

CONCEITOS E ATUALIDADES SOBRE O CONTRATO DE FATURIZAÇÃO (FACTORING)

CONCEPTS AND CURRENT ISSUES REGARDING FACTORING CONTRACTS

Artigo submetido em 13 de janeiro de 2026

Artigo aprovado em 16 de janeiro de 2026

Artigo publicado em 16 de janeiro de 2026

Cognitio Juris

Volume 16 – Número 59 – 2026

ISSN 2236-3009

Autor(es):

Fernando Pompeu Luccas^[1]

Sumário: Introdução – 1. Conceito e Natureza Jurídica da Faturização (Factoring) – 2. Estrutura Contratual e Cláusulas Essenciais – 3. Alocação de Riscos e Direito de Regresso – 4. Variedades de Contratos de Factoring, Mecanismos e Aplicações – 5. Mecanismos e Boas Práticas de Redação Contratual para Mitigar Conflitos – 6. Jurisprudência – Principais Discussões – Conclusão – Bibliografia

Resumo: O artigo sistematiza o contrato de faturização (factoring), também chamado de fomento mercantil, destacando sua natureza jurídica atípica: trata-se de um arranjo que combina (i) cessão onerosa de créditos mercantis/recebíveis e (ii) prestação contínua e

cumulativa de serviços pela faturizadora (assessoria creditícia e mercadológica, gestão e administração de contas, seleção de riscos e cobrança). Na prática, o instrumento é apresentado como mecanismo relevante de gestão de capital de giro para empresas que vendem a prazo: o faturizado antecipadamente de liquidez e terceiriza a cobrança, enquanto o fomentador se remunera por taxas de desconto, comissões e, quando cabível, juros simples dentro de limites aplicáveis a não instituições financeiras. O texto sublinha que a principal diferença em relação às operações financeiras típicas (como desconto bancário de duplicatas) não é apenas a “natureza não financeira” do factoring, mas sobretudo a alocação de riscos. No desconto bancário, o banco costuma manter direito de regresso contra o cliente se o sacado não pagar; no factoring, como regra, o risco do inadimplemento do devedor é reforçado pela faturizadora, sem regresso contra o faturizado por simples falta de pagamento. O regresso está reservado a hipóteses estritas ligadas à existência e à exigibilidade do crédito cedido. A partir de definições doutrinárias, o artigo propõe um “roteiro” de estruturação contratual, identificando assuntos (faturizador/faturizado/sacados), a arquitetura do contrato e cláusulas essenciais, com foco em reduzir assimetrias de informação, delimitar responsabilidades e conferir previsibilidade aos fluxos financeiros. Defende-se que uma boa engenharia contratual deve prever governança operacional, conformidade documental, confidencialidade, proteção de dados e uso restrito de informações comerciais, elevando o nível de compliance. Também recomendam mecanismos escalonados de resolução de disputas (notificação, comitê de conciliação, mediação e, se necessário, arbitragem ou foro judicial), com confidencialidade, prazos curtos e julgadores com expertise setorial. Soma-se a isso a inclusão de cláusulas de integridade (anticorrupção e prevenção à lavagem de dinheiro), com possibilidade de suspensão/rescisão por falta de transparência. Na análise jurisprudencial do STJ, o artigo aponta como eixo central de controvérsia o direito de regresso. Cita-se precedente que reafirma que o inadimplemento é risco causado ao factoring, mas ressalva a responsabilidade do cedente pela existência do crédito: duplicatas “frias”, sem causa/lastro, configuram cláusula de existência e autorizam regresso, além de poderem caracterizar fraude com repercussões criminais. Conclui o artigo

que o factoring não é mera “venda de duplicatas”, mas um arranjo sofisticado que exige atenção à alocação de riscos, ao objeto, às garantias e à governança, e sugere pesquisas futuras envolvendo novas tecnologias (duplicata eletrônica, plataformas digitais e blockchain) e a evolução jurisprudencial de cláusulas específicas.

Palavras-chave: Faturização; Fomento Mercantil; Cessão de Créditos; Exclusividade; Remuneração; Direito de Regresso; Risco de Crédito; Governança Contratual; Cláusulas Essenciais.

Abstract: The article systematizes the factoring contract (faturização), also known as commercial factoring (fomento mercantil), highlighting its atypical legal nature: it is an arrangement that combines (i) the onerous assignment of commercial credits/receivables and (ii) the continuous and cumulative provision of services by the factor (credit and market advisory, credit management and account administration, risk selection, and collection). In practice, it is presented as a relevant working-capital management tool for companies that sell on credit: the client (faturizado) brings forward liquidity and outsources collection, while the factor is remunerated through discount rates, fees and, where applicable, simple interest within limits applicable to non-financial institutions. The text stresses that the main difference from typical financial transactions (such as banks' discounting of trade bills/duplicate invoices) is not only factoring's “non-financial” nature, but above all the allocation of risk. In bank discounting, the bank usually retains recourse against the client if the debtor (sacado) does not pay; in factoring, as a rule, the risk of the debtor's non-payment is assumed by the factor, with no recourse against the client for mere non-payment. Recourse is reserved for strict situations linked to the existence and enforceability of the assigned credit. Drawing on doctrinal definitions, the article proposes a “roadmap” for contract structuring, identifying the parties (factor/client/debtors), the contract's architecture, and essential clauses, focusing on reducing information asymmetries, delimiting responsibilities, and ensuring predictability of cash flows. It argues that good contractual engineering should include operational governance, documentary compliance, confidentiality, data protection, and restricted use of

commercial information, raising the level of compliance. It also recommends staged dispute-resolution mechanisms (notice, a conciliation committee, mediation, and, if necessary, arbitration or court jurisdiction), with confidentiality, short timelines, and decision-makers with sector-specific expertise. Added to this is the inclusion of integrity clauses (anti-corruption and anti-money-laundering), allowing suspension/termination in cases of lack of transparency. In its review of Brazilian Superior Court of Justice (STJ) case law, the article identifies recourse as the central axis of controversy. It cites precedent reaffirming that non-payment is an inherent risk in factoring, while reserving the assignor's liability for the credit's existence: "cold"/fictitious duplicate invoices (*duplicatas frias*), lacking underlying cause/support, constitute a defect in the credit's existence and authorize recourse, and may also amount to fraud with criminal repercussions. It concludes that factoring is not merely a "sale of invoices," but a sophisticated arrangement requiring attention to risk allocation, the contract's object, representations and warranties, and governance, and it suggests future research on new technologies (electronic *duplicatas*, digital platforms, and blockchain) and on the evolving case law concerning specific clauses.

Keywords: Factoring – Assignment of Receivables – Right of Recourse – Credit Risk – Essential Clauses.

Introdução

O contrato de faturização pode ser definido, na prática, como um importante mecanismo de gestão de capital de giro e de eficiência operacional para empresas que operam com vendas a prazo. Ao ceder seus recebíveis a uma empresa especializada, o faturizado antecipa sua liquidez, terceiriza a cobrança e se beneficia de serviços de inteligência de crédito e de mercado. O fomentador, por sua vez, remunera-se por um arranjo que conjuga taxas de desconto, comissões e, quando cabível, juros simples dentro de limites legais aplicáveis a não instituições financeiras, assumindo a tarefa de avaliar sacados, monitorar a carteira e realizar a cobrança.

Esse desenho econômico-jurídico diferencia o factoring de instrumentos financeiros como o desconto bancário de duplicatas, não apenas por sua natureza não financeira, mas também pela alocação peculiar de riscos: enquanto, no desconto, o banco conserva o direito de regresso contra o cliente em caso de inadimplemento do sacado, no factoring o risco de crédito é, como regra, assumido pelo fomentador, preservando-se o regresso apenas quando a própria existência ou exigibilidade do crédito estiver comprometida por atos do faturizado.

A compreensão dessa lógica exige uma redação contratual coerente, capaz de reduzir assimetrias de informação e evitar conflitos recorrentes. Cláusulas de exclusividade bem delimitadas, por exemplo, garantem ao fomentador a visão abrangente da carteira e viabilizam a assunção de risco. Já a previsão de prazo e a disciplina da rescisão conferem previsibilidade e permitem a liquidação ordenada das operações em curso.

A faculdade do fomentador selecionar os créditos elegíveis funciona como segurança para mitigação dos riscos, complementando, em certa medida, o papel do direito de regresso nas operações bancárias. A liquidação das operações, por sua vez, deve ser tratada com cautela, evitando incertezas sobre fluxos financeiros e responsabilidades após uma denúncia contratual. Finalmente, uma estrutura de remuneração transparente e compatível com a natureza não financeira do negócio, protege o equilíbrio econômico do contrato e elimina a descaracterização do instituto.

Analisando então as definições doutrinárias, as cláusulas essenciais e comuns, as discussões habituais e o posicionamento jurisprudencial, este artigo pretende trazer um panorama geral do instrumento, dando suporte aos leitores sobre suas principais características, usos práticos e principais pontos discutidos.

1. Conceito e natureza jurídica da faturização (factoring)

Iniciando a análise conceitual do contrato de faturização, mostra-se importante verificar o que diz a doutrina, que apresenta quadros conceituais convergentes.

Na redação de Maria Helena Diniz, “o contrato de faturização, de fomento mercantil ou *factoring*, é aquele em que um empresário (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, ou seja, conforme o montante de tais créditos.[2]”

Já Orlando Gomes, define a avença como o “contrato por via do qual uma das partes cede a terceiro (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.[3]”

Seguindo-se a análise do posicionamento doutrinário, extrai-se do entendimento do professor Ricardo Negrão que o contrato de faturização trata-se de um “contrato não privativo de instituição financeira, pelo qual aquele que exerce atividade econômica de forma organizada cede, em todo ou em parte, a título oneroso, os direitos creditícios decorrentes de sua atividade à empresa regularmente registrada no Conselho Regional de Administração, apta a lhe prestar, de forma cumulativa e contínua, serviços de assessoria creditícia, mercadológica, de gestão de crédito, seleção de riscos, e a administração de contas a pagar e receber.[4]”

A partir da confluência dessas definições, a operação de *factoring* pode ser definida como contrato atípico de cessão onerosa de créditos combinada com prestação de serviços especializados, de execução continuada, no qual o fomentador assume, como regra, o risco de inadimplemento do devedor.

Aprofundando-se na natureza jurídica, o caráter atípico decorre da ausência de tipificação legal, o que não impede o seu amplo estudo doutrinário e jurisprudencial. Ressalta-se que a atipicidade, porém, não equivale a ausência de forma: as cláusulas devem espelhar a essência funcional do instituto, sob pena de desnaturá-lo.

Além disso, a natureza não financeira do factoring, no sentido de atividade que não envolve captação de recursos do público nem intermediação financeira no molde bancário, tem consequências jurídicas relevantes. Em matéria de pagamentos, por exemplo, não se aplicam regimes próprios das instituições financeiras para capitalização de juros, cabendo à empresa de fomento observar limites legais civis. Essa moldura normativa orienta a precificação e impede que o contrato, sob aparência de fomento, converta-se em operação financeira desvirtuada.

A assunção do risco de crédito pelo fomentador se apresenta como elemento definidor e condicional à engenharia do contrato. A inexistência de direito de regresso por simples inadimplência do sacado exige, como contrapartida, ferramentas de proteção, como a exclusividade para consolidar a visão sobre a carteira, poder de seleção de títulos com critérios claros de elegibilidade, diligência documental rigorosa e monitoramento permanente. O equilíbrio entre risco e preço, sustentado pelos serviços efetivamente prestados, é o que confere sustentabilidade econômica à avença.

Quanto às partes envolvidas, a relação envolve três pólos: o devedor (sacado), que é quem adquiriu o bem ou serviço do faturizado, tornando-se titular da obrigação cujo crédito é cedido; o faturizado, que é o empresário que emite e cede seus recebíveis, transferindo ao fomentador não apenas títulos, mas também informações e cooperação operacional indispensáveis à cobrança; e o faturizador ou empresa de fomento, que é quem adquire os créditos e presta os serviços de gestão e assessoria, devendo administrar o risco de crédito, operacionalizar cobranças e cumprir deveres de transparência e liderança contratual.

A delimitação de papéis orienta deveres e responsabilidades: o faturizado garante a existência e a exigibilidade dos créditos; o fomentador assume o risco de solvência do sacado; e o sacado permanece obrigado nos termos do título.

2. Estrutura contratual e cláusulas essenciais

A prevenção de conflitos no factoring deriva, em grande medida, da capacidade do contrato de tradução, em termos operacionais, da matriz de riscos e da função econômica do instituto. Nesse sentido, apesar de se tratar de um contrato atípico, a prática determina que o instrumento observe uma série de cláusulas denominadas “essenciais”, como forma de se perfectibilizar a avença e garantir sua higidez jurídica.

A cláusula de exclusividade por exemplo, abordada no tópico anterior, ocupa posição central, ao vedar que o faturizado ceda simultaneamente sua carteira à diversas empresas de fomento, preservando a integridade informacional e operacional da carteira, evitando a escassez que produz assimetrias e conflitos de cobrança perante os sacados. Ressalta-se, então, que a exclusividade não se trata de privilégio arbitrário, mas de condição funcional para que o fomentador exerça, com eficiência, a seleção de riscos, o acompanhamento da adimplência e a precificação consistente com o risco bem mensurado. A exclusividade pode ser definida de forma total (toda a carteira) ou segmentada (por linhas de produto, regiões, sacados-chave), desde que o escopo seja definido com precisão, para evitar ambiguidades.

A redação desta cláusula deve contemplar, além do escopo, a obrigação de prestação de informações. O faturizado deve comunicar, tempestivamente, mudanças relevantes em sua base de clientes, variações atípicas de volume, questões relevantes com sacados e quaisquer fatos que possam afetar a exigibilidade dos créditos. A previsão de penalidades para a violação da exclusividade, como multas, indenizações ou rescisão por justa causa, reforça a efetividade da cláusula. Ao mesmo tempo, convém evitar dispositivos que, sob pretexto de exclusividade, imponham restrições desproporcionais à liberdade de iniciativa do faturizado após a extinção do contrato.

Outro ponto essencial é a estipulação do prazo contratual e da disciplina de rescisão. Contrato por prazo determinado confere estabilidade ao planejamento das partes; por prazo indeterminado, exige mecanismos de saída ordenada. Em ambos os casos, é crucial estabelecer avisos prévios razoáveis para rescisão imotivada, compatíveis com o tempo

necessário para reorganizar a gestão da carteira e evitar a descontinuidade na cobrança. A denúncia não deve atingir operações já iniciadas, que seguirão seu curso até a liquidação.

Seguindo a análise das cláusulas essenciais, traz-se também a faculdade do fomentador de selecionar os créditos elegíveis. Ao contrário do regime bancário com direito de regresso, em que o banco pode se amparar no cliente diante do não pagamento do sacado, no fomento sem regresso a proteção reside na triagem rigorosa. A cláusula de seleção deve estipular critérios mínimos, como comprovação de entrega e aceite, documentos idôneos (notas fiscais, comprovantes de coleta), histórico de adimplência do sacado, limites de concentração e de setor, e parâmetros de prazo (vencimentos máximos e carências). Importa também garantir que a recusa de títulos, com base nesses critérios, não seja caracterizada como inadimplência do fomentador, preservando a discriminação técnica necessária à gestão do risco.

A liquidação das operações é outro eixo de governança. No factoring convencional, no qual o fomentador antecipa valores ao faturizado no momento da cessão, a liquidação envolve a cobrança junto ao sacado e a conciliação financeira após o vencimento, com eventual ajuste por devoluções, descontos comerciais ou tributos. Já no factoring maturity, que será mais aprofundado à frente, em que o pagamento ao faturizado ocorre, em regra, no vencimento, a ênfase recai sobre a prestação de serviços de cobrança e gestão, com repasse condicionado à eficácia efetiva do crédito.

Em ambos os casos, a rescisão do contrato não deve interromper o processamento de operações já iniciadas. O contrato deve prever cronogramas de repasse, prazos de reconciliação, regras para tratamento de divergências (por exemplo, contestações do sacado) e procedimentos de cooperação pós-rescisão, incluindo acesso a documentos e sistemas que permitam concluir a cobrança sem percalços.

Seguindo a análise, no tocante à cláusula de remuneração, é de suma importância que ela

reflita a natureza híbrida do factoring. Como uma empresa de fomento não é uma instituição financeira, a estrutura de preço deve observar, como já dito, limites legais de juros aplicáveis a não financeiros.

A remuneração pode combinar taxa de desconto sobre o valor nominal dos títulos cedidos, representando o preço pela assunção do risco e pela antecipação (quando houver); comissão pelos serviços de assessoria, gestão e cobrança; e juros simples, quando contratados, dentro dos limites legais para operações civis. Transparência é fundamental, com a discriminação dos componentes de preço, bases de cálculo, periodicidade de cobrança, forma de apuração do custo total e mecanismos de ajuste em face de eventos como devoluções, abatimentos e créditos incobráveis por vícios imputáveis ao faturizado.

A clareza desses elementos reduz disputas sobre supostas despesas ocultas e evita que a remuneração seja interpretada como mascaramento de operação financeira com capitalização indevida.

Ainda no plano das cláusulas essenciais, é necessário inserir disposições de conformidade documental e operacional. O faturizado deve manter arquivo organizado e acessível de notas fiscais, comprovantes de entrega, ordens de compra, contratos de fornecimento e comunicações com sacados, facultando auditorias periódicas pelo fomentador, com aviso prévio e sem interferir desproporcionalmente na atividade empresarial. Do lado do fomentador, convém estipular deveres de confidencialidade, proteção de dados e uso restrito de informações comerciais obtidas no curso da relação, preservando segredos de negócio do faturizado e evitando concorrência desleal.

A governança informacional é parte integrante do serviço de gestão de crédito: relatórios periódicos de desempenho da carteira, indicadores de atraso, concentração por sacado e alertas preventivos específicos são cláusulas contratuais que agregam valor e fomentam decisões de produção e vendas mais prudentes.

No tocante à comunicação com os sacados, cláusulas de notificação padronizada da cessão e de instruções de pagamento reduzem riscos de pagamentos indevidos ao faturizado pós-cessão. Procedimentos claros para baixa de títulos, aceite de devoluções comerciais e concessões de descontos por parte do faturizado devem ser previamente pactuados com o fomentador, sob pena de afetar a exigibilidade dos créditos e gerar disputas sobre quem suporta a perda.

Por se tratar de contrato de execução continuada, cláusulas de revisão extraordinária, atreladas a mudanças relevantes e comprováveis no perfil de risco da carteira ou no ambiente regulatório, mostram-se como importantes mecanismos de reequilíbrio econômico-financeiro, sempre com transparência e preservação da essência do instituto.

Por fim, a alocação de custos operacionais deve ser transparente. Despesas de cobrança externa, protestos, despesas judiciais etc., são importantes que sejam definidas, sendo, em regra, suportadas pelo fomentador enquanto inerentes à assunção do risco de crédito; todavia, se a necessidade decorrer de culpa imputável ao faturizado (por exemplo, documentação insuficiente, duplicata sem aceite e sem comprovação de entrega), o contrato pode prever reembolso específico, desde que delimitado e comprovado. A previsibilidade desses fluxos auxilia na precificação e na prevenção de litígios.

3. Alocação de riscos e direito de regresso

A matriz de riscos do factoring, como já dito, parte de um princípio básico: o fomentador assume, como regra, o risco de inadimplemento do sacado, razão pela qual a simples falta de pagamento não autoriza regresso contra o faturizado. Esse princípio, como se sabe, distingue o fomento das operações bancárias de desconto com coobrigação do cliente e orienta todo o desenho contratual, deixando o risco do inadimplemento com o faturizador, como bem sinaliza Fran Martins:

Em ambos os casos, entretanto, essa característica da faturização sobressai, pois, mesmo

apresentando as faturas no vencimento, o faturizador não vai fazer o papel de simples mandatário do faturizado, para a cobrança das dívidas, já que pagas na apresentação e, na qualidade de cessionário, vai cobrá-las em seu próprio nome, não tendo igualmente direito de ação contra o faturizado se a dívida não for paga.^[5]”

Porém, é importante destacar que a ausência de regresso amplo não exonera o faturizado de responsabilidades próprias. Sob a lógica da cessão de créditos, o cedente garante a existência, a legitimidade e a exigibilidade dos créditos cedidos. Portanto, como já dito, o direito de regresso no factoring, em regra, não existe, porém excepcionalmente pode surgir em hipóteses específicas, relacionadas aos pontos acima.

A tipificação contratual dessas hipóteses reduz margens de interpretação e previne alargamentos indevidos do regresso. Entre os casos paradigmáticos, destaca-se a simulação de crédito — a chamada duplicata fria — quando o título não corresponde à operação mercantil efetiva. Nessa hipótese, inexistindo lastro, o fomentador não assumiu risco de mercado, mas foi vítima de fraude ou irregularidade do faturizado, legitimando a restituição dos valores adiantados e perdas correlatas, além de possíveis implicações criminais.

Outra situação recorrente é a coleta indevida, pelo faturizado, de pagamentos efetuados pelo sacado após a cessão e notificação, com retenção ou desvio desses valores. Como a cessão transfere ao fomentador a titularidade do crédito, pagamentos ao faturizado, se não autorizados, caracterizam enriquecimento sem causa e violação contratual, ensejando regresso e, quando estipulado, execução de garantias especificamente vinculadas a esse evento. Outra situação a garantir o regresso ocorre quando o faturizado concede, sem anuência do fomentador e de políticas anteriormente pactuadas, abatimentos, descontos comerciais ou autoriza devoluções que afetem a exigibilidade ou o valor do crédito cedido. Nesses casos, o ajuste deve prever como se dará a recomposição econômica, seja por restituição direta, seja por indenização em repasses futuros.

Também constitui fundamento de regresso a recusa legítima de pagamento pelo sacado por fatos imputáveis ao faturizado, como não entrega, entrega parcial, vício redibitório, divergência de especificações ou prestação de serviços em desconformidade. O contrato deve estabelecer procedimentos para apuração célere desses eventos: prazos para o sacado formalizar a contestação; obrigação do faturizado de apresentar documentos e colaborar na solução; e, se confirmado o vínculo, mecanismos de retorno financeiro ao fomentador na medida exata da perda.

Para preservar a essência do fomento, portanto, mostra-se correta a especificação de garantias contratuais específicas de escopo restrito, não podendo reinstalar um regresso generalizado, mas protegendo o faturizador.

No âmbito da cobrança, a alocação de responsabilidades deve ser clara. Como regra, o fomentador conduz a cobrança extrajudicial e, quando necessário, a judicial, assumindo custos ordinários compatíveis com sua posição de titular do crédito. O faturizado, entretanto, como já visto nas cláusulas essenciais, tem dever de cooperação: fornecer documentos, testemunhos técnicos, acesso a registros e suporte comercial para elucidar controvérsias com sacados. A ausência injustificada de cooperação, quando causar perda de chance de obtenção ou dificultar a prova de exigibilidade, pode fundamentar a recomposição de perdas na medida do nexo causal.

Importa, ainda, distinguir perdas de mercado de perdas por falha operacional. A inadimplência decorrente de crise setorial ou da insolvência do sacado é risco precificado e apoiado pelo fomentador. Já perdas causadas pela emissão de títulos fora dos padrões acordados, falhas documentais repetidas, pedidos sem aceites quando exigido, ou descumprimento de políticas de concessão de descontos e devoluções pelo faturizado, configuram riscos operacionais imputáveis que autorizam medidas de recomposição. O contrato deve conter matriz de responsabilidades que associe tipos de eventos à consequências objetivas, com prazos, fórmulas de cálculo e meios de prova, prevenindo

controvérsias interpretativas.

4. Variedades de contratos de factoring, mecanismos e aplicações

Com o passar dos anos, o factoring evoluiu para além do modelo tradicional, abrindo espaço para modalidades que atendem a necessidades específicas de liquidez, governança, maturidade de recebíveis e integração com a cadeia de suprimentos, observando-se quatro modalidades: factoring convencional, factoring maturity, factoring trustee e factoring matéria-prima.

Iniciando-se pela modalidade convencional, ou factoring tradicional, vê-se que permanece como referência no ecossistema de factoring. Em termos operacionais, como já abordado, o cedente cede seus créditos para o cessionário, que, por sua vez, antecipa uma parcela do valor devido — o adiantamento — geralmente entre 70% e 90%, conforme avaliação de crédito, qualidade dos tomadores e prazo médio de recepção. A operação contempla a cobrança pelo faturizador, que passa a administrar o recebível e a gerenciar riscos de inadimplência, remunerando-se por meio de uma combinação de taxa de serviço, taxa de desconto e, quando aplicável, taxa de risco.

O contrato, como já visto, estabelece cláusulas de cessão de créditos com notificação aos devedores, de modo a garantir que os pagamentos ocorram ao cessionário. Entre as vantagens, constam a liquidez rápida, a externalização da gestão de crédito e o afastamento do cedente de parte das operacionalidades complexas de cobrança. Contudo, o custo tende a ser superior aos financiamentos tradicionais, justificado pela garantia de crédito e pela conveniência de terceirizar a gestão de recebíveis. Do lado prático, muitas operações incluem reavaliações periódicas de crédito, cláusulas de retenção de títulos até quitação total e mecanismos de repactuação de condições conforme mutabilidade da carteira.

Já o factoring maturity, volta-se para a compreensão de que nem todo recebível se alinha perfeitamente aos ciclos de caixa de uma empresa. O objetivo central é adaptar a liquidez à

“maturidade dos recebíveis”, reduzindo lacunas entre entrada de recursos e necessidades de desembolso.

Em termos estruturais, o contrato pode prever adiantamento com base no prazo de pagamento dos créditos ou prever uma linha de crédito com vencimentos escalonados que reflitam o calendário de liquidez do cedente. Em muitos casos, envolvem instrumentos de financiamento de longo prazo, destinados a sustentar a liquidez diante de carteiras com estruturas de maturidade distintas.

Os factoring maturitys caracterizam-se pela ênfase em gestão de vencimentos, previsibilidade de fluxo de caixa e maior capacidade de negociação de condições com clientes quando a programação entre vencimento e coleta é mais precisa. Os benefícios incluem maior previsibilidade financeira e a possibilidade de estruturar condições que favorecem a negociação com clientes em termos de prazos, sem comprometer a liquidez da empresa cedente.

O acompanhamento constante de dados de liquidação tem a necessidade de modelagem de cenários de fluxo de caixa e a coordenação entre as partes envolvidas para manter a conformidade com os elementos centrais nessa modalidade.

Seguindo a análise das modalidades de factoring, chegamos ao factoring trustee, ou factoring fiduciário, que introduz um modelo de governança e segregação de ativos, que busca reduzir conflitos de interesse e fortalecer a proteção dos ativos.

Trata-se de uma alternativa interessante para o empresário com pouco suporte e conhecimento em gestão, apesar de não se observar muito o uso no mercado nacional, como bem aponta Afrânio Carlos Moreira Thomaz:

As operações de factoring na modalidade trustee não são muito comuns no Brasil. Nesta operação, o faturizador passa a dirigir e administrar as contas do faturizado, caracterizando

uma parceria, confiando (trustee-fidúcia/confiança) a gestão das contas a receber de sua empresa à empresa de factoring. No trustee, não ocorre a cessão de crédito, mas o faturizador poderá receber do faturizado títulos de créditos (duplicatas, promissórias etc.) tão somente para cobrança através de endosso-mandato, e não por endosso translativo, como ocorre na cessão de crédito. O objetivo do contrato é a prestação de serviços diferenciados, que envolvem a gestão das contas a receber da empresa faturizada, consultoria, parceira etc.[6]

Em termos práticos, o recebível é cedido a um administrador — a figura fiduciária que atua como administrador neutro para organizar pagamentos, manter a segregação de ativos e distribuir recursos ao cedente segundo regras contratuais previamente definidas.

A proteção de ativos é aumentada pela separação entre os ativos que compõem a carteira de recebíveis e os demais ativos da instituição de factoring, o que reduz os riscos de obrigações de ativos e de utilização indevida de garantias.

Como grandes benefícios, observam-se estrutura de maior proteção jurídica, elevada transparência e governança reforçada, com relatórios detalhados de fluxo de caixa, reconciliação de recebíveis e liquidez.

O administrador pode facilitar a participação de várias partes interessadas, inclusive em projetos com composição complexa ou em ambientes regulatórios rigorosos. Os custos administrativos tendem a ser mais elevados, refletindo a necessidade de mecanismos de governança, auditoria e compliance bem delineados. Em resumo, operações de maior complexidade, com múltiplas partes interessadas ou exigência de segregação de ativos em diferentes jurisdições, costumam se beneficiar dessa configuração.

Por fim, temos a modalidade de factoring matéria-prima, que serve para atender às particularidades de cadeias de fornecimento baseadas em matérias-primas e insumos, onde os ciclos de pagamento variam conforme contratos de fornecimento, produção e venda.

Nessa configuração, a cessão envolve créditos originados de operações de venda de matérias-primas, com adiantamento e gestão de recebíveis, e, quando pertinente, proteção de crédito para fornecedores de insumos.

O factoring matéria-prima é frequentemente parte de uma solução de cadeia de suprimentos, conectando fabricantes, fornecedores e clientes finais, com foco na necessidade para manter a produção e as entregas resultantes. Entre os benefícios, destacam-se o acesso à liquidez mesmo em ambientes com estoques elevados e ciclos de produção longos, a melhoria da governança de suprimentos e a previsibilidade de custos de produção.

Já entre os desafios, observa-se a volatilidade de preços de materiais primários, o que pode impactar a qualidade dos contratos e a avaliação de crédito quando envolvem múltiplos fornecedores e compradores com perfis de crédito distintos. A integração com contratos de fornecimento, termos de pagamento entre fornecedores e compradores, bem como a gestão de volatilidades de preços, são aspectos centrais. Em contextos adequados, o factoring matéria-prima pode atuar como a âncora de liquidez que acompanha as variações da cadeia de suprimentos.

5. Mecanismos e boas práticas de redação contratual para mitigar conflitos

A prevenção de conflitos em operações de fomento mercantil depende menos de cláusulas punitivas e mais de estruturas contratuais claras, operacionais e testáveis, que alinhem incentivos, reduzam assimetrias de informação e estabeleçam trilhas probatórias inequívocas.

Dessa forma, o desenho contratual deve combinar precisão jurídica, exequibilidade prática e aderência regulatória. Esse equilíbrio, como abordado também sob o aspecto das cláusulas essenciais, começa pela definição inequívoca do objeto e do regime de risco aplicável, passa por condições de elegibilidade de recebíveis e mecanismos de verificação, e termina em

fluxos de notificação, pagamento e resolução de divergências. Ao lado disso, uma governança sólida de crédito e risco, articulada com obrigações contratuais de informação e cooperação, reduz o espaço para incidentes e mitiga perdas quando ocorrências adversas se materializam.

Assim, os mecanismos contratuais funcionam como extensões da diligência prévia e dos controles contínuos, ao mesmo tempo em que conferem previsibilidade a fornecedores, sacados e faturizadores, sendo fundamental a atenção às boas práticas para a redação correta das cláusulas.

A primeira boa prática é a delimitação do objeto com linguagem operacional e verificável. O contrato deve identificar que a cessão recai sobre créditos mercantis originados de vendas de mercadorias ou prestação de serviços, especificando a natureza dos títulos (por exemplo, duplicatas eletrônicas, notas fiscais faturadas, contratos de fornecimento), os requisitos de elegibilidade e a necessidade de suporte de documentos.

A vinculação a um anexo de elegibilidade, atualizado periodicamente, dá flexibilidade para mudanças setoriais sem abrir brechas interpretativas. Paralelamente, a cláusula de regime de risco deve explicitar bem a questão já amplamente debatida da ausência do regresso.

A segunda boa prática reside nas declarações e garantias do faturizado, incluindo a titularidade do crédito, a inexistência de ônus, a efetiva entrega dos bens/serviços, a veracidade dos documentos fiscais e a ausência de compensações contratadas com o sacado que não tenham sido previamente informadas. Estas declarações devem ser acompanhadas de obrigações de manutenção: o faturizado compromete-se a comunicar qualquer evento que possa afetar o crédito (devoluções, descontos, notas de crédito, disputas). Cláusulas de indenização objetivas, com prazos e possibilidade de compensação com créditos futuros a ceder, conferem efetividade ao instrumento. É recomendado estipular um regime de repasse e reembolso escalonado, evitando liquidações abruptas que possam agravar a situação

financeira do faturizado sem necessidade.

Terceira boa prática: elegibilidade e verificação. O contrato deve listar critérios mínimos de emissão fiscal idônea, aceitação ou comprovação de entrega, inexistência de cessões ou gravames, prazo máximo até o vencimento, limite de concentração por sacado e ausência de disputas conhecidas. A cláusula de auditoria documental e de autorização com sacados, com previsão de amostragem ou confirmação plena conforme faixas de risco, reduz as discussões futuras sobre inovações.

A quarta boa prática trata das disposições de pagamento e sub-rogação. As cláusulas devem estabelecer a forma de pagamento pelos sacados diretamente à faturizadora, preferencialmente em conta dedicada. O contrato deve definir os dados de cessão, o momento da transferência econômica e os efeitos da sub-rogação.

Quinta boa prática: precificação e encargos de forma transparente. Impostos, tarifas, descontos promocionais por antecipação e encargos moratórios deverão ser descritos de modo específico, com exemplos numéricos em forma de anexo.

Sexta boa prática: governança de dados e confidencialidade. Obrigações de fornecimento de dados precisos, atualizados e completos, juntamente com padrões de segurança e confidencialidade, protegem as relações comerciais e evitam denúncias de uso indevido de informação.

Sétima boa prática: resolução de disputas com escalada. Cláusulas que preveem etapas de solução — notificação, comitê de conciliação, mediação e, se necessário, arbitragem ou foro judicial — favorecendo a composição antes da litigância, bem como a previsão de confidencialidade em mediação, prazos curtos para manifestações e especialistas do setor como julgadores, reduz custos e incertezas e traz eficiência caso se chegue em situações desse tipo.

Oitava boa prática: compliance e integridade. Cláusulas anticorrupção, prevenção à lavagem de dinheiro e avaliações econômicas, com direito de suspensão e rescisão por transparência, protegem a faturizadora e mantêm alinhamento com exigência regulatória.

6. Jurisprudência - Principais Discussões

Em análise geral da jurisprudência sobre o tema, focando nos Tribunais Superiores, especificamente no STJ, observa-se que um dos principais pontos de conflito diz respeito ao direito de regresso, já tão amplamente abordado e sedimentado.

Como exemplos, citam-se dois julgados com situações diversas, sendo um deles tratando da responsabilidade do faturizado pela existência do crédito, e outro sobre a impossibilidade de se imputar o regresso ao faturizado, fazendo uso de Instrumento de Confissão de Dívida.

De relatoria do Ministro Luis Felipe Salomão, vejamos o que diz trecho do primeiro julgado:

“Em regra, a empresa de factoring não tem direito de regresso contra a faturizada com base no inadimplemento dos títulos transferidos — esse risco é da essência do contrato de factoring. [...] Entretanto, a responsabilidade da cedente em relação à existência do crédito persiste; a faturizada não garante a solvência do crédito, mas sim sua existência. No caso, as duplicatas eram ‘frias’, desprovidas de causa, configurando vício de existência e gerando responsabilidade regressiva da cedente. (REsp 1.289.995/PE, Rel. Ministro Luis Felipe Salomão (Quarta Turma, julgado em 20 fev. 2014, publicado em 10 jun. 2014)

Como amplamente dito, apesar de não haver direito de regresso nas operações de factoring, por óbvio os títulos usados na operação devem ter o devido lastro, entendendo-se o uso de duplicatas frias não apenas desvirtuar totalmente a operação de factoring, como também constituir fraude, passível de apuração e responsabilização na esfera criminal.

Por óbvio não se pode admitir a transferência de um “risco de inadimplemento” ao faturizador em casos desse tipo, posto que a relação comercial do faturizado com o sacado simplesmente não existe, revestindo-se de inequívoca fraude aplicada pelo faturizado visando o recebimento de valores do faturizador em enriquecimento ilícito.

Vejamos agora trecho do segundo julgado, de relatoria da Ministra Nancy Andrighi, tratando de invalidade de Instrumento de Confissão da Dívida lastreado em direito de regresso:

O uso de instrumento de confissão de dívida no contexto de contrato de factoring é inválido, pois o factoring não admite direito de regresso. O risco do não pagamento dos títulos é da essência do contrato e não se pode inverter essa lógica por confissão de dívida, que não gera novação. (REsp 2.106.765/CE, Rel. Ministra Nancy Andrighi (Terceira Turma, mantido em jul. 22 jul. 2024).

Como amplamente visto, se não há direito de regresso nos casos de operações regulares, não há também a possibilidade de se admitir a validade de um Instrumento de Confissão de Dívida lastreado em direito inexistente.

Dessa forma, mesmo que o faturizado assine um instrumento dessa natureza, confessando eventual dívida perante o faturizador, se tal dívida advier de inadimplemento de título de sacado incluído em operação de factoring, por óbvio haverá vício no instrumento, diante da inexistência de direito de regresso nessas situações.

Seguindo a análise jurisprudencial, traz-se agora mais dois trechos de julgados que abordam outros dois temas relevantes, sendo o primeiro a possibilidade de celebração de contrato de mútuo entre faturizador e faturizado, e o segundo tratando, por fim, da possibilidade de sociedades empresárias em Recuperação Judicial firmarem contratos com empresas de factoring.

No primeiro julgado, de relatoria também na Ministra Nancy Andrighi, observa-se o tratamento da questão da possibilidade de contratos de mútuo entre faturizado e faturizador:

Factoring. Natureza jurídica do contrato. Descaracterização para mútuo feneratício pelo tribunal de origem. Empréstimo de dinheiro (mútuo feneratício) entre particulares. Possibilidade. Juros de 12% ao ano e capitalização apenas anual. Art. 591 do CC/2002. Lei da usura. Incidência. Empréstimo concedido por sociedade empresária de *factoring* que não é instituição financeira. Ausência de nulidade. ([REsp 1.987.016-RS](#), Rel. Min. Nancy Andrighi, Terceira Turma, por unanimidade, julgado em 06/09/2022, DJe 13/09/2022).

Observando-se a ementa do julgado, verifica-se que não há impedimento para que uma empresa de *factoring* celebre contrato de mútuo com o faturizado, como se podem observar contratações de outras empresas na mesma linha. No entanto, faz-se necessário, por óbvio, que os juros cobrados nessa operação não superem os juros legais, exatamente pelo motivo das empresas de faturização não serem instituições financeiras.

Sobre o tema, é importante salientar que se observam várias controvérsias, pois por diversas vezes não há clareza na forma de cobrança da remuneração nos contratos de *factoring*, como bem destaca João Oliveira Rodrigues Filho:

Nos casos concretos envolvendo *factoring* que chegam nas mais variadas espécies nos tribunais, raramente o faturizador esclarece a forma de composição de sua remuneração, o que dá ensejo à abusividade tanto na cobrança da parcela ad valorem, resultante dos serviços prestados pelo fomentador, como na parcela relativa ao fator, que remunera as outras prestações da faturizadora. Logicamente, não podemos entender que, se o fator geral de deságio superar a taxa de 1% ao mês de juros, haverá abusividade no caso concreto, posto ele ser composto de juros compensatórios e muitos outros elementos que lhe integram. Mas, para que cheguemos a esta conclusão, é preciso a obtenção de informações precisas e claras sobre o percentual ou quantia que é obrada pelo faturizador nos outros

componentes do fator geral de deságio[7].

Dessa forma, mostra-se claro que não há impedimento para que haja contratos de mútuo entre faturizador e faturizado, porém é fundamental que haja clareza nas disposições contratuais referentes à remuneração, permitindo que se verifique se a contratação do mútuo respeitou a limitação dos juros legais.

Por fim, traz-se mais um trecho de julgado, também de relatoria da Ministra Nancy Andrighi, que traz uma interessante discussão sobre a possibilidade de empresas em Recuperação Judicial firmarem contratos de factoring, não tendo tais atos infringência ao artigo 66 da Lei 11.101/2005.

Assim, sejam os direitos creditórios (a depender de seu vencimento) classificados como ativo circulante ou como ativo realizável a longo prazo, o fato é que, como tais rubricas não podem ser classificadas na categoria ativo permanente, a restrição à celebração de contratos de factoring por empresa em recuperação judicial não está abrangida pelo comando normativo do artigo 66 da LFRE (REsp 1.783.068/SP, Rel. Ministra Nancy Andrighi, Terceira Turma, por unanimidade, julgado em 05/02/2019)

O referido dispositivo legal – Art. 66 da Lei 11.101/2005 – versa sobre a impossibilidade, pós ajuizamento de processo de Recuperação Judicial, de alienação ou oneração de bens ou direitos de ativo não circulante de sociedades empresárias em recuperação, tendo o julgado entendido que os recebíveis da Recuperanda não poderiam ser classificados na categoria de ativo não circulante, não tendo, portanto, restrição para ser usados nos contratos de factoring.

Trata-se de importante decisão, posto que referidas sociedades têm graves restrições ao crédito e, por vezes, valem-se de contratos de factoring para conseguir capital de giro.

Conclusão

A análise desenvolvida em todos os tópicos acima permitiu concluir que o contrato de faturização se consolida, no direito brasileiro, como um instrumento híbrido de fomento mercantil, em que se combina, de forma estrutural, a cessão de créditos mercantis, a prestação de serviços de gestão e cobrança etc., remunerando-se o faturizador, que assume os riscos de inadimplência.

Como um dos resultados centrais do estudo, verifica-se a constatação de que a essência do factoring não reside apenas na antecipação de recebíveis, mas sobretudo na realocação de risco e na externalização da governança dos créditos. No factoring convencional, a antecipação parcial do valor dos títulos (geralmente entre 70% e 90%) não deve ser confundida com um mútuo travestido, pois está intrinsecamente associada à cessão definitiva do crédito, com a transferência da titularidade, do poder de cobrança e do risco de inadimplência para o faturizador. A remuneração, estruturada por meio de taxa de desconto, comissão de serviços e, quando cabível, juros simples dentro dos limites civis, é a contrapartida por essa assunção de risco e por toda a gama de serviços agregados.

Embora atípico sob o ponto de vista codificado, o factoring apresenta tipicidade funcional bem delineada pela doutrina, jurisprudência e pela prática de mercado, permitindo-lhe ocupar espaço próprio, excetuando-se tanto das operações financeiras clássicas quanto de meros contratos de prestação de serviços.

A diferenciação entre risco de mercado e risco operacional, destacada no estudo, assume papel decisivo na compreensão do equilíbrio econômico do contrato. Inadimplência decorrente de insolvência do sacado, crises setoriais ou flutuações macroeconômicas integram o risco precificado e apoiado pelo fomentador, sobretudo em operações sem direito de regresso. Já perdas vinculadas a falhas do faturizado – emissão de títulos fora dos padrões acordados, documentos fiscais inconsistentes, ausência de aceite quando exigido, concessão de descontos ou devoluções não comunicadas – caracterizam riscos operacionais imputáveis, que legitimam mecanismos de recomposição de perdas. A inclusão, no contrato, de uma

matriz de responsabilidades, associando tipos de eventos a consequências objetivas, revela-se ferramenta central para reduzir a litigiosidade e garantir a previsibilidade.

A governança contratual sobressai como eixo estruturante de segurança e funcionalidade. Conforme estabelecido, as cláusulas relativas à liquidação das operações, rescisão contratual e continuidade da cobrança após o termo do vínculo são imprescindíveis para evitar rupturas desorganizadas. Mesmo na possibilidade de rescisão, o contrato não pode simplesmente “desligar” as operações em curso; é essencial prever cronogramas de repasse, prazos para reconciliação financeira, procedimentos para solução de divergências (contestações de sacados, devoluções, abatimentos) e deveres de cooperação pós-rescisão. Sem essa dispersão, expande-se o espaço para conflitos, especialmente em cadeias completas com múltiplos atores e grandes volumes de títulos.

As boas práticas de redação contratual corroboram essa visão de governança. A delimitação do objeto com linguagem operacional e verificável – especificando que se trata de créditos mercantis originados de venda de mercadorias ou prestação de serviços, transferindo a natureza dos títulos (duplicatas eletrônicas, notas fiscais faturadas, contratos de fornecimento) e vinculando a cessão a um anexo de elegibilidade regularmente atualizado – não é mero formalismo, mas meio de se promover segurança jurídica, que permite adaptar o contrato a mudanças setoriais sem abrir espaços para interpretações oportunistas ou disputas sobre o que pode ou não ser cedido.

Igualmente relevante é o regime de risco e de garantias. A cláusula que explicita a ausência de regresso, ao mesmo tempo em que preserva a responsabilidade do faturizado por obrigações de fazer (entrega de mercadorias, prestação de serviço) e por vícios de origem do crédito (inexistência, invalidade, inexigibilidade), é um verdadeiro “ pilar ” do contrato. Para conferir efetividade a essa lógica, tornam-se indispensáveis as declarações e garantias do faturizado: titularidade livre de ônus, veracidade dos documentos fiscais, inexistência de compensações ou ajustes com sacados não informados, efetiva entrega de bens ou serviços.

Tais declarações, associadas aos deveres contínuos de informação (sobre devoluções, notas de crédito, disputas, abatimentos), alimentam o sistema de controle do faturizador e servem como base para eventual indenização.

A própria cláusula de remuneração ganha contornos estratégicos. A necessidade de transparência - com discriminação dos componentes de preço, bases de cálculo, periodicidade de cobrança, forma de apuração do custo total e mecanismos de ajuste diante de devoluções, abatimentos e créditos incobráveis imputáveis ao faturizado - vai além de uma preocupação consumerista: trata-se de requisito para evitar que a operação seja requalificada como financiamento encoberto, sujeita a limites de juros incompatíveis com a natureza não financeira da empresa de fomento. Um desenho remuneratório claro contribui, assim, tanto para a estabilidade econômica do negócio quanto para a sua correta qualificação jurídica.

Outro resultado importante da análise é a centralidade das cláusulas de elegibilidade e verificação dos créditos. Ao exigir emissão fiscal idônea, comprovação de entrega ou aceitação, ausência de cessões anteriores, respeito a prazos máximos até o vencimento e limites de concentração por sacado, o contrato incorpora, em sua própria estrutura, critérios de gestão de risco que, em operações puramente financeiras, muitas vezes ficam apenas em manuais internos. A previsão de auditorias documentais, confirmações com sacados, amostragens conforme faixas de risco e acesso a sistemas de informação do faturizado, reforçam a ideia de que o factoring moderno se apoia em controles contínuos, não apenas em uma análise pontual na entrada da operação.

A dimensão colaborativa do contrato também se destaca. Os deveres de cooperação - fornecimento de documentos, acesso a registros etc. - atuam como prolongamento da diligência prévia ao longo de toda a relação. A ausência injustificada de cooperação, quando gera perda de chance de cobrança ou dificulta a prova de exigibilidade, pode legitimar a recomposição de perdas na medida do nexo causal. Com isso, o contrato deixa claro que o

fomento não exonera o faturizado de sua participação ativa na preservação da qualidade da carteira cedida.

Do ponto de vista sistêmico, o estudo evidencia que uma boa engenharia contratual no factoring reduz assimetrias de informação, delimita responsabilidades, previne litígios interpretativos e confere previsibilidade aos fluxos financeiros de todos os envolvidos: faturizador, faturizado e sacados. Ao incorporar mecanismos de governança, conformidade documental, confidencialidade, proteção de dados e uso restrito de informações comerciais, o contrato de factoring se alinha a um patamar mais elevado de compliance e governança corporativa.

Em termos de impacto econômico, a faturização, quando corretamente projetada, funciona como importante instrumento de gestão de capital de giro, principalmente para pequenas e médias empresas que não acessam, com facilidade, o crédito bancário tradicional. Ao permitir a antecipação de recebimentos, a externalização da cobrança e a profissionalização da análise de risco de sacados, o factoring pode contribuir para a redução da inadimplência, a estabilização de fluxos de caixa e a ampliação da capacidade de investimento produtivo.

Em resumo, o presente artigo demonstra que o contrato de factoring não é um simples instrumento de “venda de duplicatas”, mas um arranjo jurídico-econômico sofisticado, que exige atenção minuciosa à alocação de riscos, à delimitação do objeto, à estrutura de investimentos, às garantias e à governança operacional. A declaração de boas práticas contratuais – conforme examinadas aqui – é fundamental para preservar a tipicidade funcional do instituto, reduzir contencioso, fortalecer a segurança jurídica e potencializar o papel do factoring como mecanismo legítimo de fomento à atividade empresarial.

Perspectivas futuras de pesquisa podem aprofundar a interface entre factoring e novas tecnologias (como plataformas digitais de recebíveis, duplicata eletrônica e blockchain), bem como examinar com maior detalhe a evolução jurisprudencial a respeito de cláusulas

específicas (exclusividade, recompra, aderência a limites de juros civis, dentre outras). A partir dessa reflexão contínua, a doutrina e a prática poderão aperfeiçoar, de forma incremental, o desenho contratual do factoring, garantindo que o instituto permaneça apto a responder às transformações do mercado e às exigências de um ambiente de negócios mais complexo e regulado.

Bibliografia

COELHO, Fábio Ulhoa. Curso de direito comercial, volume 3: direito de empresa. 12ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

DINIZ, Maria Helena. Tratado teórico e prático dos contratos. 7 ed., São Paulo: Saraiva, 2013 v.4.

FORGIONI, Paula A. Contratos empresariais: teoria geral e aplicação. 3. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2018.

GOMES, Orlando. Contratos. 26. ed. atual. de acordo com o Código Civil de 2002. Atualizado por: Antonio Junqueira de Azevedo e Francisco Paulo de Crescenzo Marino. Rio de Janeiro: Forense, 2007.

GOMES, Orlando. Contratos. 27. ed. rev. e atual. Atualização: Edvaldo Brito, Reginalda Paranhos Brito. Rio de Janeiro: Forense, 2019.

LOBO, Jorge. Contrato de factoring. In Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro. São Paulo: Editora Malheiros, vol. 112, p. 36 e segs.

MARTINS, Fran. Curso de direito comercial: contratos e obrigações comerciais. 19. ed. rev. atual. e ampl. Atualização: Gustavo Saad Diniz. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2019, p. 378.

NEGRÃO, Ricardo. Curso de direito comercial e de empresa. 8. ed. São Paulo: Saraiva

Educação, 2019. (Títulos de crédito e contratos empresariais, v. 2).

PAMPLONA FILHO, Rodolfo; PEDROSA, Lauricio Alves Carvalho. (coord.). Novas figuras contratuais: homenagem ao Professor Washington Luiz da Trindade. São Paulo: LTr, 2010.

RODRIGUES FILHO, João de Oliveira. Contrato de factoring: autonomia da vontade e dirigismo contratual. Uma análise da jurisprudência. Cadernos Jurídicos, São Paulo, ano 20, n. 50, p. 53-70, jul./ago. 2019

ROQUE, Sebastião José. Dos contratos civis-mercantis em espécie. São Paulo: Ícone Editora, 1997. SÁ, Gonçalo Ivens Ferraz da Cunha e. Factoring e a nova Constituição. In Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro. São Paulo: Editora Malheiros, vol. 73, p. 100 e segs.

SANTOS, Carla Bueno dos. O contrato de factoring no Brasil. São Paulo: Quartier Latin, 2022.

SILVA, Américo Luís Martins da. Contratos Comerciais, volume 2: atualizado de acordo com o novo Código Civil (Lei nº 10.406, de 10.01.2002). Rio de Janeiro: Forense, 2004.

STUBER, Walter Douglas; STUBER, Adriana Godel. Factoring internacional. In Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro. São Paulo: Editora Malheiros, vol. 122, p. 54 e segs.

THOMAZ, Afrânio Carlos Moreira. Factoring. Revista EMERJ, Rio de Janeiro, v. 16, n. 61, p. 9-46, jan./fev./mar. 2013, p. 21.

WAISBERG, Ivo. Tratado de direito empresarial. CARVALHOSA, Modesto (coord.) São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016. (Contratos mercantis, v. 4).

WAISBERG, Ivo; GORNATI, Gilberto. Direito bancário: contratos e operações bancárias. 2. ed. rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2016.

WALD, Arnaldo (org.). Direito empresarial, volume 4. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2011.

WALD, Arnaldo. Regime legal das empresas de factoring. In: WALD, Arnaldo. Doutrinas essenciais: direito empresarial. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2010.

[1] Advogado, Administrador Judicial, Professor, Coordenador Acadêmico e Palestrante nas áreas Cível e Empresarial. Presidente da Comissão de Estudos em Falência e Recuperação Judicial da OAB/Campinas pelos triênios 2016/2018, 2019/2021 e 2022/2024. Membro do Grupo de Trabalho do Conselho Nacional do Ministério Público que criou a Recomendação nº 102/2023. Membro da Comissão Permanente de Direito Recuperacional e Falimentar do IASP. Mestrando em Direito Comercial pela Puc/SP. Especialista em Direito Processual Civil pela Puc-Campinas, em Direito Empresarial pela Escola Paulista de Direito (EPD) e em Direito Recuperacional e Falimentar pela Fadisp. Membro do Instituto dos Advogados de São Paulo – IASP, do Instituto Brasileiro de Recuperação de Empresas – IBR, da *International Association of Restructuring, Insolvency & Bankruptcy Professionals* – INSOL. Autor de obras e artigos relacionados ao Direito Empresarial, Recuperacional e Falimentar.

fernando.pompeu@mangeronaepompeu.com.br

[2] DINIZ, Maria Helena. Tratado teórico e prático dos contratos. 7. ed. São Paulo: Saraiva, 2013. v. 4.

[3] GOMES, Orlando. Contratos. 27. ed. rev. e atual. Atualização: Edvaldo Brito, Reginalda Paranhos Brito. Rio de Janeiro: Forense, 2019.

[4] NEGRÃO, Ricardo. Curso de direito comercial e de empresa. 8. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2019. (Títulos de crédito e contratos empresariais, v. 2).

[5] MARTINS, Fran. Curso de direito comercial: contratos e obrigações comerciais. 19. ed. rev. atual. e ampl. Atualização: Gustavo Saad Diniz. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2019, p. 378.

[6] THOMAZ, Afrânio Carlos Moreira. Factoring. Revista EMERJ, Rio de Janeiro, v. 16, n. 61, p. 9-46, jan./fev./mar. 2013, p. 21.

[7] RODRIGUES FILHO, João de Oliveira. Contrato de factoring: autonomia da vontade e dirigismo contratual. Uma análise da jurisprudência. Cadernos Jurídicos, São Paulo, ano 20, n. 50, p. 53-70, jul./ago. 2019