EDIÇÃO BILÍNGUE · BILINGUAL EDITION

Crédito empresarial e revisão contratual

Como renegociar dívidas bancárias com equilíbrio, para o banco receber sem asfixiar a empresa

Paulo Vitor Faria da Encarnação



SANTOS FARIA SOCIEDADE DE ADVOGADOS · VILA VELHA · 2026

Crédito empresarial e revisão contratual

Como renegociar dívidas bancárias com equilíbrio, para o banco receber sem asfixiar a empresa

Paulo Vitor Faria da Encarnação

1.ª edição
Vila Velha (ES)
Santos Faria Sociedade de Advogados
2026

© 2026 Paulo Vitor Faria da Encarnação. Todos os direitos reservados.

Distribuição gratuita. É permitida a reprodução total ou parcial para fins não comerciais, desde que citada a fonte. É proibida a venda.

Edição e distribuição: Santos Faria Sociedade de Advogados, Rua Antônio Ataíde, nº 823, Tropical Tower, sala 805, Centro, Vila Velha/ES, CEP 29100-906. santosfaria.com.br

Legislação e jurisprudência atualizadas até 16 de novembro de 2026.

Como citar (ABNT): ENCARNAÇÃO, Paulo Vitor Faria da. Crédito empresarial e revisão contratual: como renegociar dívidas bancárias com equilíbrio, para o banco receber sem asfixiar a empresa. Vila Velha: Santos Faria Sociedade de Advogados, 2026. E-book.

Aviso: este material tem finalidade exclusivamente informativa e educativa. Não constitui consultoria jurídica nem substitui a análise individual de cada caso por advogado.

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1
Banco e empresa: credor e devedor com interesse comum 8

CAPÍTULO 2
Os contratos de crédito: o que a empresa assina 11

CAPÍTULO 3
CDC ou Código Civil: qual lei protege a empresa 14

CAPÍTULO 4
Juros, capitalização e encargos: o legítimo e o revisável 17

CAPÍTULO 5
Mora e dívida: o que acontece durante a discussão 21

CAPÍTULO 6
A revisão responsável: método antes da ação 24

CAPÍTULO 7
Do diagnóstico ao acordo: uma proposta que o banco aceita 28

CAPÍTULO 8
Lista de verificação: antes de negociar ou ir a juízo 31

PALAVRAS FINAIS
Pagar o que é devido, de forma que a empresa sobreviva 33

SOBRE O AUTOR
Paulo Vitor Faria da Encarnação 35

ENGLISH VERSION
Business credit and contract review: English edition 36

CHAPTER 1
Bank and company: creditor and debtor with a common interest 38

CHAPTER 2
Credit agreements: what the company signs 41

CHAPTER 3
Consumer Code or Civil Code: which law protects the company 44

CHAPTER 4

Interest, capitalization and charges: legitimate and reviewable 47

CHAPTER 5
Default and debt: what happens during the dispute 51

CHAPTER 6
Responsible review: method before litigation 54

CHAPTER 7
From diagnosis to agreement: a proposal the bank accepts 58

CHAPTER 8
Checklist: before negotiating or going to court 61

FINAL WORDS
Paying what is owed, so that the company survives 63

ABOUT THE AUTHOR
Paulo Vitor Faria da Encarnação 64

Apresentação

Poucas empresas crescem sem crédito bancário. Capital de giro, conta garantida, financiamento de máquinas e antecipação de recebíveis fazem parte da rotina de indústrias, comércios, transportadoras e prestadores de serviço de Vitória, Vila Velha, Serra, Cariacica e de todo o Espírito Santo.

Quando o caixa aperta, porém, a dívida que viabilizou o crescimento pode virar o maior risco do negócio. Nesse momento, muitos empresários oscilam entre dois extremos: aceitar qualquer proposta do banco ou entrar com uma ação para "discutir tudo". Este guia mostra um terceiro caminho, mais técnico e, na maioria dos casos, mais eficiente.

A premissa do livro é simples. O banco tem direito de receber o que emprestou, com a remuneração legitimamente contratada. A empresa, por sua vez, tem direito de pagar apenas o que é devido, em condições que não destruam a atividade que gera o dinheiro do pagamento. A revisão contratual bem feita serve justamente para separar uma coisa da outra e abrir espaço para um acordo sustentável.

Cada capítulo segue o mesmo método. Primeiro, apresentamos o problema prático e os conceitos indispensáveis. Em seguida, mostramos o que a lei e os tribunais efetivamente dizem, enfrentamos as objeções mais comuns e chegamos a critérios de decisão, fechados por uma síntese. A segunda metade do livro traz a versão integral em inglês, pensada para sócios estrangeiros, investidores e instituições financeiras com sede fora do Brasil.

Este é um material educativo. Ele não substitui a análise individual dos contratos, dos extratos e do fluxo de caixa da sua empresa.

Vila Velha, novembro de 2026.
Paulo Vitor Faria da Encarnação

Como usar este guia

TRÊS FORMAS DE LEITURA

- **Leitura completa:** recomendada para sócios, diretores financeiros e controladores que negociam linhas de crédito relevantes.
- **Leitura por problema:** use o sumário. Cada capítulo é autônomo e termina com uma síntese.
- **Leitura de controle:** vá direto ao Capítulo 8, que reúne a lista de verificação antes de negociar ou de ir a juízo.

DATA DE ATUALIZAÇÃO

Texto atualizado até 16 de novembro de 2026. A jurisprudência sobre contratos bancários muda com frequência. Confira sempre se houve alteração antes de decidir.

ENGLISH VERSION

The full English version of this guide starts after the Portuguese text. Use the table of contents to go directly to it.

CAPÍTULO 1

Banco e empresa: credor e devedor com interesse comum

A melhor negociação bancária começa quando o empresário entende que o banco não ganha nada com a quebra do cliente. Credor e devedor querem a mesma coisa: que a dívida seja paga.

1.1 O problema: a dívida que financiou o crescimento

Imagine uma distribuidora da Serra que tomou capital de giro para atender um grande contrato. O cliente atrasou, a margem caiu e as parcelas passaram a consumir quase todo o caixa. Em poucos meses, a empresa rolou a dívida, assinou novas cédulas e passou a pagar juros sobre juros.

Esse roteiro é comum em empresas de todos os portes. O problema raramente está em uma única cláusula. Ele costuma surgir da soma de operações sucessivas, renegociações feitas às pressas e encargos que ninguém conferiu com calma.

1.2 O que o banco legitimamente cobra

O banco empresta dinheiro captado de terceiros e assume o risco de não receber. Por isso, cobra juros que remuneram o capital, cobrem o custo de captação e precificam o risco do cliente. A diferença entre o custo de captação e a taxa cobrada, o chamado *spread*, é parte legítima da atividade bancária.

O STJ reconhece essa realidade há muito tempo. As instituições financeiras não estão sujeitas ao limite de juros da Lei de Usura, e a cobrança de juros remuneratórios acima de 12% ao ano, por si só, não indica abuso.[1] Quem inicia uma negociação partindo da ideia de que todo juro alto é ilegal perde credibilidade logo na primeira reunião.

1.3 O que a lei espera dos contratos empresariais

O CC/2002 trata os contratos entre empresas com cautela especial. O art. 421, parágrafo único, determina que prevalecem, nas relações privadas, a intervenção mínima e a excepcionalidade da revisão contratual. Já o art. 421-A presume que contratos empresariais são paritários e simétricos, manda respeitar a alocação de riscos definida pelas partes e admite a revisão apenas "de maneira excepcional e limitada".[2]

Essas regras não proíbem a revisão. Elas exigem que a empresa mostre, com dados, onde o contrato se afastou da lei ou do que foi efetivamente pactuado. Ao mesmo tempo, o art. 422 obriga as duas partes a agir com probidade e boa-fé, tanto na contratação quanto na execução.[3]

1.4 Objeção comum: "revisar é brigar com o banco"

Muitos empresários temem que qualquer questionamento feche portas para novos créditos. O receio é compreensível, mas parte de uma premissa equivocada. Revisar não significa negar a dívida; significa apurar o valor correto e discutir a forma viável de pagá-lo.

---

1. STJ, Súmula nº 382, Segunda Seção, j. 27/05/2009, DJe de 08/06/2009: "A estipulação de juros remuneratórios superiores a 12% ao ano, por si só, não indica abusividade."
2. CC/2002, art. 421-A, caput e incisos II e III: "Os contratos civis e empresariais presumem-se paritários e simétricos até a presença de elementos concretos que justifiquem o afastamento dessa presunção, ressalvados os regimes jurídicos previstos em leis especiais, garantido também que: [...] II - a alocação de riscos definida pelas partes deve ser respeitada e observada; e III - a revisão contratual somente ocorrerá de maneira excepcional e limitada."
3. CC/2002, art. 422: "Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé."

Na prática, o banco também prefere receber um valor bem calculado, com garantias preservadas e cronograma realista, a enfrentar anos de execução contra uma empresa sem caixa. A revisão técnica dá ao gerente e ao setor de recuperação de crédito argumentos objetivos para aprovar condições melhores internamente.

SÍNTESE DO CAPÍTULO

- Juros acima de 12% ao ano não são abusivos por si só.
- O CC/2002 presume que contratos empresariais são paritários e admite revisão excepcional e limitada.
- Revisar é apurar o valor devido e a forma viável de pagar, e não negar a dívida.

CAPÍTULO 2

Os contratos de crédito: o que a empresa assina

Antes de discutir taxas, é preciso saber qual documento a empresa assinou. A cédula de crédito bancário é o instrumento mais comum e tem regras próprias que favorecem a cobrança.

2.1 A cédula de crédito bancário

A maior parte do crédito empresarial é formalizada por cédula de crédito bancário. Ela representa promessa de pagamento em dinheiro decorrente de operação de crédito de qualquer modalidade.[4] Capital de giro, conta garantida e financiamento de equipamentos costumam seguir esse formato.

A cédula é título executivo extrajudicial. Isso significa que, se a empresa deixar de pagar, o banco pode ir direto à execução, sem precisar de uma ação de cobrança prévia. O STJ firmou essa tese em recurso repetitivo e a estendeu até ao crédito rotativo e ao cheque especial.[5] A cédula também dispensa a assinatura de duas testemunhas.[6]

4. Lei nº 10.931/2004, art. 26: "A Cédula de Crédito Bancário é título de crédito emitido, por pessoa física ou jurídica, em favor de instituição financeira ou de entidade a esta equiparada, representando promessa de pagamento em dinheiro, decorrente de operação de crédito, de qualquer modalidade."
5. STJ, REsp nº 1.291.575/PR, Rel. Min. Luis Felipe Salomão, Segunda Seção, j. 14/08/2013, DJe de 02/09/2013 (Tema Repetitivo 576): "A Cédula de Crédito Bancário é título executivo extrajudicial, representativo de operações de crédito de qualquer natureza, circunstância que autoriza sua emissão para documentar a abertura de crédito em conta-corrente, nas modalidades de crédito rotativo ou cheque especial".
6. STJ, AgInt no AREsp nº 2.908.924/SC, Rel. Min. Raul Araújo, Quarta Turma, j. 01/06/2026, DJe de 09/06/2026. O acórdão afirma que a dispensa decorre do art. 29, VI, da Lei nº 10.931/2004, norma especial que prevalece sobre o art. 784, III, do CPC.

2.2 O contrapeso: o dever de demonstrar a dívida

A força executiva da cédula vem acompanhada de uma exigência importante. O banco deve demonstrar o saldo devedor em planilha clara, que evidencie o principal, os juros e seus critérios, a atualização, as multas e as despesas.[7] Nas operações de conta corrente, os extratos devem discriminar as parcelas utilizadas, os aumentos de limite e as amortizações.

Essa regra é a porta de entrada de qualquer revisão séria. Sem a planilha e os extratos, nem a empresa nem o banco sabem com precisão quanto está sendo cobrado e por quê.

2.3 A lei permite capitalizar juros na cédula

A Lei nº 10.931/2004 autoriza expressamente que a cédula preveja juros capitalizados, os critérios de incidência e a periodicidade da capitalização.[8] Portanto, a simples existência de juros compostos não torna a cobrança ilegal. O que se examina é se a capitalização foi pactuada de forma clara e se foi aplicada como contratado.

2.4 Garantias: o que está em jogo

Créditos empresariais relevantes quase sempre vêm acompanhados de garantias: aval dos sócios, alienação fiduciária de imóveis e máquinas, cessão fiduciária de recebíveis. Essas garantias pesam muito na negociação, porque definem o que o banco consegue recuperar sem a colaboração da empresa.

---

7. Lei nº 10.931/2004, art. 28, § 2º, I: os cálculos "deverão evidenciar de modo claro, preciso e de fácil entendimento e compreensão, o valor principal da dívida, seus encargos e despesas contratuais devidos, a parcela de juros e os critérios de sua incidência, a parcela de atualização monetária ou cambial, a parcela correspondente a multas e demais penalidades contratuais, as despesas de cobrança e de honorários advocatícios devidos até a data do cálculo e, por fim, o valor total da dívida".
8. Lei nº 10.931/2004, art. 28, § 1º, I: na cédula poderão ser pactuados "os juros sobre a dívida, capitalizados ou não, os critérios de sua incidência e, se for o caso, a periodicidade de sua capitalização, bem como as despesas e os demais encargos decorrentes da obrigação".

Em uma eventual recuperação judicial, o crédito garantido por alienação ou cessão fiduciária, em regra, fica fora do plano.[9] Por isso, mapear as garantias é tão importante quanto calcular os juros.

ATENÇÃO

Renegociações sucessivas costumam acrescentar garantias a cada rodada. Antes de assinar um novo instrumento, confira se ele não está transferindo para o patrimônio pessoal dos sócios um risco que antes era só da empresa.

SÍNTESE DO CAPÍTULO

- A cédula de crédito bancário é título executivo e permite execução direta.
- Em contrapartida, o banco deve demonstrar a dívida em planilha clara e extratos completos.
- Capitalização de juros é permitida na cédula, desde que pactuada com clareza.
- As garantias definem o poder de negociação de cada lado.

9. Lei nº 11.101/2005, art. 49, § 3º. O dispositivo exclui dos efeitos da recuperação judicial, entre outros, o credor titular da posição de proprietário fiduciário de bens móveis ou imóveis, prevalecendo os direitos de propriedade sobre a coisa e as condições contratuais, ressalvada a vedação temporária de retirada de bens de capital essenciais à atividade durante o prazo de suspensão.

CAPÍTULO 3

CDC ou Código Civil: qual lei protege a empresa

Muitas ações revisionais de empresas fracassam porque apostam no CDC. Entender por que ele, em regra, não se aplica ao capital de giro evita estratégias frágeis e direciona o esforço para o que realmente funciona.

3.1 O problema: a tentação do CDC

O CDC oferece ferramentas atraentes para quem discute um contrato: inversão do ônus da prova, controle de cláusulas abusivas e interpretação mais favorável ao aderente. O STJ, aliás, sumulou que o CDC se aplica às instituições financeiras.[10]

Disso, porém, não decorre que toda empresa seja consumidora do banco. A súmula diz que os bancos podem ser fornecedores; ela não diz que todo cliente é consumidor.

3.2 O que dizem o STJ e o TJ-ES

Para o STJ, a empresa que toma empréstimo para fomentar sua atividade não é destinatária final do crédito. Há, nesse caso, relação de insumo, e não de consumo.[11] Em julgado recente, a Quarta Turma reafirmou esse entendimento e acrescentou referência expressa ao art. 421-A do CC/2002.[12]

10. STJ, Súmula nº 297, Segunda Seção, j. 12/05/2004, DJ de 08/09/2004: "O Código de Defesa do Consumidor é aplicável às instituições financeiras."
11. STJ, REsp nº 2.001.086/MT, Rel. Min. Nancy Andrighi, Terceira Turma, j. 27/09/2022, DJe de 30/09/2022. A ementa registra que "não há que se falar, portanto, em aplicação do CDC ao contrato bancário celebrado por pessoa jurídica para fins de obtenção de capital de giro".
12. STJ, AgInt no AREsp nº 3.216.979/SP, Rel. Min. Raul Araújo, Quarta Turma, j. 06/10/2026, DJe de 15/10/2026. Segundo a ementa, a pessoa jurídica que contrata financiamento para fomentar suas atividades empresariais "não é destinatária final do serviço, configurando relação de insumo; por isso, é inaplicável o CDC, inclusive quanto à inversão do ônus da prova e ao caráter abusivo de cláusulas (CDC, art. 2º; CC, art. 421-A)".

O TJ-ES segue a mesma linha. Em agravo de instrumento sobre contrato de capital de giro, a Primeira Câmara Cível afastou a inversão do ônus da prova e registrou que a empresa pode instruir suas alegações com assistência contábil própria.[13]

3.3 A exceção: vulnerabilidade concreta

A jurisprudência admite a chamada teoria finalista mitigada. Por ela, uma empresa pode receber a proteção do CDC se demonstrar vulnerabilidade técnica, jurídica ou econômica concreta diante do banco. Essa vulnerabilidade, contudo, não se presume pela simples adesão a um contrato padronizado.[14]

Na prática, essa exceção é estreita para empresas que tomam créditos elevados. Quem negocia linhas de valor significativo, com assessoria financeira e garantias estruturadas, dificilmente conseguirá se apresentar como vulnerável.

3.4 Consequência prática: o ônus da prova é da empresa

Afastado o CDC, vale a regra geral do CPC: cabe à empresa provar os fatos que alega. Isso muda a estratégia. Em vez de esperar que o banco demonstre a regularidade de cada encargo, a empresa precisa chegar à mesa ou ao processo com cálculo próprio, feito por profissional de confiança.

Essa exigência, longe de ser um obstáculo, é uma vantagem para quem se prepara. Um laudo contábil sólido é, ao mesmo tempo, a melhor prova em juízo e o melhor argumento em uma negociação.

---

13. TJ-ES, Agravo de Instrumento nº 5018056-26.2025.8.08.0000, Rel. Des. Alexandre Puppim, Primeira Câmara Cível, j. 17/04/2026. A ementa afirma que "a complexidade inerente aos cálculos de juros e capitalização não constitui prova impossível ou 'diabólica' que justifique a inversão do ônus probatório, podendo a empresa aparelhar as alegações com assistência contábil própria".

14. É o que registram o REsp nº 2.001.086/MT, já citado, e o TJ-ES, Apelação Cível nº 5010561-29.2024.8.08.0011, Rel. Des. Sergio Ricardo de Souza, Terceira Câmara Cível, j. 06/03/2026, segundo o qual a aplicação do CDC, "mesmo sob o prisma da teoria finalista mitigada, é afastada quando não há demonstração concreta da vulnerabilidade técnica, jurídica ou econômica da microempresa frente à instituição financeira".

SÍNTESE DO CAPÍTULO

- Capital de giro e financiamento da atividade configuram relação de insumo, sem aplicação do CDC.
- A exceção depende de vulnerabilidade concreta, que não se presume.
- Sem CDC, a empresa deve provar suas alegações com cálculo próprio.

CAPÍTULO 4

Juros, capitalização e encargos: o legítimo e o revisável

A revisão eficiente não ataca o contrato inteiro. Ela identifica, com precisão, os pontos em que a cobrança se afastou da lei ou do que foi pactuado, e preserva todo o resto.

4.1 Juros remuneratórios e a taxa média de mercado

O Banco Central divulga taxas médias de mercado por modalidade de crédito. Muitas ações pedem que os juros sejam reduzidos a essa média, mas o STJ não adota esse automatismo. Em recurso repetitivo, a Segunda Seção admitiu a revisão dos juros apenas em situações excepcionais, quando a abusividade fica cabalmente demonstrada diante das peculiaridades do caso.[15]

O TJ-ES tem aplicado esse critério com rigor nos contratos de empresas. Em apelação julgada em 2026, o tribunal reformou sentença que havia reduzido juros de 5,97% ao mês para a média de 2,55%. Para a Terceira Câmara Cível, a taxa média serve apenas como referencial, e a taxa contratada, inferior ao triplo da média e compatível com o risco de uma conta garantida de curto prazo, não era abusiva.[16]

15. STJ, REsp nº 1.061.530/RS, Rel. Min. Nancy Andrighi, Segunda Seção, j. 22/10/2008, DJe de 10/03/2009 (Temas Repetitivos 24 a 36). Entre as teses firmadas: "É admitida a revisão das taxas de juros remuneratórios em situações excepcionais, desde que caracterizada a relação de consumo e que a abusividade (capaz de colocar o consumidor em desvantagem exagerada (art. 51, §1º, do CDC) fique cabalmente demonstrada, ante às peculiaridades do julgamento em concreto." Note-se que a tese foi formulada para relações de consumo, o que reforça a cautela nos contratos empresariais.
16. TJ-ES, Apelação Cível nº 5010561-29.2024.8.08.0011, Rel. Des. Sergio Ricardo de Souza, Terceira Câmara Cível, j. 06/03/2026. Tese de julgamento: "A estipulação de juros remuneratórios em patamar que não excede o triplo da taxa média de mercado, para operação de crédito garantido e de curto prazo, não demonstra abusividade manifesta."

A taxa média tem papel decisivo em outra hipótese. Se o banco não comprovar a taxa efetivamente contratada, seja porque ela não foi pactuada, seja porque o contrato não foi juntado aos autos, aplica-se a média de mercado da operação, salvo se a taxa cobrada for mais vantajosa para o devedor.[17]

4.2 Capitalização: permitida, desde que clara

A capitalização em periodicidade inferior à anual é permitida nos contratos bancários celebrados a partir de 31 de março de 2000, desde que expressamente pactuada.[18] Para o STJ, basta que o contrato preveja taxa anual superior a doze vezes a mensal para que a capitalização mensal se considere contratada.[19]

A capitalização diária exige mais. O STJ decidiu que ela só é válida se o contrato informar a própria taxa diária, de forma expressa e clara; não basta indicar as taxas efetivas mensal e anual.[20] Esse é um exemplo típico de ponto revisável que não depende de discutir o tamanho da taxa, mas a forma de informá-la.

17. STJ, Súmula nº 530, Segunda Seção, j. 13/05/2015, DJe de 18/05/2015: "Nos contratos bancários, na impossibilidade de comprovar a taxa de juros efetivamente contratada - por ausência de pactuação ou pela falta de juntada do instrumento aos autos -, aplica-se a taxa média de mercado, divulgada pelo Bacen, praticada nas operações da mesma espécie, salvo se a taxa cobrada for mais vantajosa para o devedor."
18. STJ, Súmula nº 539, Segunda Seção, j. 10/06/2015, DJe de 15/06/2015: "É permitida a capitalização de juros com periodicidade inferior à anual em contratos celebrados com instituições integrantes do Sistema Financeiro Nacional a partir de 31/3/2000 (MP n. 1.963-17/2000, reeditada como MP n. 2.170-36/2001), desde que expressamente pactuada."
19. STJ, Súmula nº 541, Segunda Seção, j. 10/06/2015, DJe de 15/06/2015: "A previsão no contrato bancário de taxa de juros anual superior ao duodécuplo da mensal é suficiente para permitir a cobrança da taxa efetiva anual contratada." O enunciado consolida a tese firmada no STJ, REsp nº 973.827/RS, Rel. Min. Luis Felipe Salomão, Rel. p/ acórdão Min. Maria Isabel Gallotti, Segunda Seção, j. 08/08/2012, DJe de 24/09/2012 (Temas Repetitivos 246 e 247).
20. STJ, REsp nº 2.200.396/RS, Rel. Min. Moura Ribeiro, Terceira Turma, j. 14/04/2025, DJe de 14/05/2025. A ementa registra que "é permitida a capitalização diária de juros remuneratórios desde que prevista a respectiva taxa de forma expressa e clara, não sendo suficiente a informação das taxas efetivas mensal e anual".

4.3 Encargos de inadimplência

Quando a empresa atrasa, entram em cena os encargos moratórios. Nos contratos bancários não regidos por legislação específica, os juros de mora podem ser fixados em até 1% ao mês.[21] A multa e os juros de mora remuneram o atraso e não podem ser somados a outro encargo que tenha a mesma finalidade.

É o caso da comissão de permanência. O STJ decidiu, em recurso repetitivo, que ela não pode ser cumulada com quaisquer outros encargos remuneratórios ou moratórios.[22] Cobranças em duplicidade desse tipo são frequentes em contratos antigos e renegociações sucessivas.

Encargo	Em regra	Onde costuma haver problema
Juros remuneratórios	Livres; a taxa média é referência	Taxa não comprovada ou muito distante do mercado sem justificativa de risco
Capitalização mensal	Permitida se pactuada	Ausência de taxa anual ou de cláusula clara
Capitalização diária	Permitida se a taxa diária for informada	Contrato que só informa taxas mensal e anual
Juros de mora	Até 1% ao mês	Percentual acima do limite
Comissão de permanência	Não cumulável	Cobrança somada a juros, multa ou correção

4.4 Objeção comum: "o banco sempre cobra demais"

Nem sempre. Há casos em que a perícia confirma que a taxa contratada estava abaixo da média de mercado, e o pedido de revisão é integralmente rejeitado. Uma empresa capixaba que pediu revisão alegando enchente e pandemia, por exemplo, viu o TJ-ES constatar que os juros pactuados eram inferiores à média do período.[23]

21. STJ, Súmula nº 379, Segunda Seção, j. 22/04/2009: "Nos contratos bancários não regidos por legislação específica, os juros moratórios poderão ser convencionados até o limite de 1% ao mês."
22. STJ, REsp nº 1.255.573/RS, Rel. Min. Maria Isabel Gallotti, Segunda Seção, j. 28/08/2013, DJe de 24/10/2013 (Temas Repetitivos 618 a 621). Item 1 da ementa: "A comissão de permanência não pode ser cumulada com quaisquer outros encargos remuneratórios ou moratórios (enunciados Súmulas 30, 294 e 472 do STJ)." A Súmula nº 472 foi aprovada pela Segunda Seção em 13/06/2012, DJe de 19/06/2012.

Por isso, a análise deve vir antes da estratégia. Quando o cálculo mostra que o contrato está regular, a melhor saída é negociar prazo e forma de pagamento, e não litigar.

SÍNTESE DO CAPÍTULO

- A taxa média de mercado é referência, e não teto automático.
- Capitalização exige pactuação clara; a diária exige a informação da taxa diária.
- Juros de mora vão até 1% ao mês, e a comissão de permanência não se soma a outros encargos.
- Se o cálculo confirmar que o contrato está regular, negocie em vez de litigar.

23. TJ-ES, Apelação Cível nº 5000093-72.2021.8.08.0023, Rel. Des. Robson Luiz Albanez, Quarta Câmara Cível, j. 23/10/2026. Tese de julgamento: "A taxa de juros pactuada em patamar inferior à média de mercado do período afasta a alegação de abusividade e de extrema vantagem apta a justificar a revisão do contrato."

CAPÍTULO 5

Mora e dívida: o que acontece durante a discussão

Ajuizar uma ação não suspende automaticamente a dívida. Saber o que acontece com a mora, com os cadastros de inadimplentes e com o próprio débito evita expectativas falsas e decisões arriscadas.

5.1 A ação revisional não afasta a mora

Um erro frequente é parar de pagar logo após entrar com a ação. O STJ é claro: a simples propositura da ação de revisão não impede que a empresa seja considerada em mora.[24] Isso significa que juros de mora, multa, protesto e execução das garantias continuam possíveis.

O CPC reforça essa lógica. Nas ações de revisão de empréstimo ou financiamento, o valor incontroverso deve continuar a ser pago no tempo e modo contratados.[25] A regra protege o banco e, ao mesmo tempo, dá à empresa um critério objetivo do que precisa continuar pagando.

5.2 Quando a mora é descaracterizada

Há, porém, uma hipótese importante em favor da empresa. Se ficar demonstrado que o banco cobrou encargos abusivos no período de normalidade, isto é, juros remuneratórios ou capitalização indevidos antes

24. STJ, Súmula nº 380, Segunda Seção, j. 22/04/2009, DJe de 05/05/2009: "A simples propositura da ação de revisão de contrato não inibe a caracterização da mora do autor."
25. CPC, art. 330, § 3º: "Na hipótese do § 2º, o valor incontroverso deverá continuar a ser pago no tempo e modo contratados."

do atraso, a mora fica descaracterizada.[26] A lógica é simples: o devedor não pode ser culpado pelo atraso se o valor exigido estava errado desde o início.

Abusos nos encargos de inadimplência, como multa ou juros de mora excessivos, não produzem o mesmo efeito. Eles são apenas ajustados, mas a mora permanece.

5.3 A dívida principal continua existindo

Mesmo quando a revisão é bem-sucedida, o capital emprestado continua devido. A Quarta Turma do STJ deixou isso claro em 2026, em julgamento que ajuda a entender o propósito equilibrado da revisão:

> A constatação de abusos nos encargos de normalidade não extingue a obrigação principal nem fulmina a viabilidade da ação monitória, impondo apenas a adequação do saldo devedor aos parâmetros legais. [...] A interpretação que extingue integralmente a cobrança em razão de índole abusiva configura enriquecimento sem causa do devedor, vedado pelo ordenamento, pois o capital efetivamente tomado deve ser restituído nos termos ajustados aos limites legais.[27]

Esse é, talvez, o ponto central deste guia. A revisão corrige o saldo; ela não apaga a dívida. Quem entende isso negocia com mais realismo e conquista a confiança do credor.

5.4 Cadastros de inadimplentes e garantias

Para impedir a inscrição em cadastros de inadimplentes durante a ação, o STJ fixou requisitos cumulativos: questionamento integral ou parcial do débito, aparência de bom direito apoiada em jurisprudência

26. STJ, REsp nº 1.061.530/RS, já citado (Tema Repetitivo 28): "O reconhecimento da abusividade nos encargos exigidos no período da normalidade contratual (juros remuneratórios e capitalização) descaracteriza a mora." A tese segue aplicada pelo STJ, REsp nº 2.137.797/SC, Rel. Min. Raul Araújo, Quarta Turma, j. 16/03/2026, DJe de 23/03/2026.
27. STJ, AgInt nos EDcl no REsp nº 2.214.495/MG, Rel. Min. Raul Araújo, Quarta Turma, j. 12/08/2026, DJe de 18/08/2026, itens 1 e 4 da ementa.

consolidada e depósito da parcela incontroversa ou prestação de caução.[28] Sem depósito ou caução, as chances de uma liminar diminuem muito.

O site da Santos Faria Sociedade de Advogados tem um artigo específico sobre liminar em ação revisional e protesto, que aprofunda esse tema para empresas.[29]

RISCO

Suspender todos os pagamentos ao ajuizar a ação expõe a empresa a protesto, vencimento antecipado e execução de garantias. Continue pagando o valor incontroverso.

SÍNTESE DO CAPÍTULO

- A ação revisional não afasta a mora, e o valor incontroverso deve continuar a ser pago.
- Abusos no período de normalidade descaracterizam a mora; abusos nos encargos de atraso, não.
- A revisão ajusta o saldo, mas o capital emprestado continua devido.

28. STJ, REsp nº 1.061.530/RS, já citado. A tese foi firmada no contexto de contratos bancários submetidos ao CDC; nos contratos empresariais, os mesmos critérios costumam orientar a análise da tutela de urgência, mas a concessão depende do caso concreto.
29. Disponível no site do escritório, na seção de artigos, sob o título "Liminar em ação revisional: como a empresa pode evitar protesto e negativação durante a discussão do contrato bancário", publicado em 08/11/2026.

CAPÍTULO 6

A revisão responsável: método antes da ação

A lei processual pune a revisão genérica. Ela exige que a empresa diga exatamente o que contesta e quanto reconhece dever. Essa exigência, bem aproveitada, é o roteiro de uma boa negociação.

6.1 O que o CPC exige na petição inicial

Nas ações de revisão de empréstimo ou financiamento, o autor precisa discriminar as cláusulas que pretende contestar e quantificar o valor incontroverso, sob pena de inépcia.[30] O TJ-ES aplica a regra com rigor e já manteve a extinção de ação revisional que não trouxe planilha nem indicou as cláusulas abusivas.[31]

6.2 A mesma regra vale na defesa contra a execução

Quando o banco já executou a cédula, a empresa se defende por embargos à execução. Se alegar excesso, deve declarar o valor que entende correto e apresentar demonstrativo discriminado e atualizado.[32] O STJ confirmou que embargos com conteúdo revisional traduzem excesso de execução e exigem essa memória de cálculo.[33]

30. CPC, art. 330, § 2º: "Nas ações que tenham por objeto a revisão de obrigação decorrente de empréstimo, de financiamento ou de alienação de bens, o autor terá de, sob pena de inépcia, discriminar na petição inicial, dentre as obrigações contratuais, aquelas que pretende controverter, além de quantificar o valor incontroverso do débito."
31. TJ-ES, Apelação Cível nº 0001487-96.2018.8.08.0059, Rel. Des. Jorge Henrique Valle dos Santos, Terceira Câmara Cível, j. 04/11/2024. Segundo a ementa, "a planilha de cálculos em ação revisional de contrato é documento essencial à propositura do feito".
32. CPC, art. 917, §§ 3º e 4º. Não apontado o valor correto ou não apresentado o demonstrativo, os embargos "serão liminarmente rejeitados, sem resolução de mérito, se o excesso de execução for o seu único fundamento" (inciso I) ou "serão processados, se houver outro fundamento, mas o juiz não examinará a alegação de excesso de execução" (inciso II).

6.3 A perícia como ponto de equilíbrio

Quando há divergência real sobre os números, a perícia contábil judicial costuma ser o ponto de encontro entre as partes. Um caso julgado pelo TJ-ES em 2026 ilustra bem essa função. A perícia constatou excesso, e o tribunal manteve a execução apenas pelo valor efetivamente devido, em vez de extingui-la.[34]

Repare no resultado: a empresa deixou de pagar o que não devia, e o banco preservou o título para receber o que era devido. É exatamente esse equilíbrio que uma boa negociação pode alcançar antes, com menos custo e menos tempo.

6.4 Renegociações anteriores podem ser revistas

Muitas dívidas atuais são resultado de uma cadeia de contratos: a cédula original foi substituída por uma renegociação, que depois virou confissão de dívida. O STJ admite que a empresa discuta ilegalidades dos contratos anteriores mesmo após a renegociação.[35]

Essa orientação tem raízes antigas na jurisprudência do STJ, que vê a sucessão de renegociações como um encadeamento negocial em que o saldo final carrega os encargos de todas as etapas.[36] Por isso, a análise deve começar pela primeira operação, e não pela última.

---

33. STJ, AgInt no AREsp nº 2.908.924/SC, já citado, item 3 da ementa: "Embargos à execução com conteúdo revisional traduzem excesso de execução e exigem a indicação do valor que se entende devido e a memória discriminada de cálculo, nos termos dos arts. 917, §§ 3º e 4º, I e II, e 330, § 2º, do CPC, sendo lícita a rejeição liminar quando ausentes tais requisitos." No mesmo sentido, no âmbito do TJ-ES: Apelação Cível nº 5001184-46.2025.8.08.0028, Rel. Des. Dair José Bregunce de Oliveira, Quarta Câmara Cível, j. 16/10/2026.

34. TJ-ES, Apelação Cível nº 0010554-60.2017.8.08.0014, Rel. Des. Luiz Guilherme Risso, Segunda Câmara Cível, j. 14/09/2026. Tese de julgamento: "Constatado excesso de execução, deve ser preservado o prosseguimento da execução pelo valor efetivamente apurado."

35. STJ, Súmula nº 286, Segunda Seção, j. 28/04/2004, DJ de 13/05/2004: "A renegociação de contrato bancário ou a confissão da dívida não impede a possibilidade de discussão sobre eventuais ilegalidades dos contratos anteriores."

36. Para um panorama da formação dessa jurisprudência, com referência a precedentes da Quarta Turma sobre revisão de contratos findos e de renegociações sucessivas, ver AGUIAR JÚNIOR, Ruy Rosado de. Os contratos bancários e a jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça. Revista dos Tribunais, São Paulo, v. 811, p. 99-141, maio 2003, item 2.3.15.

6.5 Crise econômica e imprevisão: o limite

O CC/2002 permite corrigir prestações quando motivos imprevisíveis provocam desproporção manifesta e admite revisar ou resolver contratos por onerosidade excessiva.[37] Nos contratos bancários, porém, os tribunais exigem prova concreta e individualizada do impacto do evento na empresa.

O STJ decidiu em 2026 que alegações genéricas de dificuldade financeira não bastam e que o princípio da preservação da empresa não autoriza, por si só, a suspensão judicial das obrigações.[38] No TJ-ES, a revisão baseada em enchente e pandemia foi negada porque não houve prova da queda de faturamento.[39]

DOCUMENTOS INDISPENSÁVEIS

- Todos os contratos, aditivos, renegociações e confissões de dívida.
- Extratos completos da conta vinculada e planilhas do banco.
- Laudo contábil com valor incontroverso e valor controvertido.
- Demonstrações financeiras e projeção de caixa para os próximos 12 a 24 meses.

37. CC/2002, art. 317: "Quando, por motivos imprevisíveis, sobrevier desproporção manifesta entre o valor da prestação devida e o do momento de sua execução, poderá o juiz corrigi-lo, a pedido da parte, de modo que assegure, quanto possível, o valor real da prestação." Ver também os arts. 478 a 480 do CC/2002. O art. 479 prevê que a resolução "poderá ser evitada, oferecendo-se o réu a modificar eqüitativamente as condições do contrato".
38. STJ, AgInt no AREsp nº 3.128.916/SP, Rel. Des. Convocado Luís Carlos Gambogi, Quarta Turma, j. 31/08/2026, DJe de 10/09/2026. Tese de julgamento: "2. A revisão contratual com base nas teorias da imprevisão e da onerosidade excessiva exige a comprovação cumulativa de seus requisitos, não bastando alegações genéricas de dificuldades financeiras; 3. O princípio da preservação da empresa não autoriza, por si só, a suspensão judicial de obrigações contratuais, sendo a recuperação judicial o meio adequado para tal finalidade."
39. TJ-ES, Apelação Cível nº 5000093-72.2021.8.08.0023, já citada. Tese de julgamento: "A revisão contratual pela teoria da imprevisão exige demonstração concreta e individualizada de onerosidade excessiva, não bastando a referência genérica a eventos gerais, como pandemia ou enchente."

SÍNTESE DO CAPÍTULO

- O CPC exige indicar as cláusulas contestadas e o valor incontroverso, sob pena de inépcia.
- Nos embargos, a alegação de excesso exige memória de cálculo.
- Renegociações anteriores podem ser revistas, e a análise começa pela primeira operação.
- Crise genérica não basta; a imprevisão exige prova concreta do impacto.

CAPÍTULO 7

Do diagnóstico ao acordo: uma proposta que o banco aceita

O objetivo final da revisão não é a sentença, mas um acordo que caiba no caixa da empresa e preserve o crédito do banco. Este capítulo mostra como transformar o diagnóstico em proposta.

7.1 A lei estimula a solução consensual

O CPC determina que o Estado promova, sempre que possível, a solução consensual dos conflitos. Juízes e advogados devem estimular a conciliação e a mediação, inclusive durante o processo.[40] Isso significa que a negociação pode começar antes da ação, continuar durante o processo e terminar em acordo homologado.

7.2 Como estruturar a proposta

Uma proposta com boas chances de aprovação tem quatro elementos. Em primeiro lugar, parte de um saldo devedor apurado tecnicamente, com a separação clara entre o que a empresa reconhece e o que contesta. Em segundo lugar, demonstra a capacidade real de pagamento com base em projeção de caixa.

Em terceiro lugar, oferece contrapartidas ao banco, como manutenção ou reforço proporcional de garantias, amortização inicial ou compromisso de transparência financeira. Por fim, organiza o pagamento em ferramentas conhecidas pelo mercado.

40. CPC, art. 3º, §§ 2º e 3º: "§ 2º O Estado promoverá, sempre que possível, a solução consensual dos conflitos. § 3º A conciliação, a mediação e outros métodos de solução consensual de conflitos deverão ser estimulados por juízes, advogados, defensores públicos e membros do Ministério Público, inclusive no curso do processo judicial."

Ferramenta	O que faz	Interesse do banco
Alongamento do prazo	Reduz o valor das parcelas	Mantém o cliente adimplente
Carência	Dá fôlego enquanto o caixa se recompõe	Evita a inadimplência imediata
Consolidação de operações	Reúne várias dívidas em uma só	Simplifica o controle e as garantias
Expurgo de encargos indevidos	Corrige o saldo com base no laudo	Reduz o risco de perder em juízo
Ajuste de garantias	Equilibra risco e patrimônio dos sócios	Preserva a recuperação do crédito

7.3 Por que o banco tende a aceitar uma proposta técnica

Do lado do banco, uma dívida em atraso exige provisão, acompanhamento e, muitas vezes, uma execução longa e de resultado incerto. Uma proposta fundamentada reduz esse risco. Ela mostra que a empresa conhece o próprio contrato, que há um valor reconhecido e que existe um plano viável para pagá-lo.

Além disso, o laudo que identifica encargos indevidos funciona como medida do risco judicial. Se o banco sabe que parte da cobrança dificilmente será mantida em juízo, tem um motivo racional para negociar desde logo, em vez de esperar anos por uma perícia.

7.4 Mediação antecedente e reestruturação

Quando a empresa tem várias dívidas bancárias e risco de execuções simultâneas, a Lei nº 11.101/2005 oferece um instrumento pouco conhecido. A empresa em dificuldade que preencha os requisitos da recuperação judicial pode pedir tutela cautelar para suspender as execuções por até 60 dias, enquanto tenta compor com os credores em mediação ou conciliação no Cejusc do tribunal ou em câmara especializada.[41]

Se o problema for mais amplo, a recuperação extrajudicial permite negociar um plano com credores, e a recuperação judicial é, segundo o próprio STJ, o meio adequado para suspender obrigações de forma coletiva.[42] Essas medidas devem ser avaliadas com cuidado, porque créditos com garantia fiduciária, em regra, não se submetem ao plano.

7.5 Objeção comum: "o banco nunca negocia"

Bancos negociam todos os dias, mas negociam com quem apresenta números. O pedido genérico de desconto costuma ser recusado pelo gerente, porque ele não tem como justificá-lo internamente. Já a proposta acompanhada de laudo, fluxo de caixa e contrapartidas pode seguir para as áreas de crédito e de recuperação com chance real de aprovação.

Também ajuda escolher o momento certo. Negociar antes do vencimento antecipado, com o pagamento do incontroverso em dia, preserva a relação e amplia as alternativas da empresa.

SÍNTESE DO CAPÍTULO

- A lei estimula a solução consensual antes e durante o processo.
- A proposta forte combina saldo técnico, capacidade de pagamento, contrapartidas e ferramentas de mercado.
- A mediação antecedente pode suspender execuções por até 60 dias para negociar.
- Bancos negociam com quem apresenta números.

41. Lei nº 11.101/2005, art. 20-B, IV e § 1º, incluídos pela Lei nº 14.112/2020. O § 1º faculta às empresas em dificuldade que preencham os requisitos legais para requerer recuperação judicial obter tutela de urgência cautelar "a fim de que sejam suspensas as execuções contra elas propostas pelo prazo de até 60 (sessenta) dias, para tentativa de composição com seus credores, em procedimento de mediação ou conciliação já instaurado perante o Centro Judiciário de Solução de Conflitos e Cidadania (Cejusc) do tribunal competente ou da câmara especializada".
42. Lei nº 11.101/2005, art. 161: "O devedor que preencher os requisitos do art. 48 desta Lei poderá propor e negociar com credores plano de recuperação extrajudicial." Sobre a recuperação judicial como meio adequado para a suspensão de obrigações, ver o AgInt no AREsp nº 3.128.916/SP, já citado.

CAPÍTULO 8

Lista de verificação: antes de negociar ou ir a juízo

Use esta lista para organizar a análise da dívida bancária da sua empresa. Cada item remete ao capítulo em que o tema é tratado.

☐	Verificação	Cap.
☐	Todos os contratos, aditivos, renegociações e confissões de dívida foram reunidos?	2 e 6
☐	O banco forneceu planilha e extratos completos de cada operação?	2
☐	As garantias de cada operação, inclusive avais dos sócios, foram mapeadas?	2
☐	A finalidade do crédito foi identificada, para saber se há chance real de aplicar o CDC?	3
☐	A taxa contratada foi comparada com a média de mercado da mesma modalidade e época?	4
☐	A capitalização está pactuada com clareza e, se diária, com a taxa diária informada?	4
☐	Há cobrança cumulada de comissão de permanência com juros, multa ou correção?	4
☐	O valor incontroverso foi calculado e continua sendo pago?	5 e 6
☐	O laudo contábil separa valor reconhecido e valor contestado?	6
☐	Existe projeção de caixa para sustentar a proposta de pagamento?	7
☐	A proposta oferece contrapartidas ao banco?	7
☐	Se há várias execuções em risco, a mediação antecedente foi avaliada?	7

ORDEM DE PRIORIDADE SUGERIDA

1. Reunir documentos e manter o pagamento do incontroverso.
2. Obter laudo contábil independente.
3. Definir a capacidade real de pagamento.
4. Negociar com proposta escrita e, só se necessário, ir a juízo.

PALAVRAS FINAIS

Pagar o que é devido, de forma que a empresa sobreviva

O crédito bancário continua sendo uma das principais ferramentas de crescimento das empresas capixabas. Quando a dívida se torna pesada demais, o caminho mais inteligente raramente é o confronto total ou a submissão total.

A revisão contratual responsável mostra ao banco o valor correto e um plano realista de pagamento. Com isso, o credor recebe, a empresa continua operando, e empregos, fornecedores e impostos continuam a existir na Grande Vitória e no interior do Espírito Santo.

Este guia será atualizado à medida que a jurisprudência avançar. Se ele ajudou você a enxergar a dívida da sua empresa com mais clareza, cumpriu seu propósito.

PARA EMPRESAS

A Santos Faria Sociedade de Advogados atende empresas e empresários em contratos bancários, renegociação de dívidas, reestruturação e recuperação de empresas. Se quiser analisar seus contratos ou preparar uma proposta ao banco, solicite uma reunião reservada.

santosfaria.com.br/empresas | paulo@santosfaria.com.br | (27) 99615-4344

Conteúdos relacionados no site

- Bancário e reestruturação: santosfaria.com.br/empresas/bancario-e-reestruturacao/
- Recuperação judicial: santosfaria.com.br/empresas/recuperacao-judicial/
- Liminar em ação revisional: santosfaria.com.br/2026/11/08/liminar-em-acao-revisional-protesto-negativacao/

- Cédula de crédito bancário sem extratos: santosfaria.com.br/2026/10/02/cedula-de-credito-bancario-sem-extratos/
- Banco não apresenta contrato: santosfaria.com.br/2026/10/16/banco-nao-apresenta-contrato/
- Stay period e credor fiduciário: santosfaria.com.br/2026/11/16/stay-period-credor-fiduciario-bens-essenciais/

SOBRE O AUTOR

Paulo Vitor Faria da Encarnação

Paulo Encarnação é Mestre em Direito Processual (2024) e Bacharel em Direito pela Universidade Federal do Espírito Santo (UFES). É Advogado, inscrito na OAB/ES sob o nº 33.819, e sócio da Santos Faria Sociedade de Advogados. É autor do livro "Cognição na execução civil e exceção de pré-executividade" (Londrina: Thoth, 2026, 2.ª ed. aum., rev. e atual.).

E-mail: paulo@santosfaria.com.br
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-1263-1435
Lattes: http://lattes.cnpq.br/4573629611785817

Santos Faria Sociedade de Advogados

Rua Antônio Ataíde, nº 823, Tropical Tower, sala 805, Centro, Vila Velha/ES, CEP 29100-906. Telefone (27) 99615-4344. CNPJ 62.771.546/0001-01. Registro na OAB/ES nº 24.034675-4394. Sócios: Paulo Encarnação (OAB/ES 33.819), Jordan Santos Rodrigues (OAB/ES 34.867) e Gilberto Luiz Alves Queiroz (OAB/ES 21.788).

ENGLISH VERSION

Business credit and contract review: English edition

This part contains the full English version of the guide. It is intended for foreign partners, investors, lenders and executives who need to understand how Brazilian law deals with the review and renegotiation of business loans.

Few companies grow without bank credit. Working capital loans, secured overdraft lines, equipment financing and receivables financing are part of the daily routine of manufacturers, retailers, carriers and service providers in Vitória, Vila Velha, Serra, Cariacica and throughout the State of Espírito Santo, Brazil.

When cash runs short, however, the debt that made growth possible may become the greatest risk to the business. At that point, many business owners swing between two extremes: accepting any offer from the bank or filing a lawsuit to "challenge everything". This guide shows a third path, which is more technical and, in most cases, more effective.

The premise is simple. The bank is entitled to recover what it lent, with the remuneration that was legitimately agreed. The company, in turn, is entitled to pay only what is owed, on terms that do not destroy the business that generates the money for repayment. A well-conducted contract review separates one thing from the other and opens room for a sustainable agreement.

NOTES ON THIS VERSION

- Brazilian statutes and court decisions are cited in their original form, as used in Brazilian legal practice.
- Quotations from statutes and judgments are free translations by the author.
- CPC is the Brazilian Code of Civil Procedure; CC/2002 is the Brazilian Civil Code; CDC is the Consumer Protection Code; STJ is the Superior Court of Justice; and TJ-ES is the Court of Appeals of the State of Espírito Santo.
- Text updated until November 16, 2026. This is educational material and does not replace an individual analysis of your company's contracts, statements and cash flow.

CHAPTER 1

Bank and company: creditor and debtor with a common interest

The best bank negotiation starts when the business owner understands that the bank gains nothing from the client's failure. Creditor and debtor want the same thing: that the debt be paid.

1.1 The problem: the debt that financed growth

Picture a distributor in Serra that took out a working capital loan to serve a large contract. The client paid late, margins fell and the installments began to consume almost all available cash. Within a few months, the company rolled over the debt, signed new credit notes and started paying interest on interest.

This scenario is common in companies of all sizes. The problem rarely lies in a single clause. It usually arises from a series of successive transactions, rushed renegotiations and charges that nobody checked carefully.

1.2 What the bank legitimately charges

The bank lends money raised from third parties and takes the risk of not being repaid. It therefore charges interest that remunerates the capital, covers funding costs and prices the client's risk. The difference between funding cost and the rate charged, known as the spread, is a legitimate part of banking.

The STJ has long recognized this reality. Financial institutions are not subject to the interest cap of the Brazilian Usury Law, and interest above 12% per year does not, in itself, indicate abuse.[43] A company that opens negotiations assuming that every high rate is unlawful loses credibility at the first meeting.

1.3 What the law expects from business contracts

The CC/2002 treats contracts between businesses with special caution. Art. 421, sole paragraph, provides that minimum intervention and the exceptional nature of contract review prevail in private relationships. Art. 421-A presumes that business contracts are balanced and symmetrical, requires respect for the risk allocation agreed by the parties and allows review only "in an exceptional and limited manner".[44]

These rules do not prohibit review. They require the company to show, with data, where the contract departed from the law or from what was actually agreed. At the same time, art. 422 obliges both parties to act with probity and good faith, both when entering into the contract and when performing it.[45]

1.4 Common objection: "reviewing means fighting the bank"

Many business owners fear that any challenge will close the door to new credit. The concern is understandable, but it rests on a mistaken premise. Reviewing does not mean denying the debt; it means determining the correct amount and discussing a feasible way to pay it.

43. STJ, Súmula nº 382, Segunda Seção, j. 27/05/2009, DJe de 08/06/2009. Free translation: "The stipulation of remuneratory interest above 12% per year does not, in itself, indicate abusiveness."
44. CC/2002, art. 421-A, caput and items II and III. Free translation: "Civil and business contracts are presumed to be balanced and symmetrical until concrete elements justify setting this presumption aside, subject to the legal regimes provided for in special laws, it being also guaranteed that: [...] II - the allocation of risks defined by the parties must be respected and observed; and III - contract review shall only occur in an exceptional and limited manner."
45. CC/2002, art. 422. Free translation: "The contracting parties are bound to observe the principles of probity and good faith both in the conclusion of the contract and in its performance."

In practice, the bank also prefers to receive a properly calculated amount, with collateral preserved and a realistic schedule, rather than face years of enforcement against a company with no cash. A technical review gives the account manager and the credit recovery team objective arguments to approve better terms internally.

CHAPTER SUMMARY

- Interest above 12% per year is not abusive in itself.
- The CC/2002 presumes business contracts are balanced and allows only exceptional and limited review.
- Reviewing means determining the amount owed and a feasible way to pay it, not denying the debt.

CHAPTER 2

Credit agreements: what the company signs

Before discussing rates, one must know which document the company signed. The bank credit note is the most common instrument and has specific rules that favor collection.

2.1 The bank credit note

Most business credit in Brazil is documented by a bank credit note (*cédula de crédito bancário*). It represents a promise to pay money arising from a credit transaction of any kind.[46] Working capital loans, secured overdraft lines and equipment financing usually follow this format.

The credit note is an extrajudicial enforceable instrument. This means that, if the company stops paying, the bank may go straight to enforcement proceedings without a prior collection lawsuit. The STJ established this rule in a repetitive appeal and extended it even to revolving credit and overdraft facilities.[47] The credit note also does not require the signature of two witnesses.[48]

46. Lei nº 10.931/2004, art. 26. Free translation: "The Bank Credit Note is a credit instrument issued by an individual or legal entity in favor of a financial institution or an equivalent entity, representing a promise to pay money arising from a credit transaction of any kind."
47. STJ, REsp nº 1.291.575/PR, Rel. Min. Luis Felipe Salomão, Segunda Seção, j. 14/08/2013, DJe de 02/09/2013 (Tema Repetitivo 576). Free translation of the thesis: "The Bank Credit Note is an extrajudicial enforceable instrument, representing credit transactions of any nature, which authorizes its issuance to document the opening of credit in a current account, in the form of revolving credit or overdraft."
48. STJ, AgInt no AREsp nº 2.908.924/SC, Rel. Min. Raul Araújo, Quarta Turma, j. 01/06/2026, DJe de 09/06/2026. The judgment states that the exemption derives from art. 29, VI, of Lei nº 10.931/2004, a special rule that prevails over art. 784, III, of the CPC.

2.2 The counterweight: the duty to demonstrate the debt

The enforceability of the credit note comes with an important requirement. The bank must demonstrate the outstanding balance in a clear spreadsheet showing principal, interest and how it was applied, monetary adjustment, penalties and expenses.[49] For current account facilities, statements must itemize the amounts drawn, limit increases and repayments.

This rule is the gateway to any serious review. Without the spreadsheet and statements, neither the company nor the bank knows precisely how much is being charged and why.

2.3 The law allows capitalized interest in the credit note

Lei nº 10.931/2004 expressly allows the credit note to provide for capitalized interest, the criteria for its application and the capitalization period.[50] Therefore, the mere existence of compound interest does not make the charge unlawful. What matters is whether capitalization was clearly agreed and applied as contracted.

2.4 Collateral: what is at stake

Significant business loans almost always come with collateral: personal guarantees (*aval*) from the partners, fiduciary transfer of real estate and machinery, and fiduciary assignment of receivables. This collateral weighs heavily in the negotiation, because it defines what the bank can recover without the company's cooperation.

49. Lei nº 10.931/2004, art. 28, § 2º, I. Free translation: the calculations "shall show clearly, precisely and in an easily understandable manner the principal amount of the debt, its contractual charges and expenses, the interest portion and the criteria for its application, the monetary or exchange adjustment portion, the portion corresponding to fines and other contractual penalties, collection expenses and attorneys' fees due up to the date of the calculation and, finally, the total amount of the debt".
50. Lei nº 10.931/2004, art. 28, § 1º, I. Free translation: the credit note may provide for "interest on the debt, capitalized or not, the criteria for its application and, where applicable, the periodicity of its capitalization, as well as the expenses and other charges arising from the obligation".

In judicial reorganization, credit secured by fiduciary transfer or assignment is, as a rule, excluded from the plan.[51] Mapping the collateral is therefore as important as calculating the interest.

WARNING

Successive renegotiations often add collateral at each round. Before signing a new instrument, check that it does not shift to the partners' personal assets a risk that previously belonged only to the company.

CHAPTER SUMMARY

- The bank credit note is an enforceable instrument and allows direct enforcement.
- In return, the bank must demonstrate the debt in a clear spreadsheet and complete statements.
- Capitalized interest is allowed in the credit note if clearly agreed.
- Collateral defines each side's bargaining power.

51. Lei nº 11.101/2005, art. 49, § 3º. The provision excludes from the effects of judicial reorganization, among others, creditors holding the position of fiduciary owner of movable or immovable property, whose property rights and contractual conditions prevail, subject to the temporary prohibition on removing capital goods essential to the business during the stay period.

CHAPTER 3

Consumer Code or Civil Code: which law protects the company

Many corporate review lawsuits fail because they rely on the CDC. Understanding why it generally does not apply to working capital loans avoids weak strategies and directs effort to what actually works.

3.1 The problem: the temptation of the CDC

The CDC offers attractive tools to anyone challenging a contract: reversal of the burden of proof, control of abusive clauses and interpretation in favor of the adhering party. The STJ has even issued a binding summary stating that the CDC applies to financial institutions.[52]

It does not follow, however, that every company is a consumer of its bank. The summary says that banks may be suppliers; it does not say that every client is a consumer.

3.2 What the STJ and the TJ-ES say

For the STJ, a company that borrows to fund its business activity is not the final recipient of the credit. In that case, the relationship is one of input, not of consumption.[53] In a recent decision, the Fourth Panel reaffirmed this view and expressly referred to art. 421-A of the CC/2002.[54]

52. STJ, Súmula nº 297, Segunda Seção, j. 12/05/2004, DJ de 08/09/2004. Free translation: "The Consumer Protection Code applies to financial institutions."
53. STJ, REsp nº 2.001.086/MT, Rel. Min. Nancy Andrighi, Terceira Turma, j. 27/09/2022, DJe de 30/09/2022. Free translation of the headnote: "there is therefore no basis for applying the CDC to a bank contract entered into by a legal entity for the purpose of obtaining working capital".
54. STJ, AgInt no AREsp nº 3.216.979/SP, Rel. Min. Raul Araújo, Quarta Turma, j. 06/10/2026, DJe de 15/10/2026. Free translation of the headnote: a legal entity that contracts financing to fund its business activities "is not the final recipient of the service, which characterizes an input relationship; therefore, the CDC does not apply, including as regards the reversal of the burden of proof and the abusive nature of clauses (CDC, art. 2º; CC, art. 421-A)".

The TJ-ES follows the same line. In an interlocutory appeal concerning a working capital contract, its First Civil Chamber set aside the reversal of the burden of proof and noted that the company may support its claims with its own accounting advice.[55]

3.3 The exception: concrete vulnerability

Case law accepts the so-called mitigated finalist theory. Under it, a company may receive CDC protection if it demonstrates concrete technical, legal or economic vulnerability towards the bank. Such vulnerability, however, is not presumed from the mere adherence to a standard-form contract.[56]

In practice, this exception is narrow for companies that take out large loans. A borrower that negotiates significant credit lines, with financial advice and structured collateral, will rarely be able to present itself as vulnerable.

3.4 Practical consequence: the burden of proof lies with the company

Once the CDC is ruled out, the general rule of the CPC applies: the company must prove the facts it alleges. This changes the strategy. Instead of waiting for the bank to demonstrate the regularity of each charge, the company must come to the table, or to court, with its own calculation prepared by a trusted professional.

Far from being an obstacle, this requirement is an advantage for those who prepare. A solid accounting report is both the best evidence in court and the best argument in a negotiation.

---

55. TJ-ES, Agravo de Instrumento nº 5018056-26.2025.8.08.0000, Rel. Des. Alexandre Puppim, Primeira Câmara Cível, j. 17/04/2026. Free translation of the headnote: "the complexity inherent in interest and capitalization calculations does not constitute impossible or 'diabolical' proof that would justify reversing the burden of proof, as the company may support its allegations with its own accounting assistance".
56. See REsp nº 2.001.086/MT, cited above, and TJ-ES, Apelação Cível nº 5010561-29.2024.8.08.0011, Rel. Des. Sergio Ricardo de Souza, Terceira Câmara Cível, j. 06/03/2026. Free translation: application of the CDC, "even under the mitigated finalist theory, is ruled out when there is no concrete demonstration of the technical, legal or economic vulnerability of the micro-enterprise vis-à-vis the financial institution".

CHAPTER SUMMARY

- Working capital and business financing are input relationships, to which the CDC does not apply.
- The exception depends on concrete vulnerability, which is not presumed.
- Without the CDC, the company must prove its claims with its own calculation.

CHAPTER 4

Interest, capitalization and charges: legitimate and reviewable

An effective review does not attack the entire contract. It precisely identifies where the charges departed from the law or from what was agreed, and preserves everything else.

4.1 Remuneratory interest and the market average rate

The Central Bank of Brazil publishes average market rates by type of credit. Many lawsuits ask for interest to be reduced to that average, but the STJ does not apply this automatically. In a repetitive appeal, its Second Section allowed interest to be reviewed only in exceptional situations, when abusiveness is fully demonstrated in light of the particular circumstances.[57]

The TJ-ES has applied this standard strictly to business contracts. In a 2026 appeal, the court reversed a judgment that had reduced interest from 5.97% per month to the average of 2.55%. For the Third Civil Chamber, the average rate is merely a reference, and the agreed rate, below three times the average and consistent with the risk of a short-term secured overdraft line, was not abusive.[58]

57. STJ, REsp nº 1.061.530/RS, Rel. Min. Nancy Andrighi, Segunda Seção, j. 22/10/2008, DJe de 10/03/2009 (Temas Repetitivos 24 a 36). Free translation of one of the theses: "Review of remuneratory interest rates is allowed in exceptional situations, provided that a consumer relationship is established and that abusiveness (capable of placing the consumer at an exaggerated disadvantage (art. 51, §1º, of the CDC)) is fully demonstrated, in view of the particularities of the specific case." The thesis was formulated for consumer relationships, which reinforces caution in business contracts.

58. TJ-ES, Apelação Cível nº 5010561-29.2024.8.08.0011, Rel. Des. Sergio Ricardo de Souza, Terceira Câmara Cível, j. 06/03/2026. Free translation of the thesis: "The stipulation of remuneratory interest at a level not exceeding three times the average market rate, for a secured, short-term credit transaction, does not demonstrate manifest abusiveness."

The average rate plays a decisive role in another situation. If the bank fails to prove the rate actually agreed, either because it was never stipulated or because the contract was not filed in court, the market average for that type of transaction applies, unless the rate charged is more favorable to the debtor.[59]

4.2 Capitalization: allowed, provided it is clear

Capitalization at intervals shorter than one year is allowed in bank contracts entered into from March 31, 2000, provided it is expressly agreed.[60] For the STJ, it is enough that the contract states an annual rate higher than twelve times the monthly rate for monthly capitalization to be considered agreed.[61]

Daily capitalization requires more. The STJ has held that it is valid only if the contract states the daily rate itself, expressly and clearly; stating the effective monthly and annual rates is not enough.[62] This is a typical reviewable point that does not depend on discussing the size of the rate, but the way it was disclosed.

59. STJ, Súmula nº 530, Segunda Seção, j. 13/05/2015, DJe de 18/05/2015. Free translation: "In bank contracts, where it is impossible to prove the interest rate actually agreed - due to absence of stipulation or failure to file the instrument in the records -, the average market rate published by the Central Bank for transactions of the same kind applies, unless the rate charged is more advantageous to the debtor."
60. STJ, Súmula nº 539, Segunda Seção, j. 10/06/2015, DJe de 15/06/2015. Free translation: "Capitalization of interest at intervals shorter than one year is permitted in contracts entered into with institutions of the National Financial System from 31/3/2000 (MP n. 1.963-17/2000, reissued as MP n. 2.170-36/2001), provided it is expressly agreed."
61. STJ, Súmula nº 541, Segunda Seção, j. 10/06/2015, DJe de 15/06/2015. Free translation: "The provision in a bank contract of an annual interest rate higher than twelve times the monthly rate is sufficient to allow the collection of the effective annual rate agreed." The summary consolidates the thesis established in STJ, REsp nº 973.827/RS, Rel. Min. Luis Felipe Salomão, Rel. p/ acórdão Min. Maria Isabel Gallotti, Segunda Seção, j. 08/08/2012, DJe de 24/09/2012 (Temas Repetitivos 246 e 247).
62. STJ, REsp nº 2.200.396/RS, Rel. Min. Moura Ribeiro, Terceira Turma, j. 14/04/2025, DJe de 14/05/2025. Free translation of the headnote: "daily capitalization of remuneratory interest is permitted provided that the respective rate is stated expressly and clearly, information on the effective monthly and annual rates not being sufficient".

4.3 Default charges

When the company pays late, default charges come into play. In bank contracts not governed by specific legislation, default interest may be set at up to 1% per month.[63] Late payment fines and default interest compensate for the delay and cannot be added to another charge with the same purpose.

That is the case of the so-called permanence commission (*comissão de permanência*). The STJ held, in a repetitive appeal, that it cannot be combined with any other remuneratory or default charges.[64] Double charges of this kind are frequent in older contracts and successive renegotiations.

Charge	General rule	Where problems usually arise
Remuneratory interest	Freely agreed; the average rate is a reference	Rate not proven, or far from the market without risk justification
Monthly capitalization	Allowed if agreed	No annual rate or no clear clause
Daily capitalization	Allowed if the daily rate is disclosed	Contract states only monthly and annual rates
Default interest	Up to 1% per month	Percentage above the limit
Permanence commission	Cannot be combined	Charged together with interest, fines or adjustment

63. STJ, Súmula nº 379, Segunda Seção, j. 22/04/2009. Free translation: "In bank contracts not governed by specific legislation, default interest may be agreed up to the limit of 1% per month."
64. STJ, REsp nº 1.255.573/RS, Rel. Min. Maria Isabel Gallotti, Segunda Seção, j. 28/08/2013, DJe de 24/10/2013 (Temas Repetitivos 618 a 621). Free translation of item 1 of the headnote: "The permanence commission cannot be combined with any other remuneratory or default charges (Súmulas 30, 294 and 472 of the STJ)." Súmula nº 472 was approved by the Second Section on 13/06/2012, DJe de 19/06/2012.

4.4 Common objection: "the bank always overcharges"

Not always. In some cases, the expert report confirms that the agreed rate was below the market average, and the review claim is entirely rejected. A company from Espírito Santo that sought review alleging a flood and the pandemic, for example, saw the TJ-ES find that the agreed interest was below the average for the period.[65]

Analysis must therefore come before strategy. When the calculation shows that the contract is regular, the best course is to negotiate term and payment method, not to litigate.

CHAPTER SUMMARY

- The market average rate is a reference, not an automatic ceiling.
- Capitalization requires a clear agreement; daily capitalization requires disclosure of the daily rate.
- Default interest is capped at 1% per month, and the permanence commission cannot be added to other charges.
- If the calculation confirms the contract is regular, negotiate instead of litigating.

65. TJ-ES, Apelação Cível nº 5000093-72.2021.8.08.0023, Rel. Des. Robson Luiz Albanez, Quarta Câmara Cível, j. 23/10/2026. Free translation of the thesis: "An interest rate agreed at a level below the market average for the period rules out the allegation of abusiveness and of extreme advantage capable of justifying review of the contract."

CHAPTER 5

Default and debt: what happens during the dispute

Filing a lawsuit does not automatically suspend the debt. Knowing what happens to default, to credit bureau listings and to the debt itself avoids false expectations and risky decisions.

5.1 A review lawsuit does not prevent default

A frequent mistake is to stop paying right after filing suit. The STJ is clear: merely filing a review lawsuit does not prevent the company from being considered in default.[66] This means that default interest, fines, protest and enforcement of collateral remain possible.

The CPC reinforces this logic. In lawsuits seeking review of loans or financing, the undisputed amount must continue to be paid at the time and in the manner agreed.[67] The rule protects the bank and, at the same time, gives the company an objective criterion of what it must keep paying.

5.2 When default is set aside

There is, however, an important situation in the company's favor. If it is shown that the bank charged abusive amounts during the regular period, that is, improper remuneratory interest or capitalization before the delay, default is set aside.[68] The logic is simple: the debtor cannot be blamed for the delay if the amount demanded was wrong from the start.

66. STJ, Súmula nº 380, Segunda Seção, j. 22/04/2009, DJe de 05/05/2009. Free translation: "The mere filing of a contract review lawsuit does not prevent the plaintiff from being characterized as in default."
67. CPC, art. 330, § 3º. Free translation: "In the case of § 2º, the undisputed amount must continue to be paid at the time and in the manner agreed."

Abuses in default charges, such as excessive fines or default interest, do not have the same effect. They are merely adjusted, and default remains.

5.3 The principal debt still exists

Even when the review succeeds, the borrowed capital remains due. The STJ's Fourth Panel made this clear in 2026, in a judgment that helps explain the balanced purpose of contract review:

> The finding of abuses in the regular-period charges neither extinguishes the principal obligation nor defeats the viability of the payment order action, requiring only that the outstanding balance be adjusted to legal parameters. [...] An interpretation that entirely extinguishes the collection because of its abusive nature amounts to unjust enrichment of the debtor, which the legal system prohibits, since the capital actually borrowed must be repaid under the agreed terms adjusted to legal limits.[69]

This is perhaps the central point of this guide. Review corrects the balance; it does not erase the debt. Those who understand this negotiate more realistically and earn the creditor's trust.

5.4 Credit bureaus and collateral

To prevent listing in credit bureaus during the lawsuit, the STJ set cumulative requirements: a full or partial challenge to the debt, likelihood of success supported by settled case law, and deposit of the undisputed portion or provision of security.[70] Without a deposit or security, the chances of an injunction drop considerably.

---

68. STJ, REsp nº 1.061.530/RS, cited above (Tema Repetitivo 28). Free translation: "Recognition of abusiveness in the charges required during the regular contractual period (remuneratory interest and capitalization) sets aside default." The thesis continues to be applied by the STJ, REsp nº 2.137.797/SC, Rel. Min. Raul Araújo, Quarta Turma, j. 16/03/2026, DJe de 23/03/2026.

69. STJ, AgInt nos EDcl no REsp nº 2.214.495/MG, Rel. Min. Raul Araújo, Quarta Turma, j. 12/08/2026, DJe de 18/08/2026, items 1 and 4 of the headnote (free translation).

70. STJ, REsp nº 1.061.530/RS, cited above. The thesis was established in the context of bank contracts subject to the CDC; in business contracts, the same criteria usually guide the analysis of urgent relief, but granting it depends on the specific case.

The website of Santos Faria Sociedade de Advogados has an article, in Portuguese, on injunctions in review lawsuits and protest, which explores this topic for companies.[71]

RISK

Suspending all payments upon filing suit exposes the company to protest, acceleration and enforcement of collateral. Keep paying the undisputed amount.

CHAPTER SUMMARY

- A review lawsuit does not prevent default, and the undisputed amount must keep being paid.
- Abuses in the regular period set aside default; abuses in default charges do not.
- Review adjusts the balance, but the borrowed capital remains due.

71. Available on the firm's website, in the articles section, under the title "Liminar em ação revisional: como a empresa pode evitar protesto e negativação durante a discussão do contrato bancário", published on 08/11/2026.

CHAPTER 6

Responsible review: method before litigation

Procedural law penalizes generic review claims. It requires the company to state exactly what it challenges and how much it acknowledges owing. Used well, this requirement is the roadmap for a good negotiation.

6.1 What the CPC requires in the complaint

In lawsuits seeking review of loans or financing, the plaintiff must specify the clauses it intends to challenge and quantify the undisputed amount, or the complaint will be dismissed as defective.[72] The TJ-ES applies the rule strictly and has upheld the dismissal of a review lawsuit that brought neither a spreadsheet nor an indication of the allegedly abusive clauses.[73]

6.2 The same rule applies to the defense against enforcement

When the bank has already enforced the credit note, the company defends itself through debtor's objections (*embargos à execução*). If it alleges excess, it must state the amount it considers correct and present

72. CPC, art. 330, § 2º. Free translation: "In actions seeking review of an obligation arising from a loan, financing or sale of goods, the plaintiff must, under penalty of the complaint being deemed defective, specify in the complaint, among the contractual obligations, those it intends to challenge, and also quantify the undisputed amount of the debt."
73. TJ-ES, Apelação Cível nº 0001487-96.2018.8.08.0059, Rel. Des. Jorge Henrique Valle dos Santos, Terceira Câmara Cível, j. 04/11/2024. Free translation of the headnote: "the calculation spreadsheet in a contract review action is an essential document for filing the claim".

an itemized and updated statement.[74] The STJ has confirmed that objections with review content amount to an allegation of excess and require this calculation statement.[75]

6.3 The expert report as a point of balance

When there is a real dispute over the numbers, a court-appointed accounting expert is often the meeting point between the parties. A case decided by the TJ-ES in 2026 illustrates this role well. The expert found excess, and the court kept the enforcement going only for the amount actually owed, instead of dismissing it.[76]

Note the outcome: the company stopped paying what it did not owe, and the bank preserved its instrument to recover what was due. This is exactly the balance that a good negotiation can reach earlier, at lower cost and in less time.

6.4 Previous renegotiations may be reviewed

Many current debts are the result of a chain of contracts: the original credit note was replaced by a renegotiation, which later became a debt acknowledgment. The STJ allows the company to challenge unlawful charges in earlier contracts even after renegotiation.[77]

---

74. CPC, art. 917, §§ 3º and 4º. If the correct amount or the statement is not presented, the objections "shall be summarily rejected, without a ruling on the merits, if excess of enforcement is their sole ground" (item I) or "shall proceed, if there is another ground, but the judge shall not examine the allegation of excess of enforcement" (item II) (free translation).
75. STJ, AgInt no AREsp nº 2.908.924/SC, cited above, item 3 of the headnote. Free translation: "Objections to enforcement with review content amount to excess of enforcement and require indication of the amount considered due and an itemized calculation statement, under arts. 917, §§ 3º and 4º, I and II, and 330, § 2º, of the CPC, summary rejection being lawful when such requirements are absent." In the same sense, at the TJ-ES: Apelação Cível nº 5001184-46.2025.8.08.0028, Rel. Des. Dair José Bregunce de Oliveira, Quarta Câmara Cível, j. 16/10/2026.
76. TJ-ES, Apelação Cível nº 0010554-60.2017.8.08.0014, Rel. Des. Luiz Guilherme Risso, Segunda Câmara Cível, j. 14/09/2026. Free translation of the thesis: "Once excess of enforcement is found, the continuation of the enforcement for the amount actually determined must be preserved."
77. STJ, Súmula nº 286, Segunda Seção, j. 28/04/2004, DJ de 13/05/2004. Free translation: "The renegotiation of a bank contract or the acknowledgment of debt does not preclude the discussion of any unlawfulness in previous contracts."

This view has long roots in STJ case law, which sees successive renegotiations as a chain of transactions in which the final balance carries the charges of every stage.[78] The analysis should therefore start with the first transaction, not the last.

6.5 Economic crisis and unforeseeability: the limit

The CC/2002 allows installments to be corrected when unforeseeable events cause a manifest imbalance, and allows contracts to be revised or terminated for excessive onerousness.[79] In bank contracts, however, courts require concrete and individualized proof of the event's impact on the company.

The STJ held in 2026 that generic allegations of financial difficulty are not enough and that the principle of preservation of the business does not, by itself, authorize the judicial suspension of obligations.[80] At the TJ-ES, review based on a flood and the pandemic was denied because there was no proof of a drop in revenue.[81]

78. For an overview of how this case law developed, with reference to Fourth Panel precedents on the review of terminated contracts and successive renegotiations, see AGUIAR JÚNIOR, Ruy Rosado de. Os contratos bancários e a jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça. Revista dos Tribunais, São Paulo, v. 811, p. 99-141, maio 2003, item 2.3.15.
79. CC/2002, art. 317. Free translation: "When, for unforeseeable reasons, a manifest disproportion arises between the value of the performance due and its value at the time of performance, the judge may correct it, at the request of a party, so as to ensure, as far as possible, the real value of the performance." See also arts. 478 to 480 of the CC/2002. Art. 479 provides that termination "may be avoided if the defendant offers to modify the terms of the contract equitably" (free translation).
80. STJ, AgInt no AREsp nº 3.128.916/SP, Rel. Des. Convocado Luís Carlos Gambogi, Quarta Turma, j. 31/08/2026, DJe de 10/09/2026. Free translation of the thesis: "2. Contract review based on the theories of unforeseeability and excessive onerousness requires cumulative proof of their requirements, generic allegations of financial difficulties not being sufficient; 3. The principle of preservation of the business does not, by itself, authorize the judicial suspension of contractual obligations, judicial reorganization being the appropriate means for that purpose."
81. TJ-ES, Apelação Cível nº 5000093-72.2021.8.08.0023, cited above. Free translation of the thesis: "Contract review under the theory of unforeseeability requires concrete and individualized demonstration of excessive onerousness, a generic reference to general events, such as a pandemic or a flood, not being sufficient."

ESSENTIAL DOCUMENTS

- All contracts, amendments, renegotiations and debt acknowledgments.
- Complete statements of the linked account and the bank's spreadsheets.
- Accounting report showing undisputed and disputed amounts.
- Financial statements and cash flow projection for the next 12 to 24 months.

CHAPTER SUMMARY

- The CPC requires stating the challenged clauses and the undisputed amount, or the complaint is defective.
- In debtor's objections, alleging excess requires a calculation statement.
- Previous renegotiations may be reviewed, and analysis starts with the first transaction.
- A generic crisis is not enough; unforeseeability requires concrete proof of impact.

CHAPTER 7

From diagnosis to agreement: a proposal the bank accepts

The ultimate goal of the review is not a judgment, but an agreement that fits the company's cash flow and preserves the bank's credit. This chapter shows how to turn the diagnosis into a proposal.

7.1 The law encourages consensual solutions

The CPC provides that the State shall promote consensual dispute resolution whenever possible. Judges and lawyers must encourage conciliation and mediation, including during the proceedings.[82] This means that negotiation can begin before the lawsuit, continue during the proceedings and end in a court-approved settlement.

7.2 How to structure the proposal

A proposal with good chances of approval has four elements. First, it starts from a technically determined outstanding balance, clearly separating what the company acknowledges from what it disputes. Second, it demonstrates real payment capacity based on a cash flow projection.

Third, it offers something in return to the bank, such as maintaining or proportionally reinforcing collateral, an initial down payment or a commitment to financial transparency. Finally, it organizes payment using tools familiar to the market.

82. CPC, art. 3º, §§ 2º and 3º. Free translation: "§ 2º The State shall promote, whenever possible, the consensual resolution of disputes. § 3º Conciliation, mediation and other methods of consensual dispute resolution shall be encouraged by judges, lawyers, public defenders and members of the Public Prosecutor's Office, including during judicial proceedings."

Tool	What it does	Bank's interest
Term extension	Reduces installment amounts	Keeps the client performing
Grace period	Gives breathing room while cash recovers	Avoids immediate default
Consolidation of facilities	Combines several debts into one	Simplifies monitoring and collateral
Removal of improper charges	Corrects the balance based on the report	Reduces the risk of losing in court
Collateral adjustment	Balances risk and the partners' assets	Preserves credit recovery

7.3 Why the bank tends to accept a technical proposal

From the bank's side, a past-due debt requires provisioning, monitoring and often a long enforcement process with an uncertain outcome. A well-grounded proposal reduces that risk. It shows that the company knows its own contract, that there is an acknowledged amount and that there is a feasible plan to pay it.

Moreover, a report that identifies improper charges works as a measure of litigation risk. If the bank knows that part of the claim is unlikely to survive in court, it has a rational reason to negotiate now, instead of waiting years for an expert report.

7.4 Pre-insolvency mediation and restructuring

When the company has several bank debts and faces the risk of simultaneous enforcement actions, Lei nº 11.101/2005 offers a little-known tool. A company in difficulty that meets the requirements for judicial reorganization may seek a precautionary injunction suspending enforcement actions for up to 60 days while it tries to reach a settlement with creditors through mediation or conciliation before the court's dispute resolution center (*Cejusc*) or a specialized chamber.[83]

If the problem is broader, out-of-court reorganization allows a plan to be negotiated with creditors, and judicial reorganization is, according to the STJ itself, the appropriate means of suspending obligations collectively.[84] These measures must be assessed carefully, because credit secured by fiduciary collateral is, as a rule, not subject to the plan.

7.5 Common objection: "the bank never negotiates"

Banks negotiate every day, but they negotiate with those who bring numbers. A generic request for a discount is usually refused by the account manager, because there is no way to justify it internally. A proposal backed by a report, cash flow and counterpart commitments, on the other hand, can move on to the credit and recovery departments with a real chance of approval.

Timing also matters. Negotiating before acceleration, while the undisputed amount is being paid on time, preserves the relationship and broadens the company's options.

CHAPTER SUMMARY

- The law encourages consensual solutions before and during litigation.
- A strong proposal combines a technical balance, payment capacity, counterpart commitments and market tools.
- Pre-insolvency mediation may suspend enforcement actions for up to 60 days to negotiate.
- Banks negotiate with those who bring numbers.

83. Lei nº 11.101/2005, art. 20-B, IV and § 1º, added by Lei nº 14.112/2020. Free translation of § 1º: companies in difficulty that meet the legal requirements to file for judicial reorganization may obtain a precautionary urgent injunction "so that the enforcement actions filed against them are suspended for a period of up to 60 (sixty) days, in an attempt to reach a settlement with their creditors, in mediation or conciliation proceedings already initiated before the Judicial Center for Dispute Resolution and Citizenship (Cejusc) of the competent court or the specialized chamber".
84. Lei nº 11.101/2005, art. 161. Free translation: "A debtor that meets the requirements of art. 48 of this Law may propose and negotiate an out-of-court reorganization plan with creditors." On judicial reorganization as the appropriate means for suspending obligations, see AgInt no AREsp nº 3.128.916/SP, cited above.

CHAPTER 8

Checklist: before negotiating or going to court

Use this checklist to organize the analysis of your company's bank debt. Each item refers to the chapter where the topic is discussed.

☐	Check	Ch.
☐	Have all contracts, amendments, renegotiations and debt acknowledgments been gathered?	2, 6
☐	Has the bank provided complete spreadsheets and statements for each facility?	2
☐	Has the collateral for each facility, including partners' guarantees, been mapped?	2
☐	Has the purpose of the credit been identified, to assess whether the CDC could realistically apply?	3
☐	Has the agreed rate been compared with the market average for the same type and period?	4
☐	Is capitalization clearly agreed and, if daily, is the daily rate disclosed?	4
☐	Is the permanence commission being charged together with interest, fines or adjustment?	4
☐	Has the undisputed amount been calculated, and is it still being paid?	5, 6
☐	Does the accounting report separate acknowledged and disputed amounts?	6
☐	Is there a cash flow projection to support the payment proposal?	7
☐	Does the proposal offer counterpart commitments to the bank?	7
☐	If several enforcement actions are at risk, has pre-insolvency mediation been assessed?	7

SUGGESTED ORDER OF PRIORITY

1. Gather documents and keep paying the undisputed amount.
2. Obtain an independent accounting report.
3. Determine real payment capacity.
4. Negotiate with a written proposal and go to court only if necessary.

FINAL WORDS

Paying what is owed, so that the company survives

Bank credit remains one of the main growth tools for companies in Espírito Santo. When debt becomes too heavy, the smartest path is rarely total confrontation or total submission.

A responsible contract review shows the bank the correct amount and a realistic payment plan. As a result, the creditor gets paid, the company keeps operating, and jobs, suppliers and tax revenue continue to exist in Greater Vitória and throughout the state.

This guide will be updated as case law evolves. If it helped you see your company's debt more clearly, it has served its purpose.

FOR COMPANIES

Santos Faria Sociedade de Advogados advises companies and business owners on bank contracts, debt renegotiation, restructuring and business reorganization. If you would like to have your contracts analyzed or to prepare a proposal to your bank, request a confidential meeting.

santosfaria.com.br/empresas | paulo@santosfaria.com.br | +55 (27) 99615-4344

ABOUT THE AUTHOR

Paulo Vitor Faria da Encarnação

Paulo Encarnação holds a Master's degree in Procedural Law (2024) and a Bachelor's degree in Law from the Federal University of Espírito Santo (UFES). He is a lawyer admitted to the Brazilian Bar Association, Espírito Santo Section (OAB/ES nº 33.819), and a partner at Santos Faria Sociedade de Advogados. He is the author of the book "Cognição na execução civil e exceção de pré-executividade" (Londrina: Thoth, 2026, 2nd ed., expanded, revised and updated).

E-mail: paulo@santosfaria.com.br
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-1263-1435
Lattes: http://lattes.cnpq.br/4573629611785817

Santos Faria Sociedade de Advogados

Rua Antônio Ataíde, nº 823, Tropical Tower, sala 805, Centro, Vila Velha/ES, Brazil, CEP 29100-906. Phone +55 (27) 99615-4344. CNPJ 62.771.546/0001-01. OAB/ES registration nº 24.034675-4394. Partners: Paulo Encarnação (OAB/ES 33.819), Jordan Santos Rodrigues (OAB/ES 34.867) and Gilberto Luiz Alves Queiroz (OAB/ES 21.788).