

Marianna Mousinho Dutra

Natália Maria Campos Lobo

1. Introdução

O presente trabalho visa estudar os meios de transmissão das obrigações com foco na cessão de crédito, no Direito Civil, já que existe outro meio por qual isso pode ocorrer, que é a transmissão do título de crédito, com o endosso, no Direito Empresarial. Mostrando os efeitos de cada um, assim como vantagens e desvantagens para os sujeitos envolvidos no negócio jurídico.

Dando sequencia, mostrar-se-á o que a cessão de crédito, prevista no Código Civil, em seus artigos 286 aos 298, representa para o cedente, o cessionário e o cedido; as responsabilidades de cada um; o que ocorre com o negócio jurídico originário. Sendo assim, é de igual importância compreender as responsabilidades e direitos dos envolvidos nas obrigações que decorrem da existência de um título de crédito, portanto, questionamentos semelhantes serão feitos, presente também no Código Civil, no título VIII do artigo 887 aos 926.

Após, será questionado a respeito da principal diferença entre a transferência das obrigações para o Direito Civil e para o Direito Empresarial. A respeito de quando, como e por que houve a necessidade do legislador criar a espécie de título de crédito. Será mostrado em dois momentos, primeiramente, um momento histórico, que mostrará como era no início, quando houve a necessidade do legislador diferenciar, o que estava ocorrendo para que tal distinção viesse a existir, até chegar à resposta do “por que”, com o objetivo dessa separação das transferências das obrigações.

1. Transmissão das obrigações.

Primeiramente, deve-se conceituar o Direito das Obrigações. Segundo o professor Cristiano Chaves[4], o Direito das Obrigações é caracterizado como:

“sendo o vínculo jurídico em virtude do qual uma pessoa pode exigir de outra prestação economicamente apreciável.”

Para Orlando Gomes[5]:

“a palavra obrigação designa a situação jurídica conjunta, vale dizer a relação jurídica de natureza pessoal em que estabelece um vínculo entre credor e devedor, pelo qual uma das partes adquire direito a exigir determinada prestação e a outra assume a obrigação de cumpri-la.”

Por fim, de acordo com Clóvis Veríssimo de Couto e Silva[6]:

“A relação obrigação formal tem sido visualizada, modernamente, sob o ângulo da totalidade. E exame do vínculo como um todo não se opõe, entretanto, à sua compreensão como processo, mas, antes, o complementa. Como totalidade, a relação obrigacional é um sistema de processos.”

Feito isso, podemos constatar que independentemente do conceito de cada um, existe uma essência que está presente em todas as definições, que é o fato de existir um vínculo entre dois polos em um contrato, sendo um ativo e outro passivo. Podendo ser mostrado neste outro conceito de Direito das Obrigações por Carlos Roberto Gonçalves (2010, p.21):

“obrigação é um vínculo jurídico que confere ao credor (sujeito ativo) o direito de exigir do devedor (sujeito passivo) o cumprimento de determinada prestação. Corresponde a uma relação de natureza pessoal, de crédito e débito, de caráter transitório, cujo objeto consiste numa prestação economicamente aferível”.

Maria Helena Diniz[7] ainda nos diz que:

“a transmissão da obrigação é uma conquista do direito moderno, representando uma sucessão ativa, se em relação ao credor, ou passiva, se atinente ao devedor, que não altera, de modo algum, a substância da relação jurídica, que permanecerá intacta, pois impõe que o novo sujeito (o cessionário) derive do sujeito primitivos (o cedente) a relação transmitida”.

O Direito das obrigações começou a existir a partir do momento em que as dívidas surgiram. Segundo Iure Brito, é nesse momento que aparecem os personagens essenciais, que figuram os polos da relação jurídica, unidos por uma prestação de dívida de um lado, e por crédito de outro, denominando-se então credor e devedor.

Esse autor ainda nos mostra uma evolução histórica das transmissões. Ele nos diz que no direito romano, o direito das obrigações não era assim chamado. Existiam quatro nomes para se referirem a ele, quais sejam: Nexum, Contratus, Pactum e as Constituições Imperiais. Nesse período, o vínculo obrigacional era intransferível e pautado por solenidades que praticamente transformavam qualquer mutação subjetiva em nova relação obrigacional. Sendo a morte o único modo de se transferir uma obrigação, ou seja, as dívidas eram transferidas para os herdeiros do falecido.

Brito ainda nos mostra três fases relevantes que delimitam as relações obrigacionais. A primeira é a sua amplitude conceitual, como podemos perceber, e como ele se encaixa perfeitamente em vários âmbitos do Direito Civil; A segunda é a universalidade envolvida no direito das obrigações, que é defendida pelo professor Cristiano Chaves que “é uma tendência moderna de maior internacionalização, na medida em que surgem blocos econômicos e a comunicação e formas de comércio dinamizam-se”; Por fim, a terceira marca é que evoluiu de forma muito lenta, e segundo Chaves, esse fator se dá pela pouca influência de fatores políticos, morais e religiosos[8].

A transmissão das obrigações, segundo Tartuce, deve ter por base principalmente os princípios da boa-fé objetiva (estabelece que deva haver certa ética de conduta entre as partes) e a função social (serve para restabelecer o equilíbrio social entre as partes).

Após todo esse momento, daremos ênfase para explicar duas formas distintas de transmissão de obrigações. Sendo a primeira delas a cessão de crédito, seguida do título de crédito. Mostrando os sujeitos envolvidos, para que servem e como ocorrem.

- **A cessão de crédito**

Segundo Flávio Tartuce, a cessão de crédito pode ser conceituada como um negócio jurídico bilateral ou sinalagmático, gratuito ou oneroso, pelo qual o credor, sujeito ativo de uma obrigação, transfere a outrem, no todo ou em parte, a sua posição na relação obrigacional. Complementando essa ideia com o conceito de Silvio Rodrigues, a transferência da obrigação

para um terceiro se dá independentemente da anuência do devedor, que não precisa consentir com a transmissão.

As partes que estão envolvidas neste negócio são de acordo com a sua localização, aquele que realiza a cessão a outrem é denominado cedente. A pessoa que recebe o direito de credor é o cessionário, enquanto o devedor é denominado cedido[9].

Com a cessão, são transferidos também todos os elementos da obrigação, como os acessórios e as garantias, salvo em disposição em contrário, presente no artigo 287, CC. Essa característica é que a distingue da novação e da sub-rogação.

Da novação pelo fato de neste caso passar a existir um novo crédito, que substitui o anterior, enquanto que na cessão o crédito permanece o mesmo (não existe extinção do vínculo obrigacional). Da sub-rogação, por que, Silvio Rodrigues nos diz que, enquanto na cessão o caráter especulativo é elementar, na sub-rogação o propósito de lucro não se apresenta, pois o sub-rogado não poderá exercer os direitos e as ações do credor, senão até à soma que tiver desembolsado para desobrigar o devedor (artigo 350, CC).

É de suma importância salientar que existem créditos que não podem ser cedidos, Tartuce (p.270) nos diz que são aqueles que decorrem de relações estritamente pessoais, como as de direito de família e relacionadas com o nome da pessoa natural, vale frisar salvo disposição em contrário.

2.2. O título de crédito

Títulos de créditos, para Fábio Ulhoa Coelho, são documentos representativos de obrigações pecuniárias. Que não se confundem com a própria obrigação, mas se distinguem dela na exata medida em que a representam.

Os títulos podem ser representados por cheques, notas promissórias ou letra de câmbio, por exemplo. Em uma mesma obrigação, decorrente de ato ilícito, podemos demonstrar três documentos jurídicos distintos, que são: título de crédito (usado quando existe um acordo entre as partes da existência da obrigação), reconhecimento de culpa (quando as partes

concordam, mas não conseguem mensurar a sua extensão) e a sentença judicial (serve para quando não existe acordo entre as partes, a respeito da existência da obrigação).

O credor de um título de crédito é beneficiado. De um lado por um título que possibilita uma negociação mais fácil do crédito decorrente da obrigação representada; de outro lado, a cobrança judicial de um crédito documentado pelo título é mais célere, já que se trata de um título extrajudicial, ou seja, não passa pelo ato de conhecimento processual, vai direto para a fase executiva. Essa facilidade tem as características de negociabilidade (possibilidade de circular o crédito) e executividade (mais eficaz na hora da cobrança).

1. **As diferenças da cessão do direito civil e os títulos do direito empresarial.**

3.1. Histórico

Pode-se dizer que o título de crédito surgiu a partir da letra de câmbio, esta tendo se originado no período da Idade Média na Península Itálica. Podem-se distinguir pelo menos três períodos na evolução histórica de tal mecanismo antes de surgir o título de crédito como conhecemos hoje. Porém, muito se fala sobre a atual decadência desse tipo de transferência de crédito em face das tecnologias que substituem o papel pelos meios eletrônicos.[10]

A Idade Média foi um período de forte descentralização política, os feudos – que seriam equivalentes a cidades – eram governados por Senhores feudais que detinham poder absoluto. O fato de que em cada feudo o Senhor adotava uma moeda diferente e de que os riscos de viajar de um feudo para outro com muitas moedas eram muito altos nesse período foram os motivadores do surgimento de um modo seguro trafegar para os comerciantes. Foram os mercadores italianos que primeiro criaram as letras de câmbio. Assim, “banqueiros passaram a emitir “cartas” para que outro banqueiro pagasse em moeda local o valor depositado pelos comerciantes, sendo feita posterior prestação de contas entre aqueles”. [11]

O segundo período na evolução dos títulos de crédito foi o francês (por volta de 1670 a 1850) quando “os títulos de crédito passam a ser instrumento de pagamento e não podiam ser abstratos, teriam que apresentar causa específica e provisão de fundos, ou seja, apenas com saldo disponível o título seria pago”[12]. O terceiro período foi o alemão (de 1850 a 1930) quando “surgiu o título de crédito propriamente dito o título se tornou abstrato, não tinha

causalidade e nem exigência de fundos, mas existia o aceite, dado pelo sacador, atribuindo responsabilidade de pagamento ao sacado”[12]. O terceiro período foi o alemão (de 1850 a 1930) quando “surgiu o título de crédito propriamente dito o título se tornou abstrato, não tinha causalidade e nem exigência de fundos, mas existia o aceite, dado pelo sacador, atribuindo responsabilidade de pagamento ao sacado”[13].

No século XX a necessidade de uniformizar os títulos de crédito em nível internacional tornou-se mais forte. Porém, as negociações para a criação de uma Lei Uniforme Internacional foram prejudicadas pela eclosão da Primeira Guerra Mundial. Em 1930, após a guerra, as negociações foram reiniciadas e resultaram na assinatura da Convenção de Genebra, nas qual vários países assumiram o compromisso de criar sua legislação nacional de acordo com o acordado na Convenção.[14]

O título de crédito é usado como uma declaração, um documento que atesta a existência de um vínculo obrigacional no qual aquele que emite o título é o devedor e aquele que o recebe é o credor.

Proponho um caminho algo diferente, que parte do conceito apresentado acima: *título de crédito é um documento*. Como documento, ele reporta um fato, ele diz que alguma coisa existe. Em outros termos, o título prova a existência de uma relação jurídica, especificamente duma relação de crédito; ele constitui a prova de que certa pessoa é credora de outra; ou de que duas ou mais pessoas são credoras de outras. Se alguém assina um cheque e o entrega a mim, o título documenta que sou credor daquela pessoa. A nota promissória, letra de câmbio, duplicata ou qualquer outro título de crédito também possuem o mesmo significado, também representam obrigação creditícia.[15]

3.2. Distinção entre título e cessão: qual o objetivo do legislador?

No direito civil, a regra é que a cessão civil seja pró-soluto, ou seja, o cedente (sujeito que detinha a titularidade do crédito e o transfere a outrem) não responde pela solvência do crédito que é transferido, mas apenas pela existência desse crédito. Ou seja, caso o cedido (devedor) não cumpra sua obrigação, o devedor originário não deverá responder pela solvência do crédito. Porém, o cedente deve ter certeza de que o crédito que está sendo cedido efetivamente existe (o cedente não pode transferir crédito falso ou que a pretensão já tenha se extinguido pela prescrição). Aqui também se deve destacar que o devedor tem a possibilidade de opor exceções pessoais contra o cessionário que age de boa-fé, ou seja,

pode alegar, por exemplo, defeito no negócio jurídico que deu origem ao crédito para se escusar de cumprir a sua obrigação em face do cessionário[16].

No endosso à ordem, instituto de transmissão de créditos exclusivo do direito empresarial, ocorre o oposto da cessão civil pró-soluto. O endossante também responde pelo adimplemento da obrigação, assim o endossatário (o terceiro que recebe o título de crédito) pode cobrar de tanto do devedor quanto do credor originário pelo cumprimento da obrigação. No endosso trabalha-se com um título de crédito, ou seja, um documento em que o devedor promete pagar determinado valor em determinada data e que, devido ao princípio da abstração, “o título de crédito, quando posto em circulação, se desvincula da relação fundamental que lhe deu origem”, por isso o devedor não possui a possibilidade de alegar exceções pessoais contra o terceiro que age de boa-fé para se recusar a cumprir a obrigação. Em suma, o devedor só poderia alegar a quitação do débito ou um defeito no título para se defender da cobrança do crédito[17].

A abstração, então, somente se verifica se o título circula. Em outros termos, só quando é transferido para terceiros de boa-fé, opera--se o desligamento entre o documento cambial e a relação em que teve origem. A consequência disso é a impossibilidade de o devedor exonerar-se de suas obrigações cambiárias, perante terceiros de boa-fé, em razão de irregularidades, nulidades ou vícios de qualquer ordem que contaminem a relação fundamental.[18]

O legislador criou o mecanismo de transmissão das obrigações do direito empresarial para ser mais dinâmico que o do direito civil devido a necessidade de dinamizar as relações comerciais e evitar que o terceiro que se tornou credor (endossatário/cessionário) enfrente dificuldades para receber o que lhe é devido. Assim, a transmissão de obrigações através dos títulos de crédito se torna um mecanismo mais eficaz e que transmite uma maior sensação de segurança para o terceiro.

Existem duas grandes diferenças entre os dois atos de transmissão de direitos, e que tornam o endosso mais hábil por dar mais garantias ao endossatário do que a cessão ao cessionário.

1) O endossante garante não só a existência do crédito como também a solvência do devedor, o que não ocorre na cessão de crédito pro soluto, onde a garantia é apenas pela existência do crédito;

2) O devedor não pode opor ao endossatário as exceções pessoais que eventualmente teria contra o endossante, já na cessão, o devedor cedido pode opor tais exceções que teria contra o cedente ao cessionário.[19]

Existem três aspectos dos títulos de crédito que os distingue de outros mecanismos de transmissão das obrigações e que faz com que quem tenha obrigações representadas por títulos de crédito tenha vantagens em relação aos que não possuem o documento representativo do crédito:

1. O primeiro atributo é o fato de os títulos de crédito representarem exclusivamente relações creditícias. No direito brasileiro há outros documentos, além dos títulos, que atestam a existência da relação obrigacional entre sujeitos, ou seja, que uma pessoa é titular de direitos perante outra (por exemplo, um contrato de aluguel). Porém, o título de crédito refere-se unicamente às relações creditícias, não se podendo titularizar nenhuma obrigação de dar, fazer ou não fazer, já os contratos, além de declarar que existe uma relação creditícia entre os sujeitos, também podem assegurar outras obrigações.[20]

O título de crédito se distingue dos demais documentos representativos de direitos e obrigações, em três aspectos. Em primeiro lugar, ele se refere unicamente a relações creditícias. Não se documenta num título de crédito nenhuma outra obrigação, de dar, fazer ou não fazer. Apenas o crédito titularizado por um ou mais sujeitos, perante outro ou outros, consta de um instrumento cambial. O contrato de locação empresarial, por exemplo, além de assegurar o crédito ao aluguel, representa o dever de o locador respeitar a posse do locatário sobre o imóvel, ou de suportar a renovação compulsória do vínculo, na forma da lei. Alguns dos títulos de crédito impróprios asseguram direitos não creditícios ao seu portador: o warrant e o conhecimento de depósito, por exemplo, unidos, representam a propriedade de mercadorias depositadas em Armazéns Gerais. A característica de representar exclusivamente direitos creditórios, por si só, não é suficiente para distinguir os títulos de crédito dos demais documentos representativos de obrigação. A apólice de seguro, por exemplo, também representa apenas o crédito eventual do segurado ou do terceiro beneficiário, perante a seguradora, e não se pode considerar título de crédito[21].

1. O segundo atributo dos títulos de crédito é a sua negociabilidade, isto é, a facilidade de circulação dos créditos através do instituto de títulos de direito empresarial. O que torna a negociação dos títulos mais fácil do que a sua

comercialização através dos institutos do direito civil é a facilidade do credor de encontrar terceiros interessados em antecipar-lhe o valor da obrigação em troca da titularidade do título, isso porque a estrutura dos títulos passa uma maior sensação de segurança para o terceiro, já que este terá a certeza do recebimento do que lhe é devido em face da responsabilidade do endossante pela solvência da dívida, caso o devedor fique inadimplente, e de sua responsabilidade pela existência do crédito negociado[22].

o título de crédito ostenta o atributo da negociabilidade, ou seja, está sujeito a certa disciplina jurídica, que torna mais fácil a circulação do crédito, a negociação do direito nele mencionado. A fundamental diferença entre o regime cambiário e a disciplina dos demais documentos representativos de obrigação (que será chamada, aqui, de regime civil) é relacionada aos preceitos que facilitam, ao credor, encontrar terceiros interessados em antecipar-lhe o valor da obrigação (ou parte deste), em troca da titularidade do crédito. Em outros termos, se o credor tem o seu direito representado por um título de crédito (por exemplo, uma nota promissória, duplicata ou cheque pós-datado), ele pode facilmente *descontá-lo* junto ao banco de que é cliente. Na operação de *desconto bancário*, o credor do título de crédito (descontário) transfere a titularidade do seu direito ao banco (descontador) e recebe deste, adiantado, uma parte do valor do crédito. No vencimento, o banco irá cobrar o devedor, lucrando com a diferença entre o valor facial do título e o montante antecipado ao credor originário. Nem todos os documentos representativos de obrigação, contudo, são descontáveis pelos bancos. Documentos sujeitos ao regime civil de circulação não despertam o mesmo interesse de instituições financeiras, porque elas ficam em situação mais vulnerável quanto ao recebimento do crédito. A negociabilidade dos títulos de crédito é decorrência do regime jurídico-cambial, que estabelece regras que dão à pessoa para quem o crédito é transferido maiores garantias do que as do regime civil[23].

1. Um terceiro aspecto dos títulos de crédito que os torna mais vantajosos que os institutos do direito civil para a transferência das obrigações é a sua executividade, isto é, a maior eficiência da sua cobrança em face do Poder Judiciário. O art. 585, I, do Código de Processo Civil[24] define-os como títulos executivos extrajudiciais, ou seja, o credor tem a possibilidade de promover a execução judicial de seu direito consubstanciado no título de crédito, ao passo que outros documentos representativos de crédito que não possuam caráter executório se sujeitam à ação de conhecimento ou monitória que, em geral, é mais lenta que a execução[24] define-os como títulos executivos extrajudiciais, ou seja, o credor tem a possibilidade de promover a execução judicial de seu

direito consubstanciado no título de crédito, ao passo que outros documentos representativos de crédito que não possuam caráter executório se sujeitam à ação de conhecimento ou monitória que, em geral, é mais lenta que a execução[25].

A segunda diferença entre o título de crédito e muitos dos demais documentos representativos de obrigação está ligada à facilidade na cobrança do crédito em juízo. Ele é definido pela lei processual como título executivo extrajudicial (CPC, art. 585, I); possui executividade, quer dizer, dá ao credor o direito de promover a execução judicial do seu direito. Nem todos os instrumentos escritos que documentam obrigações creditícias apresentam essa característica. Se o credor não dispuser de documento a que a lei processual atribua natureza executória, a cobrança do crédito representado deverá ser feita por meio de ação de conhecimento (ou monitória), normalmente mais morosa que a execução. Esse atributo dos títulos de crédito — convém ressaltar — também não é exclusivo; diversos outros documentos representativos de obrigação são também títulos executivos (sentença judicial, contrato revestido de certas formalidades, apólice de seguro de vida etc.)[26].

1. Considerações Finais

O tratamento dado à transmissão das obrigações no direito civil e direito empresarial é distinto. O instituto do título de crédito foi desenvolvido para garantir a segurança das transações comerciais e, atualmente, dar um maior dinamismo para a negociação do crédito. Portanto, o título de crédito é uma alternativa mais desejável para o terceiro que esteja interessado em adquirir um crédito.

REFERÊNCIAS

BRITO, Iure Simiquel. **A transmissão das obrigações: cessão de crédito, assunção de dívida e cessão da posição contratual**. Disponível em <
www.ambito-juridico.com.br/site/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=10256&revista_caderno=7 >

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial: direito de empresa**. 16^a. ed. São Paulo: Saraiva, 2012. vol. 2.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Manual de direito comercial: direito de empresa**. 19ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

FARIAS, Cristiano Chaves. **Direito das Obrigações**. 4ª Ed. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2009. P.11

GOMES, Orlando. **Transformações gerais do direito das obrigações**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1980. P 164

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro**. São Paulo: Saraiva, 7ª Ed, 2010

PROVA FINAL. **Transmissão das Obrigações**. Disponível em: <http://www.youtube.com/watch?v=bSW6xSA3_A4>. Acesso em: 01 set. 2013.

RODRIGUES, Silvio. **Direito Civil**. v.2: Parte geral das obrigações. 30ª Ed São Paulo: Saraiva, 2002

SILVA, Clóvis Veríssimo do Couto e. **A obrigação como processo**. São Paulo: Bushatsky, 1976. P.5

Scribid. Cessão de crédito e endosso. 2010. Disponível em: <<http://pt.scribd.com/doc/36699638/cessao-de-credito-e-endosso>>. Acesso em: 04 nov. 2013.

TARTUCE, Flávio. **Direito Civil: Direito da Obrigações e responsabilidade civil**. 8ª Ed. São Paulo: Método, 2013.

TEIXEIRA, Daniela Rocha. A Lei Uniforme de Genebra e a legislação de títulos de crédito brasileira. Âmbito Jurídico.

Disponível em:

<http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=6548#_ftnref5>. Acesso em: 04 nov. 2013.

[4] Apud Brito. FARIAS, Cristiano Chaves. Direito das Obrigações. 4ª Ed. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2009. P.11

[5] Idem. GOMES. Orlando. Transformações gerais do direito das obrigações. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1980. P 164

[6] Idem. SILVA, Clóvis Veríssimo do Couto e. A obrigação como processo. São Paulo: Bushatsky, 1976. P.5

[7] Apud Tartuce.

[8] BRITO, Iure Simiquel.

[9] Tartuce, p.268.

[10] TEIXEIRA, Daniela Rocha. A Lei Uniforme de Genebra e a legislação de títulos de crédito brasileira. Âmbito Jurídico.

Disponível em:

<http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=6548#_ftnref5>. Acesso em: 04 nov. 2013.

[11] Ibidem.

[12] FERREIRA *apud* TEIXEIRA, Daniela Rocha. **A Lei Uniforme de Genebra e a legislação de títulos de crédito brasileira.** Âmbito Jurídico. Disponível em:

<http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=6548#_ftnref5>. Acesso em: 04 nov. 2013.

[13] Ibidem.

[14] TEIXEIRA, Daniela Rocha. **A Lei Uniforme de Genebra e a legislação de títulos de crédito brasileira.** Âmbito Jurídico. Disponível em:

<http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=6548#_ftnref5>. Acesso em: 04 nov. 2013.

[15] COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**: direito de empresa. 16^a. ed. São Paulo: Saraiva, 2012. vol. , pag. 325.

[16] TARTUCE, Flávio. **Direito civil**: Direito das obrigações e responsabilidade civil. 8^a. ed. revista e atualizada. São Paulo: Editora Método, 2013. vol. 2, pag. 268-273.

[17] PROVA FINAL. **Transmissão das Obrigações**. Disponível em: < [17] PROVA FINAL. **Transmissão das Obrigações**. Disponível em: < http://www.youtube.com/watch?v=bSW6xSA3_A4>. Acesso em: 01 set. 2013.

[18] COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**: direito de empresa. 16^a. ed. São Paulo: Saraiva, 2012. vol. , pag. 330.

[19] Scribid. Cessão de crédito e endosso. 2010. Disponível em: < <http://pt.scribd.com/doc/36699638/cessao-de-credito-e-endosso>>. Acesso em: 04 nov. 2013.

[20] COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**: direito de empresa. 16^a. ed. São Paulo: Saraiva, 2012. vol. , pag. 325.

[21] Ibidem.

[22] Ibidem, pag. 326

[23] COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**: direito de empresa. 16^a. ed. São Paulo: Saraiva, 2012. vol. , pag. 326.

[24] **Art. 585** - São títulos executivos extrajudiciais: I - a letra de câmbio, a nota promissória, a duplicata, a debênture e o cheque.

[25] COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**: direito de empresa. 16^a. ed. São Paulo: Saraiva, 2012. vol. , pag. 325-326.

[26] COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**: direito de empresa. 16^a. ed. São Paulo: Saraiva, 2012. vol. , pag. 325-326.