

“TRADE ACCEPTANCE”: A DUPLICATA DO COMÉRCIO NORTE-AMERICANO

José Ajuricaba C. Silva (*)

1. Afirmou o saudoso comercialista brasileiro VALDEMAR FERREIRA que a duplicata, assemelhada que foi à cambial, para os efeitos de sua circulação econômica, tornou-se o título mais frequente e de maior eficácia do comércio brasileiro, tomando o lugar que é desempenhado nos outros países pela letra de câmbio. Disse ainda o consagrado jurista que a duplicata é título originalíssimo do direito brasileiro, criado pelo Estado como instrumento de arrecadação do impôsto sôbre as vendas mercantis, mas também como documento comprobatório das vendas de mercadorias a prazo, capaz de permitir ao vendedor exigir o pagamento pontual no vencimento, sendo, ao mesmo tempo, expressão do contrato de compra e venda e promessa de pagamento do respectivo preço e porisso considerado por TÚLIO ASCARELLI como “il titolo principe brasiliano”.

Considera êle a duplicata como um título de crédito sem similar no comércio estrangeiro, mas relaciona como talvez idênticos, porque oriundos também do contrato de compra e venda, o “stabilito de compra-vendita” dos italianos, o “extrato de fatura” do direito português e o “conforme obligatorio” uruguaio e argentino, que esclareceu se encontrar ainda em fase de estudo pelo legislativo. (1)

(*) Professor-Assistente de Direito Comercial

(1) FERREIRA, WALDEMAR MARTINS — “Tratado de

Não faz, porém, aquêles jurista a mínima referência ao "trade acceptance", título de crédito do comércio norte-americano, que tem muito maior semelhança com a nossa duplicata que o "stabilito" ou o "extrato de fatura", nada se podendo dizer em relação ao "conforme obrigatório", porque êste título por enquanto existe apenas em estudos e ante-projetos, tanto na Argentina como no Uruguai (2). Com efeito, enquanto o "stabilito" tem poder de circulação transitório, que cessa quando a mercadoria a que se refere é entregue ao último endossatário e portador do título, e contém uma obrigação de dar, que o aproxima do bilhete de mercadorias, o "trade acceptance", como a duplicata, contém em si a obrigação de pagar o preço da mercadoria adquirida, do comprador já nela empossado, e sua circulação só termina com seu pagamento pelo obrigado principal, que é o comprador-aceitante. Por outro lado, se bem que o "trade acceptance" não seja de emissão obrigatória, o que o distingue da duplicata e o aproxima do "extrato de fatura", difere dêste porque as obrigações contidas no título norte-americano são cambiárias, o que não acontece com o título português.

A omissão não é, porém, apenas de VALDEMAR FERREIRA, pois também o já citado TÚLIO ASCARELLI, cuja "TEORIA GERAL DOS TÍTULOS DE CRÉDITO" tem uma nota dedicada aos institutos dos direitos brasileiro e português em relação ao crédito

Direito Comercial", Vol., 10. Saraiva S/A, S. Paulo, 1963; ps. 192-96. Após dizer que a duplicata "se instituiu e desenvolveu no comércio brasileiro, sem similar no comércio estrangeiro" o eminente comercialista afirma textualmente: "Não se pense todavia que em alguns países se não hajam criado títulos, se não idênticos, como a duplicata oriundos do contrato de compra e venda"

(2) A respeito dêsse estudos e ante-projetos, ver o interessante estudo de FRANCISCO ORIONE, "Um Título de Crédito Poco Conhecido en el país: La Duplicata", publicado na Revista de Direito Mercantil, Max Limonad, S. Paulo, Vol. IV, abril e junho de 1954, nº 2, ps. 233-67.

do preço da mercadoria vendida (3) e FÁBIO DE OLIVEIRA PENA, que tem uma obra relativamente recente sobre a duplicata (4), silenciam completamente sobre o título do direito americano.

2. Em que consiste, então, o "trade acceptance"? A própria denominação, "aceite comercial", já dá uma idéia do conceito deste título de crédito, que é de tão grande aplicação no comércio interno norte-americano, como a duplicata no Brasil. Trata-se, segundo os juristas americanos, de uma letra de câmbio oriunda sempre de uma compra-e-venda de mercadorias, emitida pelo vendedor que se designa como tomador do título e aceita pelo comprador.

Surgindo necessariamente de uma compra-e-venda de mercadorias, deve ainda o "trade acceptance", como a duplicata, declarar isso de modo expresso no anverso do título. Não pode, portanto, ser tido entre nós como uma letra de câmbio, pois sendo esta, no direito brasileiro, um título abstrato, não pode indicar em seu contexto a enunciação do negócio fundamental que lhe deu origem (5). O título brasileiro que surge necessariamente de uma compra-e-venda mercantil e que menciona, obrigatoriamente, este fato no seu contexto, sendo por isso um título causal, é a duplicata.

3. Não fica nisso, porém, a semelhança entre os dois títulos. Vejamos como os autores norte-america-

(3) "TEORIA GERAL DOS TÍTULOS DE CRÉDITO", Saraiva S/A, S. Paulo, 1943, Nota nº 3, ps. 198-99.

(4) "DA DUPLICATA", 2a. edição, Companhia Editora Forense, Rio, 1966.

(5) Conforme salientam RIBAS CARNEIRO e WALDEMAR FERREIRA, a letra de câmbio é um título abstrato, um negócio autônomo, cuja causa não se investiga, bastando-se, pois, a si mesma, ao passo que a duplicata carrega consigo a expressão da causa de que provém, isto é, o contrato de compra-e-venda de mercadorias. Conseqüentemente, se uma letra de câmbio indicasse, entre nós, o negócio fundamental que lhe deu origem, fôsse ou não uma compra-e-venda de mercadorias, deixaria de ser um título abstrato e não seria letra de câmbio.

nos definem o "trade acceptance". Começemos por ALFRED W. BAYS, famoso comercialista americano, que em obra clássica de direito comercial, assim o conceitua:

"O trade acceptance é uma letra de câmbio a prazo sacada por um vendedor de mercadorias contra o comprador, pelo preço de compra das mercadorias, sendo assim declarado em seu anverso, e aceita pelo comprador" (6).

SMITH, Len Young & ROBERSON, G. Gale, autores de obra mais recente, dão uma definição quase idêntica à de BAYS:

"Trade acceptance é uma letra de câmbio, emitida pelo vendedor de mercadorias contra o comprador de tais mercadorias e aceita pelo comprador" (7).

Por sua vez, DILLAVOU & GREINER definem o "trade acceptance" como:

"uma letra de câmbio emitida pelo vendedor de mercadorias contra o comprador e aceita pelo último. Ela especifica as mercadorias em razão das quais é emitida e é sempre uma letra de câmbio a prazo" (8).

(6) "COMERCIAL LAW", Callaghan & Co., Chicago, 1935, Vol. 2, Book V, ps. 18-20. O trecho transcrito é, no original, como segue: "A trade acceptance is a time bill of exchange drawn by a seller of merchandise on the buyer for the purchase price of goods, and accepted by the purchaser".

(7) "BUSINESS LAW", Uniform Commercial Code Edition, West Publishing Co., St. Paul, Minnesota, U.S.A., 1960, p. 425. O texto em inglês é o seguinte: "A trade acceptance is a bill of exchange, drawn by the seller of goods on the purchaser of such goods, and accepted by the purchaser".

(8) DILLAVOU, Essel R. and GREINER, Lloyd E. — "BUSINESS AND LAW", Mc Graw-Hill Book Co., Inc., N. York, 1939, p. 212. No original está assim: "A trade acceptance is a bill of exchange drawn by the seller of goods on the buyer and accepted by the latter. It specifies the goods for which it is given and is always a time bill of exchange".

Vê-se por essas definições que o "trade acceptance" é sempre sacado por um vendedor de mercadorias contra o comprador das mesmas e aceito por êste, declarando em seu contexto que o seu valor corresponde ao preço das mercadorias vendidas. Também se vê que o título norte-americano é sempre de vencimento a prazo (a time bill), no que se distingue da duplicata, que também pode ser emitida para vencimento à vista, embora seja mais comumente empregada nas vendas a prazo.

4. A duplicata é sempre emitida e remetida ao comprador das mercadorias juntamente com a fatura correspondente à venda. Com o "trade acceptance" acontece o mesmo e quem nô-lo diz é o já citado ALFRED W. BAYS:

"Caso seja usado o "trade acceptance", o processo é mais ou menos o seguinte: o vendedor da mercadoria remete com a fatura (invoice) uma letra (draft) contra o comprador, pagável em trinta, sessenta ou noventa dias. O comprador escreve o seu aceite sôbre a mesma e a devolve ao vendedor, que poderá levá-la ao seu banco para cobrança quando devido, descontá-la no banco para levantar dinheiro, vendê-la no mercado livre ou utilizá-la como moeda" (op. cit., p. 20). (9).

Por aí se vê que as aplicações do "trade acceptance" nos Estados Unidos são as mesmas da duplicata entre nós.

5. Mas não é só. A duplicata transferida a ter-

(9) Op. cit., p. 20. O texto original é o que segue: "In case the trade acceptance is used the procedure is about as follows: the seller of merchandise sends with the invoice a draft upon the buyer, payable in thirty, sixty or ninety days. The buyer writes his acceptance there upon and returns it to the seller, who may hold it and put it through his bank for collection when due, or may discount it at his bank for cash, or may sell it in the open market, or may use it instead of currency".

ceiro por meio de endôso, depois de aceita ou não pelo comprador, atribui a êsse terceiro um direito novo, completamente independente do negócio fundamental que lhe deu origem, ou seja, da compra e venda de mercadorias realizadas entre o emitente e o sacado ou aceitante, de sorte que não poderá ser oposta contra o terceiro de boa fé, portador legítimo do título, nenhuma defesa com fundamento em direito pessoal do comprador contra o vendedor. Ora, conforme acentua BAYS, o mesmo ocorre com o adquirente de um "trade acceptance" e seu legítimo portador:

"O adquirente do "trade acceptance", ou o mutuante que o tiver recebido em penhor, está na mesma e superior posição de qualquer legítimo possuidor (holder in due course) de um título de crédito, no sentido de não ficar sujeito a nenhuma defesa com fundamento nas mercadorias, que o comprador destas possa mais tarde apresentar, nem tampouco às compensações (admissíveis) entre comprador e vendedor". (10).

6. Transferindo a duplicata por meio de endôso, o vendedor das mercadorias, que é o emitente e primeiro beneficiário do título, obriga-se solidariamente perante o endossatário ou qualquer outro legítimo possuidor da duplicata, pelo pagamento do respectivo valor à data do vencimento. A partir do aceite fica o título com duas assinaturas, a do vendedor-emitente e a do comprador-aceitante, mas somente êste é até então obrigado cambial, pois o emitente não assume nenhuma obrigação quando emite a duplicata. Após o primeiro endôso, porém, o emitente-endossante pas-

(10) Op. cit., p. 20. Eis o texto em inglês: "A buyer of the acceptance or a lender thereupon would be in the same superior position of any holder in due course of commercial paper in that he would be subject to no defense the buyer might later raise about the goods, and would be subject to no set-offs between buyer and seller".

sa a ser co-obrigado regressivo e o título fica então com dois obrigados, o vendedor e o comprador das mercadorias.

O "trade acceptance", por sua vez, chega a ser conhecido como título "de duas assinaturas" ("two name" paper ou "two signature" paper), porque ao ser negociado pelo vendedor das mercadorias, seu emitente e tomador, obriga não somente o aceitante-comprador, mas também o vendedor, como sacador (Conf. BAYS, op. cit. p. 20). Nós diríamos que o vendedor se obriga então não como sacador do "trade acceptance", mas como endossador do mesmo, conforme, aliás, o ensinamento de HULVEY, Charles Newton, *in verbis*:

"With the acceptance on the instrument, the indication on its face of a real commercial transaction, and the **indorsement of the drawer-payee** (emitente tomador), this class of paper rates high with bankers and is usually discounted without delay. It is "two signature" paper from the beginning and represents one of the best types of commercial credit by means of negotiable instruments without collateral security" (in **COMMERCIAL LAW-PRINCIPLES AND CASES**, The Macmillan Co., N. York, 1939, p. 215).

Portanto, antes de ser negociado ou descontado, o "trade acceptance", do mesmo modo que a duplicata já aceita, tem somente um obrigado, que é o aceitante, pois embora tenha também a assinatura do vendedor, como emitente do título, não é este ainda obrigado, pois ninguém se obriga para consigo mesmo e no "trade acceptance" o tomador é sempre o próprio sacador.

7. A título de ilustração, vejamos um exemplo do "trade acceptance", o que é dado por SMITH, Len Young & ROBERSON, G. Gale, em sua já citada "BUSINESS LAW":

A C C E P T E D

DATE: September 15, 1958
PAYABLE AT: First Chicago Bank
LOCATION OF BANK: CHICAGO, Illinois

Daniel Debtor

(SIGNATURE OF ACCEPTOR)

TRADE ACCEPTANCE

Chicago, Illinois September 1, 1958 N.º 100
(City of Drawer) (Date)

ON December 1, 1958 PAY TO THE ORDER OF OURSELVES — One Thousand and no/100 DOLLARS (US\$ 1.000,00).

THE OBLIGATION OF THE ACCEPTOR HEREAT ARISES OUT OF THE PURCHASE OF GOODS FROM THE DRAWER. THE DRAWEE MAY ACCEPT THIS BILL PAYABLE AT ANY BANK, BANKER OR TRUST COMPANY IN THE UNITED STATES WHICH HE MAY DESIGNATE.

TO: Daniel Debtor

(Name of the Drawee)

100, Windsor Drive

(Street Address)

Charles Creditor

(Signature of Drawer)

Chicago, Illinois

(City of the Drawee)

Conforme se disse, o emitente (DRAWER) saca o "trade acceptance" em seu próprio favor, isto é, designando-se como tomador: "PAY TO THE ORDER OF OURSELVES". O título declara de modo expresse e no seu anverso que a obrigação do aceitante decorre da compra de mercadorias ao sacador: "THE OBLIGATION OF THE ACCEPTOR HEREAT ARISES OUT OF THE PURCHASE OF GOODS FROM THE DRAWER". Ao aceitar o título indicará o sacado (DRAWEE) qual o banco, banqueiro ou associação de bancos que deverá pagar o título no dia de seu vencimento. O papel dêsse

banco ou banqueiro é o de simples caixa do aceitante, em nome do qual pagará o valor do título, quando o mesmo se vencer, levando o respectivo pagamento a débito da conta corrente de seu cliente, não acarretando nenhuma obrigação para o mesmo (salvo a de pagar o título com os fundos do aceitante, se houver) o fato de ser indicado na letra como pagador. Sob êste aspecto, assemelha-se o "trade acceptance" à nossa letra de câmbio domiciliada, se o domicílio do banco indicado para pagar fôr diverso daquele do aceitante.

8. Vejamos agora como se apresenta a nossa duplicata, para uma melhor comparação com o seu similar americano:

Recife, 10 de março de 1961

ANTÔNIO CREDOR

(Assinatura do Emitente)

DUPLICATA Nº 518/61 VENC.: 17-6-1961
COPIADOR Nº 27-FLS. 43 IMPT.: Cr\$ 50.000

Recife, 10 de março de 1961.

O SR. **Paulo Devedor**, Enderêço: **Rua do Riachuelo nº 204** CIDADE: **Recife** ESTADO: **Pernambuco**, DEVE A **Antônio Credor**, estabelecido à Rua Nova nº 91, nesta Cidade, IMPORTÂNCIA DE SUA COMPRA DE MERCADORIAS, CONFORME MINHA FATURA ORIGINAL DE IGUAL NÚMERO E DATA: **Cinquenta Mil Cruzeiros**

RECONHEÇO a exatidão desta DUPLICATA, na importância supra, que pagarei ao Sr. Antônio Credor, ou à sua ordem, onde me for apresentada, no vencimento acima indicado.

Recife, 12 de março de 1961

Paulo Devedor

(Assinatura do Aceitante)

9. Pode o "trade acceptance" ser descontado no banco do vendedor das mercadorias, antes de haver sido aceito pelo comprador? Como é sabido, a nossa duplicata é frequentemente levada a desconto em banco pelo próprio vendedor das mercadorias, antes mesmo do aceite do comprador. O banco, do qual é geralmente correntista o vendedor ou emitente, faz a êste um adiantamento do valor do título, fazendo o desconto devido pela antecipação do pagamento e pelas despesas e taxas do serviço de cobrança do mesmo. O banco se encarrega também de obter o aceite do comprador, sem o qual não assume êste nenhuma obrigação cambiária e age então como procurador do emitente, ou como titular do crédito, conforme lhe tenha o mesmo sido transferido por endosso-mandato ou por endosso próprio. Entretanto, o banco só desconta uma duplicata sem aceite do comprador se o emitente, seu cliente e correntista, merece crédito, pois na hipótese do título não ser aceito pelo comprador das mercadorias, quando lhe for apresentado para êste fim, nenhuma ação terá o banco contra o mesmo, restando-lhe apenas a possibilidade de devolver o título ao emitente, levando o respectivo valor a débito de sua conta. Se o vendedor, porém, não tem crédito no banco, expor-se-ia êste a grande risco se descontasse o título ainda não accito.

Ora, também o "trade acceptance" pode ser descontado antes do aceite do comprador das mercadorias. Esta é, pelo menos, a opinião do comercialista HENDRIK ZWARENSTEYN (11) que, em resposta a consulta que lhe fêz o autor dêste artigo, assim se expressou:

(11) ZWARENSTEYN, HENDRIK — Professor de "Business Law and International Business Law", da Graduate School of Business Administration, Michigan State University, East Lansing, Michigan, U.S.A. Autor do "Introduction to Business Law", "Legal Aspects of Hotel Administration" e "Fundamentals of Hotel Law", realizou uma série de conferências na Faculdade de Direito da Universidade Federal de Pernambuco, Recife, em novembro de 1964, sôbre "Aspectos do Common Law".

“Minha primeira resposta seria a de que não existe “trade acceptance” enquanto o sacado não tiver aceito o saque; até então o documento é somente um “saque” (note-se que no novo Código Comercial Uniforme a expressão “letra de câmbio” não é mais usada). A questão se torna então uma matéria de desconto de um “saque” de um vendedor de mercadorias contra o comprador das mesmas, ou, para colocá-la diferentemente, no financiamento de uma “conta a receber”. ISTO PODE SER FEITO, MAS DEPENDE DO CRÉDITO QUE O VENDEDOR TEM EM SEU BANCO” (Gri-fos nossos), (12).

Portanto, segundo aquêle jurista, não pode o “trade acceptance” ser tido como tal antes do aceite, não passando até então de um saque não aceito. A despeito disto, porém, pode êle ser levado a desconto pelo emittente, junto a um banco de que é cliente, o qual descontá-lo-á antes do aceite do comprador, se fôr bom o crédito do portador do título.

10. A exemplo do que acontece com a duplicata, o “trade acceptance” é geralmente remetido ao comprador das mercadorias, para aceite, sobretudo quando êste é estabelecido em outra praça, por intermédio de banco com o qual o vendedor mantém transações e que tem agência na localidade. Êsse banco, agindo como representante do vendedor, apresenta o título ao comprador e, ao obter o aceite dêste poderá descontá-lo imediatamente, levando o respectivo valor a crédito

(12) A resposta foi, no original, como segue: “My first answer would be that as long as the drawee has not “accepted” the draft, there is no “trade acceptance”; up to that time the document is a “draft” only (NOTE, that in the new Uniform Commercial Code the bill of exchange is no longer mentioned”. The question becomes then a matter of discounting or financing on the buyer or merchandise, or, to put it differently, a financing of an “account receivable”. That can be done, but it depends on the credit standing of the seller with his bank”.

da conta de seu cliente, o vendedor, ou devolvê-lo a êste para que o desconto em outro lugar.

11. O "trade acceptance" não é uma criação do legislador dos Estados Unidos (statute law), nem surgiu de decisão de seus juizes (Common Law). Foram os usos e costumes dos comerciantes que o introduziram no direito comercial norte-americano, impondo seu reconhecimento pelo "Common Law", pela doutrina e pelo próprio legislador. Com efeito, as várias citações já feitas dão um testemunho eloquente da pacífica aceitação do referido título de crédito pelos comercialistas americanos. Por outro lado, a despeito da má aceitação do título por alguns juizes e tribunais dos Estados Unidos, o que, segundo FARNSWORTH (13) é uma das razões pelas quais o "trade acceptance" não tem uma mais ampla utilização por parte dos comerciantes e banqueiros, e que faz lembrar a resistência de CARVALHO DE MENDONÇA (14), JOÃO PEREIRA BARRETO (15) e S. MACHADO COELHO (16) à nossa duplicata, os textos de direito comercial americanos contêm diversos exemplos de decisões judiciais, nas quais o "trade acceptance" aparece com as características com que foi estudado. Dentre essas decisões, vale destacar a proferida pela Supreme Judicial Court of Massachusetts em 1939, no caso "State Trading Corporation versus Teopfert" que pode ser encontrada à pg. 437, do Vol. 304, dos "Massachusetts Official

(13) FARNSWORTH, E. ALLAN — "NEGOTIABLE INSTRUMENTS. CASES AND MATERIAIS", 2a. ed., The Foundation Press, Inc., Brooklyn, 1965, p. 352.

(14) TRATADO DE DIREITO COMERCIAL BRASILEIRO, Vol. VI, 1a. Parte, nota ao nº 150, ps. 145-6 e Vol. VI, 2a. Parte, nº 634, p. 50, Livraria Freitas Bastos, Rio, 1955, onde o grande comercialista brasileiro denomina a duplicata de "fatura fiscal".

(15) BARRETO, JOÃO PEREIRA — "CONTAS ASSINADAS", ps. 70 e ss. (Apud FÁBIO PENA, op. cit., p. 9).

(16) S. MACHADO COELHO — Em estudo apresentado ao Instituto dos Advogados de Minas Gerais, publicado na Revista Forense, Vol. LX, p. 453. (Apud FÁBIO O. PENA, op. cit. p. 9).

Reports”, ou, à pg. 1.008, Vol. 23, da 2a. Série, da Seção Nordeste, da American Law Reports. Na referida questão se discutia se um “trade acceptance”, na forma de uma letra de câmbio comum, à ordem, vencível em data determinada, torna-se não negociável, perdendo, portanto, sua qualidade de título de crédito, pelo fato de se acrescentar à mesma, abaixo das assinaturas do emitente e do aceitante, as seguintes palavras: “A obrigação do aceitante acêrca disto decorre da compra de mercadorias ao emitente, sendo a data do vencimento fixada de acôrdo com os têrmos originais da compra”. A decisão concluiu pela negativa, ou seja, afirmando a negociabilidade daquele título, invocando, dentre outros, os seguintes argumentos: a) de acôrdo com o disposto no § 3º, da Seção 25, do “Negotiable Instruments Law”, uma ordem ou promessa (de pagamento) não se torna condicional por estar unida a um enunciado de negócio que deu origem ao título; b) aquelas palavras acrescentadas ao título não têm o efeito de incorporar ao mesmo nenhum contrato escrito anterior entre as partes, por fazer alusão ao mesmo; c) uma simples e razoável explicação do enunciado acrescentado ao título é a de que foi êle incluído a fim de que o título pudesse levar em sua face uma garantia não só de que êle teve origem numa transação comercial efetiva, como também de que não houve aumento do prazo originalmente fixado para o pagamento; d) na jurisprudência de vários outros tribunais existem numerosas decisões no sentido de que uma declaração de que a obrigação teve origem em uma compra do mercadorias é “um enunciado da transação que fêz surgir o título”, dentro do significado da disposição contida na Seção 3, de Negotiable Instruments Law” e não prejudica a negociabilidade; e) que o segundo enunciado, “maturity being in conformity with the original terms of purchase”, não contradiz, mas apenas confirma a data do vencimento declarada no corpo do título. Decisões no mesmo sentido foram proferidas nos casos “Heller vs. Cuddy (172 Minnesota 126, N.W. 924)”, “Ouachita National Bank vs. Carpenter (160 Louisiana

1033, 107 Sc. 896)” e “Arrington vs. Mercantile Protective Bureau, Inc. (24 S.W. 2d. 388) (Cf. FARNSWORTH, op. cit., p. 352-354).

Finalmente, conforme salientam ainda SMITH & ROBERSON (17) e FARNSWORTH (18), o “Federal Reserve Act”, de 1913, estatuto legal elaborado pelo Congresso norte-americano, visando encorajar o comércio dêsse título de circulação interna, autorizou, em sua Seção 13, o redesconto do “trade acceptance” e sua compra no mercado livre, pelos bancos da Reserva Federal, o que representa uma evidente chancela do legislativo ao título em questão, à qual, entretanto, convém acentuar, não estava condicionada a jurisdição do mesmo título.

12. Já a nossa duplicata, porém, foi uma criação legal. Surgiu ela com o decreto nº 16.041, de 22 de maio de 1923, que regulamentou o art. 2º, da Lei nº 4.625, de 21-12-1922, tornando obrigatória a expedição de fatura e duplicata para tôdas as vendas mercantis a prazo efetuadas no território nacional e regulamentando também o registro de vendas a vista, para fins de cobrança do respectivo impôsto, legislação essa modificada posteriormente pela Lei nº 187, de 15 de janeiro de 1936, que ainda se encontra em vigor (19). Todavia, surgiu também ela das exigências do comércio nacional, que reclamou durante muito tempo contra a insegurança dos negócios a prazo, quando baseados em contas correntes, face à grande resistência dos negociantes devedores à transformação dos saldos de suas contas em letras de câmbio, e que fazia de difícil cobrança os mesmos saldos. Conforme salienta FÁBIO OLIVEIRA PENA (op. cit. ps. 12-13), não foi o fisco o principal interessado na criação da duplicata, pois para a cobrança

(17) Op. cit., p. 426.

(18) Op. cit., p. 352.

(19) Ao ser escrito êste artigo ainda não havia surgido o Dec. Lei nº 265, de 28-2-67, que alterou, parcialmente a Lei nº 187, citada.

do impôsto de sêlo sobravam-lhe outros meios; o interesse econômico-financeiro é que a impôs como remédio para a situação angustiosa do alto comércio brasileiro, após a 1a. Grande Guerra, que o atraso de nosso médio e pequeno comércio impedia fôsse amparado por outra forma.

13. Levado para o direito norte-americano pelos usos e costumes do comércio, o "trade acceptance" já era bastante popular nos Estados Unidos antes da Guerra da Secessão (1861-1865). Logo após a 1a. Grande Guerra, porém, a "Federal Reserve Board", em colaboração com associações de comerciantes, iniciou uma campanha de revitalização daquele título, por sentirem que o seu uso em lugar do crédito aberto fortaleceria a economia do país, facilitando o financiamento de vendas pelos bancos e outras emprêsas de crédito (apud FARNSWORTH, op. cit. p. 351).

Não há nenhum indício, porém, de que a duplicata tenha sido inspirada no "trade acceptance", apesar de haver êste surgido muito antes. Tudo indica tenham sido ambos criados, espontânea e independentemente, para atender às necessidades do comércio interno dos dois países, o que vem confirmar a observação que alguém já fêz de que, através dos tempos e nas diversas latitudes, adotam os homens, mais frequentemente do que se pensa, soluções jurídicas idênticas, para os mesmos problemas e necessidades.

BIBLIOGRAFIA

Além das obras já citadas, também as seguintes:

DICKERSON, DILLAVOU & SHUCK — "Business Law by the Case Method", Prentice Hall Inc., New York, 1957.

KANZER, EDWARD M. & GERTENSEERG, CHARLES W. — "Essentials of Business Law", Prentice Hall Inc., New York, 1946.

STONE, SMITH, FRANK & ROMIG — "Fundamentals of Business Law", The Foundation Press, Inc., Brooklin, 1950.

CLARKE, JOHN J. — "Problemas Legales de los Instrumentos Negociables", ed. do Centro de Estudios Monetarios Latino-americanos, México, 1956.

- PONTES DE MIRANDA — “Tratado de Direito Cambiário”, Vol. III — Duplicata Mercantil, Max Limonad, S. Paulo, 1954.
- AZULAY, FORTUNATO — “Da Duplicata — Instrumento Híbrido de Título de Crédito e Contrato de Compra-e-Venda Mercantil”, in “Arquivo Judiciário”, Vol. 73, Suplemento, p. 65.
- AVELAR, P. ALCANTARA — “Promissórias e Duplicatas”.
- ARAÚJO, RODOLFO — “O Aceite Qualificado da Duplicata e seus Efeitos”, ed. da Faculdade de Direito, da Universidade Federal de Pernambuco, 1962.
- GAMA, AFONSO DIONÍSIO DA — “Das Contas Assinadas”
- RAMELLA, AGOSTINE — “Trattato dei Titoli all’Ordine”, Florença, 1900.
- NAVARRINI, UMBERTO — “Trattato Teorico-Pratico di Diritto Commerciale”, Fratelli Bocca Editori, Turim, Itália, 1920.
- GRECO, PAOLO — “La Compravendita e Altri Contratti”, Editione Universitaria Malfasi, Milano, 1947.
- REIS, ALBERTO DOS — “Código de Processo Civil Anotado”, Coimbra Editora Ltda., Coimbra, 1940.
- TARTUFARI, LUIS — “Dela Venta y del Reporte”, Ediar S/A Editores, Buenos Aires, 1948.
- MONTENEGRO, ACUÑA — “Derecho Pratico Commercial”, Mc Graw-Hill Co. Inc., New York.
- FREDERICK, LOUIS — “Traité de Droit Commercial Belge”, Vol. X.
- SMITH, JOHN WILLIAM — “A Compendium of Mercantile Law”, 12a. ed., 2 vols, Londres, 1924.
- CURTI, ARTHUR — “Manuel de Derecho Mercantil Ingles”, Editorial Reus, Madri, 1931.
- STEVENS, T. M. — “Élements du Droit Commercial Anglais”.