CNI Confederação Nacional da Indústria

NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS

Como as micro, pequenas e médias empresas podem se beneficiar

NAC
Núcleo de Acesso ao Crédito

BRASÍLIA, 2026

CNI Confederação Nacional da Indústria

NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS

Como as micro, pequenas e médias empresas podem se beneficiar

NAC Núcleo de Acesso ao Crédito

BRASÍLIA, 2026

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA

Antonio Ricardo Alvarez Alban
Presidente

Diretoria de Desenvolvimento Industrial, Tecnologia e Inovação
Mario Sergio Telles
Diretor

Diretoria de Relações Institucionais
Roberto de Oliveira Muniz
Diretor

Diretoria Jurídica
Alexandre Vitorino Silva
Diretor

Diretoria Corporativa
Cid Carvalho Vianna
Diretor

Diretoria de Comunicação
André Nascimento Curvello
Diretor

CNI Confederação Nacional da Indústria

NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS

Como as micro, pequenas e médias empresas podem se beneficiar

NAC Núcleo de Acesso ao Crédito

BRASÍLIA, 2026

© 2026. CNI – Confederação Nacional da Indústria.
Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.

CNI
Gerência Executiva de Economia

FICHA CATALOGRÁFICA

C748n

Confederação Nacional da Indústria.

Negociação de Dívidas : como as micro e pequenas empresas podem se beneficiar / Confederação Nacional da Indústria. - Brasília : CNI, 2026.

29 p. : il.
ISBN: 978-85-7957-163-3

1. Negociações Dívidas. 2. Empresas. I. Título.

CDU: 658.14

CNI
Confederação Nacional da Indústria
Sede
Setor Bancário Norte
Quadra 1 – Bloco C
Edifício Roberto Simonsen
70040-903 – Brasília – DF
http://www.portaldaindustria.com.br/cni/

Serviço de Atendimento ao Cliente – SAC
Tel.: (61) 3317-9989 / 3317-9992
sac@cni.com.br

APRESENTAÇÃO

Em cenário econômico difícil, as micro, pequenas e médias empresas são as que mais sentem a crise financeira. A principal queixa é em relação a falta de recursos que, geralmente, são para pagar contas emergenciais e, em alguns casos, até para pagar compromissos assumidos em financiamentos de longo prazo.

Uma opção é negociar o saldo devedor para mudar o perfil da dívida antes que a situação se torne insustentável.

Esta cartilha faz parte de uma série elaborada pela Rede de Núcleos de Acesso ao Crédito - NAC para desmitificar o acesso ao crédito trazendo informações básicas e linguagem simplificada para as empresas.

Esta edição traz informações sobre a negociação de dívidas e suas etapas.

SUMÁRIO

1. O que é uma negociação de dívidas? 8

2. Como verificar a necessidade de uma negociação de dívidas? ..8

3. O que fazer ao identificar que o endividamento está alto? 10

4. O que devo fazer antes de iniciar uma negociação? 11

5. Quais são as etapas de uma negociação de dívidas? 12

6. O que devo analisar no contrato atual? 13

7. O que devo fazer antes de negociar com o banco? 14

8. O que devo fazer depois da análise do contrato? 15

9. Quais são os tipos de negociação de dívidas? 16

10. O que o banco analisa para efetuar uma negociação de dívidas? 17

11. Quais são os cuidados que a empresa deve ter após a concretização de uma negociação de dívidas? 18

12. Quando uma operação é considerada inadimplente para o banco? 19

13. Como funciona a cobrança administrativa pelo banco? 20

14. O que acontece com a empresa quando a inadimplência com o banco encontra-se em cobrança judicial ou extrajudicial? 21

15. O que acontece quando o bem financiado está sendo levado a leilão ou a execução está na fase de adjudicação do bem? 22

16. O que os bancos estão disponibilizando de negociações de dívidas? 23

17. Existe algum benefício para as Micro e Pequenas Empresas efetuarem a negociação? 26

1 O QUE É UMA NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS?

É o processo mediante o qual o empresário negocia as suas dívidas com os seus credores, visando à alteração do perfil das dívidas. Esse processo poderá ocorrer com novas condições do contrato, seja por meio de mudanças no prazo, na taxa de juros ou no indexador de saldo devedor. Nessas situações a dívida pode estar em atraso ou não.

Uma análise mais detalhada deve ser efetuada com base nos indicadores de endividamento, que apontarão a quantidade e a qualidade de suas obrigações e lhe fornecerão elementos para a tomada de decisão.

2 COMO VERIFICAR A NECESSIDADE DE UMA NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS?

Deve-se avaliar a qualidade do endividamento, e também o quanto do dinheiro da empresa está comprometido com dívidas para buscar alternativas de negociação.

Endividamento Geral da Empresa:

Deve ser verificado o endividamento geral da empresa.
O cálculo do endividamento geral (EG) é utilizado para identificar até que ponto o índice de endividamento da empresa é composto por ativos vindos por terceiros, o quanto eles estão comprometidos com a liquidação da dívida.

O cálculo é baseado no balanço patrimonial da empresa. Assim, é necessário buscar os valores dos ativos e dos passivos da empresa. Os ativos são compostos pelos bens, direitos e também as aplicações.

Já os passivos são recursos composto por obrigações de terceiros, que precisarão dos ativos para a liquidação. Enquanto o primeiro é direito, o segundo é obrigação.

Para efetuar o cálculo é preciso somar o passivo e dividir o total pelo ativo. Depois que é feita a divisão é preciso multiplicar por 100.
O índice indica a porcentagem de ativos que estão sendo financiados com dívidas (capital de terceiros). Quanto maior o índice, maior o grau de alavancagem e risco financeiro (risco de inadimplência).

Podemos ver o quanto do dinheiro da empresa está comprometido com dívidas e buscar alternativas de negociação.

Qualidade do endividamento em relação ao prazo:

É importante analisar o perfil de todas as dívidas e verificar se são de curto ou de longo prazo e como estão divididas dentro desse perfil.

A dívida de curto prazo geralmente foi tomada para capital de giro ou empréstimos sem destinação específica. Os prazos giram em torno de 24 meses. Já as dívidas de longo prazo, são dívidas com prazos acima de 5 anos.

3

O QUE FAZER AO IDENTIFICAR QUE O ENDIVIDAMENTO ESTÁ ALTO?

Efetuada esta constatação e antes de ficar inadimplente, é necessário identificar os fatores que levaram a empresa a chegar a esta situação. Deve-se verificar o que está ocorrendo com a empresa.

É momento de olhar para dentro e se ajustar, seja por meio de redução dos custos ou de revisão de processos, efetuando ‘‘cortes’’ na mesma proporção da queda das vendas.

Deve-se primeiro analisar o contrato de financiamento e verificar quais são as condições, tais como prazos, taxas, garantias e o montante da dívida, juntamente com acréscimos, se for o caso.

Lembre-se: Para ter uma boa gestão financeira é necessário:

- fazer e acompanhar o planejamento financeiro;
- conhecer bem as receitas e as despesas da empresa;
- saber definir as necessidades;
- planejar os gastos.

O QUE DEVO FAZER ANTES DE INICIAR UMA NEGOCIAÇÃO?

4

- 1. Apure os resultados mensais da empresa;
- 2. Faça a previsão de receita e despesas;
- 3. Efetue uma projeção de fluxo de caixa;
- 4. Analise o perfil de todas as dívidas;
- 5. Analise a qualidade do endividamento;
- 6. Verifique o que cabe dentro do orçamento.

Pesquise as taxas que estão sendo praticadas no mercado!

5

QUAIS SÃO AS ETAPAS DE UMA NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS?

- 1. Analisar o contrato de financiamento;
- 2. Fazer os cálculos de acordo com a realidade da empresa (lembrar que existe um limite de endividamento);
- 3. Pesquisar outros bancos;
- 4. Fazer uma proposta razoável ao banco;
- 5. Analisar a contraproposta oferecida pelo banco.

Lembre-se: A negociação das dívidas implica na assinatura de um novo contrato.

O QUE DEVO ANALISAR NO CONTRATO ATUAL?

6

É necessário:

- rever o contrato, verificando se não há cláusulas que restrinjam a negociação;
- analisar se as garantias complementares apresentam algum impeditivo à negociação;
- avaliar se as taxas estão acima ou abaixo do mercado;
- verificar o prazo restante e as garantias comprometidas.

Atenção: Busque, preferencialmente, uma negociação do tipo ganha-ganha. Essa estratégia visa que todos os envolvidos sejam beneficiados, aumentando as chances do credor aceitar o novo acordo.

Lembre-se: as dívidas com cobertura de Fundo Garantidor que tenham sido honradas pelo fundo geralmente não podem ser renegociadas.

7

O QUE DEVO FAZER ANTES DE NEGOCIAR COM O BANCO?

Deve-se apurar os resultados mensais da empresa e a previsão de receitas e despesas para checar a real situação financeira e o que pode ser suportado no orçamento mensal.

A empresa deve ter um método eficiente para administrar o fluxo de caixa, que lhe permita seu acompanhamento sistemático.

Efetuar uma projeção do fluxo de caixa fornecerá os elementos para a tomada de decisão dos limites da negociação.

Lembre-se: Para ter uma boa gestão financeira, é necessário fazer e acompanhar o planejamento financeiro, conhecer bem as receitas e as despesas da empresa, saber definir as necessidades e planejar os gastos.

O QUE DEVO FAZER DEPOIS DA ANÁLISE DO CONTRATO?

8

Após a análise do perfil da dívida, do contrato de financiamento, do fluxo de caixa e da apuração do saldo devedor, o empresário deve efetuar uma pesquisa mais apurada em outros bancos para verificar e acompanhar as condições oferecidas.

Portabilidade do Crédito é a transferência de uma operação de crédito de uma instituição financeira para outra que ofereça condições de taxas de juros mais favoráveis. São mantidos o mesmo prazo e o valor do saldo a ser transferido, alterando-se apenas, a taxa de juros.



9 QUAIS SÃO OS TIPOS DE NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS?

Existem diversas formas de negociação de dívidas que podem variar de acordo com a política do banco. Entre elas:

- Dilatação de prazo com redução do valor da prestação: o cliente pode solicitar a ampliação do prazo do contrato para que o valor da prestação fique menor, proporcionalmente ao prazo restante;
- Desconto nas prestações em atraso: o cliente pode negociar um desconto (juros e multa) no valor total das prestações em atraso;
- Redução do valor da prestação e manutenção do prazo;
- Incorporação de débitos em atraso ao saldo devedor com diluição do débito no prazo remanescente ou com elastecimento de prazo;
- Pausa Estendida: cliente em dia ou em atraso que coloque os pagamentos em dia pode suspender o pagamento das prestações futuras por até seis meses. As prestações serão incorporadas ao saldo devedor diluindo-as no prazo remanescente.

O QUE O BANCO ANALISA PARA EFETUAR UMA NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS?

10

Geralmente os bancos operam utilizando a capacidade de pagamento apurada na análise de risco de crédito da empresa.

Caso a empresa não possua capacidade de pagamento, o banco poderá efetuar uma operação estruturada com base em uma análise retrospectiva e prospectiva da empresa. O planejamento pode ser efetuado em conjunto com a empresa.

Análise de Risco de Crédito: Realizada pela instituição financeira para verificar a possibilidade de perda dos recursos que serão emprestados, se a empresa não honrar seus compromissos.



11

QUAIS SÃO OS CUIDADOS QUE A EMPRESA DEVE TER APÓS A CONCRETIZAÇÃO DE UMA NEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS?

Ao efetuar uma renegociação de dívida, você deve estar atento à adimplência, de modo a cumprir o acordado. A dívida negociada deve ser paga.

Caso a empresa não consiga efetuar o pagamento, dificilmente conseguirá novos empréstimos. Geralmente, os bancos são muito rigorosos com inadimplência em negociação de dívida.

Após a negociação, a empresa deve ter cuidado para não assumir dívidas desnecessárias. Novas dívidas são temerárias e a empresa deve se ancorar em um planejamento financeiro.

Lembre-se: A administração do fluxo de caixa permite a apuração da capacidade de pagamento da empresa e a orientação da tomada de decisão em relação a contrair ou não empréstimos.

QUANDO UMA OPERAÇÃO É CONSIDERADA INADIMPLENTE PARA O BANCO?

12

Uma operação de crédito é considerada inadimplente para o banco a partir de 91 dias de atraso (inadimplência BACEN). Em decorrência da evolução ou redução da inadimplência, o banco estará sujeito a provisionamento, que pode representar até 100% do valor do crédito concedido.

Em geral, os bancos consideram a dívida em atraso, para efeito de cobrança, a partir de 61 dias, ocasião em que o devedor já estará negativado nos sistemas de proteção ao crédito.



13

COMO FUNCIONA A COBRANÇA ADMINISTRATIVA PELO BANCO?

A cobrança administrativa de dívida geralmente ocorre por meio do encaminhamento de avisos de cobrança, após 20 dias de atraso do pagamento da operação. Após 30 dias, é enviado o segundo aviso de cobrança. Até esta fase, a cobrança é chamada de administrativa.

Decorrido o prazo de 91 dias, é montado um dossiê e enviado para cobrança extrajudicial, quando há garantia real para a operação (imóvel) – alienação fiduciária, que geralmente é realizada por empresa terceirizada pelo banco.

Pode também ser efetuada a cobrança judicial pelo jurídico do banco, ocasião em que o banco faz o levantamento de bens em nome do devedor, sócios, avalistas/fiadores, solicitando a penhora judicial destes bens, bem como solicitando a penhora de recursos que transitem na conta do devedor, sócios, avalistas/fiadores.

Alienação Fiduciária - É um modo de garantia real, em que o devedor deixa o bem financiado como garantia da operação. Se ficar inadimplente, o banco passa a ser dono do bem em questão.

O QUE ACONTECE COM A EMPRESA QUANDO A INADIMPLÊNCIA COM O BANCO ENCONTRA-SE EM COBRANÇA JUDICIAL OU EXTRAJUDICIAL?

14

Geralmente, após decorridos os 15 dias de atraso, a empresa e os sócios com respectivos cônjuges são inseridos nos cadastros de inadimplentes (SERASA, CADIN, etc.).

Em caso de negociação de dívidas, todos os custos de cobrança, seja judicial, extrajudicial e emolumentos advocatícios geralmente são cobrados à vista, não sendo passíveis de negociação.

A Lei nº 14.711/23 modificou procedimentos para reduzir o tempo da cobrança. Uma das mudanças foi em relação a execução extrajudicial da hipoteca, antes restrita a financiamentos no âmbito do Sistema Financeiro de Habitação (SFH), agora todas as hipotecas podem ser executadas de forma extrajudicial, em procedimento semelhante ao da alienação fiduciária.

15

O QUE ACONTECE QUANDO O BEM FINANCIADO ESTÁ SENDO LEVADO A LEILÃO OU A EXECUÇÃO ESTÁ NA FASE DE ADJUDICAÇÃO DO BEM?

Nesse caso, a empresa pode participar do leilão, efetuando o pagamento à vista. Se já foi consolidada a garantia em nome do banco (registro em cartório), não será mais possível reaver o bem.



O QUE OS BANCOS ESTÃO DISPONIBILIZANDO DE NEGOCIAÇÕES DE DÍVIDAS?

16

Os bancos estão disponibilizando oportunidades de negociações, o BNDES, por exemplo, disponibilizou linha de crédito para liquidação de dívidas contraídas junto a Instituições Financeiras Credenciadas.

- **Composição de Dívidas:**

  Concessão de novo crédito para liquidação integral de dívidas contratadas com recursos do Sistema BNDES. Saiba mais clicando AQUI.

- **Repactuação:**

  Prorrogação de parcelas do contrato, podendo ou não ser alterada a taxa de juros, de acordo com a linha de crédito.

- **Refinanciamento:**

  Liquidação do contrato original, por meio de uma nova operação de crédito com condições específicas de prazo, carência, periodicidade e taxa de juros.

A Caixa Econômica Federal está repactuando condições anteriormente contratadas a fim de unificar todos os empréstimos e refinanciar o saldo devedor em um prazo adequado. Essas ações têm como objetivo que a prestação mensal seja factível de ser cumprida dentro da atual capacidade de pagamento da empresa.

O Banco do Brasil está fazendo reescalonamento de dívida, o que permite readequar as parcelas de crédito ao atual fluxo de caixa.

Para saber mais a respeito das negociações disponíveis nos principais bancos públicos, consulte seu banco.

Para Renegociação.

- BNDES;
- Caixa Econômica Federal;
- Banco do Brasil:

Banco Itaú:

No Itaú é possível renegociar a dívida por meio das Agências ou por meio da Central de renegociação Itaú Empresas: Capitais e regiões metropolitanas 40041188. Demais localidades 08007091188

Banco Santander:

No Santander é possível renegociar dívidas da pessoa jurídica por meio do Portal de Renegociação Santander PJ. Ligue para a central no telefone 4004-2262, ou acesse o aplicativo da empresa

Banco Bradesco:

Pode ser renegociado por meio da Rede de Agências e portal parceiros (Portal Bradesco-Negocie Digital e Serasa Limpa Nome)
.

Lembre-se: outros bancos estão disponibilizando negociações de dívidas. Consulte o site dos bancos ou procure o seu banco e veja as opções disponíveis.

EXISTE ALGUM BENEFÍCIO PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS EFETUAREM A NEGOCIAÇÃO?

17

As micro e pequenas empresas devem verificar junto a suas instituições financeiras, pois o benefício para micro empresa negociar pode existir dependendo da estrutura de sua dívida e da análise de risco do crédito a ser efetuado pelo banco.



NÚCLEO DE ACESSO AO CRÉDITO – NAC

O Núcleo de Aceso ao Crédito – NAC é um serviço de apoio às micro, pequenas e médias empresas industriais, prestado pelas Federações Estaduais de Indústrias e coordenado pela CNI.

Tem o objetivo de orientar no processo de captação de recursos para viabilizar investimentos e a operação do setor industrial, contribuindo para a modernização, o aumento da competitividade e a ampliação da capacidade produtiva.

O NAC, presente em 26 estados, está treinado e apto a orientar as empresas no acesso ao recurso.

Em caso de dúvidas ou para mais informações, procure o NAC mais perto de sua empresa.
Acesse AQUI.

SUA OPINIÃO É IMPORTANTE!

Envie sugestões para o aperfeiçoamento desta Cartilha ao Núcleo de Acesso ao Crédito (nac@cni.com.br).

CNI

Antonio Ricardo Alvarez Alban
Presidente

DIRETORIA DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL, TECNOLOGIA E INOVAÇÃO
Mario Sergio Carraro Telles
Diretor de Desenvolvimento Industrial, Tecnologia e Inovação

Superintendência de Economia
Marcio Guerra Amorim

Gerência de Política Econômica
Kleber Pacheco de Castro
Gerente de Política Econômica

Leonardo Duarte Paiva
Equipe Técnica

DIRETORIA DE COMUNICAÇÃO
André Nascimento Curvello
Diretor de Comunicação

Superintendência de Publicidade e Mídias Sociais
Mariana Caetano Flores Pinto
Superintendente de Publicidade e Mídias Sociais

DIRETORIA CORPORATIVA
Cid Carvalho Vianna
Diretor Corporativo

Superintendência de Desenvolvimento Humano
Renato Paiva
Superintendente de Desenvolvimento Humano

Gerência de Educação Corporativa
Priscila Lopes Cavichioli
Gerente de Educação Corporativa

Alberto Nemoto Yamaguti
Normalização

Maria Aparecida Rosa Vital Brasil Bogado
Consultora



WWW.NAC.CNI.COM.BR

CNI Confederação Nacional da Indústria