

Onda de recuperações judiciais no varejo expõe fragilidade jurídica e econômica das grandes redes

O Poder Judiciário brasileiro tem sido palco, em 2026, de um número expressivo de pedidos de recuperação judicial no setor varejista. Dados divulgados por reportagem do Jornal Nacional mostram que, no segundo trimestre de 2026, 986 empresas do comércio varejista solicitaram recuperação judicial, um salto de 20% em relação ao mesmo período de 2025, quando haviam sido 819 pedidos.

Entre os casos de maior repercussão está o do Grupo Casas Bahia, que não apenas protocolou pedido de recuperação judicial como conseguiu, na Justiça, antecipar os efeitos de proteção contra credores, mecanismo que suspende temporariamente execuções e bloqueios enquanto o plano de reestruturação é elaborado. As Lojas Marabraz seguiram trajetória semelhante nos últimos dias, e, em maio de 2026, o Grupo Toky — controlador de Tok&Stok e Mobly — já havia buscado o mesmo instrumento.

Recuperação judicial versus extrajudicial

O fenômeno não se limita à recuperação judicial propriamente dita. Em março de 2026, o Grupo Pão de Açúcar optou pela recuperação extrajudicial, modalidade em que a empresa negocia diretamente com os credores um plano de reestruturação de dívidas antes de submetê-lo à homologação judicial. A diferença é procedimentalmente relevante: enquanto a recuperação judicial impõe automaticamente a suspensão de execuções contra a empresa (o chamado *stay period*) e submete o plano à deliberação de uma assembleia geral de credores sob supervisão do juízo, a recuperação extrajudicial pressupõe acordo prévio, tramitando de forma mais rápida perante o Judiciário, que atua principalmente para homologar o que já foi pactuado[web:10].

Ambos os institutos estão disciplinados pela Lei nº 11.101/2005, que sofreu importante atualização pela Lei nº 14.112/2020, tornando os procedimentos mais flexíveis e alinhados a práticas internacionais de reestruturação empresarial. A instrumentalização jurídica desses mecanismos tem sido decisiva para que redes varejistas de grande porte consigam evitar a falência, preservando empregos e a continuidade da atividade econômica.

As causas jurídico-econômicas da crise

Especialistas consultados pela reportagem atribuem o aumento dos pedidos a uma combinação de fatores estruturais: taxas de juros elevadas, que restringem o crédito tanto para empresas quanto para consumidores, e o endividamento das famílias brasileiras, que reduz a disposição para consumo de bens duráveis e semiduráveis. O professor de finanças Ahmed El Khatib, da Fecap, destaca que a alta dos juros restringe simultaneamente a oferta de crédito empresarial e o poder de compra do consumidor final, criando um ciclo de contração para o varejo tradicional.

Do ponto de vista jurídico, a multiplicação de recuperações judiciais também testa os limites operacionais das varas empresariais especializadas, que precisam processar simultaneamente múltiplos planos de recuperação de grande complexidade, envolvendo milhares de credores, trabalhadores, fornecedores e instituições financeiras. O vice-presidente do Instituto Brasileiro de Insolvência, Luiz Alexandre Cristaldo, resume o dilema em termos de política pública: uma economia com empresas fortes e resguardadas por instrumentos jurídicos eficazes de reestruturação preserva empregos e a arrecadação tributária, funções que a recuperação judicial cumpre justamente ao evitar a falência pura e simples.

Efeito cascata sobre o crédito

Analistas de mercado também apontam para um possível efeito dominó: a sucessão de crises de grandes redes varejistas pode tornar o crédito mais restrito e caro para todo o setor, à medida que instituições financeiras reprecificam o risco de inadimplência do varejo como um todo. Esse cenário reforça a importância de os operadores do direito empresarial dominarem com precisão os instrumentos da Lei de Recuperação e Falências, que se tornam, neste momento, verdadeiro campo de batalha jurídico para a sobrevivência de marcas tradicionais do comércio brasileiro.