

LUIZ MATHEUS SEBBA ROUSSEAU

A CAIXA PRETA DOS BANCOS

PARA EMPRESAS

O que o banco não conta sobre a dívida da sua empresa, contado por quem esteve do lado de lá

De ex-bancário a advogado: a experiência de quem viu o jogo dos dois lados.

Quem sou eu

Sou Luiz Matheus Sebba Rousseau, advogado especialista em reestruturação empresarial e do agronegócio.

Trabalhei 6 anos em um grande banco. Entrei em 2011 e saí em 2016. Nesse tempo, vi por dentro como o crédito para empresas é montado, vendido e cobrado.

Dos meus 15 anos de carreira no mercado bancário, há 9 advogo contra os bancos, reestruturando empresas e produtores rurais em todo o Brasil.

Neste livro eu vou te contar histórias e, com base nelas, vou te ensinar estratégias práticas e eficazes para negociar com o banco. Algumas eu vivi como bancário, outras eu vivo hoje com clientes. Todas mostram a mesma coisa: **o banco joga um jogo que o empresário não conhece**. A partir de agora, você vai conhecer.

As histórias deste livro são inspiradas em situações reais; nomes e detalhes foram alterados. Este material é informativo e não substitui a análise individual do seu caso.

Antes de começar: use com responsabilidade

O que você vai ler aqui é o que eu aprendi em 15 anos de carreira, 6 deles dentro do banco. É um conhecimento precioso, que a maioria dos empresários nunca vai ter, e que vai te dar muito mais força para negociar com o banco.

Não vou te enganar: você não vai negociar de igual para igual. O banco é grande demais para isso. Mas você vai deixar de sentar à mesa no escuro, e isso já muda completamente o jogo a seu favor.

Por isso, preciso deixar uma coisa clara antes de tudo: **nada neste livro foi escrito com o intuito de ensinar alguém a dar o cano, fugir de dívida ou causar prejuízo a qualquer pessoa ou instituição financeira.** O objetivo é o contrário: que você pague o que realmente deve, em condições que a sua empresa consegue cumprir, sem perder o que construiu no caminho.

Use com responsabilidade. Informação é poder, e poder mal usado vira problema. Use o que está aqui para negociar melhor, e não para deixar de honrar os seus compromissos.

PARTE 1

Como funciona

Introdução

Brasil: o país em que os bancos mais lucram em todo o mundo, onde as taxas de juros são as maiores possíveis.

Com os meus 15 anos de carreira, 6 deles trabalhando em banco e, hoje, advogando contra eles, descobri que a única maneira de negociar com o banco é aumentar o risco de ele não receber.

A verdadeira questão é: como aumentar o risco do banco de não receber e ao mesmo tempo não se tornar vulnerável. É justamente isso que ensino neste livro.

Separei essa obra em duas partes: uma para te ensinar e explicar como funciona a realidade dos bancos no nosso país, que é essa.

Na segunda, eu te ensino na prática como se posicionar, quando, como e por quê agir para obter o que você precisa com relação à sua dívida.

Capítulo 1 — O que acontece no banco que você não sabe

O banco ganha dinheiro de um jeito simples: capta dinheiro barato e empresta caro. Se ele toma dinheiro a 10% ao ano e empresta para a sua empresa a 30%, 40%, 50%, a diferença é o lucro dele. E no Brasil essa diferença está entre as maiores do mundo. Isso se chama *spread*. Quanto maior ele é, maior é o lucro do banco.

Exemplo prático: se um banco toma dinheiro emprestado a uma taxa de 2% ao ano e empresta esse dinheiro a 6% ao ano, o spread é de 4%. Esse spread cobre os custos operacionais, o risco de inadimplência e proporciona o lucro ao banco.

Mas os juros são só o começo. O banco também lucra com taxas e encargos dos seus correntistas. São taxas como tarifas de abertura de crédito, tarifas de manutenção, seguros obrigatórios, multas por atraso de pagamento e outras cobranças que aumentam o saldo devedor.

Me lembro de um empresário do ramo de distribuição de alimentos. Faturava bem, tinha mais de 80 funcionários, mas estava num momento de caixa apertado. Precisava de R\$ 1,5 milhão de capital de giro para atravessar dois meses difíceis.

Ele chegou achando que ia pedir um empréstimo. Não sabia que, antes mesmo de ele sentar, o banco já sabia:

- quanto ele devia em **todos os outros bancos**;
- quanto entrava e saía da conta dele, dia após dia;
- quanto a maquininha dele faturava e em quais meses caía;
- se ele vinha atrasando alguma coisa, em qualquer lugar.

O banco tem muito mais informação sobre você do que você imagina. São sistemas próprios, que sequer são divulgados, cruzando tudo o que você movimenta. Você acha que ele não sabe que o seu caixa está apertado? Ou o tamanho do seu endividamento? Ele sabe. Muitas vezes, antes de você.

E usa isso.

Naquele dia, o crédito saiu. Mas, para sair, ele teve que contratar:

- **um seguro de R\$ 128 mil**;
- **um consórcio de uma caminhonete** que o caixa dele sequer conseguia manter;
- **uma aplicação de R\$ 200 mil, por um ano, no CDB "confiabilíssimo" do banco.**

E tem o detalhe que ninguém contou a ele: aquele CDB ficou **bloqueado como garantia do próprio empréstimo**. Ou seja, ele pagava juros sobre R\$ 200 mil que não podia usar, e esse mesmo dinheiro ainda servia de garantia para o banco.

No fim, ele pegou R\$ 1,5 milhão, mas quase R\$ 330 mil ficaram presos no próprio banco. E ele pagava juros sobre tudo.

E tem o lado mais duro: **o banco pode, amanhã, simplesmente cortar o seu crédito**. Reduzir o limite, não renovar a conta garantida, travar o capital de giro. Basta ele entender que você não tem mais capacidade de pagar. Sem aviso e sem conversa.

Quem espera o banco tomar a iniciativa **já começa perdendo**.

Capítulo 2 — A figura do gerente

A coisa mais importante que você pode fazer com relação ao gerente, é separar a **pessoa do cargo que ela ocupa**. Afinal, quem paga o salário dele? Ele defende interesses de quem?

A isca que todo banco utiliza é o crédito. Sabe-se que no Brasil, dificilmente uma empresa cresce sem crédito. E é com essa isca que o banco te pega: ele tem o que você quer, e você pode dar a ele algo que ele precisa. É o casamento perfeito, juntando a fome com a vontade de comer.

Quando a situação aperta, é o gerente quem te liga para cobrar uma posição. Quando você vai pagar? Seu caixa está apertado? Vou resolver pra você – ele diz.

Quando eu trabalhava no banco, todo início de mês eu recebia as metas a serem alcançadas. Meta de seguro, meta de consórcio, meta de capitalização, meta de crédito. E uma que pesava mais que todas: **carteira sem atraso**.

Quando um cliente começava a atrasar, era o gerente que levava a bronca – e esse é o real motivo da ligação. E ele tinha uma ferramenta que resolvia o problema dele rapidinho: **a renegociação**.

A renegociação que dobrou a dívida

Vi isso acontecer com uma indústria de embalagens. Devia R\$ 1,8 milhão em três contratos. O gerente ligou, simpático: "Sei que o momento está difícil. Vamos juntar tudo, alongar e diminuir a parcela." O empresário agradeceu e assinou.

A renegociação:

- juntou os três contratos em um só, com juros sobre juros;
- esticou o prazo para 72 meses (prazo extraordinário, banco geralmente oferece até 60);
- embutiu um seguro novo;
- IOF cobrado novamente;
- **e pediu o galpão da empresa como garantia**, um imóvel que valia quase três vezes a dívida.

Resultado: a dívida de R\$ 1,8 milhão virou um compromisso de **mais de R\$ 3,4 milhões** até o final. O gerente já não registrava mais o atraso na sua carteira, e o galpão passou a estar em jogo.

E isso nem é o pior que eu já vi. Já vi sócio dar **a casa onde mora com a família** como garantia de renegociação pelo avalista na pressa, sem ninguém explicar o que aquilo significava.

E isso tem um nome: otimismo. Guarde essa palavra. O empresário brasileiro é otimista por natureza. O problema é que às vezes, esse otimismo impede que o empresário enxergue os riscos que estão por vir, e ele acaba tomando decisões que, com certeza, futuramente, o farão arrepender.

Você precisa saber isso, para separar o otimismo da realidade e avaliar os riscos com clareza e pé no chão.

A falsa carência: o famoso "pega otário"

A outra arma do gerente é a carência. Ele diz: "você vai ficar 6 meses sem pagar parcela". O que ele não diz: **nesses 6 meses você paga os juros do período de carência.**

Veja um exemplo que eu vejo toda semana:

- A empresa deve **R\$ 1 milhão** e paga uma parcela de **R\$ 50 mil** por mês.
- O caixa apertou. O gerente oferece a renegociação com "6 meses de carência".
- Na renegociação, o banco junta tudo: o saldo, juros, encargos, seguro novo, IOF e as outras operações da empresa. **O saldo vai para R\$ 2,2 milhões.**
- A parcela, depois da carência, passa a ser de **R\$ 110 mil**.
- E durante a "carência", a empresa paga os juros: a 2,5% ao mês, são **R\$ 55 mil por mês**.

Percebeu? **Só o juro da "carência" já é maior que a parcela que a empresa pagava antes.** O empresário assina achando que ganhou fôlego e, na verdade, passou a pagar mais para não amortizar nada. E quando a carência acaba, a parcela mais que dobra.

Isso é o que eu chamo de **pega otário**. E o gerente bate a meta, ganha até viagem do banco para fazer o que fez com você.

O prazo do gerente não devolve caixa para ninguém

Quando o gerente fala em prazo, ele oferece 3 meses de carência. Às vezes 6. Com muita boa vontade, 1 ano.

Nenhuma empresa em crise recupera o caixa em 3 ou 6 meses. Nesse tempo você mal consegue pagar os fornecedores atrasados e colocar a folha em dia. Quando a carência acaba, a parcela volta, maior do que antes, e a empresa está no mesmo buraco, só que mais fundo.

Dar 3 meses de carência para uma empresa em crise é como dar alta para um paciente no dia seguinte à cirurgia. Ele sai andando, mas volta pior. Se voltar.

Quer a prova? Veja o que o próprio governo faz quando quer, de verdade, salvar empresas. Quando as enchentes atingiram o Rio Grande do Sul, a linha criada para as empresas atingidas previu **até 24 meses de carência**. Vinte e quatro, não três. Porque quem desenhou a linha sabia que empresa machucada leva tempo para voltar a gerar caixa.

O gerente não decide o seu desconto

Cada nível do banco tem uma "alçada", um limite do que pode aprovar. O gerente de agência quase não tem poder para dar desconto de verdade. Por isso, a resposta dele é sempre a mesma: "o máximo que consigo é parcelar."

O gerente não é seu inimigo. Mas ele trabalha para o banco e para a meta dele.

Capítulo 3 — Créditos subsidiados: empréstimos praticamente com risco zero para os bancos

Recentemente atendi o dono de uma rede de farmácias com várias lojas. Ele tinha R\$ 2,2 milhões em operações com garantia do governo. Quando perguntei por que tinha escolhido essas linhas, a resposta foi a de sempre: "O gerente indicou. Disse que era mais barato."

E o gerente indicou por um motivo.

Estou falando de duas linhas muito comuns:

- **PEAC-FGI:** crédito com garantia do Fundo Garantidor para Investimentos, administrado pelo **BNDES**.
- **Pronampe:** crédito com garantia do FGO, um fundo formado com **dinheiro do Governo Federal** e administrado pelo Banco do Brasil.

Essas linhas foram criadas para **ajudar as empresas**, gerar emprego e movimentar a economia. Elas têm até um teto de juros definido pelo programa, e é comum esse teto não ser respeitado.

Mas olhe pelo lado do banco: **se a sua empresa não pagar, quem cobre o prejuízo é o fundo**, ou seja, dinheiro público. O banco empresta, ganha os juros e, se der errado, o fundo paga a conta. É um empréstimo praticamente sem risco para ele. E o custo dessa garantia ainda é cobrado de você, dentro da operação. Em muitas renegociações, o banco cobra esse custo **de novo**, sem nenhuma garantia nova.

O crédito do governo que pagou o próprio banco

Voltando ao dono das farmácias. Quando fomos olhar o extrato, a surpresa: no mesmo dia em que o dinheiro do FGI caiu na conta, quase tudo foi usado para cobrir o cheque especial e a conta garantida que ele já devia **para o mesmo banco**.

Ele não viu a cor do dinheiro. O banco pegou uma dívida arriscada, que era dele, e trocou por uma dívida garantida pelo fundo público. A empresa continuou apertada, e o risco foi parar nas costas do governo.

Isso está errado. Um crédito criado para fomentar a economia não deveria servir de colchão para o lucro do banco. E quando as regras dessas linhas não são respeitadas, abre-se uma discussão importante na Justiça.

O governo paga o banco, e o banco te processa mesmo assim

Agora vem a parte que mais revolta os meus clientes. **Mesmo depois de o fundo pagar o banco, o banco vai te processar.** Ele recebe do governo e continua cobrando de você, como se nada tivesse sido pago.

Foi olhando para isso que desenvolvi uma tese de **enriquecimento ilícito do banco** nessas operações, que sustento nos tribunais. Quem recebeu do fundo não pode simplesmente fingir que não recebeu.

Por que essas linhas são mais difíceis de negociar

Quando o fundo paga o banco, o banco perde a pressa de negociar com você. Ele já recebeu. A partir daí, a cobrança passa a seguir regras do fundo, e o banco tem muito menos liberdade para dar desconto.

Quem tem FGI ou Pronampe precisa de mais estratégia do que quem tem um capital de giro comum.

Capítulo 4 — O saldo devedor nunca é o que o banco divulga

Um cliente do setor de transportes chegou ao escritório com três papéis na mão. No aplicativo, a dívida era de R\$ 2,3 milhões. O gerente, por telefone, falou em R\$ 2,7 milhões. E o escritório de cobrança mandou uma notificação de **R\$ 3,1 milhões**.

"Doutor, quanto eu devo afinal?"

Essa pergunta resume tudo. **O saldo que o banco divulga quase nunca é o que você realmente deve.** Já percebeu que ninguém no banco consegue explicar de onde saiu aquele valor? Não é por acaso.

Toda negociação começa pelo número que o banco escolheu. Se você aceita esse número como verdade, qualquer "desconto" já parte de um valor inflado. Muitas vezes, o desconto que parece generoso só está tirando o que nunca deveria ter sido cobrado.

Na parte II desta obra, vou te mostrar na prática como identificar essas ilegalidades, com exemplos reais de casos práticos do meu escritório, e você entenderá o porquê o saldo devedor nunca bate.

Capítulo 5 — O caminho da sua dívida dentro do banco

O valor da sua dívida muda com o tempo. No banco, a dívida atrasada segue um caminho: agência, depois recuperação de crédito, depois cobrança terceirizada e, por fim, o banco reconhece aquilo como prejuízo no balanço. E isso tem um impacto gigantesco para ele.

A corrida para ser o maior banco do Brasil é muito disputada. Os maiores bancos disputam valor de mercado, confiança dos investidores e reputação, e estão sempre com os holofotes voltados para eles. Cada real de inadimplência pesa no balanço e, conseqüentemente, na imagem.

Veja o que aconteceu em 2025. Pressionado pela inadimplência no agronegócio, o Banco do Brasil viu o lucro despencar: foram R\$ 14,9 bilhões nos nove primeiros meses do ano, quase metade do ano anterior, com apenas R\$ 3,8 bilhões no terceiro trimestre. O banco reduziu a parte do lucro distribuída aos acionistas e deixou de antecipar dividendos, como fazia habitualmente. As ações caíram na bolsa, e o banco ainda teve que desmentir publicamente boatos de que estaria quebrando.

A perda de confiança abala qualquer empresa. Imagine um banco, que depende da confiança das pessoas para operar.

É por isso que o banco não quer carregar dívida podre no balanço. Ele tem vários caminhos para se livrar dela: abatimento de impostos, venda de carteiras inteiras de dívidas (algumas delas "podres") para outras empresas por uma fração do valor. É um jogo em que o banco sempre encontra um jeito de ganhar.

Pense em uma loja de materiais de construção que teve o estoque de cimento destruído por uma enchente. No balanço, ela lança o prejuízo pelo preço que pagou pelo cimento, não pelo preço que venderia. O banco faz o mesmo com a sua dívida.

Descontos maiores do que o valor emprestado

Parece impossível, mas acontece com frequência. O lucro do banco não vem só dos juros. Ele lucra também com o seguro, consórcio, capitalização e tarifas que vendeu junto com o crédito.

Na hora de declarar o prejuízo, ele leva tudo isso em conta: pega o saldo que você deve, abate o que já lucrou com você e lança a perda pelo que a operação realmente custou para ele. E ainda tem abatimento nos impostos por deixar de lucrar com aquela operação.

A título de exemplo, é como se um empresário do ramo de construção, que teve sua empresa afetada por uma tempestade e perdeu 100 sacos de cimento declarasse o prejuízo pelo valor de compra dos produtos, e não pelo valor de venda.

por isso que, em muitos casos, é possível negociar a dívida por um valor menor do que o banco efetivamente emprestou. Para o banco, receber esse valor hoje é melhor do que carregar uma perda no balanço por anos.

PARTE 2

O que fazer

A parte prática

Até aqui, eu te mostrei o banco por dentro: como ele ganha dinheiro com a sua empresa, o que o gerente não conta, por que o saldo devedor nunca é o que parece e como a sua dívida muda de valor com o tempo. Agora você conhece o jogo.

Mas conhecer o jogo não basta. É preciso saber jogar. E é isso que você vai aprender nesta segunda parte.

Aqui eu deixo as histórias em segundo plano e vou direto ao ponto: como se posicionar diante do banco, quando agir, como agir e, principalmente, por que cada movimento importa. Porque na negociação com o banco a ordem das coisas faz toda a diferença. O passo certo, dado na hora errada, pode colocar tudo a perder.

Você vai começar descobrindo se a sua empresa já está comprometida. Depois, vai entender como proteger o seu caixa e o seu patrimônio antes de qualquer conversa com o banco, como atravessar o atraso sem parar a operação e quando vale a pena sair na frente. Por fim, vai conhecer as duas armas que realmente mudam uma negociação, o desconto e o prazo, e o passo a passo completo que eu percorro com cada cliente.

Leia com atenção e, se precisar, leia de novo. O que está aqui não é teoria. É o caminho que eu uso todos os dias para tirar empresas do sufoco sem que elas percam o que construíram.

Capítulo 6 — A mentalidade do banco em relação a você e à sua dívida

Imagine que você emprestou dinheiro a um amigo e ele está te pagando em 60 parcelas, sempre em dia. Se ele te pedir desconto nas parcelas, você daria? Provavelmente não, porque você já está recebendo regularmente.

Os bancos pensam da mesma forma. **Quem paga em dia não ganha desconto.** O banco não tem incentivo nenhum para ceder enquanto está recebendo. Por isso, paradoxalmente, quem já está com a dívida atrasada costuma ter mais espaço para negociar, desde que esteja protegido.

E tem mais: o negócio do banco é justamente esse. O prejuízo que ele sofre com quem não paga **já está embutido nas taxas de juros** que ele cobra de todos os clientes.

Na cabeça do banco, se ele entrar com uma ação contra você, vai receber o valor todo, corrigido e com multas. É por isso que, negociando sozinho, você até consegue algum desconto para pagamento à vista, mas vai encontrar um banco irredutível em muitos casos.

E o que dá mais lucro para ele? **A renegociação.** Muitas vezes ela dobra o saldo devedor, e ainda vem acompanhada de seguro, tarifa e garantia nova. É a operação mais lucrativa que existe para o banco. E é exatamente ela que o gerente vai te oferecer, como você vai ver no próximo capítulo.

Capítulo 7 — Como encontrar as irregularidades “escondidas” nos seus contratos

Nenhum banco vai te entregar um contrato dizendo, em letras grandes, "aqui estamos cobrando indevidamente". O jogo é outro: espalhar cada cobrança em um canto diferente, usar uma sigla em vez de explicar o serviço, colocar a taxa de juros em destaque e deixar o CET — o custo real do dinheiro — escondido numa tabela ao final ou nem informado direito. Cada peça, sozinha, parece pequena e defensável. Juntas, mudam a conta inteira.

É por isso que dá pra desconfiar sem ser especialista, mas fica difícil enxergar sozinho: a fragmentação é proposital. Utilizam bastante abreviações que soam técnicas o bastante pra você não parar e perguntar o que significam — e caras o bastante, quando somadas, pra fazer diferença no que você paga todo mês.

Você não precisa ser especialista para encontrar as irregularidades. Pegue o seu contrato e o extrato da época em que o dinheiro foi liberado, e procure por estes sinais:

1. Tarifas sem explicação. "Tarifa", "TAC", "análise de crédito", com valores altos e sem dizer que serviço foi prestado. Veja como elas aparecem nos contratos:

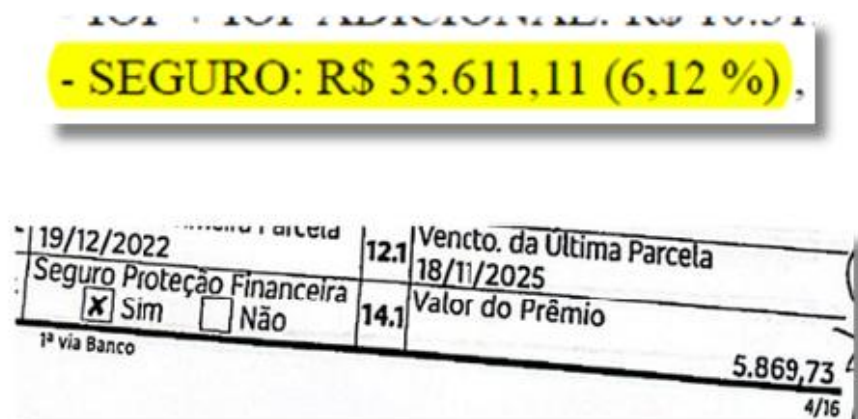
- TARIFAS: R\$ 5.000,00 (0,91 %)
- IOF + IOF ADICIONAL: R\$ 10.319,93 (1,88 %)
- SEGURO: R\$ 33.611,11 (6,12 %) . se contratado
- DESPESAS: R\$ (0,00 %)
- DESPESAS ADICIONAIS: 0,00 (0,00 %)

II.9. TARIFA DE ANÁLISE E ACOMPANHAMENTO DE CRÉDITO - TAAC	R\$ 2.556,02 (dois mil, quinhentos e cinquenta e seis reais e dois centavos)
--	--

fixação	
7	Valor da(s) Tarifa(s) 3.240,00

2. Tarifa de cadastro cobrada de quem já era cliente. Essa tarifa só faz sentido no início do relacionamento. Se você já era cliente e pagou cadastro de novo, é cobrança indevida.

3. Seguro que você não pediu. "Seguro prestamista" ou "proteção financeira", muitas vezes marcado como "sim" sem ninguém te perguntar, e já descontado do valor liberado:



4. Produto casado. Consórcio, capitalização, CDB ou outro produto do banco contratado junto com o empréstimo, como condição para o dinheiro sair.

5. Valor contratado x valor liberado. Confronte o valor que está na cédula com o valor que efetivamente caiu na sua conta. Se o contrato diz R\$ 1,5 milhão e caiu menos, alguma coisa foi descontada antes, e você paga juros sobre o valor cheio.

6. Débitos no dia da liberação. Olhe o extrato do dia em que o dinheiro entrou, e dos dias seguintes. Seguro, capitalização, consórcio ou aplicação debitados logo depois do crédito são o retrato da venda casada.

7. Parcela "fixa" que muda de valor sem você atrasar. Se o contrato diz parcela fixa e o extrato mostra valores diferentes a cada mês, tem conta errada aí.

8. Custo da garantia do governo cobrado de novo. Em contratos FGI ou Pronampe renegociados, veja se o encargo da garantia foi cobrado outra vez.

9. Renegociação que engoliu a dívida antiga. A dívida nova ficou muito maior que a soma das anteriores, carregando todos os problemas do contrato de origem.

Contrato já quitado também entra na conta. Seguro, venda casada e tarifas cobrados na liberação continuam podendo ser recuperados mesmo depois que o contrato foi pago.

E se o meu contrato não tem essas informações?

É prática comum dos bancos, até por má-fé, não trazer os números no contrato, ou até maquiá-los, de forma que você não encontre as abusividades. Um exemplo claro é quando o banco divulga uma taxa e cobra outra. Outro é quando o contrato não traz o valor exato das parcelas a serem pagas.

Essa prática, além de trazer enormes prejuízos, vai de encontro ao entendimento dos tribunais. Nesses casos, a análise precisa ser feita por um advogado especialista em direito bancário, que reconstrói a operação a partir dos extratos e mostra o que o contrato esconde.

Onde ver tudo o que você deve

O Banco Central tem uma ferramenta gratuita chamada **Registrato**, que você encontra no site do Banco Central (área "Meu BC"). Lá você emite o **Relatório de Empréstimos e Financiamentos**, que mostra todas as dívidas da empresa, em todos os bancos, e se estão em dia, vencidas ou em prejuízo. Para a empresa, o acesso é feito com o certificado digital da empresa vinculado à conta gov.br. Faça também no CPF de cada sócio: é lá que aparecem os avais.

Capítulo 8 — É só deixar de pagar o banco?

Simplesmente deixar de pagar o banco não é uma boa saída. Quem faz isso sem estratégia fica 100% vulnerável a um processo judicial, com bloqueio de contas e penhora de bens.

Que fique bem claro: eu não estou dizendo para você deixar de pagar o banco. Sem uma estratégia bem definida, as consequências são devastadoras. E te digo com propriedade: um processo judicial não é brincadeira.

Fica claro que essa obra é para quem não suporta mais pagar as parcelas sem sufocar o caixa, não é?

Dá para atravessar o atraso com a empresa de pé

O correto é sempre pagar em dia. Mas eu sei que a realidade de muitos empresários é outra: o faturamento caiu, os juros subiram e simplesmente não cabe mais no faturamento.

Se esse é o seu caso, saiba que **existe um jeito errado e um jeito certo de passar por isso.**

O jeito errado é parar de pagar e esperar. Aí vêm o processo, o bloqueio de contas, os bens penhorados e, muitas vezes, o fim da empresa.

O jeito certo é atravessar esse momento com estratégia:

- ✓ **Empresa operando.** O foco é manter a empresa funcionando, pagando funcionários e fornecedores, enquanto a dívida bancária é tratada.
- ✓ **Certidão para fornecedores.** Fornecemos uma certidão explicando que a composição do saldo devedor cobrado pelo banco está incorreta. Com ela, você mostra a fornecedores e parceiros que a situação está sendo tratada tecnicamente, e preserva sua credibilidade no mercado.
- ✓ **Estrutura empresarial que protege o patrimônio.** É possível ter uma estrutura empresarial que proteja o patrimônio da empresa e dos sócios, para que a dívida com o banco não leve embora tudo o que você construiu.
- ✓ **Negociação com base.** Com o contrato analisado, você deixa de negociar pelo valor que o banco quer e passa a negociar pelo valor que realmente deve.

Capítulo 9 — Sair na frente do banco

Como você já viu, os bancos praticam abusos em boa parte dos seus contratos. Por isso, em muitos casos, a medida mais efetiva é se adiantar e entrar com uma ação para revisar o contrato **antes** que o banco entre com uma ação contra você.

Nesse processo, você leva ao juiz todas as ilegalidades cometidas pelo banco. Isso muda a conversa: o banco passa a reconsiderar as condições, especialmente quando percebe que a sua dificuldade de pagar vem, em parte, das irregularidades que ele mesmo cometeu.

Além disso, o risco de uma decisão judicial desfavorável pressiona o banco a fazer um acordo. Quanto mais decisões contra os bancos, pior para eles: isso afeta a imagem e encoraja outros clientes a fazerem o mesmo.

Benefícios de se adiantar

Imagine: você separa o dinheiro para pagar os funcionários e, no dia seguinte, descobre que a conta foi bloqueada. Salários atrasados, processos trabalhistas, fornecedores cortando o crédito. É assim que uma dívida bancária vira o fim de uma empresa, e é exatamente isso que dá para evitar.

Ao se antecipar, você fica sempre um passo à frente do banco: evita que a iniciativa seja dele e reduz o risco de bloqueio de contas e de patrimônio.

Capítulo 10 — Desconto e prazo: as duas armas

Quando o banco aceita dar desconto

O momento importa. Fechamento de trimestre e de ano são épocas em que o banco quer limpar a carteira.

A proposta à vista é a mais forte. Dinheiro na mão, agora, vale muito mais para o banco do que promessa de parcelamento.

Negociando sozinho, você pode conseguir bons descontos para pagamento à vista. Mas talvez não consiga os descontos altíssimos, que em alguns casos chegam perto de 90%. Para esses, você vai precisar de um advogado especialista, que conhece o caminho da dívida dentro do banco e sabe em que momento e com quem negociar.

É possível conseguir descontos grandes? Sim. Em muitos casos, com a estratégia certa, é possível negociar descontos expressivos, às vezes até abaixo do valor que foi emprestado. Cada caso é um caso: o resultado depende da operação, do banco, do tempo da dívida e de como a negociação é conduzida.

Por que o prazo, às vezes, vale mais que o dinheiro

Certa vez atendi um empresário que devia cerca de **R\$ 12 milhões** para quatro bancos. Na primeira reunião, fiz uma pergunta a ele:

"Se eu pudesse te dar uma de duas coisas hoje, qual você escolheria: R\$ 12 milhões na sua conta para quitar tudo, ou 12 anos de prazo para pagar?"

Adivinha a resposta? **Ele escolheu o prazo.** E sem pensar duas vezes.

Aqueles R\$ 12 milhões não resolveriam absolutamente nada. Ele pagaria os bancos e, no mês seguinte, estaria no mesmo lugar: sem capital de giro, sem crédito, com a empresa descapitalizada e precisando pegar dinheiro de novo. E pagaria caro, porque o banco sabe que quem acabou de quitar tudo no aperto é quem mais precisa de crédito.

O problema da maioria das empresas não é a dívida. É a dívida vencendo toda de uma vez. Uma empresa que gera caixa não quebra porque deve. Ela quebra porque as parcelas são maiores do que o caixa aguenta naquele mês. Quando uma dívida que vence em 24 meses passa a vencer em 10 ou 12 anos, a parcela cabe, a empresa respira, volta a investir e a própria dívida vai ficando pequena perto do tamanho do negócio.

Mas não é o prazo do gerente. Aquele, você já viu no Capítulo 2, é o pega otário. O prazo que muda o jogo é sobre o valor que você realmente deve, longo o suficiente para a empresa voltar a gerar caixa e sem entregar o seu patrimônio.

Como negociar desconto de até 90%

Você já viu, no Capítulo 5, por que o banco às vezes lança um prejuízo maior do que aquilo que você deve: ele abate o que já lucrou com seguro, consórcio, tarifas e outros produtos, e declara a perda pelo que a operação realmente custou para ele. É esse mecanismo que abre espaço para descontos de até 90%, e em alguns casos, descontos ainda maiores do que o valor principal da dívida.

Alcançar esse patamar normalmente exige orientação profissional, acesso a canais dentro do banco que o cliente comum não tem e, em muitos casos, uma ação judicial em andamento. É o resultado de uma estratégia.

Quer receber ajuda?

Clique e vá para o WhatsApp[®]

Capítulo 11 — O passo a passo de como negociar diretamente com o banco

Se você chegou até aqui, eu vou te entregar o ouro: o caminho que eu percorro com cada cliente para buscar desconto e, mais do que isso, prazo. É um processo delicado, mas com a abordagem certa você deixa de negociar como devedor e passa a negociar de igual para igual. Vamos por partes.

Cada passo depende do anterior. Descobrir o que você deve, antes de proteger o caixa; proteger o caixa, antes de falar com o banco; falar com o banco, antes de assinar qualquer coisa. Pular etapa é o erro mais comum que eu vejo, e é ele que transforma uma negociação em rendição. Siga a ordem, mesmo quando parecer lento.

Passo 1 — Descubra tudo o que você deve

O primeiro passo é saber o tamanho real do problema, e não pelo que o gerente fala. Emita o Registrato da empresa e também o de cada sócio. É ali que aparecem todas as operações, em todos os bancos, e os avais que estão no nome de vocês.

Muitos empresários se assustam nessa hora: descobrem limite que nem lembravam, aval em operação de outra empresa, dívida que o banco já lançou como prejuízo. Melhor descobrir agora do que no meio de uma execução.

O erro que mais vejo: negociar só pelo número que o gerente falou por telefone.

Isso vale tanto para a empresa quanto para cada sócio. O aval não aparece no nome da empresa, aparece no CPF de quem assinou. É comum um sócio descobrir, só nesse momento, que está avalista de uma operação que nem sabia que existia.

Passo 2 — Coloque tudo na mesa

Com o Registrato em mãos, faça uma lista de cada operação, uma por uma:

- Qual é o banco?
- Qual é a linha? (capital de giro, conta garantida, cartão, FGI, Pronampe, financiamento...)
- Quanto você pegou?
- Quanto o banco está cobrando hoje?
- Está em dia, vencida ou em prejuízo? Desde quando?

- Tem garantia? Imóvel, veículo, aval, aplicação bloqueada?

Isso parece burocracia, mas é o mapa da negociação. Cada operação tem um peso diferente, um banco diferente e uma estratégia diferente. É esse mapa que vai dizer por onde começar e onde está o risco maior.

Não existe negociação de dívida bancária sem esse mapa. É ele que diz se o problema está concentrado no capital de giro de um único banco ou pulverizado em cinco instituições diferentes — e cada cenário pede uma estratégia distinta.

Passo 3 — Tenha os contratos e os extratos

Sem o contrato, você não sabe o que está pagando. E é prática comum do banco não entregar o contrato ao cliente, ou demorar indefinidamente quando ele pede. Siga esta ordem:

- **Peça ao gerente**, de preferência por escrito (e-mail ou mensagem), para ficar registrado.
- **Se ele não entregar, notifique o banco** por escrito, com os dados da operação, pedindo a cópia do contrato e dos extratos.
- **Se ainda assim não entregar, faça um registro no Reclame Aqui**. O banco acompanha a reputação dele ali, e a resposta costuma vir rápido.
- **Deixe o registro no Banco Central por último**. É a reclamação que o banco mais teme, e por isso deve ser usada no momento certo.
- **Se nada disso resolver**, ainda existem meios judiciais para obrigar o banco a apresentar os documentos.

Junto com o contrato, reúna os extratos da conta, principalmente do período em que o dinheiro foi liberado. É no extrato que aparecem o seguro, a capitalização e a aplicação debitados no mesmo dia do crédito.

Guarde uma cópia de tudo fora do e-mail corporativo e fora de qualquer sistema que o banco possa acessar. Documento que só existe num lugar só, e que depende do banco para existir, não é documento em que você pode confiar.

Passo 4 — Descubra o valor real

Com contrato e extrato em mãos, é hora de separar o que você deve do que o banco colocou a mais. Lembra dos sinais do Capítulo 7? Tarifas sem explicação, seguro que você não pediu, produto casado, valor liberado menor que o contratado, parcela que muda de valor sem atraso.

A análise técnica do contrato mostra quanto você realmente deve. E é dessa análise que nasce a certidão para os seus fornecedores. A partir daqui, você não negocia mais pelo número do banco, e sim pelo seu.

Não é uma conta que se faz de cabeça, e também não é uma conta que o banco vai fazer por você. Ela exige reconstruir a operação inteira, mês a mês, e comparar com o que efetivamente entrou e saiu da sua conta. É trabalho técnico, mas é o que separa uma negociação bem-sucedida de um acordo aceito no escuro.

Passo 5 — Retome o controle do seu caixa

Enquanto as parcelas estiverem no débito em conta, o banco se paga primeiro e você não tem poder nenhum na negociação. Por que o banco daria desconto se ele já está recebendo, todo mês, antes de todo mundo?

Retomar o controle do caixa é tirar as parcelas do débito automático e manter o dinheiro da empresa longe do banco credor. Isso protege a folha e os fornecedores e, ao mesmo tempo, muda a posição da sua empresa na mesa.

O erro que mais vejo: deixar dinheiro parado na conta do banco a quem você deve. Se ele pode pegar, ele pega.

Isso não significa parar de pagar. Significa parar de pagar automaticamente, sem controle, para o mesmo banco que você está negociando. Enquanto o dinheiro sai da sua conta sozinho, todo mês, o banco não tem pressa nenhuma.

Passo 6 — Proteja o patrimônio antes de qualquer movimento

Antes de qualquer conversa com o banco, a estrutura empresarial que protege a empresa e os sócios precisa estar pronta. Antes, nunca depois.

Isso muda tudo na negociação. O banco sabe exatamente o que você tem. Se o seu patrimônio está exposto, ele não tem motivo nenhum para ceder: basta esperar e executar. Quem negocia com o patrimônio exposto negocia de joelhos.

Antes, nunca depois. Isso inclui imóveis, veículos, aplicações e, principalmente, a separação entre o patrimônio da empresa e o patrimônio pessoal dos sócios. Feito depois que o banco já sabe do problema, qualquer movimento de proteção patrimonial vira alvo fácil de contestação judicial por fraude à execução. Feito antes, é apenas organização.

Passo 7 — Não assine nada e não dê garantia nenhuma

Enquanto a estratégia não estiver definida, não assine renegociação, aditivo, "carência" ou confissão de dívida. E, principalmente, não ofereça nenhum bem em garantia.

Lembre do pega otário do Capítulo 2: toda renegociação feita na pressão pode até parecer um alívio no dia da assinatura, mas vira problema nos meses seguintes. E toda garantia nova que você entrega é uma arma a mais na mão do banco.

O erro que mais vejo: assinar na pressa e entregar o imóvel, às vezes a casa onde a família mora.

Se o gerente insistir, peça tempo. Ninguém consegue negar um pedido de "preciso analisar com calma", e qualquer pressa incomum de quem está do outro lado da mesa já é, por si só, um sinal de alerta.

Passo 8 — Não ignore o banco

Não assinar nada não significa sumir. Notificação ignorada não desaparece; ela volta maior, em forma de processo e bloqueio de contas.

Responda, acompanhe, mostre que a situação está sendo tratada. A diferença é que, a partir de agora, você responde com estratégia, e não com pressa.

Uma resposta simples, por escrito, dizendo que a situação está sendo analisada tecnicamente, já muda o tom da cobrança. Silêncio parece descaso; descaso justifica a pressa do lado do banco.

Passo 9 — Respeite o tempo da dívida

Lembra do caminho da dívida dentro do banco? Agência, recuperação de crédito, cobrança terceirizada, prejuízo. Em cada etapa, a sua dívida vale menos para o banco, e quem tem poder para decidir muda.

Negociar cedo demais não te traz vantagem nenhuma. Negociar na hora certa, com a área que tem alçada para aprovar, é o que separa um "o máximo que consigo é parcelar" de um desconto de verdade.

Isso exige paciência, e paciência é o recurso mais escasso de quem está endividado. Mas apressar essa etapa quase sempre custa caro: significa aceitar a primeira proposta de quem só pode oferecer parcelamento, em vez de esperar chegar a quem pode, de fato, dar desconto.

Passo 10 — Saiba como falar com o banco

Quando chegar a hora da conversa, a postura importa tanto quanto os números. Explique a situação da empresa com clareza e mostre que você conhece os problemas do seu contrato: as tarifas, o seguro, o produto casado, o valor que não bate.

Deixe claro, com calma, que um processo também tem custo para o banco. Ele vai gastar com escritório de advocacia e custas, vai esperar anos e, no fim, pode não receber o que imagina. Para o banco, um acordo bem feito hoje costuma valer mais do que uma vitória incerta daqui a cinco anos.

E se você não encontrou nenhuma irregularidade no contrato? Então jogue limpo. Mostre a situação real da empresa, a impossibilidade de continuar pagando nas condições atuais, e deixe claro que um processo pode ser pior para o banco do que um acordo: custas, escritório, anos de espera e nenhuma garantia de que vai receber.

E nunca demonstre desespero. O banco sabe ler quem está com pressa, e é para esse que ele oferece a pior condição.

Se você fez os passos anteriores, tem números na mão, sabe exatamente quanto deve e por quê, e isso se sente na conversa. É essa segurança, mais do que qualquer discurso pronto, que muda o tom do outro lado da mesa.

Passo 11 — Faça a proposta certa: desconto, prazo ou os dois

Se você tem recursos, a **proposta à vista** é a mais forte. Vale muito mais para o banco do que a promessa de um parcelamento, e é aqui que aparecem os maiores descontos.

Se o que a empresa precisa é continuar operando, a arma é o **prazo**. Prazo de verdade, de anos, e não de meses, sobre o valor que você realmente deve, com uma parcela que cabe no seu faturamento. Em muitos casos, a melhor estratégia combina os dois.

Seja qual for a proposta, mostre ao banco por que ela é boa para os dois lados: ele recebe, encerra o problema e evita o custo e a demora de um processo.

Você precisa mostrar uma proposta bem construída. Traga números: quanto a empresa consegue pagar por mês, de forma sustentável, e por quanto tempo. É essa clareza que diferencia uma negociação séria de um pedido de socorro.

Passo 12 — Resista à pressão

Depois da proposta, o banco vai ligar muitas vezes. Vai notificar, vai falar em processo, vai oferecer "uma última condição especial" de renegociação. Em alguns casos, dependendo do valor, ele pode mesmo entrar com uma ação.

É aqui que muita gente desiste e assina a renegociação que o banco queria desde o início, fazendo o pior negócio possível. Confie no processo. Se você fez os passos anteriores, a sua empresa está protegida, o seu caixa está sob controle e o tempo trabalha a seu favor. Uma condição melhor costuma surgir mais à frente.

Enquanto isso, guarde o seu dinheiro longe desse banco, para aproveitar a condição que vai surgir mais à frente.

Não estou dizendo para você não pagar o banco. Estou dizendo para você pagar o que realmente deve, ou até menos, na condição que a sua empresa consegue cumprir.

É nessa hora que a maior parte das negociações se perde, não porque a estratégia estava errada, mas porque a paciência acabou primeiro. O banco sabe disso, e conta com isso.

Passo 13 — Esteja um passo à frente do banco

Como você viu no Capítulo 9, em muitos casos a melhor posição é sair na frente do banco, entrando com uma ação para revisar o contrato antes que ele entre com uma execução contra você. Isso muda o timing de tudo: você deixa de reagir a um bloqueio de contas ou a uma penhora inesperada, e passa a conduzir o próprio ritmo da negociação.

Pense no pior cenário: o dinheiro separado para pagar a folha do mês, bloqueado sem aviso na véspera do pagamento. Isso não é hipótese distante, é rotina em execuções bancárias. Sair na frente é, também, uma forma de proteger o caixa do dia a dia, não só a discussão jurídica.

Passo 14 — O banco recusou a sua proposta? Não desista

Pode acontecer de, mesmo seguindo todos os passos, o banco não aceitar a sua proposta. Mas agora você sabe identificar os problemas do seu contrato, e essa é a melhor arma que você pode ter.

Registre uma reclamação no Reclame Aqui, apontando cada irregularidade. Se não resolver, registre no Banco Central, que é a reclamação que o banco mais teme. Depois, reapresente uma proposta justa e aguarde o retorno.

Se ainda assim o banco não aceitar, talvez seja preciso esperar mais. Lembre-se: enquanto a sua empresa estiver protegida, o tempo trabalha a seu favor, porque a cada etapa a sua dívida vale menos para o banco.

A recusa aqui é estratégica e é só o próximo estágio da negociação. Muitas propostas recusadas na agência acabam aceitas meses depois, na área de recuperação de crédito ou na cobrança terceirizada — exatamente como você viu no Capítulo 5.

Passo 15 — Formalize do jeito certo

Acordo fechado é diferente de um acordo cumprido. Uma minuta de acordo mal escrita pode manter garantias que deveriam ser liberadas, deixar o aval dos sócios de pé, esquecer de extinguir a execução ou até trazer de volta tudo o que você negociou.

Leia cada cláusula antes de assinar e confira se o que foi combinado na conversa está no papel. Cada vírgula importa.

Sempre que possível, submeta a minuta do acordo a um profissional antes de assinar. Um erro de formalização pode anular meses de negociação bem-feita, e é sempre mais barato corrigir a cláusula antes de assinar do que discutir na Justiça depois.

Você viu que nenhum desses passos é simples. Cada um exige conhecimento de como o banco funciona por dentro, e é exatamente isso que eu passei 15 anos aprendendo, 6 deles do lado de lá.

BÔNUS 1— Melhores e piores linhas para negociar

Na minha experiência, o tipo de dívida muda completamente a negociação.

Melhores linhas para negociar

- **Cartão de crédito empresarial**
- **Limite de conta / cheque especial**
- **Conta garantida**
- **Capital de giro**
- **Composição de dívida sem garantia:** quando não há bem em garantia, a negociação é bem mais fácil.
- **Antecipação de recebíveis:** boa de desconto, mas exige cuidado. É preciso criar um ambiente para que o banco não liquide a operação com a própria garantia quando o seu cliente paga.

Intermediárias

- **Financiamento de importação e exportação**
- **FGI**

Piores linhas para negociar

- **Pronampe**
- **Crédito com garantia de imóvel ou veículo:** o banco prefere tomar o bem.
- **BNDES / FINAME**
- **Consórcio:** péssimo para negociar, mas em muitos casos é possível pedir na Justiça a devolução dos valores pagos.

Crédito rural: um caso à parte

No crédito rural, a chave é **notificar o banco antes de atrasar**, com os laudos que comprovam a quebra de safra ou a perda de produção e a sua capacidade de pagamento. Assim, é possível pedir a prorrogação respeitando o teto de juros do Manual de Crédito Rural, de 12% ao ano. Passou disso, é possível pedir a limitação.

Atenção: se o banco vê o atraso e percebe que o produtor não notificou, ele trava qualquer negociação.

BÔNUS 2 — Como descobrir a taxa cobrada no meu contrato

Como já falei, o banco não escreve O ERRO ESTÁ AQUI! Ele mascara, e esse é o ponto o qual quebra toda a narrativa e todas as irregularidades do seu contrato, pois o banco não irá conseguir esconder o que de fato cobrou a mais.

Passo a passo:

Primeiro, acesse o link:

<https://www3.bcb.gov.br/CALCIDADAOPublico/exibirFormFinanciamentoPrestacoesFixas.do?method=exibirFormFinanciamentoPrestacoesFixas>

Segundo, preencha os campos: valor emprestado, valor da prestação e quantidade de prestações. Clique em calcular e descubra qual é a taxa real do seu contrato.

Vamos utilizar o seguinte contrato como exemplo:

I. CONDIÇÕES DA OPERAÇÃO DE CRÉDITO				
Dados da Operação	Valores	%	Data da Venda	04/05/2023
Valor Solicitado	R\$ 49000,00	26,54%	Data do 1º Vencimento	04/06/2023
CADASTRO	R\$ 0,00	0,00%	Carência	0
IOF	R\$ 1783,49	0,97%	Taxa Efetiva a.m. / a.a.	9,00% / 181,27%
Vlr. Seg. Prot. Financeira	R\$ 3583,97	1,94%	Vlr. Unit. do Microseguro	R\$ 12,00
Vlr. Total Microseguros	R\$ 36,00	0,02%	Qtd. Microseguro	3
Valor Total Financiado	R\$ 54403,46	29,47%	Valor das Prestações	R\$ 5126,71
Total de Juros da Operação	R\$ 130158,10	70,53%	Qtd. de Prestações Mensais	36
Dívida Total	R\$ 184561,56	100%	Somatório das Prestações	R\$ 184561,56
Custo Efetivo Total (CET) Mensal: 9,95%		Custo Efetivo Total (CET) Anual: 217,10%		

Financiamento com prestações fixas

Simule o financiamento com prestações fixas

Nº. de meses

36

Taxa de juros mensal

10,139290

%

Valor da prestação

5.126,71

(Considera-se que a 1a. prestação não seja no ato)

Valor financiado

49.000,00

(O valor financiado não inclui o valor da entrada)

Metodologia

O total desse financiamento de 36,00 parcelas de 5.126,71 reais é 184.561,56 reais, sendo 135.561,56 de juros.

Calcular

Limpar

Voltar

Imprimir

Perceba que o banco, o invés de 9,95% ao mês, cobrou 10,13%, o que é considerado abusivo.

Além disso, consórcio, seguros residenciais ou outros produtos podem ser considerados vendas casadas, se condicionados à liberação do empréstimo.

Analise friamente seus extratos bancários para encontrar alguma tarifa que você desconheça ou julgue ser ilegal.

Reúna toda a documentação que demonstre esses abusos e destaque-os em seu contrato ou documentação. Reúna toda a documentação relevante para o seu caso, incluindo extratos bancários, contratos e comprovantes, pois tudo isso infla a taxa e o saldo devedor.

Conclusão

Se você chegou até aqui, já sabe mais sobre o banco do que a maioria dos empresários do Brasil.

Parabéns. Agora você tem boas armas nas mãos.

Você sabe que o banco conhece o seu caixa melhor do que você imagina. Sabe por que o gerente oferece renegociação e carência, por que empurra as linhas do governo e por que o saldo devedor nunca é o que parece. E, principalmente, sabe que **existe um jeito certo de atravessar esse momento**.

Faça dinheiro novo, não pague dívida velha

Antes de me despedir, quero te dar o conselho mais importante deste livro, e ele não tem nada a ver com banco.

Já vi muitos empresários passarem o dia inteiro pensando na dívida. Acordam pensando no banco, vão dormir pensando no gerente, gastam as melhores horas do dia fazendo conta de parcela. E, enquanto isso, a empresa fica sem dono.

O seu bem mais precioso não é o seu caixa, nem o seu estoque, nem o seu imóvel. **É a sua cabeça.** A capacidade e clareza para tomar decisões, vender, negociar com fornecedor, cuidar da equipe e manter o negócio no eixo. Quando a dívida antiga ocupa todo esse espaço, a empresa para de crescer, e aí a dívida só aumenta.

A sua preocupação precisa ser fazer dinheiro novo, e não pagar dívida velha. A dívida antiga precisa de estratégia e de alguém cuidando dela. O seu negócio precisa de você.

É exatamente para isso que existe o acompanhamento profissional: para que a dívida seja tratada por quem entende do assunto, enquanto você volta a fazer o que sabe fazer de melhor.

Aviso importante

Este material é informativo e não substitui a análise individual do seu caso. Para obter os melhores prazos e descontos, muitas vezes é necessário o acompanhamento de um profissional, que poderá, inclusive, mover ações contra as instituições financeiras quando for o caso.

E mesmo seguindo tudo o que está aqui, **o banco ainda pode entrar com uma ação contra a sua empresa e contra o avalista.** Por isso é tão importante ter o acompanhamento profissional adequado desde o início: é ele que vai agir para evitar bloqueio de contas, penhora de bens e tudo aquilo que pode colocar a sua empresa em risco.

Eu passei 6 anos dentro do banco. Hoje uso tudo o que aprendi lá **para defender empresários**. A sua empresa não precisa ser mais uma que fecha as portas por causa de uma dívida bancária.

Nos siga nas redes sociais

@luizmatheussebbba | @rnpadv

rnpadvocacia.com

Dúvidas?

Clique e vá para o WhatsApp[®]

Referências

1. BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES). Fundo Garantidor para Investimentos: relatório de prestação de contas, exercício 2021. Disponível em: https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/23445/1/PRPer211168_Fundo%20Garantidor%20de%20Investimentos,%20v.%202021_PDA.pdf
2. BANCO DO BRASIL. Fundo de Garantia de Operações (FGO). Disponível em: <https://www.bb.com.br/site/setor-publico/federal/desenvolvimento-socioeconomico/fgo/>
3. TESOURO NACIONAL. Governo lança Fundo Garantidor de Operações para avaliar empréstimos do Pronampe. Disponível em: <https://www.gov.br/tesouronacional/pt-br/noticias/governo-lanca-fundo-garantidor-de-operacoes-para-avalizar-emprestimos-do-pronampe>
4. AGÊNCIA GOV. Banco do Brasil retoma Pronampe Emergencial para o Rio Grande do Sul. Out. 2024. Disponível em: <https://agenciagov.ebc.com.br/noticias/202410/banco-do-brasil-retoma-pronampe-emergencial-rs>
5. GOV.BR. Emitir Relatório de Empréstimos e Financiamentos (SCR) — Registrato, Banco Central do Brasil. Disponível em: <https://www.gov.br/pt-br/servicos/obter-relatorio-do-sistema-de-informacoes-de-credito-scr>