www.netjen.com.br
ISSN 2595-8410
Quarta-feira,
25 de novembro de 2026
Ano XXII - Nº 5.715

Empresas & Negócios



SergeyNivens_CA



SAÚDE FINANCEIRA

CINCO MOTIVOS PARA AS EMPRESAS INCENTIVAREM O PLANEJAMENTO FINANCEIRO PARA A LONGEVIDADE

Leia na página 8

Recuperação judicial não suspende todas as cobranças

Proteção permite renegociar parte do passivo, mas manter salários, fornecedores e despesas correntes exige dinheiro disponível

O Brasil registrou 435 processos de recuperação judicial no primeiro semestre de 2026, envolvendo 1.099 CNPJs, segundo levantamento da Serasa Experian divulgado em novembro. Por trás dos pedidos que chegam ao noticiário econômico, há um desafio que permanece depois da decisão da Justiça: conseguir dinheiro para continuar funcionando. A proteção permite reorganizar parte das dívidas, mas não interrompe todas as cobranças nem dispensa o pagamento das obrigações correntes.

Segundo Marcos Pelozato, advogado, contador e empresário com 14 anos de atuação em reestruturação empresarial, recuperação judicial e gestão de crise, a continuidade do negócio depende de administrar simultaneamente o passivo acumulado e os compromissos da atividade diária. "A empresa pode conseguir prazo para negociar dívidas e continuar sem dinheiro para comprar matéria-prima ou pagar a próxima folha. A proteção judicial não cria receita. É preciso saber se a operação consegue se sustentar durante a negociação e depois dela", explica.

O que a decisão realmente suspende

O deferimento do processamento abre o procedimento de recuperação, mas não representa aprovação do plano nem perdão das dívidas. Em regra, ficam suspensas por 180 dias as execuções relativas aos créditos sujeitos ao processo, com possibilidade de prorrogação excepcional nas condições legais. A proteção restringe medidas de cobrança patrimonial abrangidas pela legislação para permitir a negociação coletiva. Não é uma autorização geral para deixar de pagar.

A diferença começa na origem de cada obrigação. Em regra, entram na recuperação os créditos existentes na data do pedido, ainda que não tenham vencido, respeitadas as exceções legais. O Superior Tribunal de Justiça estabelece que essa existência depende do fato que originou o crédito. Portanto, olhar apenas a data de vencimento de um boleto não basta para definir seu tratamento.

Divulgação



Marcos Pelozato

> "A empresa pode conseguir prazo para negociar dívidas e continuar sem dinheiro para comprar matéria-prima ou pagar a próxima folha. A proteção judicial não cria receita. É preciso saber se a operação consegue se sustentar durante a negociação e depois dela.

Um mesmo fornecedor pode ter valores antigos incluídos no processo e continuar entregando mercadorias depois do pedido, com novas obrigações a receber fora do plano. O mesmo raciocínio exige separar créditos trabalhistas anteriores dos salários referentes ao trabalho prestado durante a recuperação. As despesas geradas pela continuidade da atividade precisam caber no orçamento corrente.

"Se a companhia deixa de pagar as novas entregas, pode perder o abastecimento de que depende para vender. Se atrasa a remuneração pelo trabalho atual, compromete a continuidade da equipe. O caixa precisa sustentar a atividade que vai produzir os recursos para cumprir a renegociação", ressalta Pelozato.

Há cobranças que continuam fora do plano

As dívidas tributárias seguem tratamento próprio, e as execuções fiscais não são suspensas pelo deferimento do processamento. Sua regularização depende de mecanismos específicos, como parcelamentos e transações disponíveis. Créditos com propriedade fiduciária também ficam, em regra, fora do plano, com ressalvas legais para a proteção temporária de bens de capital essenciais.

Isso significa que a companhia precisa mapear tanto o passivo negociável coletivamente quanto os compromissos que exigem outras soluções. "O diagnóstico não pode parar no total da dívida. É necessário identificar quem pode continuar cobrando, quais garantias estão envolvidas e quanto cada obrigação exige do caixa. Sem essa separação, o empresário pode contar com um alívio financeiro que não terá", afirma.

A gestão precisa mudar junto com a dívida

Em regra, os administradores continuam conduzindo o negócio, sob fiscalização do administrador judicial. A companhia deve apresentar o plano em até 60 dias da publicação da decisão que deferiu o processamento, demonstrando sua viabilidade econômica. Nesse período, precisa manter vendas, entregas e atendimento enquanto estrutura a proposta aos credores.

Na prática, isso exige projetar entradas e saídas, revisar margens, controlar estoques e avaliar quais atividades geram recursos ou acumulam perdas. Vender mais não resolve o problema quando cada venda aumenta o prejuízo ou quando o dinheiro só entra depois do vencimento das despesas necessárias para produzi-la.

"O prazo negociado precisa conversar com a capacidade de pagamento. Se a empresa consegue adiar o passivo, mas mantém os mesmos problemas de preço, custo e gestão, a dificuldade volta quando as parcelas começam a vencer. Recuperar o negócio exige uma operação viável e compromissos que ela consiga cumprir", conclui Pelozato.

Negócios em Pauta

Magnific



II Simpósio Estadual de Inteligência Artificial e Qualidade de Vida no Paraná

Curitiba recebe, até 26 de novembro, o II Simpósio Estadual de Inteligência Artificial e Qualidade de Vida no Paraná, encontro que debaterá os avanços científicos e tecnológicos e seus impactos na sociedade. Com atividades presenciais e online, a iniciativa terá como sede a Santa Cruz Centro Universitário e propõe ampliar a discussão sobre como a inteligência artificial (IA) e as tecnologias emergentes podem contribuir para o desenvolvimento social e o bem-estar coletivo. A realização é do Instituto de Desenvolvimento Tecnológico Curitiba Santa Cruz (IDTEC), da Fundação Araucária de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico do Estado do Paraná (FA) e da Secretaria de Estado da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior (SETI/PR), em uma articulação que aproxima instituições de ensino, centros de pesquisa, poder público e setor produtivo (https://www.even3.com.br/2seiaqvpr-786667/).

Leia a coluna completa na página 3

News@TI

AI/IASummit-UniCuritiba



Debate sobre impactos da inteligência artificial no sistema de Justiça

@ A inteligência artificial já está transformando a atuação de advogados, tribunais e instituições do sistema de Justiça, trazendo novas possibilidades para a automação de processos, a análise de informações e a gestão jurídica. Ao mesmo tempo, o avanço dessas tecnologias levanta questões sobre segurança de dados, responsabilidade, ética e os limites de sua aplicação no Direito. Para discutir esse cenário, o UniCuritiba e a Escola Brasileira de Direito (EBRADI) promovem, no dia 26 de novembro, às 19h, o Summit IA e Inovação no Ecossistema de Justiça. O encontro será realizado no UniCuritiba e reunirá especialistas com atuação nas áreas de Direito Digital, inovação, tecnologia e gestão jurídica. A proposta é debater como a transformação digital está modificando a prática profissional e o funcionamento das instituições, além de apresentar perspectivas sobre o uso estratégico e responsável da inteligência artificial (https://forms.cloud.microsoft/r/eB2Sf96N5H).

Leia a coluna completa na página 2

Empresas que dependem do dono podem chegar travadas a 2027

Reforma tributária e revisão do orçamento exigem autonomia das equipes para evitar que aprovações rotineiras atrasem escolhas estratégicas.

Quando a planilha expõe falhas na gestão da empresa

Na preparação do orçamento de 2027, a dependência de uma planilha para fechar os números de estoque, vendas ou caixa pode revelar falhas no sistema de gestão.

Comunicação desafia profissionais na hora de apresentar projetos e resultados

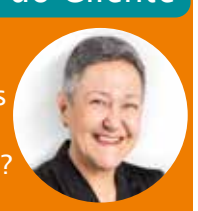
Organização das ideias, adaptação da linguagem e preparo para perguntas ajudam a tornar reuniões e apresentações mais eficientes.

Marcas fortes também são construídas pelo que escolhem não fazer

Construir uma empresa também é aprender a abrir mão. Essa talvez seja uma das partes menos celebradas do empreendedorismo, porque estamos acostumados a associar crescimento à conquista: novos clientes, novos mercados, mais produtos, mais receita..

Para informações sobre o
MERCADO FINANCEIRO
faça a leitura do
QR Code com seu celular

A Mente do Cliente



Por que compramos o que não precisamos? O cérebro, o impulso e a importância de uma PAUSA

Neiva Mendes

Leia na página 4

A Outra Sala



A Empresa Refez a Escala. Quem Vai Refazer a Vida?

Ana Luisa Winckler

Leia na página 4