Artigos

# O aumento das recuperações judiciais não é um problema apenas de quem entra em crise

Escrito por: Carolina Pirajá - 21/09/2026

O ambiente econômico brasileiro tem imposto desafios cada vez maiores às empresas. Juros elevados, crédito mais restrito, margens comprimidas, aumento dos custos operacionais e um cenário de crescimento econômico moderado pressionam diariamente o caixa das organizações, independentemente do seu porte ou segmento de atuação.

**Pressão financeira exige novas estratégias de gestão**
Nesse contexto, muitas empresas se veem obrigadas a renegociar dívidas, alongar prazos de pagamento e buscar alternativas de financiamento que lhes permitam preservar liquidez e garantir a continuidade de suas operações.

Embora diversas companhias consigam atravessar esse período por meio de reestruturações financeiras bem conduzidas, outras não têm o mesmo êxito. O resultado é um aumento significativo dos pedidos de recuperação judicial e, mais recentemente, da recuperação extrajudicial, mecanismo que vem sendo cada vez mais utilizado como alternativa para reorganização do passivo financeiro.

Infelizmente, notícias sobre grandes empresas enfrentando dificuldades financeiras já deixaram de causar surpresa. Entretanto, um aspecto merece especial atenção: quando se trata de empresas de capital fechado, normalmente não existem sinais públicos que permitam aos seus fornecedores identificar, com antecedência, o agravamento da situação financeira. Na maioria das vezes, quando o mercado toma conhecimento do problema, o pedido de recuperação judicial ou extrajudicial já foi protocolado, reduzindo significativamente a capacidade de reação daqueles que mantêm relações comerciais com a empresa.

E os efeitos dessa situação estão longe de se restringirem ao devedor.

Toda empresa em dificuldade possui uma cadeia de fornecedores que vendeu produtos ou prestou serviços a prazo, contando com o recebimento desses valores para honrar seus próprios compromissos financeiros. Quando um cliente deixa de pagar, o impacto rapidamente se espalha por toda a cadeia produtiva.

**A falsa segurança da carteira pulverizada**
É comum acreditar que uma carteira pulverizada de clientes seja suficiente para mitigar esse risco. De fato, a diversificação reduz a concentração, mas não elimina a exposição. Basta que um cliente relevante interrompa seus pagamentos para comprometer o fluxo de caixa, aumentar a necessidade de capital de giro, pressionar indicadores financeiros, afetar o cumprimento de covenants bancários e exigir novas linhas de crédito para manter a operação.

Em outras palavras, um problema inicialmente restrito a uma única empresa pode desencadear um verdadeiro efeito dominó, afetando fornecedores, instituições financeiras e diversos outros participantes da cadeia econômica.

Diante desse cenário, torna-se cada vez mais importante que as empresas deixem de atuar apenas de forma reativa e passem a incorporar mecanismos de monitoramento da saúde financeira de seus clientes e de gestão do risco de crédito.

**Seguro de Crédito: mais do que proteção contra inadimplência**
É justamente nesse contexto que o Seguro de Crédito ganha relevância. Muito além da indenização em caso de inadimplência, trata-se de uma ferramenta de gestão de riscos capaz de auxiliar empresas na análise de compradores, no monitoramento contínuo de suas carteiras de clientes e na proteção do fluxo de caixa em um ambiente econômico cada vez mais desafiador.

No próximo artigo desta série, abordaremos justamente esse tema: afinal, o que é o Seguro de Crédito, como ele funciona e por que ele vem se tornando uma ferramenta estratégica para empresas que vendem a prazo.

Se esse tema faz parte da realidade da sua empresa e você gostaria de entender como o Seguro de Crédito pode contribuir para uma gestão mais segura da carteira de clientes, ficarei à disposição para conversarmos.

*Carolina Pirajá é Executiva de Seguros e Gestão de Riscos Corporativos e Partner de Novos Negócios da Horiens*