

Por Felipe Ramos (*)



Toda vez que uma empresa decide disputar um contrato relevante, seja uma licitação pública, uma obra de infraestrutura ou um fornecimento de grande porte, ela está tomando uma decisão de gestão de risco. Poucos empresários enxergam dessa forma, mas é exatamente isso que acontece. A pergunta que deveria orientar essa decisão não é qual seguro contratar, e sim quanto do caixa da empresa vale a pena imobilizar para poder competir. Essa mudança de perspectiva, de burocracia para estratégia, é o que separa empresas que crescem de empresas que travam seu próprio crescimento sem entender por quê.

O momento atual do crédito no Brasil torna essa questão ainda mais urgente. Desde a reunião do Copom em 17 de junho de 2026, a Selic está em 14,25% ao ano. Mesmo com o início de um ciclo gradual de cortes, o custo de capital das empresas brasileiras segue elevado. Os bancos tradicionais, por sua vez, reduziram o apetite de risco para pessoa jurídica, o que tem levado médias empresas a buscar fintechs, risco sacado e FIDCs para financiar operações e garantias. Esse movimento não é um detalhe de mercado. É um sintoma direto de como o crédito caro muda o comportamento das empresas na hora de disputar contratos e preservar caixa.

Enquanto isso, a demanda por instrumentos de garantia segue em expansão. A CNseg projeta crescimento de 12,1% para o Seguro Garantia em 2026, puxado pela Garantia Judicial, pela redução do estoque de processos no Carf, pela entrada em vigor do novo marco legal dos contratos de seguro e pelo pacote de investimentos do Novo PAC, que prevê R\$ 1,7 trilhão em investimentos totais, dos quais cerca de R\$ 1,3 trilhão programados para o ciclo até 2026. Ou seja, no exato momento em que o crédito tradicional fica mais restrito, cresce a procura por soluções que não dependem desse crédito para garantir contratos e processos judiciais.

É nesse cruzamento entre juros altos, crédito seletivo e volume recorde de contratos que a gestão de risco contratual deixa de ser um item operacional e se torna um fator de competitividade. Empresas que ainda tratam a garantia como uma formalidade de última hora perdem competitividade sem perceber. Elas caucionam dinheiro que poderia estar girando a operação ou dependem de limite bancário que, no atual patamar de juros, custa caro e não é ilimitado.

Já as empresas que entendem risco como parte da estratégia, e não apenas como exigência de edital, se comportam de outra forma. Elas usam o seguro garantia para manter o caixa livre e conseguem disputar mais contratos, maiores e simultâneos, sem esbarrar no próprio limite financeiro. Isso não significa que caução em dinheiro ou fiança bancária deixou de fazer sentido. Em determinadas operações, essas alternativas continuam sendo adequadas. O ponto é que, no cenário atual de juros elevados e crédito mais seletivo, o prêmio pago por essa garantia costuma representar uma fração pequena do valor total garantido, muito inferior ao custo de oportunidade de imobilizar capital em caução ou de recorrer a uma linha de crédito PJ tradicional.

Essa diferença explica por que algumas empresas conseguem crescer participando de licitações e

grandes contratos, enquanto outras, do mesmo porte e com propostas tecnicamente equivalentes, ficam para trás. Não é uma questão de preço nem de prazo de entrega. É uma questão de capacidade financeira de sustentar múltiplas disputas ao mesmo tempo sem comprometer o caixa necessário para operar.

O empresário não precisa entender de apólice, cobertura ou sinistro. Isso é trabalho de quem estrutura a garantia. O que ele precisa entender é que, num mercado de crédito seletivo e juros ainda elevados, a forma como sua empresa gerencia risco contratual e judicial pesa tanto quanto preço ou prazo na hora de vencer uma disputa.

Enquanto a Selic permanecer nesse patamar e os bancos mantiverem critérios mais rígidos para crédito corporativo, essa lógica só vai se intensificar. As empresas que tratarem o risco como estratégia vão competir em condições melhores do que aquelas que continuam vendo a garantia como papelada de última hora. A diferença entre essas duas posturas, mais do que técnica, é o que vai definir quem ganha ou perde os próximos grandes contratos do mercado brasileiro.

(*) **Felipe Ramos** é CEO e fundador da Granto Seguros, insurtech B2B especializada em Seguro Garantia. Com mais de 18 anos de experiência no mercado segurador, ele acompanha de perto a relação entre o ciclo de investimentos em infraestrutura e a demanda por instrumentos de proteção contratual. Graduado em Gestão em Seguros pela ENS, é corretor certificado pela SUSEP e possui formação executiva pelo MIT e pela StartSe University em parceria com a NOVA SBE.

Fonte: Mention, em 01.09.2026