



MATERIAL EDUCACIONAL

Precatórios: Entre a Espera e a Liquidez

Como entender o valor real do seu crédito contra o
Poder Público

HARPIA PRECATÓRIOS

Informação para decidir com segurança.

Um guia educacional sobre valor, tempo, liquidez e as alternativas disponíveis ao credor de precatórios.

Percurso de leitura

-
- | | |
|----|---------------------|
| 00 | Sobre este material |
|----|---------------------|
-
- | | |
|----|---------------------------------|
| 01 | O que é, afinal, um precatório? |
|----|---------------------------------|
-
- | | |
|----|--------------------------------------|
| 02 | O problema não é o valor. É o tempo. |
|----|--------------------------------------|
-
- | | |
|----|---------------------------|
| 03 | O que é edital de acordo? |
|----|---------------------------|
-
- | | |
|----|----------------------------|
| 04 | Três caminhos, uma decisão |
|----|----------------------------|
-
- | | |
|----|---|
| 05 | O peso de esperar: o que o dinheiro parado no papel não resolve |
|----|---|
-
- | | |
|----|---|
| 06 | Como se forma o valor líquido do credor |
|----|---|
-
- | | |
|----|----------------------------------|
| 07 | O que o deságio realmente compra |
|----|----------------------------------|
-
- | | |
|----|---|
| 08 | A conversa certa: descobrindo o que o cliente realmente precisa |
|----|---|
-
- | | |
|----|------------------|
| 09 | Antes de decidir |
|----|------------------|
-
- | | |
|----|------------------------------------|
| 10 | Uma decisão que pertence ao credor |
|----|------------------------------------|
-

Sobre este material

Quem possui um precatório carrega, ao mesmo tempo, uma boa notícia e uma dúvida incômoda. A boa notícia é que existe um direito reconhecido: a Justiça já decidiu, o valor já foi apurado, o crédito já é seu. A dúvida é outra: quando, exatamente, esse dinheiro vai chegar às suas mãos?

Este material foi escrito para responder a essa dúvida com clareza. Não para convencer ninguém de que vender um precatório é a única saída, nem para defender que esperar é sempre a melhor escolha. O objetivo é mais simples e, ao mesmo tempo, mais honesto: mostrar como funciona esse mercado, o que está por trás de uma proposta de compra e quais fatores realmente importam na hora de decidir.

Ao longo dos próximos capítulos, você vai entender por que existe deságio, como ele se relaciona com os próprios acordos oferecidos pelo Poder Público, como se chega ao valor líquido que efetivamente cabe ao credor e, principalmente, por que a decisão entre esperar e vender não é uma questão de certo ou errado — é uma questão do que faz mais sentido para a vida de cada pessoa.

⚠ **PERGUNTA IMPORTANTE**

Ter um valor reconhecido para receber no futuro significa possuir esse mesmo valor disponível hoje?

O que é, afinal, um precatório?

Antes de discutir valores, prazos ou deságios, é preciso entender o que está por trás da palavra “precatório”.

De forma simples, um precatório pode ser entendido como um crédito que uma pessoa possui contra o Poder Público. O credor venceu uma disputa judicial, teve um valor reconhecido em seu favor e, cumpridas as etapas processuais necessárias, esse valor passou a ser representado por um precatório.

Um direito reconhecido não é o mesmo que dinheiro disponível

O reconhecimento do direito é essencial: ele identifica que existe uma obrigação de pagamento. Mas a existência do crédito e a disponibilidade do dinheiro acontecem em momentos diferentes. Enquanto o pagamento não ocorre, o credor possui patrimônio, porém ainda não dispõe livremente daquele recurso para uma necessidade presente.

Uma comparação cotidiana ajuda a perceber a diferença. Saber que um valor será recebido no futuro pode trazer segurança patrimonial, mas não permite, por si só, pagar hoje uma despesa, quitar uma dívida ou aproveitar uma oportunidade. O direito existe; a liquidez ainda não.

EM TERMOS SIMPLES

“O precatório é um dinheiro que o Estado deve a você. A questão é que você possui esse direito hoje, mas o pagamento pode acontecer somente no futuro.”

É exatamente essa distância entre ter um direito reconhecido e ter o dinheiro disponível na conta que dá origem a todo o mercado de compra e venda de precatórios.

O credor sempre tem, à sua disposição, a alternativa de continuar aguardando o pagamento dentro do regime aplicável. Mas ele também pode, observadas as condições jurídicas da cessão, transferir esse crédito a um terceiro e receber, desde já, um valor à vista. Nenhuma das duas escolhas é automaticamente certa ou errada — cada uma responde a uma necessidade diferente, e é isso que os próximos capítulos vão detalhar.

O problema não é o valor. É o tempo.

Quando alguém recebe uma proposta de compra do seu precatório, a primeira reação costuma ser a mesma:



“Mas por que vocês não pagam o valor integral?”

A resposta começa por um ponto que muitas vezes passa despercebido: quem compra um precatório não está simplesmente entregando R\$ 100 mil para receber R\$ 100 mil amanhã. Está adquirindo um crédito que só poderá ser efetivamente recebido no futuro, sujeito às regras aplicáveis, ao cronograma de pagamento, às condições do ente devedor e aos riscos próprios daquele tipo de crédito. É esse conjunto de fatores — e não apenas o desejo de lucro de quem compra — que explica a existência do deságio.



PENSE NISSO

Do lado do credor, a pergunta que realmente importa é outra:

»»

“Quanto vale, para mim, receber esse dinheiro agora em vez de continuar esperando?”

Esperar também tem um custo

É comum enxergar apenas o valor nominal do precatório — “tenho R\$ 500 mil para receber” — sem considerar que existe uma diferença enorme entre ter R\$ 500 mil disponíveis hoje e ter R\$ 500 mil que dependem de um pagamento futuro.

O prazo interfere na decisão porque necessidades e oportunidades também têm prazo. Um recurso futuro pode compor o patrimônio de uma pessoa e ainda assim não resolver uma obrigação que vence agora. Por outro lado, quem não tem necessidade imediata pode considerar que aguardar é compatível com seus objetivos. O mesmo crédito, portanto, pode ter utilidades diferentes para pessoas diferentes.

Durante o período de espera, o credor permanece exposto a uma série de variáveis que fogem ao seu controle:

mudanças nas regras de pagamento;

alterações legislativas;

mudanças nos índices de atualização;

efeitos da inflação sobre o poder de compra;

atrasos adicionais no cronograma;

mudanças no cenário fiscal do ente público devedor;

alterações nas condições de eventuais programas de acordo;

a necessidade de dinheiro antes mesmo de o pagamento ocorrer.

Por isso, a pergunta relevante deixa de ser apenas “quanto eu tenho para receber?” e passa a ser: “Quando eu vou receber, e quanto esse dinheiro ainda vai valer para mim quando finalmente estiver disponível?”

O que é edital de acordo?

Existe um argumento que costuma surpreender o credor, e por isso merece um capítulo próprio: em determinadas situações, o próprio Poder Público oferece programas de acordo direto que também envolvem deságio e parcelamento — às vezes elevado.

O ordenamento jurídico permite, mediante regulamentação do ente devedor e conforme as condições aplicáveis a cada programa, a realização de acordos diretos com redução de até 40% do valor atualizado do precatório. No Estado do Rio de Janeiro, esse mecanismo foi efetivamente utilizado: o Decreto Estadual nº 48.805/2023 estabeleceu a possibilidade de acordos diretos com deságio fixo de 40%, e o Edital nº 1/2024 do TJRJ aplicou esse percentual sobre o valor atualizado dos precatórios enquadrados no programa.

EXEMPLO PRÁTICO

R\$ 100.000,00 — Valor atualizado do precatório

40% — Deságio previsto no programa

R\$ 40.000,00 — Valor correspondente ao deságio

R\$ 60.000,00 — Valor restante, parcelado em até 260x

O QUE ISSO SIGNIFICA NA PRÁTICA?

Esperar não garante, necessariamente, o recebimento do valor integral. Mesmo dentro de um programa oficial de acordo, o credor pode se deparar com uma redução significativa do valor — no caso do edital do Rio de Janeiro, o próprio TJRJ esclareceu que determinados tributos, contribuições e honorários contratuais, quando incidentes, são calculados sobre o valor já reduzido pelo deságio.

Esse dado muda a forma como a conversa deve ser conduzida. Se o próprio sistema jurídico reconhece que a antecipação de um precatório pode envolver uma redução relevante do valor, a comparação que o credor precisa fazer não é entre “os R\$ 100 mil do precatório” e “a proposta de compra”. É uma comparação mais ampla, entre alternativas reais.

⚠ PUNTO DE ATENÇÃO

A existência de um programa de acordo direto com deságio de 40% + parcelamento em até 260x não significa que qualquer credor será automaticamente contemplado, nem que qualquer precatório poderá ser incluído. A adesão depende das regras específicas do edital, da situação do crédito, da ordem de pagamento, da disponibilidade orçamentária e do cumprimento dos requisitos exigidos em cada programa.

Três caminhos, uma decisão

Diante desse cenário, o credor normalmente tem diante de si três alternativas — e é importante apresentá-las de forma objetiva, sem sugerir que uma delas é automaticamente superior às outras.

1. Continuar aguardando o pagamento regular

O credor mantém o direito de receber conforme o regime aplicável ao seu precatório, mas permanece sujeito ao tempo de espera, ao cronograma de pagamento vigente e a eventuais mudanças nas regras ao longo do caminho. Esperar preserva a expectativa de recebimento futuro segundo esse regime, porém mantém o recurso indisponível no presente.

2. Aderir a um edital de acordo direto, quando houver enquadramento

Nessa hipótese, o credor pode buscar uma antecipação do pagamento dentro das condições estabelecidas pelo Poder Público, mas precisa aceitar o deságio previsto no edital e

cumprir os requisitos e procedimentos exigidos para adesão. A existência de edital não significa enquadramento automático nem disponibilidade imediata.

3. Vender o precatório

Na cessão, o credor transfere o crédito a um terceiro e recebe um valor à vista, conforme a proposta apresentada e as condições jurídicas da operação. A liquidez é antecipada, enquanto parte do valor futuro é cedida como contrapartida econômica da antecipação e dos fatores assumidos pelo comprador.

A pergunta central deixa de ser “Quanto vale o meu precatório?” e passa a ser: “Qual dessas alternativas me oferece a melhor combinação entre valor, prazo, segurança e utilidade do dinheiro?”

APLICAÇÃO COMERCIAL

“O senhor possui algumas alternativas: continuar aguardando, tentar aderir a um edital de acordo, quando houver enquadramento e disponibilidade, ou vender o crédito agora. O edital pode oferecer uma antecipação, mas normalmente exige um deságio relevante e depende de regras específicas. A nossa proposta deve ser comparada com essas alternativas de forma objetiva.”

O credor não está escolhendo, simplesmente, entre “receber R\$ 100 mil no futuro” e “receber menos agora”. Ele está escolhendo entre diferentes formas de transformar um crédito judicial em dinheiro: esperar o pagamento regular, aceitar as condições de um acordo direto, ou vender o crédito e obter liquidez imediata. O edital de acordo deve ser tratado como uma alternativa real — mas nunca como garantia de recebimento imediato.

Um cenário adicional: o peso do tempo em parcelamentos longos

Em determinados regimes ou programas, o pagamento de precatórios pode ser submetido a um cronograma prolongado, com pagamento distribuído em um número elevado de parcelas mensais. Para ilustrar o impacto que isso pode ter na percepção do credor, este estudo utiliza, apenas como cenário hipotético, um exemplo de 260 parcelas mensais — o equivalente a aproximadamente 21 anos e 8 meses.

⚠ ATENÇÃO

Esse número de parcelas é utilizado aqui como exemplo ilustrativo do efeito do tempo sobre o valor de um crédito, e não corresponde a uma regra geral confirmada em edital. Antes de ser apresentado a um credor específico, o

cronograma de pagamento deve ser verificado conforme as regras e o edital efetivamente aplicáveis ao precatório em questão.

Ainda assim, o exercício é útil: imagine alguém que possui R\$ 100.000,00 reconhecidos, mas precisa aguardar mais de duas décadas para recebê-los integralmente, dentro de um cenário de parcelamento longo. A pergunta deixa de ser “eu tenho R\$ 100 mil?” e passa a ser: “Quanto vale para mim ter esse dinheiro disponível hoje, em comparação com esperar mais de vinte anos?”

O peso de esperar: o que o dinheiro parado no papel não resolve

Nem todo custo da espera é financeiro. Existe também um efeito que pesa sobre a vida do credor de uma forma menos visível, mas igualmente real.

A espera gera insegurança. O credor possui um patrimônio reconhecido, mas não consegue utilizá-lo livremente. É um dinheiro que existe juridicamente, mas que não está, na prática, disponível para comprar uma casa, quitar uma dívida, investir, ajudar a família, abrir um negócio, aproveitar uma oportunidade ou resolver uma emergência.

Um patrimônio futuro pode ser relevante para o planejamento, mas não substitui liquidez presente. Essa diferença fica clara quando a necessidade tem data: uma dívida que vence, uma despesa familiar ou uma oportunidade que existe agora não pode ser atendida apenas pela expectativa de recebimento.

É por isso que muitos credores chegam à seguinte conclusão:

“Eu prefiro receber menos agora e ter o dinheiro nas minhas mãos do que continuar esperando por algo que não sei exatamente quando poderei utilizar.”

Essa escolha não significa, necessariamente, que o credor está “perdendo dinheiro”. Significa que ele está trocando valor futuro por liquidez presente — uma troca legítima, que depende inteiramente da situação e das prioridades de cada pessoa.

🔗 E A MUDANÇA DA SELIC PARA IPCA + 2%?

A forma de atualização dos precatórios também mudou. Antes, a **Selic**, que atualmente está em **14,00% ao ano**, tinha papel central na atualização desses valores.

Com a nova regra, a atualização passa a considerar o **IPCA + juros simples de 2% ao ano**, respeitado o limite da própria Selic (Isso é menos que a inflação real)

Para termos uma referência, o IPCA acumulado em 12 meses está na faixa de **4,64%**. Somando os **2% ao ano**, temos uma referência próxima de **6,64% ao ano**, enquanto a Selic está em **14,00% ao ano**.

Na prática, a diferença é significativa: usando esses números apenas como referência, estamos comparando aproximadamente **14% ao ano pela Selic** com cerca de **6,64% ao ano pelo IPCA + 2%**.

Isso pode fazer com que **o valor do precatório cresça mais lentamente durante a espera**. E quanto maior for o prazo até o pagamento, maior pode ser o impacto dessa diferença. É importante lembrar que os **6,64% não são uma taxa fixa**, pois o IPCA varia ao longo do tempo. O número serve apenas para demonstrar como a regra funciona considerando o índice atual como referência.

Por isso, esperar mais tempo não significa necessariamente que o aumento do precatório compensará essa espera. A decisão entre aguardar ou antecipar deve considerar não apenas o valor futuro, mas também **o prazo, a nova forma de atualização e a utilidade que o dinheiro teria hoje**.

O QUE MUDA NA PRÁTICA?

Um crédito de R\$ 100 mil não resolve uma dívida de R\$ 40 mil se o dinheiro não está disponível hoje. Da mesma forma, uma oportunidade que exige R\$ 50 mil não pode ser aproveitada por quem possui apenas um direito a receber no futuro. Nesses casos, o que falta não é patrimônio — é liquidez.

Como se forma o valor líquido do credor

Uma das maiores objeções que um credor costuma apresentar é direta: “Meu precatório é de R\$ 100 mil e vocês querem pagar R\$ X.”

O problema dessa comparação é que, na maioria dos casos, os R\$ 100 mil nunca chegam a ser, de fato, o valor disponível para o credor. Antes de chegar a esse número, é preciso considerar outras variáveis que já incidem sobre o crédito, independentemente de haver ou não uma proposta de compra.

🔗 EXEMPLO PRÁTICO — HIPOTÉTICO, APENAS PARA FINS DIDÁTICOS

R\$ 100.000,00 — Valor bruto do precatório

R\$ 30.000,00 — Honorários advocatícios: $R\$ 100.000,00 \times 30\%$

R\$ 70.000,00 — Valor após honorários

R\$ 19.250,00 — Imposto de renda: $R\$ 70.000,00 \times 27,5\%$

R\$ 50.750,00 — Valor líquido do credor

A sequência correta da comparação

VALOR BRUTO → DEDUÇÕES APLICÁVEIS → VALOR LÍQUIDO ESTIMADO → COMPARAÇÃO COM A PROPOSTA

O valor bruto é o ponto de partida, não necessariamente o valor final disponível. As deduções aplicáveis precisam ser identificadas de acordo com o caso. Somente depois se chega a uma estimativa líquida que permita uma comparação coerente com eventual proposta.

🔗 O QUE ISSO SIGNIFICA NA PRÁTICA?

Dentro desse exemplo hipotético, o credor não deveria comparar a proposta de compra com os R\$ 100 mil do valor bruto, mas sim com o valor líquido que efetivamente lhe caberia após as deduções aplicáveis — neste caso, R\$ 50.750,00.

IMPORTANTE

Este exemplo é uma simplificação didática, construída apenas para fins de ilustração. Na prática, o percentual de honorários e o regime de tributação devem ser verificados conforme o contrato do credor, a natureza do crédito e as regras tributárias aplicáveis a cada caso concreto. Não se trata de uma regra universal.

OBJEÇÃO COMUM

“Por que eu receberia menos se meu precatório vale R\$ 100 mil?”

Valor bruto → Honorários → Tributos eventualmente incidentes → Outras deduções aplicáveis → Valor líquido do credor → Proposta de compra

Apresentar esse caminho de forma transparente evita a sensação de que a proposta está sendo comparada a um número que, na prática, o credor nunca chegaria a receber por inteiro.

O que o deságio realmente compra

Depois de entender como se forma o valor líquido, é possível voltar à pergunta central deste material: afinal, o que justifica o deságio?

O deságio é o preço da antecipação. Quando uma empresa adquire um precatório por um valor inferior ao seu valor futuro, ela está assumindo, entre outros fatores:

- o tempo até o efetivo recebimento;
- os custos da operação;
- os riscos próprios do crédito;
- a estrutura jurídica necessária para a cessão;
- a necessidade de aguardar ou de utilizar economicamente aquele crédito;
- a possibilidade de mudanças no cenário ao longo do tempo.

Valor nominal, valor futuro e valor disponível hoje não são expressões equivalentes. O valor nominal identifica o crédito em uma determinada referência. O valor futuro está ligado ao

que poderá ser recebido quando o pagamento ocorrer, conforme as condições aplicáveis. O valor disponível hoje corresponde ao recurso que pode ser efetivamente utilizado no presente.

O deságio representa economicamente a passagem de um crédito futuro para uma disponibilidade presente. Ele não apaga o valor do direito; estabelece o custo da antecipação, considerando tempo, riscos e estrutura da operação.

🔗 TEMPO × LIQUIDEZ

Crédito futuro → Dinheiro disponível

Diante disso, o credor compara dois caminhos: esperar e receber, potencialmente, um valor maior no futuro, permanecendo sujeito ao tempo e às condições aplicáveis; ou vender e receber um valor menor que o valor nominal ou futuro, transformando o crédito em dinheiro disponível imediatamente.

Não existe resposta certa entre as duas opções — existe a resposta adequada para cada credor, de acordo com sua situação pessoal.

A conversa certa: descobrendo o que o cliente realmente precisa

Antes de tentar convencer o credor a vender, é mais eficaz — e mais honesto — entender o que está por trás da decisão dele. Uma pergunta simples costuma revelar isso:

»»

“Se o senhor recebesse esse dinheiro hoje, o que faria com ele?”

A resposta indica, quase sempre, a real motivação por trás da conversa:

se a resposta for “tenho uma dívida”, existe uma necessidade financeira concreta a resolver;

se for “quero comprar um imóvel”, existe uma oportunidade a ser aproveitada;

se for “quero investir na minha empresa”, existe uma oportunidade de crescimento;

se for “estou cansado de esperar”, existe uma questão de segurança e previsibilidade.

COMO EXPLICAR AO CREDOR

A partir dessa resposta, a conversa deixa de girar em torno de preço e passa a girar em torno da utilidade do dinheiro. Em vez de justificar por que a proposta não corresponde ao valor bruto do precatório, o foco passa a ser mostrar como aquele valor, disponível hoje, pode resolver algo que realmente importa para o credor.

Escutar também significa reconhecer quando a venda não é a resposta desejada. Uma abordagem consultiva apresenta condições, compara alternativas e preserva a decisão do credor. O objetivo educacional é permitir uma escolha consciente, não criar urgência artificial.

Antes de decidir

Antes de escolher qualquer caminho, o credor deve organizar as informações que realmente sustentam uma comparação:

- qual é o crédito e qual sua situação;
- quais condições são aplicáveis ao caso;
- quais alternativas estão efetivamente disponíveis;
- qual é o valor líquido relevante para comparação;
- qual prazo está envolvido em cada alternativa;
- qual é sua necessidade atual;
- quanto a liquidez representa para sua realidade.

Esse exercício não substitui a análise jurídica, tributária ou financeira individual. Ele funciona como um roteiro educacional para que a decisão não seja tomada apenas a partir do valor bruto ou de uma reação imediata à proposta.

❗ PERGUNTA IMPORTANTE

O que é mais importante para aquele credor: maximizar o valor futuro ou resolver uma necessidade presente? A resposta pode ser diferente para cada pessoa — e pode

mudar conforme suas circunstâncias.

Uma decisão que pertence ao credor

Ao longo deste material, foram apresentadas duas grandes razões que levam alguém a considerar a venda de um precatório. A primeira é a incerteza: o credor não deseja permanecer exposto ao tempo, às mudanças legislativas, às condições de pagamento e às decisões do Poder Público que fogem ao seu controle. A segunda é a necessidade de liquidez: existe uma necessidade ou oportunidade concreta que exige dinheiro disponível agora — e não em algum momento indeterminado do futuro.

O mercado de compra de precatórios existe porque há pessoas que, diante dessas circunstâncias, preferem receber menos agora a esperar, potencialmente, mais no futuro. O deságio é a contrapartida econômica dessa antecipação — e quanto mais longa, incerta ou complexa for a espera, mais relevante se torna a comparação entre valor futuro e liquidez presente.

A decisão não é simplesmente **RECEBER MAIS versus RECEBER MENOS**. É uma comparação que envolve **VALOR + TEMPO + LIQUIDEZ + PREVISIBILIDADE +**

NECESSIDADE + ALTERNATIVAS.

O credor já possui o direito ao crédito. Uma proposta de compra oferece transformar esse direito futuro em dinheiro disponível hoje. A decisão continua sendo dele: aguardar conforme as regras de pagamento, avaliar um acordo quando aplicável ou considerar uma cessão.

Esse é o posicionamento que sustenta todo este material: não se trata de afirmar que esperar é sempre um erro, mas de mostrar que a espera também tem riscos, custos e consequências — e que vender é uma alternativa legítima para quem valoriza liquidez, segurança e liberdade para decidir o que fazer com o próprio dinheiro. Não é uma resposta universal; é uma possibilidade que deve ser comparada com clareza.



SEU PRECATÓRIO. SUAS ALTERNATIVAS.

Entender o crédito é o primeiro passo.

O próximo é analisar o que faz sentido para a sua realidade. Cada precatório possui características próprias.

Converse com a Harpia Precatórios.

Este material possui caráter educacional e não substitui análise individual.