

Aspectos gerais da factoring

Vitor Cardoso*

Rafael Souto**

2. Aspectos gerais

2.1 Denominação

O ilustre professor Waldirio Bulgarelli, ao abordar questão relativa a denominação do instituto do factoring no Brasil, faz a tradicional menção a tradução proposta por Fábio Konder Comparato. Adotado por praticamente toda a doutrina, o termo faturização proposto pelo ilustre professor é de origem inglesa, significando hoje, basicamente tudo que se convencionou no ordenamento jurídico brasileiro como conceito de factoring e que será tratado com mais detalhes no tópico subsequente.

Particularmente não consideramos o mais apropriado a denominação de faturização para a prática corriqueira da atividade. Tal denominação, apesar de ser observada nos contratos, talvez até mesmo pela grande influência da tradução de Comparato, não é comumente observada na ocasião da exposição das marcas das empresas de factoring ao público. Na realidade, o termo mais utilizado é a própria expressão factoring, livre de qualquer tradução.

Dessa forma, entendemos que a denominação fomento mercantil, além de evitar o uso excessivo da língua estrangeira, se encontra em maior sintonia com as características que serão traçadas mais adiante, o que também não significa que a expressão factoring não será largamente utilizada no decorrer do trabalho, em paralelo a utilização do termo fomento mercantil.

Seguindo opção denominativa semelhante, Arnaldo Rizzardo afirma que “a denominação faturização provém de fatura, expressando ação ou atividade de quem trabalha com faturas, mas na parte dos valores que elas representam”.

Marcelo Hugo da Rocha, por sua vez, argumenta, em complementação ao que fora observado por Rizzardo que “a crítica sobre a utilização do termo faturização está pela sua restrição gramatical, já que a atuação das empresas de factoring aponta para outras atividades como a gestão de negócios”.

2.2 Conceito

Superada a análise da evolução histórica do instituto alvo do presente trabalho, cabe agora se ater apenas às relevantes questões que cercam o tema atualmente. Para isso, no entanto, é fundamental que sejam trazidas à tona algumas noções gerais a respeito do factoring, com o objetivo de nortear o entendimento das questões que serão tratadas mais adiante.

Um conceito mais simplista do instituto, como o apresentado por Paulo Roberto Tavares Paes, define o factoring como sendo um contrato através do qual o comerciante cede a

outro os créditos de suas vendas a terceiros, total ou parcialmente, recebendo o cedente o valor dos referidos créditos, mediante uma remuneração previamente acordada entre as partes.

Fazzio Júnior, por sua vez, se aprofunda um pouco mais na conceituação do instituto, nos apresentando um conceito que pouco se distingue dos demais apresentados pela doutrina clássica:

O factoring ou faturização (fomento) é um contrato misto de compra e venda, desconto e cessão de crédito, pelo qual uma empresa vende a outra seu faturamento a prazo, total ou parcial, sem garantir o pagamento dos créditos transferidos, recebendo como preço valor menor que o daqueles, consistindo essa diferença em remuneração da empresa adquirente. Para o faturizado, significa a antecipação de valores de seus créditos; para o faturizador, a compra de ativos por valor inferior.

Pondo fim à transcrição do conceito de factoring na visão de autores diversos, é imprescindível citar o conceito proposto por Luiz Lemos Leite, por apresentar elementos que se afastam da visão clássica a respeito do instituto:

Factoring é uma atividade comercial mista atípica = serviços + compra de créditos (direitos creditórios) resultantes de vendas mercantis.

Factoring é fomento mercantil, porque expande os ativos de suas empresas-clientes, aumenta-lhes as vendas, elimina seu endividamento e transforma as suas vendas a prazo em vendas a vista.

É a prestação contínua de serviços de alavancagem mercadológica, de avaliação de fornecedores, clientes e sacados, de acompanhamento de contas a receber e de outros serviços, conjugada com a aquisição de créditos de empresas resultantes de suas vendas mercantis ou de prestação de serviços, realizados a prazo.

Analisando-se os conceitos propostos pelos respeitadas autores supra citados, observa-se que ao mesmo tempo em que se assemelham em diversos aspectos são completamente opostos em outros.

Ambos estão em plena sintonia no que diz respeito à cessão de crédito e à remuneração da empresa de factoring através de uma espécie de deságio em relação ao valor de face dos títulos que adquire. No entanto, em um ponto de extrema relevância para o objetivo final do presente trabalho os autores são divergentes, enquanto Fazzio Junior fala em inexistência de garantia de pagamento dos créditos transferidos a empresa de factoring, Lemos Leite, no momento em que conceitua o instituto se omite em abordar a questão. Neste momento, contudo, ainda buscamos apenas um conceito básico que possa embasar essa discussão no seu momento oportuno.

Mais importante agora é deixar claro que nos parece que a atividade de factoring consiste basicamente na aquisição, por parte da empresa de fomento, dos créditos a prazo, totais ou parciais, das empresas que buscam os serviços prestados na atividade. Tais créditos, por sua vez, são adquiridos pelas empresas de factoring por valor inferior ao valor de face totalizado pelos títulos objeto do negócio, residindo nessa diferença a remuneração pelo serviço prestado. Essa definição pode ainda variar de acordo com as modalidades de factoring conforme será observado mais adiante.

Fica claro também que o factoring não se resume a um simples mecanismo de cessão de crédito. No momento em que as empresas de fomento passam a gerir as carteiras de crédito, administrar os procedimentos de cobrança, realizar análises de mercado e prestar diversas orientações no sentido de incrementar a atividade de sua clientela, observa-se aí mais que uma prestação de serviço, chegando-se a uma verdadeira parceria entre a empresa de factoring e sua cliente. Afinal, a saúde e o crescimento de uma certamente trarão benefícios à outra.

2.3 Natureza jurídica

Marcelo Hugo da Rocha afirma em artigo publicado que, assim como acontece em todos os institutos mais recentes do Direito, há por parte da doutrina uma forte tendência em identificá-los com algumas figuras já existentes. Desse modo, segundo ele, a maioria da doutrina associa o factoring com a cessão de créditos e o desconto bancário. No entanto, o fomento mercantil poderia ser identificado com uma série de outros instrumentos comerciais, como o trustee por exemplo.

Feita esta breve consideração inicial, Marcelo Hugo se posiciona acerca da natureza jurídica do instituto:

Se examinarmos a coleção de conceitos, teremos que o factoring é um contrato comercial (a)típico que inclui a venda de serviços e a compra de créditos. O Prof. Arnaldo Rizzardo o considera um contrato típico, pois já está consolidado em leis (L. 8981 e L. 9249) o seu conceito.

Apesar do respeitabilíssimo posicionamento do Professor Arnaldo Rizzardo, que considera o contrato de factoring como um contrato típico, não consideramos correta essa caracterização.

Tanto a Lei 8981/95 quanto a Lei 9249/95, citadas pelo ilustre Professor, tratam apenas de alterações legislativas tributárias, que não se direcionam especialmente as empresas de factoring, mas de alguma forma refletem na esfera jurídica das mesmas.

Entendemos que o factoring ainda não pode ser tido como um contrato típico, pois ainda não existe uma legislação específica tratando do instituto, sua regulamentação se limita apenas a normatizações do banco central e algumas leis que tratam indiretamente do assunto.

A respeito da questão da atipicidade e ainda da proximidade com outros institutos empresariais, o autor faz as seguintes considerações:

A proximidade com o instituto do desconto bancário também é evidente na doutrina comparada, pois conforme Rodière, autor francês frequentemente citado pelos doutrinadores pátrios, entende o factoring como técnica financeira e de gestão comercial, sob a ótica dos contratos e operações bancárias. Assim, a natureza jurídica do fomento mercantil é levemente controvertida devido à falta de legislação específica, no Brasil e no exterior. Portanto, entendemos que o contrato ou a operação de factoring é atípica, visto que a existência de um conceito legal não basta para tipificá-lo, pois exige-se uma regulamentação consolidada para tal fim, o que atualmente não há.

Fábio Ulhoa Coelho, ao se posicionar acerca da natureza jurídica do fomento mercantil, faz uma distinção entre a natureza do factoring nas suas modalidades mais comumente abordadas pela doutrina:

A natureza bancária do conventional factoring é indiscutível, à vista da antecipação pela faturizada do crédito concedido pelo faturizado a terceiros, que representa inequívoca operação de intermediação creditícia abrangida pelo art. 17 da LRB. Já em relação ao maturity factoring, em razão da inexistência do financiamento, poderia existir alguma dúvida quanto ao seu caráter bancário. Ensina Newton de Lucca, no entanto, que, havendo da parte da faturizadora a assunção dos riscos pelo inadimplemento das faturas objeto do contrato, a faturização se revestirá, também nesse caso, de nítida natureza bancária (1986).

Paulo Roberto Tavares Paes ainda apresenta uma outra concepção a respeito da natureza jurídica do contrato de fomento mercantil, afirmando se tratar de uma natureza técnico-financeira e de gestão comercial.

O mais importante ao se demonstrar todas essas concepções de natureza jurídica do factoring, é atentar para o fato de que, ao contrário do que acontece com outros institutos mais antigos, que já têm uma definição uníssona de sua natureza jurídica, no fomento mercantil ainda persistem uma série de questões controvertidas, como por exemplo a questão de se tratar de um contrato atípico ou não.

Por outro lado, se observa em quase todas as definições da natureza jurídica do factoring a associação da atividade ao desconto bancário e à cessão de crédito.

Entendemos que a definição da natureza proposta por Paulo Roberto Tavares, de técnico-financeira e de gestão comercial sintetizaria bem a questão da associação que é feita com o desconto bancário e a cessão de crédito, sem deixar de destacar o papel de parceira que as empresas de factoring desempenham na conjuntura econômica atual das micro e pequenas empresas.

Além do mais, também nos parece clara a colocação do contrato de factoring no rol dos contratos atípicos, posto que o ordenamento jurídico brasileiro ainda não possui uma legislação específica para o fomento mercantil, que acaba sendo balizado principalmente por regulamentações advindas do Banco Central.

2.4 Características

De todo aspecto conceitual trazido no item anterior, pode-se extrair algumas características básicas que permeiam o contrato de factoring.

Do ponto de vista didático, nos parece bastante adequado basear a análise sistemática das características do contrato, tomando como referência a caracterização proposta por Milhomens e Magela Alves:

- a) trata-se de contrato pessoal, ou seja, depende do concurso de vontades entre três pessoas: o faturizador, o faturizado (fornecedor ou vendedor) e o cliente (devedor que cede os créditos que o faturizado tem contra si, a favor do faturizador);
- b) venda a prazo, mediante transferência do crédito a terceiro, que se responsabiliza pela cobrança;

c) transferência do faturizado para o faturizador, através de cessão ou endosso, das contas dos clientes;

d) exclusividade em relação ao negócio objeto de faturização;

e) trata-se de contrato oneroso, uma vez que o faturizador deverá remunerar o faturizado, mediante o pagamento de comissão fixa sobre o montante dos créditos transferidos, além de juros, incidentes sobre o valor do financiamento.

Apesar da notável qualidade do trabalho dos autores supra mencionados, algumas informações complementares às características apresentadas são sempre muito bem-vindas.

Quando os já mencionados autores afirmam que o contrato é pessoal e dependente do concurso de vontade entre três pessoas (faturizador, faturizado e cliente), certamente deixam subentendida a característica da consensualidade, entretanto, não estão de forma alguma querendo dizer que se trata de um contrato plurilateral.

Como já nos ensina Fran Martins, o contrato de faturização se forma mediante a simples manifestação da vontade do faturizado e do faturizador, ou seja, é um contrato bilateral, pois gera obrigações tanto para o faturizador quanto para o faturizado. Tal contrato, inclusive, dispensa a forma escrita, desde que sejam feitas as escriturações em livros de ambas as partes. Na prática, no entanto, é muito raro se observar à forma verbal.

Ainda abordando a questão da bilateralidade do contrato, Fran Martins nos esclarece o seguinte:

Em virtude de, em regra, o faturizador dispor as cláusulas mediante as quais deve o contrato ser feito, dizem-no contrato de adesão. Nada impede, contudo, que as cláusulas sejam discutidas entre ambas as partes, para que depois o contrato seja reduzido a escrito. Na verdade, sendo da essência do contrato uma cessão de créditos ao faturizador, mediante o pagamento de uma remuneração, as cláusulas nesse sentido sempre existirão. As demais serão ajustadas a aprazimento das partes.

Finalizando as considerações posteriores a respeito da característica que tem o contrato de factoring, de contrato pessoal dependente do concurso de vontade de duas pessoas, é de suma importância mencionar uma passagem de Fazzio Júnior, que nos demonstra a relevância da participação do devedor:

Questão interessante é a do pagamento pelo devedor ao credor originário (faturizado), insciente da transferência para a administradora dos títulos que subscreveu. Se não houve a notificação do devedor, quanto à cessão do crédito o pagamento realizado ao faturizado é válido.

Nesse sentido, o código civil de 2002, no seu art. 290, não deixa qualquer margem de dúvida: “Art. 290. A cessão do crédito não tem eficácia em relação ao devedor, senão quando a este notificada; mas por notificado se tem o devedor que, em escrito público ou particular, se declarou ciente da cessão feita”.

Ou seja, cabe ao faturizador comunicar ao devedor que este não deve mais pagar o título ao credor originário, devendo agora resolver a questão com a empresa de factoring que

adquiriu o título. Essa comunicação é de fundamental importância para que se evite uma situação semelhante à trazida por Fazzio Júnior:

Pode acontecer que o devedor pague diretamente ao cedente-faturizado, nas condições anteriormente aludidas, enquanto o faturizador, não tendo recebido, inclui o nome do devedor na entidade de proteção ao crédito. Ora, recebendo o valor do crédito que havia cedido ao faturizador, o faturizado age como se fosse mandatário daquele. O dano moral causado ao devedor que não sabia da cessão de crédito deve ser indenizado pelo faturizado.

Apesar do importante papel desempenhado pelo cliente do faturizado, seria um tanto quanto equivocado dizer que a sua participação daria ao contrato de factoring característica de contrato plurilateral.

Observa-se que as manifestações de vontade que realmente vão interferir nas cláusulas do contrato em questão são a do faturizado e do faturizador, ainda que em alguns casos se tenha um contrato de adesão. Nesses casos poderia até se dizer que o faturizado e seu cliente teriam importância semelhante no desenvolvimento prático do contrato. No entanto, é importante destacar que o cliente não participará da elaboração do contrato, pois a sua inclusão no mesmo, ainda que desempenhando um papel de suma importância, será apenas uma decorrência do negócio celebrado única e exclusivamente por faturizador e faturizado.

Dentre as características já citadas, além de tudo que já fora dito a respeito da bilateralidade do contrato, merece especial atenção à questão da transferência do faturizado para o faturizador, através de cessão ou endosso dos títulos dos clientes.

Fazzio Júnior concorda que a transferência do ativo ao faturizador se dá através de endosso, no entanto, deixa claro que tal endosso deve ser feito com cláusula sem garantia, pois a transmissão via endosso simples iria pressupor também a garantia de pagamento, o que, segundo ele, não ocorre na faturização.

Marcelo Hugo da Rocha, por outro lado, chama atenção para uma tendência cada vez mais forte na doutrina e jurisprudência, de reconhecer a possibilidade da implementação da transação pro solvendo, a referida proposta foi apresentada em 1999, pelo presidente da ANFAC, Luiz Lemos Leite, no V Congresso Brasileiro de Factoring realizado em São Paulo.

A discussão a respeito desse tema, no entanto, pela sua complexidade, será tratada posteriormente em capítulo próprio. O mais importante nesse momento é apenas definir como característica do contrato a cessão dos títulos.

Ainda se aprofundando um pouco mais nas características elencadas por Milhomens e Magela Alves, a partir dos conceitos mais básicos de fomento mercantil, podem ser explicadas outras duas características do factoring.

Quando se afirma que o contrato tem uma característica de venda a prazo mediante transferência do crédito a terceiro, que se responsabiliza pela cobrança, decorrerá naturalmente disso a característica da onerosidade do contrato. Como já fora mencionado anteriormente, é justamente no deságio incidente nessa relação de compra (por parte do faturizador) e venda (por parte do faturizado) dos títulos que reside à forma básica de remuneração do faturizador.

2.5 Modalidades

Fazzio Júnior, citando a tradicional doutrina de Renato Azevedo Ferreira, elenca de maneira bastante objetiva as diversas modalidades de factoring:

Old line Factoring ou Factoring Convencional ou “com antecipação” – a empresa de fomento antecipa recursos sobre o valor dos títulos cedidos no momento da cessão ou até o vencimento.

Maturity Factoring ou “sem antecipação” – ocorre essa modalidade quando a mesma empresa de fomento marca um dia determinado para o pagamento do produto da cobrança, nunca antes do vencimento dos créditos cedidos.

Collection type factoring agreement – nesse caso, a empresa de fomento simplesmente realiza a cobrança dos títulos não recebidos pela cliente para ressarcimento de seus adiantamentos.

Factoring with recourse – há notificação ao devedor da conta e os serviços são prestados pelo factor com a reserva de que se, em última instância, o freguês não pagar, o fomento pode cobrar de sua cliente.

Open factoring – o fomento financia a transação comercial e aditivamente se encarrega das cobranças.

Undisclosed factoring – por essa modalidade, o exportador vende ao factor suas mercadorias em cash e este as revende por meio do exportador estrangeiro na base de certo crédito.

Esta classificação ampla é seguida pela maioria da doutrina clássica. Luiz Lemos Leite, no entanto, nos apresenta uma classificação um pouco mais compacta e que traz uma visão voltada mais para a realidade prática do seguimento de factoring:

Convencional – ou “conventional factoring” é a compra de direitos creditórios ou ativos, representativos de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços mediante notificação feita pelo vendedor (endossante-cedente) ao comprador (sacado-devedor). Não há antecipação ou adiantamento de recursos. O pagamento é feito à vista pela sociedade de fomento mercantil.

Trustee – produto idealizado em 1988 pela ANFAC e genuinamente integrado na filosofia do factoring. Trata-se da gestão financeira e de negócios da empresa-cliente, que passa a trabalhar com caixa zero, otimizando sua capacidade financeira.

Exportação – serve para comercializar no exterior bens produzidos por empresa-cliente do factoring. Largamente utilizado na Europa e no Extremo Oriente.

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.

Pode-se afirmar então, que o factoring possui duas modalidades verdadeiramente importantes, que são justamente as mais abordadas pela doutrina.

A primeira seria o factoring convencional, no qual a faturizadora paga antecipadamente o valor dos títulos ao faturizado, e cuida de toda a administração e cobrança desses créditos. Essa é sem dúvida nenhuma a modalidade mais observada na realidade prática, principalmente das empresas de factoring de menor porte que se espalham por todo o país.

A segunda seria o maturity factoring, modalidade na qual o valor das faturas é pago apenas no vencimento. Essa modalidade, apesar de ser bastante abordada pela doutrina, fica muito aquém do factoring convencional em termos de utilização, principalmente pelas micro e pequenas empresas, principais clientes dos serviços prestados pelo fomento mercantil.

2.6 Objeto e efeitos

Viviane Ribeiro da Silva, em seu artigo publicado, é taxativa ao afirmar que o contrato de factoring tem por objeto a cessão de direitos (os créditos do faturizado).

A passagem de Fran Martins serve para melhor ilustrar a afirmação feita pela autora supra citada:

O faturizado faz ao faturizador uma cessão de crédito, a título oneroso, trazendo esse ato todas as suas conseqüências: notificação ao comprador da cessão para que ele pague o seu débito ao faturizador; direito de agir o faturizador em nome próprio, na cobrança das dívidas etc.

Como conseqüência lógica desse objeto apresentado pelo contrato de factoring, Jônatas Milhomens e Geraldo Magela atribuem a ele os seguintes efeitos:

O contrato de factoring, uma vez celebrado, produz efeitos tanto em relação ao faturizado e ao faturizador, como no tocante ao cliente ou comprador.

Trata-se, a rigor, de autêntica cessão de crédito, a título oneroso, feita pelo faturizado ao faturizador, sub-rogando-se este nos direitos daquele, tornando-se, portanto, credor do comprador, que se obriga a pagar ao cessionário, desde que devidamente notificado da transferência do crédito.

Em outras palavras, o contrato de factoring cria direitos e obrigações tanto para o faturizador quanto para o faturizado.

Nos dias atuais ainda se torna fundamental lembrar que o fomento mercantil ampliou bastante sua esfera de atuação. Nesse sentido, as lições de Luiz Lemos Leite voltam ser de extrema importância.

Segundo ele os serviços prestados pela empresa de factoring, são de uma natureza extremamente abrangente, variando de acordo com a empresa cliente e seu setor de atividade, além disso, não pode deixar de ser citada como uma importante variável à própria clientela da empresa faturizada. A partir daí, alguns serviços obrigatórios podem ser elencados, como seleção de sacados e depuração, em termos creditícios, da carteira das empresas compradoras. Somasse a esses serviços outros não menos tradicionais, como, por exemplo, o acompanhamento de toda vida financeira da empresa-cliente, que envolve o fluxo de caixa, contas a receber e a pagar, contabilidade e custos.

O mesmo autor encerra seu raciocínio com a seguinte afirmação:

Temos verificado, à semelhança do que vem ocorrendo no mercado internacional, que nossas empresas estão encontrando sua vocação natural e a desenvolvem objetivando prestar serviços de qualidade e implementar o conceito de parceria no seu relacionamento,

conhecendo em profundidade a vida de sua clientela e reduzindo as possibilidades de risco a que estariam sujeitas se fossem 'meras compradoras de papel'.

2.7 Sujeitos da relação

Como já fora mencionado na ocasião em que o presente trabalho abordava a questão das características do contrato de fomento mercantil, trata-se de um contrato bilateral. Sendo assim cabe agora discriminar os sujeitos que compõem esse contrato bilateral.

Waldo Fazzio é sucinto na sua apresentação dos sujeitos do contrato de factoring:

O contrato de faturização envolve duas partes:

. faturizador; e

. faturizado.

O faturizador é uma empresa sob o formato de companhia. É pois, duplamente empresarial, pelo objeto pela forma constitutiva adotada, revestindo-se, mesmo das características de instituição financeira, já que as operações que realiza aproximam-se mais do desconto bancário que da compra e venda.

O faturizado é o empresário ou sociedade empresária autorizada a emitir duplicata.

Antes de complementar o aspecto ora abordado, é importante frisar que quando Fazzio Júnior caracteriza o fomento mercantil como uma empresa sob o formato de companhia,

pode-se equivocadamente entender que a organização dessa atividade só poderia ser em forma de sociedades anônimas, no entanto, grande parte das empresas também se constituem na forma de limitadas.

Posto isso, Walney Moraes Sarmiento, ao se posicionar em relação aos sujeitos do contrato em questão, faz abordagem semelhante a Fazzio Junior, limitando sua definição a participação de duas figuras. O que diferencia ambas as definições, fazendo com que seja pertinente à inclusão das duas neste tópico, é a análise que Sarmiento faz sobre a questão dos ativos financeiros que são negociados:

Pelo que já expusemos, trata-se de um contrato que envolve duas pessoas. De um lado, temos a figura do faturizador; de outro, a figura do faturizado. A primeira corresponde à empresa que compra os títulos de crédito do comerciante que a ela recorre. Seria de bom alvitre assinalar que a doutrina referente ao factoring se refere a ativos financeiros, sem aludir particularmente a duplicatas mercantis ou de prestação de serviços (a depender se o cliente é uma empresa mercantil ou civil). Então, promissórias, letras de câmbio, warrants, conhecimentos de depósitos e outros papeis (inclusive cheques) podem ser negociados.

Finalizando a questão dos sujeitos do contrato de factoring vale a pena acrescentar os esclarecimentos de Fran Martins, que inclui uma terceira figura ao elenco dos sujeitos que fazem parte do contrato de fomento mercantil:

O contrato de faturização tem como elementos pessoais o faturizador (factor) e o vendedor, também chamado aderente, fornecedor ou, entre nós, de faturizado. A essas pessoas se junta uma terceira, que é o comprador do vendedor, dando-se a essa os nomes de comprador, cliente ou devedor.

O contrato se faz entre o faturizador e o faturizado ou vendedor, sendo necessário o comprador apenas porque são créditos que o vendedor tem contra ele que vão ser cedidos ao faturizador. Tanto faturizador como vendedor devem ser comerciantes, donde o contrato de faturização ser por natureza comercial.

2.8 Extinção

Jônatas Milhomens e Geraldo Magela Alves esquematizam as possibilidades de extinção do contrato de factoring da seguinte maneira:

Extingue-se o factoring sob uma das seguintes modalidades:

- a) distrato;
- b) término do prazo de duração;
- c) descumprimento de obrigações contratuais;
- d) rescisão unilateral, mediante aviso prévio;
- e) tratando-se de contrato pessoal, a mudança de estado de uma das partes;
- f) quando celebrado entre comerciantes individuais, a morte de uma delas.

O rol apresentado por Milhomens e Magela de fato abarca todas as hipóteses de extinção do contrato de factoring, sendo assim, do ponto de vista de uma análise mais sintética do instituto seria suficiente. No entanto, levando em consideração que nesse capítulo o presente trabalho busca formar um arcabouço conceitual abrangente e que possibilite um entendimento mais completo das questões que surgirão ao longo do mesmo, cabem algumas considerações mais aprofundadas no que diz respeito à extinção.

Como já fora observado, vários são os casos em que se pode extinguir o contrato de fomento mercantil. Fran Martins, ao analisar essa questão, afirma que justamente por ser um acordo de vontades, a extinção por mútuo acordo seria a forma mais primária de extinção desse contrato.

No que diz respeito à mudança de estado de uma das partes, já mencionada anteriormente, Fran Martins afirma que tal mudança gera a extinção justamente por se tratar de um contrato *intuitu personae*.

Seguindo com os sempre precisos posicionamentos de Fran Martins, encontramos uma análise um pouco mais aprofundada sobre as demais hipóteses de extinção:

Pode-se por igual, extinguir-se unilateralmente. Em tal caso, deve preceder aviso prévio da parte que intenta a rescisão. Cláusula a esse respeito, em regra, consta do contrato, mas sua não-inserção não afasta o aviso prévio, já que o contrato é de execução continuada. No caso de extinção, deverão ser liquidadas as operações iniciadas, ainda que essa liquidação se verifique depois de extinto o contrato.

Também é motivo para a rescisão do contrato o não-cumprimento das obrigações pelas partes. Ocorrendo esse fato, que deve ser comprovado, a parte prejudicada pode pedir a extinção.

Sendo uma das partes comerciante individual, a sua morte provoca a extinção do contrato. Apuram-se então as responsabilidades que serão cumpridas pelos representantes do de cujos, dentro da força da herança na forma da lei.

BIBLIOGRAFIA

<http://www.rexlab.ufsc.br:8080/more/index.jsp>

LEITE, Luiz Lemos. Factoring no Brasil. 10ª Edição Revista e Ampliada, São Paulo: Atlas, 2005.

COELHO, Fábio Ulhoa. Curso de Direito Comercial. 10ª Edição Revista e Atualizada de acordo com o Novo Código Civil e alterações da LSA, São Paulo: Saraiva, 2002. 3 v.

MARTINS, Fran. Contratos e Obrigações Comerciais. 15ª Edição Revista e Ampliada, Rio de Janeiro: Forense, 1999.

MILHOMENS, Jônatas; ALVES, Geraldo Magela. Manual Prático dos Contratos: (Administrativos, Agrários, Bancários, Cíveis, Comerciais, Desportivos, Industriais, Marítimos): Doutrina, Legislação, Jurisprudência, Formulários. 7ª Edição, Rio de Janeiro: Forense, 2002.

SARMENTO, Walney Moraes. Curso de Direito Comercial. Salvador: Uneb - Dtcs, 2000.
2 v.

FAZZIO JÚNIOR, Waldo. Manual de Direito Comercial. 4ª Edição, São Paulo: Atlas, 2004.

PAES, Paulo Roberto Tavares. Obrigações e Contratos Mercantis. Rio de Janeiro: Revista Forense, 1999.

BITTAR, Carlos Alberto. Contratos Coerciais. 3ª Edição Revista, Atualizada e Ampliada de acordo com o Novo Código Civil, Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2003.

GOMES, Fábio Bellote. Manual de Direito Comercial. Barueri: Manole, 2003.

SILVA, Viviane Mandato Teixeira Ribeiro da. Alguns aspectos do contrato de factoring na visão jurisprudencial . Jus Navigandi, Teresina, ano 11, n. 1423, 25 maio 2007. Disponível em: <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=9919>>. Acesso em: 13 ago. 2007.

ROCHA, Marcelo Hugo da. Estudo sobre o contrato de factoring . Jus Navigandi, Teresina, ano 4, n. 42, jun. 2000. Disponível em: <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=634>>. Acesso em: 13 ago. 2007.

PARANÁ. Daniel D. Dos Passos. Dieese (Org.). Sistema Financeiro Nacional: Os Segmentos de "Factoring" e "cartão de crédito". Disponível em: <<http://www.cnbcut.com.br/dieese/Factoringcartao.doc>>. Acesso em: 28 set. 2007.

DODL, Alessandra Von Borowski. A Atividade de Factoring no Mercado Brasileiro. 2006. 160 f. Monografia (3º Grau) - Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2006.

LIMA, Antônio Cesar Barros de. Factoring. Disponível em: <<http://www.direitonet.com.br/artigos/x/20/16/2016/>>. Acesso em: 11 out. 2007.

*Estudante de Direito

**Estudante de Direito

Disponível em:

<http://www.viajus.com.br/viajus.php?pagina=artigos&id=1097&idAreaSel=12&seeArt=≡yes>. Acesso em: 01 nov. 2007.