

Empresas passam a contar com ferramenta importante para preservação de operações e capital de giro frente a disputas judiciais

Por Marcos Alexandre Tadeu de Oliveira Lopes (*)

Em decisão recente, a Primeira Seção do Superior Tribunal de Justiça (STJ), no julgamento do Tema 1.203, propõe uma evolução no ambiente empresarial brasileiro.

O STJ pacifica o entendimento de que a oferta de fiança bancária ou seguro garantia suspende a exigibilidade de créditos não tributários, ou seja, oferece às empresas uma ferramenta importante para preservar sua operação e capital de giro frente a disputas judiciais.

O seguro garantia é uma modalidade de seguro que funciona similarmente a uma "promessa de pagamento" oferecida por uma seguradora. Na prática, funciona como um substituto ao depósito judicial em dinheiro.

Uma empresa, nomeada nessa relação jurídica como tomadora, contrata o seguro junto à seguradora que emite apólice garantindo o pagamento ao credor.

Assim, o credor (beneficiário) recebe garantia de que será paga caso a empresa não cumpra a obrigação. O custo dessa operação é o percentual sobre o valor garantido.

O seguro garantia representa muito mais que um produto financeiro. Sua grande vantagem reside na preservação do capital de giro empresarial. Alternativamente a imobilizar recursos em conta judicial, a empresa paga apenas um prêmio anual liberando o capital para realizar outras operações ou investimentos.

A decisão tem fundamento no artigo 835, §2º do Código de Processo Civil, que estabelece: "A fiança bancária e o seguro garantia equiparam-se ao dinheiro para a finalidade prevista no caput."

Ao julgar os Recursos Especiais 2.007.865, 2.037.317, 2.037.787 e 2.050.751, o STJ, sob relatoria do Ministro Herman Benjamin, criou jurisprudência vinculante que traz três benefícios fundamentais para as empresas, quais sejam, segurança Jurídica, proteção Operacional e Vantagem Competitiva. O seguro garantia passa a ter mesma validade que dinheiro em espécie, permitindo substituir bens penhorados.

Para usar dessa ferramenta, as empresas devem seguir um processo estruturado, calculando o valor atualizado do débito em discussão acrescido de 30% (conforme exigência legal), contratando o seguro garantia junto a uma seguradora especializada e apresentando a apólice judicialmente, fundamentando o pedido com base no Tema 1.203 STJ.

O custo-benefício se faz presente quando comparamos as modalidades existentes no mercado. Enquanto o depósito judicial imobiliza 100% do valor, por exemplo, o seguro garantia custa entre 1% a 5% ao ano.

Vale ressaltar que a decisão se aplica exclusivamente a créditos não tributários. Além disso, a seguradora deve ser autorizada pela SUSEP e possuir solidez financeira adequada.

A decisão do STJ no Tema 1.203 ratifica o seguro garantia como uma ferramenta estratégica essencial para os empresários brasileiros. Essa modalidade representa uma economia significativa de recursos e preservação da capacidade operacional das empresas, além de fomentar o crescimento.

A título de exemplo, isso significa que uma empresa com débito judicial de um milhão de reais, ao invés de imobilizar esse patrimônio via depósito judicial, poderá contratar seguro garantia por

aproximadamente trinta mil reais anuais, liberando o valor que ficaria “congelado” para investir em expansão, modernização ou simplesmente manter seu fluxo de caixa saudável. Essa diferença pode representar a sobrevivência e o crescimento do negócio em tempos de crise, como a que vivemos atualmente.

A adaptação a essa nova realidade jurídica exige visão estratégica que poderá trazer uma vantagem competitiva substancial, transformando um potencial problema em oportunidade de otimização de recursos.

(*) Marcos Alexandre Tadeu de Oliveira Lopes é advogado no Rücker Curi Advocacia e Consultoria Jurídica.

Fonte: Literal Link, em 01.09.2025