Barros onde define que o fato de um título de crédito ser alvo de fomento mercantil, não descaracteriza sua legislação específica. Ou seja, o fato de ter comprado o direito creditório de um cheque não descaracteriza a responsabilidade pelo endossante ou avalista.

Por outro lado, temos a corrente defendida por nomes como Coelho, Rizzardo entre outros, em que não admite o direito de regresso frente a simples inadimplência do sacador, uma vez, que não teria motivo pelo qual cobraria o valor na hora da compra se não assume-se os riscos.

Contudo, as duas correntes não discordam nos seguintes pontos. Há existência do direito de regresso frente ao faturizado, quando este der motivo pela insolvência do sacado, ou quando o crédito motivo da compra e venda não existir realmente.

Concordam também quanto ao direito de regresso pela insolvência do devedor for expressamente estipulada em contrato, haja vista que o direito contratual faz norma entre as partes.

Ademais, a presente pesquisa demonstra um fato inegável e indiscutível. As atividades de fomento mercantil já existem no Brasil há décadas e geram cada vez mais discussões, e muitas vezes resultando em ações judiciais.

Neste sentido, a importância da criação de normas jurídicas específicas que regulamentassem as atividades de fomento mercantil auxiliaria e muito todos que de uma forma ou outra participam de uma relação de fomento mercantil, sejam empresários, clientes ou juristas que atuarão nas referidas demandas judiciais que estarão por vir cada vez mais daqui por diante.

Referências

BATISTA, Robson da Silva. **A IMPORTÂNCIA DO FACTORING PARA PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS**. 2012. Disponível em:

<<http://www.veredas.favip.edu.br/ojs/index.php/veredas1/article/view/7>>.

Acesso em: 29 ago. 2016.

BRASIL. **Tribunal de Justiça**. Apelação nº 00049089620108260278 SP 0004908. São Paulo, SP, 26 de fevereiro de 2015. **Diário Oficial da União**. São Paulo.





BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**: promulgada em 5 de outubro de 1988. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 1990.

BRASIL. Constituição (1968). **Decreto Lei nº 406**: promulgada em de 31 de dezembro de 1968. 4 ed. São Paulo: Saraiva, 2016.

BRASIL. Constituição (1969). **Decreto Lei nº 436**, de 27 de janeiro de 1969. 4 ed. São Paulo: Saraiva, 2016.

BRASIL. Constituição (1940). **Decreto Lei nº 2.848**, de 07 de dezembro de 1940. 4 ed. São Paulo: Saraiva, 2016.

BRASIL. Constituição (2003). **Lei Complementar nº 116**, de 31 de julho de 2003. 4 ed. São Paulo: Saraiva, 2016.

BRASIL. Constituição (1968). **Lei nº 5.474**, de 18 de julho de 1968. 4 ed. São Paulo: Saraiva, 2016.

BRASIL. Constituição (1968). **Lei nº 8.137**, de 27 de dezembro de 1990. 4 ed. São Paulo: Saraiva, 2016.

BRASIL. Constituição (1997). **Lei nº 9.492**, de 10 de setembro de 1997. 4 ed. São Paulo: Saraiva, 2016.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial nº 668.682**. Relator: Mi. Hélio Quaglia Barbosa. Minas Gerais, 19 mar. 2007. Disponível em: <<http://stj.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/8979584/recurso-especial-resp-668682-mg-2004-0073296-9/inteiro-teor-14150615>>. Acesso em: 06 nov. 2016.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial nº 820.672**. Brasília, DF, 01 de abril de 2006. Disponível em: <<http://stj.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/8685521/recurso-especial-resp->





820672-df-2006-0033681-3/relatorio-e-voto-13724627>. Acesso em: 06 nov. 2016.

BRASIL. Tribunal de Justiça. **Apelação nº 00049089620108260278**. São Paulo, SP, 10 de março de 2015. Disponível em: <<http://stj.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/25137705/recurso-especial-resp-1289995-pe-2010-0213969-0-stj>>. Acesso em: 06 nov. 2016.

BRASIL. Tribunal de Justiça. **Recurso Especial nº 992.421**. Porto Alegre, RIO GRANDE DO SUL, 12 de dezembro de 2008. Disponível em: <<http://stj.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/2207292/recurso-especial-resp-992421-rs-2005-0164082-4/inteiro-teor-12225181>>. Acesso em: 06 nov. 2016.

BUFULIN, Augusto Passamani. **O Factoring na visão do Superior Tribunal de Justiça**. *Revista de Direito Privado*, São Paulo, v. 15, p.121-135, set. 2014.

BUGARELLI, Waldirio. **Contratos mercantis**. 3. Ed. São Paulo: Atlas. 2008. P. 501-502.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Manual de Direito Comercial**. 25. ed. São Paulo: Saraiva, 2013. 554 p.

DONINI, Antonio Carlos. **Factoring: de acordo com o novo Código Civil (Lei nº 10.406, de 10.01.2002)**. Rio de Janeiro: Forense, 2002. 334 p.

LEITE, Luiz Lemos. **Factoring no Brasil**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2003. 496 p.

LUCCA, Newton de. Op. Cit. P. 37.

HOMSI, Marcelo Moreira Maluf. **Direito de regresso em face do faturizado por inadimplemento do devedor do título**. 2015. Disponível em: <<http://www.direitonet.com.br/artigos/exibir/8740/Direito-de-regresso-em-face-do-faturizado-por-inadimplemento-do-devedor-do-titulo>>. Acesso em: 26 set. 2016.





MALHEIROS, Márcia Rita Trindade Leite. **Pesquisa na Graduação**. Disponível em:

www.profqillian.com/diversos/download/prof/marciaarita/Pesquisa_na_Graduacao.pdf. Acessado em 14/10/2016.

MARKUSONS, Luis Alexandre. **Factoring: Teoria – Prática – Legislação**. Porto Alegre: Livraria dos Advogados, 1997. 104 p.

MORAES, Mauro Delphim de. P. cit., p. 432-424.

PASOLD, Cesar Luiz. **Prática da Pesquisa Jurídica: idéias e ferramentas úteis para o pesquisador do Direito**. 9. Ed. Florianópolis: OAB/SC Editora, 2005.

RAMOS, André Luiz Santa Cruz. **Curso de direito empresarial – o novo regime-jurídico empresarial brasileiro**. 4. Ed. São Paulo: Método, 2010. p. 587.

RAMOS, André Luiz Santa Cruz. **Direito Empresarial: Esquematizado**. 3. ed. São Paulo: Método, 2013. 815 p.

RIZZARDO, Arnaldo. Op. Cit., p. 121.

RODRIGUES, Silvio. **Direito Civil – dos contratos e das obrigações unilaterais de vontade**. vol. III, 30ª ed. São Paulo: Saraiva, 2004. 431 p.

SALGARELLI, Kelly Cristina. Responsabilidade da Faturizada no Contrato de Fomento Mercantil. 2008.
<http://www.direitonet.com.br/artigos/exibir/4577/Responsabilidade-da-faturizada-no-contrato-de-fomento-mercantil>. Acessado em 26 de setembro de 2016.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Contratos em Espécies**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 648 p.

