

NEGOCIAÇÃO DE TÍTULOS DE CRÉDITO VENCIDOS CUSTODIADOS EM *FACTORING*

Chaneida Magalhães ARAÚJO¹, Sheldon Willian SILVA²,

¹Estudante de Administração – UninCor – e-mail: chaneidamagalhaes@bol.com.br

²Orientador e Professor do curso de Administração/UninCor – E-mail: prof.sheldon.william@unincor.edu.br

Palavras-chave: Negociação, Títulos de Crédito e *Factoring*.

RESUMO

As atividades de *factoring* surgiram no Brasil em 1982, com a criação da ANFAC- Associação Nacional de *Factoring*, mas os assírios, egípcios e romanos já os praticavam sob diversas modalidades. Foi também amplamente utilizado nas tradições comerciais dos séculos XIV e XV e vem consagrando-se no mundo inteiro, especialmente em países desenvolvidos, como a Inglaterra, França, Alemanha, Itália, Estados Unidos e Japão. O objetivo desse trabalho foi identificar a melhor forma de negociação de títulos vencidos custodiados em *factoring*, fazendo com que as partes envolvidas saiam satisfeitas da negociação. Com a grande diversidade de idéias, conflitos, opiniões e atitudes, é necessário o auxílio das técnicas de negociação e habilidades para chegar no consenso e resolução dos problemas. Ela não foca somente o ganho de uma parte, ajudam até que todos os negociados tenham consciência de que o processo deve ser bom para todos os lados. As técnicas de negociação são consideradas uma das melhores formas para resolução de impasses.