Por Caroline Ramos (*)



O debate sobre depósitos judiciais ainda costuma ser tratado nas empresas como um assunto restrito ao jurídico, quase sempre limitado à esfera processual e ao cumprimento formal de garantias exigidas em disputas tributárias, trabalhistas e cíveis. Essa leitura, porém, já não responde à complexidade do cenário atual. Em um ambiente econômico marcado por juros estruturalmente elevados, crédito seletivo e crescente pressão por eficiência operacional, manter bilhões de reais imobilizados por anos no sistema judicial passou a ser, antes de tudo, uma questão financeira e estratégica. O que muitas companhias ainda enxergam como mera obrigação legal representa, na prática, um volume expressivo de capital próprio fora do circuito produtivo da empresa, deixando de financiar crescimento, operação, inovação e preservação de margens.

A dimensão desse capital invisível é expressiva e pode ser observada nos próprios dados do Judiciário. Segundo levantamento do Conselho Nacional de Justiça, o Sisbajud movimentou cerca de R$ 318 bilhões em bloqueios ao longo de 2024, evidenciando a escala de recursos que entram continuamente no sistema de garantias judiciais. Em 2025, o volume permaneceu elevado, com aproximadamente R$ 126 bilhões bloqueados, o que reforça que não se trata de um fenômeno pontual, mas de uma dinâmica estrutural da economia brasileira. Paralelamente, iniciativas da Justiça do Trabalho identificaram cerca de R$ 21 bilhões em valores não resgatados vinculados a processos já encerrados ou arquivados, o que expõe um problema adicional de governança e visibilidade sobre esses ativos. Quando recursos dessa magnitude permanecem anos sem gestão estratégica, o tema deixa de ser exclusivamente jurídico e passa a refletir uma deficiência relevante na gestão financeira corporativa.

O ponto mais crítico dessa equação está no custo de oportunidade associado a esse capital imobilizado. Historicamente, depósitos judiciais são corrigidos por indexadores que, em muitos casos, ficam abaixo das taxas praticadas pelo mercado financeiro e, sobretudo, abaixo do custo médio de capital das empresas. Isso cria uma distorção evidente. De um lado, recursos próprios permanecem parados em contas vinculadas ao Judiciário com baixa rentabilidade. De outro, essas mesmas empresas recorrem a linhas de crédito mais caras para financiar capital de giro, rolar passivos ou sustentar investimento. Em termos econômicos, trata-se de uma alocação ineficiente de caixa, especialmente em um país em que o custo do dinheiro continua sendo um dos principais fatores de pressão sobre rentabilidade e competitividade.

Essa contradição revela um problema mais amplo de maturidade financeira no ambiente corporativo brasileiro. Muitas organizações ainda operam sob a lógica da captação de recursos, concentrando esforços em buscar novas fontes de financiamento, enquanto negligenciam a otimização dos ativos que já possuem. O capital imobilizado em depósitos judiciais frequentemente permanece fora do radar da tesouraria e da alta gestão, como se deixasse de compor a estrutura financeira da companhia a partir do momento em que é judicializado. Essa percepção é equivocada. O recurso continua sendo, em essência, capital da empresa, apenas temporariamente indisponível. Ignorar isso significa aceitar uma perda silenciosa de eficiência financeira que, em cenários de margens pressionadas, tende a se tornar cada vez menos sustentável.

É nesse contexto que instrumentos como o seguro garantia judicial ganham relevância não apenas jurídica, mas econômica. A possibilidade de substituir depósitos em dinheiro por garantias alternativas preserva a segurança do processo sem exigir a imobilização direta do caixa. Mais do que uma solução processual, essa alternativa deve ser analisada como uma decisão de alocação de capital. Ao liberar recursos que antes permaneciam parados, a empresa amplia sua capacidade de reduzir endividamento, reforçar liquidez e direcionar investimentos para áreas estratégicas do negócio. Em muitos casos, o custo dessa substituição é significativamente inferior ao custo de oportunidade do capital imobilizado ou ao custo de captação no mercado, o que reforça sua racionalidade financeira.

No fundo, o debate sobre depósitos judiciais expõe uma questão central para a gestão empresarial contemporânea. Em um cenário de pressão crescente por produtividade do capital, eficiência de caixa e disciplina financeira, não basta discutir quanto recurso a empresa consegue captar. A discussão mais estratégica está em quanto valor já existente permanece improdutivo dentro da própria estrutura financeira. O capital invisível que hoje repousa no sistema judicial não é apenas

um reflexo da litigiosidade brasileira, mas um teste claro da capacidade das empresas de gerir seus ativos com visão econômica. As organizações que compreenderem isso com maior rapidez terão vantagem competitiva não necessariamente por levantar mais recursos, mas por usar melhor aqueles que já possuem.

(*) **Caroline Ramos** é co-founder, COO e responsável técnica da Granto Seguros. Especialista em riscos financeiros e gestão, com experiência de mais de 10 anos em mercados financeiros. Graduada em administração de empresas, possui extensão em Seguro de Crédito e Garantia, habilitada como Corretora de Seguros pela Escola Nacional de Seguros em todos os ramos de seguros.

Fonte: Mention, em 11.05.2026