



Panorama do Mercado de Ativos Problemáticos 2026

■ ■ ■
The better the question.
The better the answer.
The better the world works.

 **EY** Parthenon
Shape the future with confidence

Introdução

O mercado de **Ativos Problemáticos** vem registrando crescimento consistente e atravessa um momento de transformação relevante. Para acompanhar essa evolução e antecipar tendências, a EY-Parthenon conduz periodicamente uma pesquisa com especialistas do setor, com o objetivo de mapear **o Panorama Geral do Mercado de Ativos Problemáticos no Brasil**.

Além dos resultados da pesquisa, nossas análises se apoiam na experiência prática acumulada em projetos de estruturação, operacionalização e transformação conduzidos junto aos principais participantes do mercado.

A edição de 2026 da pesquisa foi realizada entre Fevereiro e Março de 2026.

Participaram especialistas atuantes em venda de créditos (cedentes), compra de créditos (cessionários), estruturação de operações (estruturadores) e gestão de recursos de terceiros.

O perfil dos respondentes indica relevância dos participantes no setor: **50%** possuem carteiras sob gestão de até R\$ 5 bilhões, **36%** administram carteiras entre R\$ 5 bilhões e R\$ 30 bilhões, e **12%** já operam com portfólios superiores a R\$ 30 bilhões em Ativos Problemáticos.

Ativos Problemáticos se caracterizam por apresentar desafios significativos em sua administração e conversão em caixa, resultando em maior complexidade operacional, risco financeiro elevado e necessidade de estratégias especializadas de gestão ou recuperação. Em geral, esses ativos compartilham três características centrais:

- ▶ **Gestão complexa:** exigem conhecimento técnico, jurídico, contábil ou operacional específico para serem administrados e comercializados;
- ▶ **Baixa liquidez:** têm mercado restrito ou pouco ativo, dificultando sua venda ou cessão rápida sem a aplicação de deságio;
- ▶ **Dificuldade de mensuração do seu valor:** a determinação do seu valor de mercado depende de eventos futuros de difícil previsibilidade.

De forma ampla, diversos tipos de ativos podem ser classificados como Ativos Problemáticos, destacando-se: **Carteiras de Crédito não Performadas, Carteiras de Recebíveis, Legal Claims, Precatórios e Títulos Judiciais e Carteiras de Ativos Retomados como garantias.**



Jamiu Antunes, PhD

Sócio de Strategy &
Transactions - Financial Services



Clique no ícone do LinkedIn acima para conhecer a experiência do Jamiu.

Jamiu.Antunes@parthenon.ey.com



Flávio Lelis

Sócio de Strategy &
Transactions - Financial Services



Clique no ícone do LinkedIn acima para conhecer a experiência do Flávio.

Flavio.Lelis@parthenon.ey.com

Nota: Pode haver distorções nos totais e ou percentuais demonstrados em função do arredondamento aplicado para casas decimais.

Contexto de Mercado

O ambiente macroeconômico atual – marcado por taxas de juros elevadas, recordes de inadimplência e incerteza quanto ao apetite das instituições financeiras para expansão de crédito – tem pressionado a liquidez e impactado a performance dos balanços das instituições financeiras.

Ao se olhar especificamente o setor financeiro, observa-se que além das condições macroeconômicas, algumas mudanças regulatórias importantes tem impactado os aspectos de liquidez.

Implementação da Resolução CMN

nº 4966: redefine os critérios de classificação, reconhecimento e mensuração de provisionamento de créditos, alinhando-os ao modelo de negócios de cada instituição.

Resolução Conjunta nº 14/2025:

estabelece metodologia para apuração do limite mínimo de capital social integralizado e patrimônio líquido de instituições reguladas pelo Banco Central.

Inadimplência*

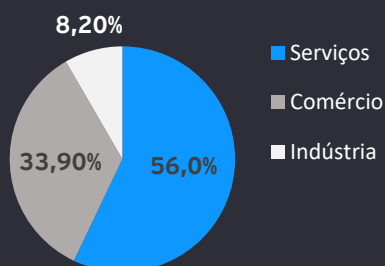


80,6 milhões
de consumidores
inadimplentes



8,9 milhões
de empresas
inadimplentes

Participação de Micro e Pequenas Empresas inadimplentes por setor



Nesse cenário, a **alienação de Ativos Problemáticos vem ganhando relevância como alternativa estratégica** para reforçar capital, otimizar estruturas operacionais e mitigar riscos em empresas de diversos setores.

A alienação de Ativos Problemáticos pode promover o aumento de liquidez e a redução de capital alocado. Os principais benefícios observados são:

- ▶ Potencializar a recuperação financeira, muitas vezes acima das provisões existentes;
- ▶ Gerar liquidez imediata, fortalecendo o caixa;
- ▶ Antecipar a dedutibilidade fiscal;
- ▶ Simplificar processos de cobrança e acompanhamento;
- ▶ Reduzir custos operacionais e liberar foco para as atividades principais;
- ▶ Melhorar indicadores de liquidez e alavancagem, ampliando o acesso ao crédito.



Expectativa de negócios

Os resultados da pesquisa apontam que o interesse dos investidores está se diversificando. Além da recorrência de transações com Carteiras de Crédito não Performadas, ganham destaque ativos “não tradicionais”, como **Carteira de Recebíveis**, **Legal Claims** e **Créditos Governamentais**, o que sugere o **amadurecimento do setor** e a **abertura a estruturas mais complexas** envolvendo diferentes perfis de risco e agentes.

No universo específico de Carteira de Créditos não performados, 67% dos respondentes demonstraram preferência - para negociação nos próximos 12 meses - por ativos associados a pessoas jurídicas - *Single Name*, *Corporate*, *Middle Market* e de origem falimentar. Esse movimento reforça a tendência de operações com **ticket médio mais elevado**: segundo a pesquisa, **30%** dos entrevistados esperam transações entre R\$ 150 milhões e R\$ 300 milhões.

Outro ponto relevante é o deságio esperado: **36%** indicaram operações com deságio entre 80% e 90% sobre o valor de face. Em linha com esse perfil de risco, o retorno mínimo esperado permanece elevado: **75%** dos participantes projetam retorno mínimo de 20%, sendo que **38%** apontam patamar superior a 30%.

Em conjunto, esses indicadores reforçam que o mercado está se posicionando para **operações estruturadas**, com foco em ativos corporativos, maior tolerância ao risco e busca por retornos mais elevados.

Tabela A- Atratividade por Ativos Problemáticos (%) por contagem de opção de respostas por modalidade

37,2%		Créditos não performados
62,8%	17,9%	Legal Claims
	15,4%	Carteira de recebíveis
	15,4%	Carteira de ativos imobiliários tomados como garantias
	11,5%	Créditos governamentais
	2,6%	Outros: créditos emergências e de Fundos Constitucionais*
Atrrelados a produtos financeiros		Não vinculados exclusivamente a produtos financeiros

Tabela B - Atratividade por créditos não performados (%) contagem de opção de respostas por modalidade

32,7%		Créditos massificados
67,3%	36,5%	Créditos de PJ
	26,9%	Créditos de Single Name
	3,9%	Outros: ex.: falimentares
Créditos de PF		Créditos de PJ

Gráfico 1 -Valor esperado de transações com Ativos Problemáticos para os próximos 12 meses (%) contagem de respostas por opção de resposta

R\$1 a R\$50 milhões; 21,2%	R\$50 milhões a R\$150 milhões; 30,3%	R\$150 milhões a R\$300 milhões; 30,3%	Acima de R\$300 milhões; 18,2%
-----------------------------	---------------------------------------	--	--------------------------------

Referente a fundos de programas federais de crédito

Gráfico 2 - Faixa de desconto médio esperado nos próximos 12 meses (%) contagem de respostas por opção de resposta

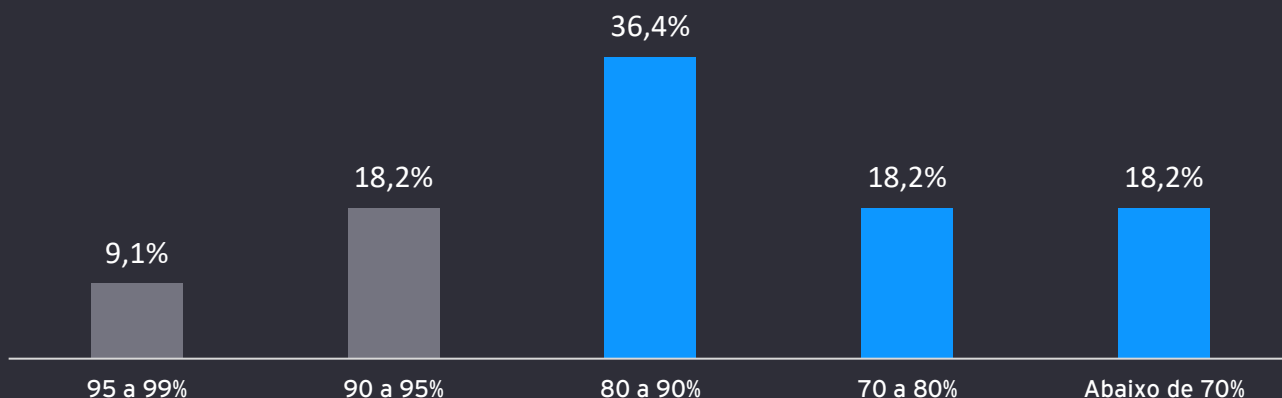
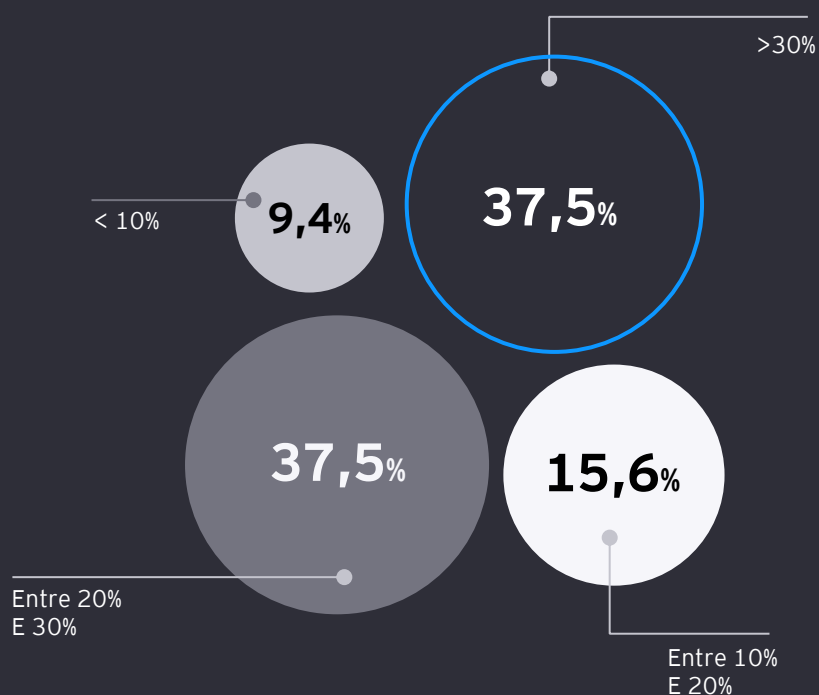


Gráfico 3 - Taxa Interna de Retorno Esperada nos próximos 12 meses (%) contagem de respostas por opção de resposta



Motivações para negociar

A pesquisa também investigou as razões que motivam instituições a venderem seus Ativos Problemáticos, bem como os fatores que impulsionam a demanda por esse tipo de ativo. Os dados indicam que a **liquidez** é o principal motivador para a cessão de crédito, representando **29%** das razões apontadas – ou seja, a necessidade de transformar ativos em caixa de forma rápida permanece o fator predominante.

Em seguida, com **19%** da contagem vem o impacto sobre a **performance do balanço**, reforçando a relevância de ajustes contábeis e de indicadores financeiros. No bloco intermediário, com **13%** cada, surgem três motivos de peso semelhante: **aspectos fiscais, enquadramento de risco e redução de capital**, demonstrando que considerações tributárias, regulatórias e de estrutura de capital também influenciam de maneira consistente.

Por fim, a **falta de estrutura operacional** aparece com **12%**, indicando que limitações internas de gestão ainda têm papel relevante, embora secundário, na decisão de ceder créditos.

Motivos para vender Ativos Problemáticos

(%) por contagem de opção de resposta





Observa-se que o principal motivador para investimentos em Ativos Problemáticos são os **descontos elevados e o potencial de retorno superior (40%)**, que podem gerar impacto direto na rentabilidade e na captura acelerada de valor. Em seguida, a **maximização do negócio de recuperação de crédito (30%)** reforça o caráter estratégico desses ativos, com impacto positivo na **escala, eficiência e previsibilidade** das recuperações.

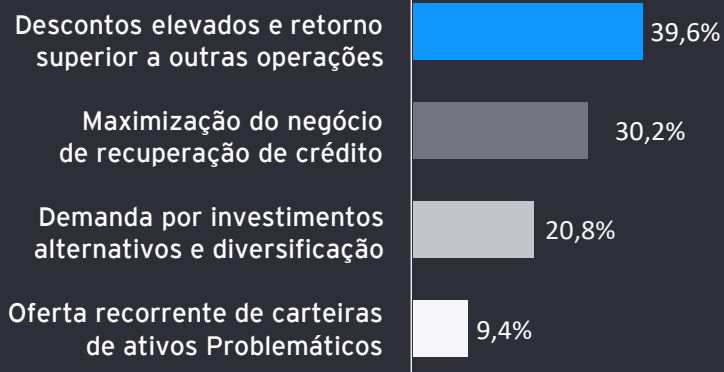
A **busca por alternativas de investimento e diversificação (21%)** reflete um movimento de mitigação de risco, contribuindo para **portfólios mais resilientes e descorrelacionados**. Por fim, a **oferta recorrente de carteiras (9%)** sustenta um fluxo constante de oportunidades, impactando a **continuidade das estratégias de alocação**.

Um destaque adicional refere-se à **origem dos recursos** utilizados nas transações:

- ▶ **56%** dos investidores devem utilizar recursos de terceiros – seja via captação específica ou parceria estratégica;
- ▶ **44%** pretendem utilizar recursos próprios, evidenciando maturidade e confiança no potencial desse mercado.

Motivos para comprar Ativos Problemáticos

(%) por contagem de opção de resposta



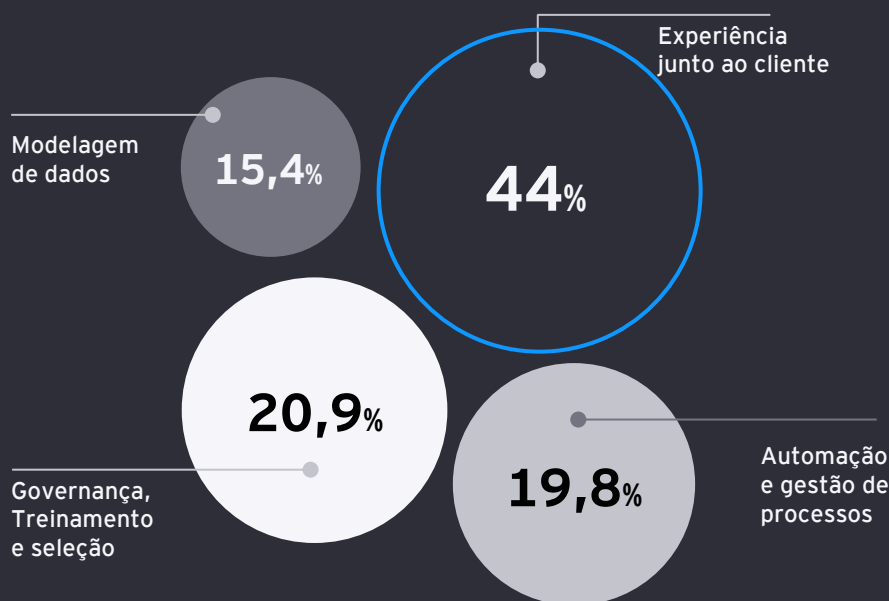
Oportunidade para novos negócios

É natural que um mercado tão sofisticado apresente desafios relevantes para sua operacionalização. Essas dificuldades seguem presentes no dia a dia dos executivos, e o gráfico a seguir sintetiza onde se concentram os principais pontos de fricção operacional desse mercado.

Notem que há oportunidades em várias partes da jornada operacional: desde a negociação com cliente, execução de garantias até a formação e treinamento de equipes. Tudo visando a redução do tempo da cobrança.

Complexidades operacionais

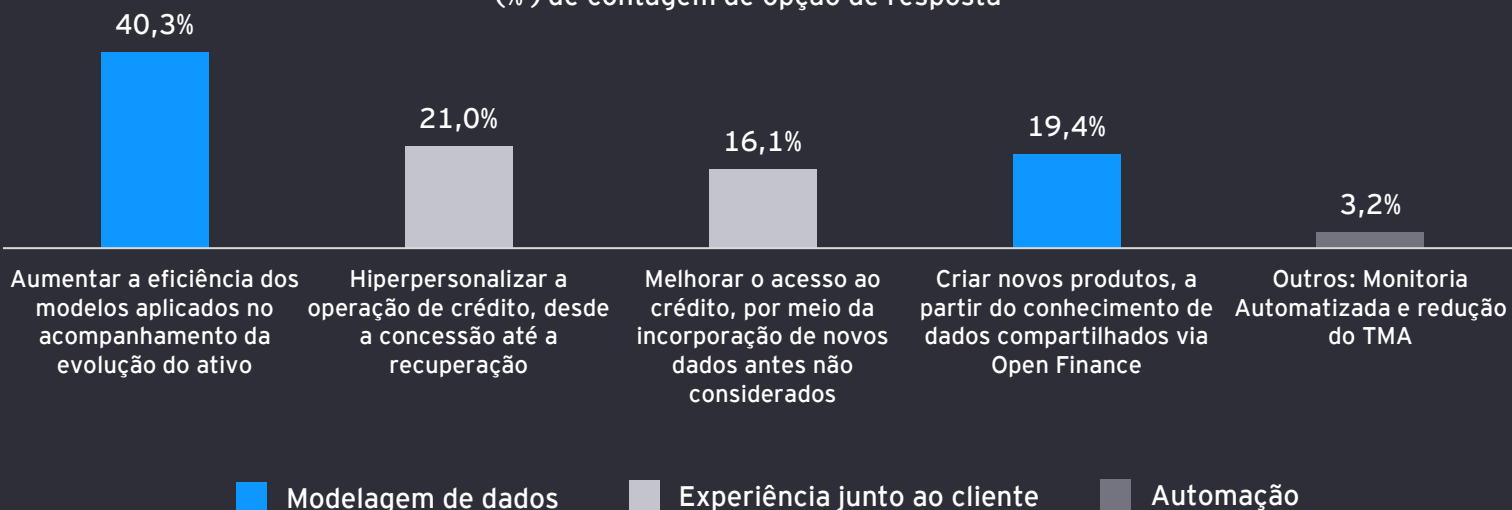
(%) por contagem de opção de respostas



Adicionalmente, há uma grande expectativa na utilização de IA para resolver essas dores. O gráfico abaixo aponta mais dicas valiosas de onde a IA pode ser aplicada para alavancar a eficiência desse mercado:

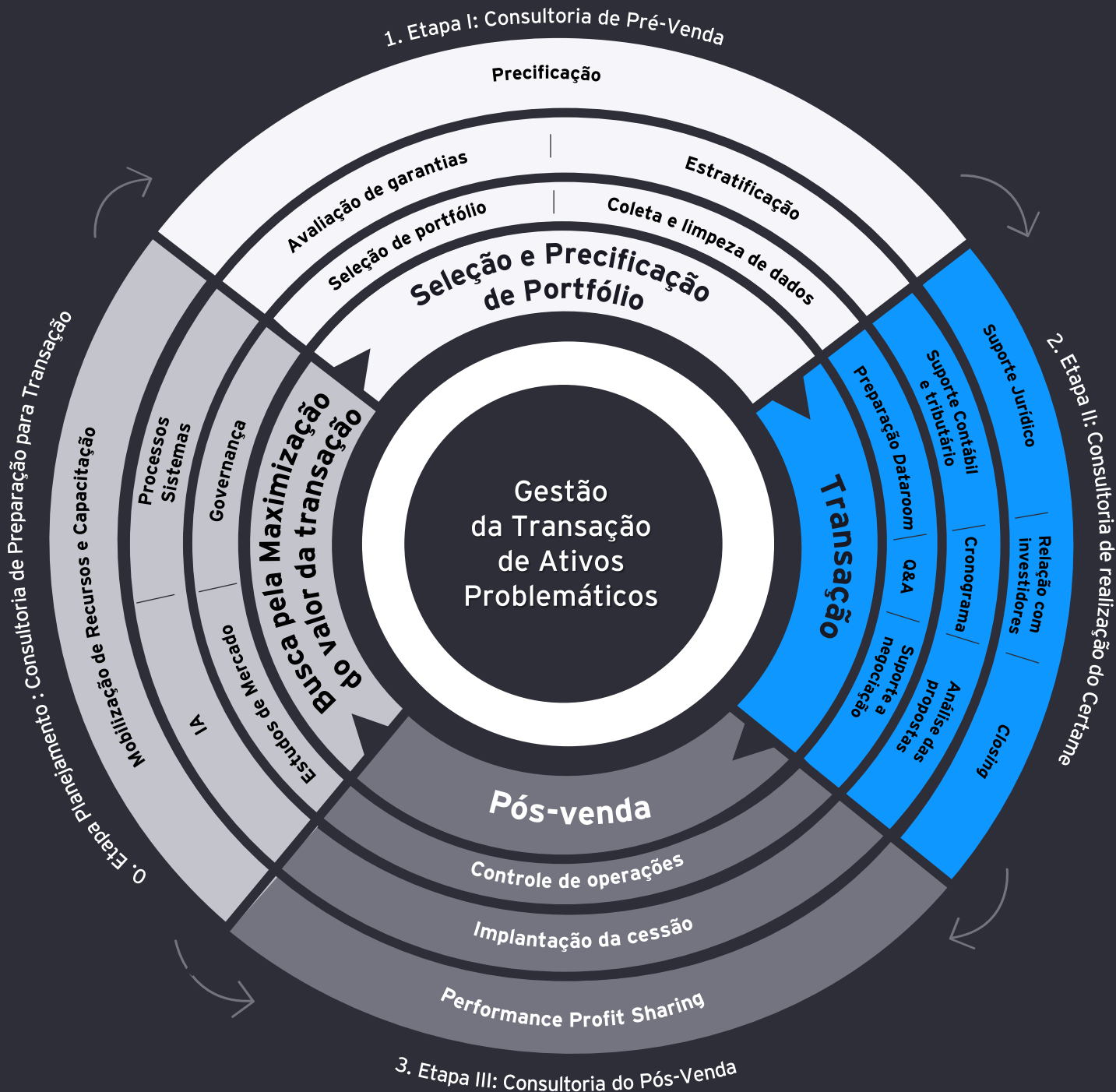
Aplicação da IA em processo de recuperação de Crédito

(%) de contagem de opção de resposta



Como a EY pode ajudar

EY apoia o ciclo completo de operações dinâmicas, como a venda de carteira de crédito, contemplando desde o suporte nas análises dos Ativos Problemáticos até o apoio na operacionalização.



Sobre a EY

A EY existe para construir um mundo de negócios melhor, ajudando a criar valor em longo prazo para seus clientes, pessoas e sociedade e gerando confiança nos mercados de capitais.

Utilizando dados, inteligência artificial e tecnologia como viabilizadores, equipes diversas da EY ajudam clientes a moldar o futuro com confiança e a solucionar as questões mais complexas do mundo atual.

As equipes da EY atuam em todo espectro de serviços em assurance, consulting, tax e strategy and transactions. Impulsionadas pela visão dos setores da indústria, parceiros de diversos ecossistemas e uma rede multidisciplinar e globalmente conectada, as equipes da EY podem fornecer serviços em mais de 150 países.

Todos juntos para moldar o futuro com confiança.

EY se refere à organização global e pode se referir a uma ou mais firmas-membro da Ernst & Young Global Limited, cada uma das quais é uma pessoa jurídica independente. A Ernst & Young Global Limited, uma empresa do Reino Unido limitada por garantia, não presta serviços a clientes. Informações sobre como a EY coleta e usa dados pessoais, bem como a descrição dos direitos dos indivíduos sob a legislação de proteção de dados, estão disponíveis em ey.com/privacy. As firmas-membro da EY não exercem a advocacia onde são proibidas da prática pelas leis locais. Para mais informações sobre a nossa organização, visite ey.com.br.

Sobre a EY-Parthenon

Nossa combinação única de transformative strategy, transactions e corporate finance oferece valor no mundo real - soluções que funcionam na prática, e não apenas no papel.

Beneficiando-se do espectro completo de serviços da EY, reimaginamos a consultoria estratégica para atuar em um Mundo de crescente complexidade. Com profunda expertise Funcional e setorial, aliada a uma tecnologia inovadora impulsionada por IA e uma mentalidade de investidor, colaboramos com CEOs, conselhos, private equity e governos em cada etapa do caminho - permitindo que você molde seu futuro com confiança.

A EY-Parthenon é uma marca sob a qual várias firmas-membro da EY em todo o mundo oferecem serviços de consultoria estratégica. Para mais informações, visite ey.com/pt_br/services/strategy/parthenon.

©2026 EYGM Limited.

Todos os direitos reservados.

ey.com.br

Facebook | EYBrasil

Instagram | eybrasil

LinkedIn | EY

Youtube | EYBrasil