

# Falências demoram em média 16 anos no país e devolvem pouco aos credores

**Empresarial** Levantamento inédito com 6,2 mil casos na Justiça de São Paulo foi feito pela Associação Brasileira de Jurimetria (ABJ)

## Falência dura pelo menos 16 anos e paga pouco a credor, aponta estudo

**Ruiano Pombal**  
De Brasília

Em meio a um crescimento no número de falências no país, um estudo inédito feito pela Associação Brasileira de Jurimetria (ABJ) mostra um cenário dramático, especialmente para os credores das empresas em crise. Um processo demora pelo menos 16 anos para terminar, pouso bens do devedor são vendidos a quem tem a receber acaba recebendo muito pouco: apenas 6,1% do passivo pago em média.

No primeiro trimestre do ano, o número de falências registradas cresceu de 2019 para 2023. A maior parte das solicitações vem de micro e pequenas empresas (89%) e do setor de serviços (13%). O levantamento da ABJ considerou 6.200 casos que foram entrados na Justiça de São Paulo entre janeiro de 2019 e dezembro de 2023. A coleta dos dados ocorreu, portanto, antes da reforma da Lei de Recuperação e Falências (Lei 14.112/2021), esta pela qual o prazo passou a valer no início de 2021. As novas regras, no entanto, têm potencial de resolver alguns dos gargalos identificados, segundo especialistas.

"É a primeira vez que se mede quanto tempo esses processos demoram. Achamos que seria ruim, mas não sabíamos quanto. E foi assustador e uma surpresa. 16 anos é muito tempo", afirma o advogado Marcelo Sacramone, coordenador da ABJ e sócio do SBR Advogados.

Sacramone combatia durante anos processos de falência e de recuperação judicial como juiz auxiliar do Tribunal de Justiça de São Paulo. Há processos que superam duas décadas e ainda não se tem ideia de quando terminam. O Magistério, maior loja de departamentos do país da década de 70, por exemplo, teve falência decretada em 1999. Outro caso antigo é o do

comércio de rua da Fazenda Reginas Botelho. A falência decretada em 2001 e a falência decretada três anos depois.

A falência é o último passo para o empresário em crise. O grande problema da demora e da falta de eficiência do processo é que, segundo advogados, acaba estimulando as chamadas "empresas zumbis" — que vivem, mas não lucram. Além disso, dizem, perpetua uma lógica no Brasil de que o empresário não pode errar.

"Se ter a falência, dá a sensação de que o empresário está sendo punido e não consegue ter esse capital de vida resolvido para seguir adiante. Empreender é custoso", afirma Sacramone. Essa situação, na visão do advogado, acaba respingando nos termos dos planos de recuperação judicial aprovados pelos credores — com pagamentos em nove anos e deságio de 70% em média, segundo o levantamento da ABJ. "Os planos em recuperações judiciais acabam sendo ruins porque para o credor é alternativa que é falência e zero", diz.

**"A falência é desinteressante para credores e devedores"**  
*Ruan de Holanda*

Antes da reforma da lei, o falido fazia inabilitado para exercer qualquer atividade empresarial a partir da decretação da falência até a sentença que extingue as obrigações. Agora está prevista uma possibilidade chamada de "fresh start", que admite que o falido volte ao mercado depois de três anos contados da decretação da falência. O benefício, no entanto, é visto com ressalvas por Ruan Carvalho Buarque de Holanda, sócio do

Motors & Smart, que atua na área de insolvência. "Na vida prática, a empresa está cerrada por vários outros fatores [de cobrança] e o patrimônio do empresário muitas vezes é bloqueado", afirma.

Segundo a pesquisa da ABJ, a longa duração do processo de falência acaba resultando em pouco resultado prático. Apenas 12,1% dos ativos do devedor — como máquinas, imóveis e veículos, por exemplo — são recuperados para venda. As dívidas são quitadas com o valor arrecadado com a alienação dos bens. Mas, segundo a pesquisa, somente 6,1% do passivo é pago, em média, aos credores. Isso significa que se existe R\$ 100 em bens na falência apenas R\$ 6,1 são vendidos e recuperados. E apenas 6% desse valor seriam revertidos ao pagamento dos credores.

"É um percentual tão pequeno que se paga os custos do processo e os honorários do administrador. É um processo oneroso, que se autoconsome", diz Sacramone. Os maiores gargalos estão concentrados em duas fases do processo. A primeira delas é na arrecadação dos ativos, ou seja, no tempo que o administrador nomeado leva para tomar posse dos bens e colocá-los à venda. São cerca de 250 dias para arrecadação do patrimônio ativo, que podem chegar a 900 dias caso a empresa não tenha bens.

É significativo de acordo com especialistas, porque é um período em que o bem fica sem conservação e, na prática, acontece em perda de valor. Além disso, impacta no tempo entre a decretação da falência e a data do primeiro leilão de avaliação, que é em média de cinco anos e três meses — tempo bastante alto, segundo o estudo, por se tratar de uma etapa inicial da falência. Segundo Sacramone, existem duas hipóteses para explicar o gargalo. "Ou o administrador não é eficiente ou ele não consegue localizar os bens dos devedores por ocultações do patrimônio, por exemplo", diz.

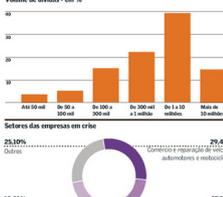


Marcelo Sacramone: "Achamos que seria ruim, mas não sabíamos quanto. E foi assustador e uma surpresa"

### Raio-X da falência

Sistema mede o tempo e o valor das dívidas das empresas

Valores em milhões e em %



Uma possível solução, afirma, seria a lei estabelecer um prazo para a arrecadação, o que atualmente não é previsto. Com a reforma, a lei de falências passou a fixar apenas o prazo de seis meses para o administrador vender os ativos da massa falida a partir da arrecadação. Um segundo grande gargalo identificado é a venda dos ativos

do ativo o que, segundo Sacramone, pode ajudar a solucionar o gargalo. Apesar de a lei de falência estabelecer três tentativas de venda, com intervalo de 15 dias entre elas. A primeira pelo valor de avaliação. A segunda, por no mínimo 50% do valor avaliado. E a terceira, por qualquer preço.

O diagnóstico de demora e pouca eficiência ajuda a explicar outro dado identificado na pesquisa. Na grande maioria das vezes (92%), são os credores que pedem a falência do devedor por inadimplência. Os casos de pedidos voluntários de autoliquididade pela própria empresa são raríssimos (3,7%).

Para o advogado Ruan Carvalho Buarque de Holanda, o dia a dia mostra que a falência é desinteressante para credores e devedores. "Para começar a briga o credor deve fazer um desembolso forte, de 3% a 4% do valor da causa em custos, além dos honorários do advogado", diz.

Se o credor ganha a causa, acrescenta Holanda, deve se submeter ao concurso de credores. Existe uma ordem de prioridade de pagamento. "O credor pediu a falência do devedor, paga os custos do processo. Mas outros credores aproveitaram os resultados na frente dele", diz. Na visão do advogado, são poucos empresários os mais penalizados. "Com a recuperação judicial e extrajudicial cara e complexa para essas empresas de pequeno porte, o caminho é a falência que coloca esse empresário no limbo."

Veículo: Impresso -> Jornal -> Jornal Valor Econômico - São Paulo/SP

Seção: Legislação & Tributos Caderno: E Pagina: 1