

PRESSÃO POR RESULTADOS

EXECUTAR, CRESCER E EXPANDIR COM CONSCIÊNCIA REDEFINE ESTRATÉGIA DE EMPRESAS

▶▶▶ [Leia na página 8](#)

Garantias mal feitas travam cobranças e elevam prejuízo bilionário das empresas

Falhas na constituição de garantias reduzem chances de sucesso em processos de cobrança e ampliam perdas financeiras para empresas credoras

Recuperar créditos inadimplidos no Brasil segue lento e custoso. Segundo o relatório Justiça em Números 2025, do Conselho Nacional de Justiça (CNJ), os processos de execução estão entre os principais focos de congestionamento do Judiciário. As execuções fiscais somavam mais de 25 milhões de casos pendentes no país e registraram taxa de congestionamento superior a 85%, o que indica baixa resolução anual. Em muitos tribunais, a tramitação leva anos até a satisfação do crédito.

Patricia Maia, sócia do Barbosa Maia Advogados e especialista em recuperação de ativos para o mercado de recebíveis, afirma que parte desse gargalo começa antes mesmo da disputa judicial. “Muitas empresas concentram energia na venda e negligenciam a estrutura da garantia. Quando o cliente deixa de pagar, descobrem que o contrato tem falhas, o bem não pode ser alcançado ou o garantidor não possui patrimônio suficiente”, diz.

Segundo ela, garantias bem formalizadas aumentam a chance de êxito e podem encurtar o tempo de recuperação. Entre os mecanismos mais usados estão alienação fiduciária, hipoteca, penhor, aval, fiança e cessão formalizada de direitos creditórios. O problema, afirma, é quando esses instrumentos são usados sem análise documental prévia ou sem registro adequado.

“O empresário costuma perceber tarde demais que a garantia era frágil. Um imóvel sem matrícula atualizada, um fiador já superendividado ou recebíveis cedidos sem comprovação clara de origem viram obstáculos sérios na execução”, afirma.



Patricia Maia

“Muitas empresas concentram energia na venda e negligenciam a estrutura da garantia. Quando o cliente deixa de pagar, descobrem que o contrato tem falhas, o bem não pode ser alcançado ou o garantidor não possui patrimônio suficiente”

O reflexo aparece diretamente na caixa. Empresas que acumulam créditos difíceis de receber precisam provisionar perdas, reduzem capital de giro e ganham menos capacidade para investir ou crescer. Para negócios de menor margem, poucas operações malsucedidas já comprometem o resultado anual.

A advogada defende que a concessão de crédito precisa envolver áreas comercial, financeira e jurídica. “Receber deve fazer parte da estratégia de venda. Não basta fechar contrato. É preciso garantir que, se houver inadimplência, exista um caminho viável de recuperação.”

A especialista aponta cinco cuidados para fortalecer garantias e reduzir perdas

Empresas que vendem a prazo ou trabalham com contratos recorrentes podem reduzir risco com medidas preventivas.

- 1 Checar a titularidade e situação do bem**
Imóveis, veículos e outros ativos devem estar livres de impedimentos relevantes e com documentação atualizada.
- 2 Avaliar patrimônio de fiadores e avalistas**
Garantia pessoal sem capacidade financeira tende a ter pouca efetividade prática.
- 3 Formalizar cláusulas objetivas**
Valores, vencimentos, inadimplemento, multas e condições de execução precisam estar claros.
- 4 Registrar garantias quando necessário**
Sem registro correto, alguns instrumentos perdem força jurídica perante terceiros.
- 5 Revisar contratos periodicamente**
Mudanças societárias ou patrimoniais podem esvaziar garantias antes consideradas sólidas.

Patricia afirma que prevenção custa menos do que litígio prolongado. “Uma garantia bem estruturada pode representar a diferença entre recuperar o crédito em prazo razoável ou carregar um processo por anos sem resultado”, conclui. Fonte e mais informações: (<https://barbosamaiaadvogados.com.br/>).

A revolução interna: por que a experiência do colaborador é o novo CX

Esqueça o clichê de que a experiência do cliente (CX) começa no produto ou no atendimento. A verdade incômoda, mas inegável, é que ela nasce muito antes: dentro da sua própria empresa.

Cidadania italiana em transformação: por que o processo está ficando mais longo

Devido à grande procura pela cidadania italiana, especialmente por brasileiros, o processo está passando por uma profunda transformação estrutural nos últimos anos.

Riscos digitais no ambiente familiar: ameaças que podem passar despercebidas

O uso cotidiano de redes sociais, aplicativos de mensagens e plataformas digitais pode expor informações pessoais sem que as famílias percebam.

Consumo sem planejamento virou rotina no e-commerce

Mais de 93% dos consumidores já fazem compras online de forma espontânea e sem planejamento prévio. É o que aponta uma pesquisa da OKTO PAYMENTS, empresa especializada em tecnologia de pagamentos, que mapeou o comportamento de consumidores e comerciantes ao longo do primeiro trimestre de 2026.

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

AI/15ª Semana de Leitura



Abertura da 15ª Semana de Leitura ocupa o Theatro Municipal com livros e inovação

A 15ª Semana Municipal de Incentivo e Orientação ao Estudo e à Leitura teve início na quarta-feira, 6 de maio, no Theatro Municipal de São Paulo, reunindo cerca de 1.000 participantes, entre estudantes, professores e bibliotecários de 19 escolas da rede municipal e segue até 15 de maio com uma programação distribuída por diferentes espaços da capital paulista. O encontro reforçou um dos objetivos da ação, que articula políticas públicas para ampliar o acesso ao livro e à leitura. A Semana Municipal de Leitura se destaca como uma das principais iniciativas públicas na cidade, mobilizando milhares de estudantes e educadores a cada edição. “Cada ano que passa tem mais coisa acontecendo, mais participação, mais ideias. Isso mostra que a leitura continua viva”, afirmou o vereador Eliseu Gabriel (PSB), autor da Lei nº 14.999/2009, que instituiu a semana. ▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 3](#)

News@TI

Reprodução



Evento do setor elétrico aposta em conexões e geração de negócios

Além de discutir cenário e tendências, o Encontro da Indústria do Setor Elétrico 2026 deve funcionar como um espaço direto de negócios e conexões entre empresas do setor e quem precisa de soluções energéticas no dia a dia. O evento será realizado nos dias 12 e 13 de maio, em Cuiabá, no UNISENAI, promovido pelo Sindenergia-MT. A proposta, segundo o presidente do sindicato, Carlos Garcia, é aproximar dois lados que nem sempre se encontram com facilidade: quem desenvolve soluções e quem precisa aplicá-las na prática, especialmente no setor produtivo. “Um dos objetivos nossos é juntar quem tem a solução com quem precisa dela. O gerador de energia, seja solar ou hidráulica, com o setor produtivo. Criar um ambiente em que esses dois mundos conversem e façam negócio”, afirmou (<https://www.sympla.com.br/evento/encontro-da-industria-do-setor-eletrico-2026-mato-grosso/3315567?referrer=www.bing.com&referrer=www.bing.com>). ▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 2](#)

Literatura

Livros em Revista

Por Ralph Peter



▶▶▶ [Leia na página 4](#)