

29/08/2017 08:00:30 - EMPRESAS E SETORES

## **EXCLUSIVO: SHOPPINGS REDUZEM BENEFÍCIOS E PASSAM A PROMOVER SAÍDA DE LOJISTAS INADIMPLENTES**

São Paulo, 29/08/2017 - As grandes redes de shopping centers têm enxergado uma brecha para melhorar o portfólio de marcas e forçar a saída de lojistas com dificuldades financeiras. Os donos dos empreendimentos viram a inadimplência dos aluguéis subir no ano passado, durante o auge da crise, o que desencadeou concessões de descontos e carência para o pagamento, de modo a evitar uma saída generalizada de comerciantes. Agora, as redes de shoppings adotaram uma postura mais agressiva, com "limpeza" de lojistas cujas renegociações não tiveram sucesso, e substituição por marcas com gestão considerada mais resistente à crise.

"Tem havido uma reposição mais acentuada de lojas, com uma debandada de lojistas inadimplentes a partir do início deste ano", comenta o proprietário da consultoria Make it Work, Michel Cutait, que trabalha na aproximação de lojistas e shoppings. Para Cutait, muitos shoppings cederam durante a crise e até perdoaram atrasos nos aluguéis para evitar alta dos espaços vagos e esperar uma recuperação de lojistas em dificuldade. Passado o pior da crise, muitos empreendimentos veem que alguns pontos de venda não se recuperaram mesmo assim.

A BR Malls, líder do segmento, com participação em 44 shoppings, teve um aumento dos espaços vagos no último trimestre em decorrência da saída forçada de comerciantes. "Isso foi positivo para fazer uma limpeza de lojistas que não tinham boa performance. Eles sustentavam a ocupação dos empreendimentos, mas não as receitas", afirma o diretor Financeiro e de Relação com Investidores, Frederico da Cunha Villa.

Ele acrescenta que a recuperação da economia brasileira animou algumas marcas a expandirem os negócios, o que viabilizou aos shoppings forçar a troca de lojistas. No semestre, a BR Malls acertou a locação de 430 pontos. "Temos visto uma atividade comercial intensa. Alguns lojistas morrem e outros renascem, o que vemos de forma natural. O varejo vai se reinventando", diz Villa.

O mesmo movimento também tem sido visto em outras empresas. A Aliansce, com participação em 20 shoppings, trocou cerca de 200 lojas no primeiro semestre, buscando marcas com gestão mais profissional, maior atração de

consumidores e capacidade de vendas. Segundo a companhia, isso gerou redução da inadimplência e da provisão para devedores duvidosos. Como contrapartida, houve um aumento transitório dos espaços vagos no último trimestre.

O vice-presidente executivo da Aliansce, Rafael Sales, disse recentemente a investidores que tem percebido uma boa demanda de novos lojistas, dando segurança de que a estratégia de mudança no portfólio foi assertiva. "Ceder um pouco de vacância agora, dado que a demanda está mais quente, foi uma mudança feita de forma consciente", disse.

O advogado especializado em shoppings e varejo Gabriel Tosetti, sócio do escritório Goulart & Colepiculo, pondera que a maioria das medidas para forçar a saída de lojistas fica no campo extrajudicial, uma vez que um processo de despejo é custoso e demorado. "Para efetivação do despejo são pelo menos seis a oito meses, contando com otimismo", afirma Tosetti. Já o processo custa 1% do valor da causa, que é calculado pelo valor do aluguel multiplicado por 12. Por exemplo: se o aluguel custa R\$ 10 mil, o valor da causa será de R\$ 1,2 mil. A esse valor são somados os honorários advocatícios e outros encargos, que custam, em média, R\$ 3 mil em São Paulo, segundo o advogado. Por isso, o foco das negociações é a concessão de descontos em aluguéis, multas e juros dos inadimplentes. Se não houver pagamento, o lojista ainda pode passar o ponto ou chegar a um acordo para encerramento antecipado do contrato de locação. "Só em último caso entramos no campo judicial", afirma.

### **Entra e sai**

A saída de lojistas tem afetado, em especial, pequenos varejistas e franqueados, que pertencem a famílias ou investidores sem tradição nem escala no setor. Esse cenário tem contribuído para a desaceleração do setor de franchising como um todo, conforme avalia Lyana Bittencourt, especializada em expansão e gestão de redes de franquias. "Algumas redes franqueadoras trocaram operadores das lojas ou cresceram de forma mais moderada, outras ainda não cresceram", comenta Bittencourt.

Segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF), o número de lojas de franquias cresceu 3% em 2016 ante 2015, resultado muito aquém do crescimento de 9% a 10% ao ano dos três anos anteriores. No segundo trimestre de 2017, o saldo entre aberturas e fechamentos de loja foi positivo em apenas 1,9%. "Durante um período de expansão no passado, franqueados e redes franqueadoras

aceitaram condições de custo nos shoppings que comprometiam mais o resultado do que o normal porque era um momento de otimismo", diz Bittencourt. Para ela, hoje os empresários estão mais cautelosos.

Embora os pequenos sejam maioria nesses processos de saída, há grandes redes afetadas. A limpeza que a BR Malls admitiu ter feito pode ser notada nas diversas ações de despejo movidas pela companhia nos últimos meses, algumas das quais resultaram em acordos homologados mais recentemente na Justiça. Para especialistas, o início de uma ação de despejo é uma forma de forçar a celebração de acordos e quitar débitos antes mesmo que a ação na Justiça transcorra. Entre os processos movidos pela BR Malls em São Paulo, por exemplo, há redes conhecidas como a Centauro, de artigos esportivos, e a Valdac, grupo dono das lojas de moda Siberian e Crawford. Nos dois casos, houve acordo para acerto de débitos e os processos terminaram sendo extintos.

A pressão sobre lojistas que assumiram custos acima do ideal provocou ainda o encolhimento de algumas grandes redes franquias. Foi o caso na Cia. Hering, que registrou entre junho de 2016 e junho de 2017 o fechamento de 22 franquias da rede Hering Store, sua principal bandeira de varejo. "Eu acho que há um saneamento que foi feito", disse o presidente da companhia, Fabio Hering, sobre o encolhimento da base de franquias. Pela frente, no entanto, ele avaliou que o número de fechamentos deve ser menor. (Circe Bonatelli - [circe.bonatelli@estadao.com](mailto:circe.bonatelli@estadao.com) e Dayanne Sousa - [dayanne.sousa@estadao.com](mailto:dayanne.sousa@estadao.com))