

Quinta-Feira, 23 de Abril de 2026

Prevenção jurídica A estratégia que evita prejuízos e sustenta empresas no mercado/ Fabiola Sampaio

Opinião

Redação

No ambiente empresarial, é comum associar o jurídico à resolução de conflitos. Processos, disputas e crises ainda são vistos como o momento em que o advogado entra em cena. O problema é que, quando a atuação jurídica começa apenas nesse estágio, o prejuízo já está em curso e, muitas vezes, irreversível.

A orientação jurídica, na prática, não é reativa. Ela é estratégica. Atua antes da assinatura de contratos, antes da tomada de decisões relevantes e, principalmente, antes do surgimento de conflitos. Trata-se de um trabalho de leitura de cenários, avaliação de riscos e definição de caminhos que protejam não apenas o caixa da empresa, mas também sua credibilidade no mercado.

Isso se torna ainda mais evidente em momentos de instabilidade. Empresas que enfrentam queda de crédito, aumento do endividamento ou inconsistências no fluxo de caixa não lidam apenas com desafios financeiros — estão, simultaneamente, expostas a riscos jurídicos relevantes. É nesse ponto que a assessoria especializada define qual o melhor caminho: renegociar, reestruturar ou recorrer a instrumentos como a recuperação judicial ou extrajudicial.

Essa decisão não é simples. Envolve análise econômica, percepção de mercado, impacto no crédito e, sobretudo, a capacidade de preservar a operação com o menor dano possível. Sem orientação adequada, o empresário tende a agir de forma tardia ou equivocada, agravando um cenário que poderia ser contido.

Os sinais de alerta costumam ser claros, embora frequentemente ignorados. Redução de crédito disponível, dívidas próximas ou superiores ao patrimônio, atrasos recorrentes, necessidade de demissões e até a substituição de insumos por alternativas mais baratas indicam que a estrutura da empresa já está sob pressão. Quando fatores externos, como crises internacionais ou oscilações no preço de commodities entram em cena, o impacto pode ser imediato e profundo.

Nesses contextos, o tempo se torna um ativo crítico. Quanto antes o jurídico é acionado, maiores são as chances de solução com menor custo e menor desgaste. A demora, por outro lado, transforma problemas administráveis em crises estruturais.

Confirmando essa fragilidade, o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística apontou, após levantamento realizado entre 2017 e 2022, que 60% das empresas encerram suas atividades antes de completarem cinco anos no mercado. O dado evidencia uma realidade dura: a ausência de planejamento, inclusive jurídico, ainda é um dos principais fatores de “mortalidade empresarial” no país.

Há, ainda, um ponto frequentemente negligenciado pelos empresários: a separação entre patrimônio da empresa e patrimônio pessoal. Mecanismos legais atuais permitem que, em determinadas situações, dívidas da pessoa jurídica atinjam bens da pessoa física. Isso significa que a falta de estruturação jurídica adequada não compromete apenas o negócio, mas também a segurança patrimonial do próprio empreendedor.

Por isso, a proteção de ativos não deve ser pensada como uma solução emergencial, mas como uma construção inicial. Ela começa na forma como contratos são elaborados, na definição de responsabilidades e na organização societária.

Comparar o custo da prevenção com o custo da crise ajuda a dimensionar essa realidade. O investimento em assessoria jurídica, ainda que constante, é previsível e controlável. Já o custo de uma crise envolve perdas financeiras, desgaste reputacional, restrição de crédito e, em casos extremos, a própria saída do mercado.

Empreender, por natureza, envolve risco. Mas risco não é sinônimo de imprevisibilidade. Com orientação jurídica adequada, ele se torna gerenciável.

No fim, a diferença entre empresas que atravessam crises e aquelas que sucumbem raramente está na ausência de problemas, mas na forma como eles são antecipados, interpretados e conduzidos.

Fabiola Sampaio é advogada empresarial e mediadora do agro.