

Pedido de recuperação judicial do Grupo Casas Bahia e comunicado da Positivo Tecnologia colocam em evidência uma cobertura destinada a proteger contas a receber e apoiar empresas na gestão do risco de seus clientes

- Toda venda a prazo envolve uma decisão de crédito. Para a empresa fornecedora, isso significa entregar um produto ou serviço hoje e assumir o risco de receber no futuro.
- Quando um cliente enfrenta dificuldades para cumprir suas obrigações financeiras, esse risco pode afetar o fluxo de caixa e a gestão dos recebíveis.
- É nesse contexto que atua o Seguro de Crédito Interno, produto destinado a proteger empresas contra perdas decorrentes da inadimplência ou da insolvência de clientes, de acordo com os riscos, limites e condições estabelecidos na apólice.

O tema ganhou visibilidade com o pedido de recuperação judicial apresentado pelo Grupo Casas Bahia e, especialmente, com uma informação divulgada por uma de suas fornecedoras.

A Positivo Tecnologia informou ao mercado que possui aproximadamente R\$ 19 milhões em contas a receber do Grupo Casas Bahia, equivalentes a 2,7% de seu saldo líquido de contas a receber em 30 de junho de 2026. Segundo comunicado da companhia arquivado na Comissão de Valores Mobiliários (CVM), a totalidade dessa exposição está coberta por seguro de crédito contratado com duas seguradoras.

A Positivo também informou ter adotado os procedimentos previstos nas respectivas apólices e afirmou que, naquele momento, não identificava risco material para seus resultados de 2026 decorrente dessa exposição.

O comunicado não permite concluir qual poderá ser o valor de eventual indenização, nem suas condições ou seu prazo. Essas definições dependem dos contratos mantidos pela empresa com as seguradoras.

O episódio, porém, oferece um exemplo concreto de como o Seguro de Crédito pode integrar a estratégia de gestão de contas a receber e de risco financeiro de uma companhia.

O que é Seguro de Crédito Interno?

Segundo a Superintendência de Seguros Privados (Susep), o Seguro de Crédito Interno tem como objetivo proteger o segurado contra perdas decorrentes da inadimplência ou insolvência de seus devedores em operações realizadas no Brasil.

Podem estar envolvidas, por exemplo, vendas e outras operações a prazo.

Uma característica essencial diferencia esse seguro de outras modalidades: quem contrata a proteção é o credor.

Imagine uma indústria que venda mercadorias para uma rede varejista com pagamento previsto para 60 ou 90 dias. A indústria possui uma conta a receber e, portanto, uma exposição ao risco de crédito daquele cliente.

É essa empresa fornecedora que pode contratar o Seguro de Crédito. O comprador é o risco analisado pela seguradora, mas não é o segurado do contrato.

Recuperação judicial significa indenização automática?

Não.

A existência de um pedido ou processo de recuperação judicial é uma informação relevante para a

gestão do risco de crédito, mas não permite concluir, isoladamente, que haverá determinada indenização securitária.

As coberturas dependem das condições de cada apólice, que podem estabelecer os riscos abrangidos, os compradores incluídos, os limites de crédito aprovados, os critérios para caracterização do sinistro, a participação do segurado e os limites de indenização, entre outras condições.

Por isso, é importante distinguir duas informações no caso da Positivo.

A companhia informou que os aproximadamente R\$ 19 milhões em recebíveis estão abrangidos por seus seguros de crédito. Isso não significa necessariamente que eventual indenização corresponderá aos mesmos R\$ 19 milhões.

O valor e as condições de um eventual pagamento dependem das respectivas apólices e da análise do caso pelas seguradoras.

Proteção começa antes da inadimplência

Uma das características do Seguro de Crédito é que sua contribuição à gestão empresarial pode começar antes de um eventual não pagamento.

Dependendo da solução contratada, podem fazer parte do processo a análise dos compradores, o acompanhamento de sua capacidade financeira, a definição de limites de crédito e o monitoramento da carteira de recebíveis.

Isso oferece à empresa informações adicionais para decidir quanto crédito conceder, qual grau de exposição manter diante de determinado comprador e quando reavaliar uma relação comercial.

Segundo Daniel Nobre, integrante da Comissão de Crédito e Garantia da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), observar apenas se o pagamento está ocorrendo dentro do prazo pode não ser suficiente para avaliar a situação financeira de um comprador.

“Muitas vezes, o fato de o cliente estar pagando em dia não significa que ele esteja financeiramente saudável - ele pode estar se endividando para honrar compromissos no curto prazo. O seguro funciona como um sistema de monitoramento contínuo, permitindo o ajuste de rota e evitando perdas relevantes.”

Há produtos estruturados para carteiras formadas por diversos compradores e soluções voltadas a exposições específicas ou clientes determinados.

Nesse sentido, o Seguro de Crédito pode funcionar como uma das ferramentas disponíveis para incorporar o risco de inadimplência à estratégia financeira da empresa, combinando proteção dos recebíveis e acompanhamento da exposição aos compradores.

Ele não substitui outras práticas de gestão de crédito, como análise de clientes, estabelecimento de limites e diversificação da carteira.

PMEs podem ser mais sensíveis à concentração de clientes

A gestão desse risco ganha uma dimensão particular entre pequenas e médias empresas.

Quando uma companhia concentra parcela relevante de seu faturamento em poucos compradores, a inadimplência de um único cliente pode produzir efeitos proporcionalmente maiores sobre seu fluxo de caixa.

Isso pode afetar o pagamento de fornecedores, salários, tributos, investimentos e outras obrigações

necessárias à continuidade da operação.

Para Daniel Nobre, essa característica torna o acompanhamento do risco especialmente relevante para empresas de menor porte.

“A pequena e média empresa é a grande empresa do futuro, mas costuma operar com faturamento mais concentrado. Se um cliente relevante deixa de pagar, o impacto pode ser imediato e comprometer toda a operação.”

Nesse cenário, o Seguro de Crédito pode acrescentar uma camada de proteção e previsibilidade à gestão financeira, especialmente quando a empresa depende significativamente de poucos compradores.

A questão central não é apenas o tamanho do cliente. É quanto da saúde financeira do fornecedor depende de receber daquele cliente.

O que acontece depois de uma indenização?

Nos seguros de danos, a legislação prevê um mecanismo chamado sub-rogação.

Uma vez paga uma indenização, a seguradora pode se sub-rogar, na proporção do pagamento realizado, nos direitos que o segurado possuía em relação ao responsável pela obrigação.

A lógica é importante para compreender o funcionamento do Seguro de Crédito.

A empresa segurada pode receber uma indenização dentro dos limites previstos no contrato e a seguradora passa a exercer os direitos correspondentes à parcela que indenizou, conforme estabelecido pela legislação.

Essa mecânica já apareceu em outro episódio de grande repercussão no mercado brasileiro.

Após o pedido de recuperação judicial da Americanas, em 2023, [\[link\]](#) a *Revista de Seguros*, da CNseg, mostrou casos de fornecedores protegidos por Seguro de Crédito Interno que receberam indenizações de acordo com suas apólices. Com o pagamento, as seguradoras passaram a exercer os direitos correspondentes aos valores indenizados.

Na estrutura contratual descrita naquela reportagem, por exemplo, o seguro previa indenização equivalente a 90% dos recebíveis cobertos, com participação de 10% do segurado. Esse percentual estava relacionado às condições contratuais e não deve ser aplicado como regra geral ao Seguro de Crédito.

O seguro cobre sempre 100% dos recebíveis?

Não necessariamente.

O Seguro de Crédito é um contrato e, como ocorre em outras modalidades, limites de cobertura, percentuais de participação, riscos abrangidos e condições para indenização são definidos na apólice.

Uma empresa pode ter determinado recebível contemplado por sua cobertura e, ainda assim, participar de uma parcela do risco.

Por isso, expressões como “recebível segurado” ou “exposição coberta” não significam automaticamente indenização integral.

Essa distinção também é relevante ao analisar o caso da Positivo: a empresa tornou pública a existência da cobertura de seguro, mas não divulgou as condições comerciais e contratuais das

duas apólices.

Inadimplência empresarial amplia atenção à gestão de recebíveis

A discussão ocorre em um período de elevada inadimplência entre empresas brasileiras.

Dados da Serasa Experian mostraram que mais de 9 milhões de empresas estavam negativadas em maio de 2026, com aproximadamente R\$ 229,9 bilhões em dívidas em atraso.

As recuperações judiciais também vêm sendo acompanhadas com atenção pelo mercado. Em 2025, segundo a Serasa Experian, foram registrados 977 processos de recuperação judicial, envolvendo 2.466 CNPJs. Um mesmo processo pode abranger diversas empresas pertencentes a um grupo econômico.

Esses indicadores ajudam a dimensionar a importância da gestão de crédito para empresas de diferentes portes e atividades.

Eles não significam que todas essas situações sejam seguráveis ou gerem indenizações, mas evidenciam a presença do risco de não recebimento nas relações comerciais.

Também há sinais de maior interesse empresarial pelo Seguro de Crédito. Dados da Coface divulgados à imprensa indicaram crescimento de 47% nas solicitações de cotação no primeiro trimestre de 2026, na comparação com o mesmo período de 2025.

O movimento reforça a busca das empresas por mecanismos de análise, prevenção e transferência de risco em suas operações comerciais.

Mercado de Seguro de Crédito pode alcançar R\$ 1 bilhão em 2026

A maior atenção ao risco dos recebíveis também começa a aparecer na dimensão do próprio mercado.

A FenSeg projeta que o mercado brasileiro de Seguro de Crédito poderá alcançar R\$ 1 bilhão em prêmios emitidos até o fim de 2026.

Para a Federação, o cenário reforça a importância de incorporar o risco de inadimplência à gestão financeira das empresas, principalmente quando há dependência relevante de poucos compradores.

“Em momentos de maior volatilidade econômica e incerteza nos mercados, empresas que protegem seu fluxo de caixa tendem a estar mais preparadas para enfrentar turbulências e aproveitar oportunidades de crescimento”, afirma Daniel Nobre.

Mais do que responder a uma eventual inadimplência, portanto, o Seguro de Crédito pode integrar uma estratégia mais ampla de gestão financeira: avaliar compradores, acompanhar exposições, proteger parte dos recebíveis e aumentar a previsibilidade sobre os efeitos que dificuldades financeiras de um cliente podem produzir sobre a empresa fornecedora.

Seguro de Crédito não é Seguro Garantia

A semelhança dos nomes pode causar confusão, mas Seguro de Crédito e Seguro Garantia têm finalidades diferentes.

No Seguro de Crédito, o objetivo é proteger o credor contra perdas relacionadas à inadimplência ou insolvência de seus clientes em operações de crédito ou vendas a prazo.

Já no Seguro Garantia, o foco é assegurar o cumprimento de uma obrigação assumida pelo tomador

perante o segurado, dentro das condições do contrato.

Na prática:

- Seguro de Crédito: protege uma empresa diante do risco de não receber valores devidos por clientes.
- Seguro Garantia: protege o segurado diante do risco de descumprimento de determinada obrigação assumida pelo tomador.

Compreender essa diferença é importante para que empresas identifiquem qual tipo de risco pretendem administrar.

O que o caso Positivo mostra sobre gestão de risco?

O aspecto mais relevante do episódio envolvendo Positivo e Grupo Casas Bahia não está em antecipar o resultado do processo de recuperação judicial nem o desfecho das apólices.

Está em uma decisão tomada antes do evento.

Ao vender para um cliente e manter valores a receber, uma empresa assume risco de crédito. A Positivo informou ao mercado que essa exposição estava abrangida por seguros contratados previamente.

O exemplo mostra como o Seguro de Crédito pode fazer parte de uma política mais ampla de gestão financeira, permitindo que empresas identifiquem, acompanhem e transfiram parte do risco associado às suas contas a receber, conforme os limites acordados com a seguradora.

O caso também ajuda a tornar visível uma questão que interessa especialmente a CFOs, gestores financeiros e responsáveis por risco: não basta avaliar quanto uma empresa vende. É necessário avaliar também a qualidade e a concentração dos valores que ela tem a receber.

Nesse sentido, a função do seguro começa muito antes de uma eventual indenização.

Perguntas e respostas

O que é Seguro de Crédito Interno?

É uma modalidade destinada a proteger o credor contra perdas decorrentes da inadimplência ou insolvência de seus devedores em operações realizadas no Brasil, conforme as condições estabelecidas na apólice.

Quem contrata o Seguro de Crédito?

O segurado é o credor - normalmente, a empresa que vendeu produtos ou serviços a prazo ou concedeu crédito e possui valores a receber.

Uma recuperação judicial gera automaticamente uma indenização?

Não. A existência de uma recuperação judicial não determina, isoladamente, o pagamento do seguro. É necessário verificar os riscos cobertos, os recebíveis abrangidos e todas as condições da apólice.

O Seguro de Crédito cobre 100% de uma dívida?

Não existe um percentual único aplicável a todos os contratos. Limites, participação do segurado e percentual de cobertura dependem da apólice contratada.

Todos os fornecedores do Grupo Casas Bahia possuem Seguro de Crédito?

Não há informação pública que permita fazer essa afirmação. A Positivo Tecnologia informou especificamente que seus aproximadamente R\$ 19 milhões em contas a receber do Grupo Casas Bahia estão abrangidos por seguros de crédito contratados com duas seguradoras.

Por que o Seguro de Crédito pode ser relevante para PMEs?

Empresas que concentram parcela importante do faturamento em poucos compradores podem sofrer impacto proporcionalmente maior quando um cliente deixa de pagar. O seguro pode integrar a gestão desse risco, ao lado de análise de crédito, monitoramento e diversificação da carteira.

Seguro de Crédito e Seguro Garantia são a mesma coisa?

Não. O Seguro de Crédito protege o credor contra o risco de não recebimento. O Seguro Garantia está relacionado ao cumprimento de determinada obrigação assumida pelo tomador.

Fonte: CNseg, em 26.08.2026