



Centros comerciais CCP critica ausência de lei de arrendamento para estes espaços

Comerciantes com dificuldade em pagar rendas nos shoppings

Promotores negam taxas de incumprimento atípicas mas têm reforçado campanhas e suportado os aumentos das despesas comuns

Ana Rute Silva

Os comerciantes independentes estão a ter dificuldades em pagar as rendas das lojas nos centros comerciais. Os promotores dos shoppings negam que haja elevadas taxas de incumprimento, mas admitem que têm vindo a reduzir despesas comuns como a água, a luz ou a vigilância, e a reforçar campanhas de marketing.

“Em unidades de grande porte, a informação que temos é que as dificuldades de pagamento têm tido dois tipos de consequência: por um lado, os centros comerciais estão a fazer ajustamentos na renda, por outro há lojas que estão a fechar”.

127 Centros comerciais inscritos na associação do sector. No total têm nove mil lojas e 90 mil trabalhadores

diz João Vieira Lopes, presidente da Confederação do Comércio e Serviços de Portugal (CCP).

Vasco de Mello, presidente da União das Associações de Comerciantes e Serviços (UACS), afirma que as maiores dificuldades estão a ser sentidas pelos comerciantes independentes “e têm vindo a aumentar”. “Para além de haver uma grande taxa de incumprimento em alguns centros comerciais, haverá também problemas em pagar a fornecedores. Para além disso, olhando para os números das insolvências, verifica-se que o comércio é o sector mais atingido”, acrescenta. Segundo dados do Instituto Informador Comercial, entre Janeiro e o dia de ontem, 266 empresas do comércio a retalho (excluindo de veículos automóveis e motociclos) entraram em insolvência, uma subida de 8,13 por cento face ao período homólogo do ano passado.

A Associação Portuguesa de Cen-

tros Comerciais (APCC) não confirma os atrasos de pagamento nas rendas e garante mesmo que esta não é “uma questão que tenha relevância no sector”. “O negócio dos centros comerciais é uma parceria entre o lojista e o empreendimento. Há uma base de negociação entre ambos”, afirma fonte da APCC, que agrega 127 shoppings, com mais de nove mil lojas e onde trabalham 90 mil pessoas.

Na Sonae Sierra, que gere 17,3 por cento destas unidades, reduziram-se as despesas comuns para “apoiar os lojistas a superar os desafios actuais” e preservar “o mais possível os níveis de rentabilidade e de eficiência”. Fonte oficial da empresa [do grupo proprietário do PÚBLICO] que gere, por exemplo, o Centro Comercial Colombo explica que os aumentos das tarifas da luz, da água ou dos serviços de limpeza e de vigilância - participadas pelos comerciantes - foram assumidos pelo promotor desde o início do ano, depois de em 2009 os lojistas terem sofrido quebras de vendas. “Não [os] sobrecarregámos com despesas adicionais”, sublinha, acrescentando que a actualização das rendas depende do contrato assinado com cada comerciante. “Houve

Sector do comércio tem sido muito afectado por situações de insolvência



sempre abertura para flexibilizar a situação e isso pode não passar pela redução de rendas”, acrescentou.

A Chamartín, que há um ano inaugurou o gigante Dolce Vita Tejo, garante que a taxa de incumprimento “não tem registado oscilações significativas face aos anos anteriores”. Em respostas enviadas por e-mail, Artur Soutinho, administrador executivo, diz que o que tem existido “é um maior diálogo com os operadores”. Esse reforço traduz-se, por exemplo, em acções de marketing

conjuntas e uma maior aposta em campanhas promocionais “que contribuam para trazer mais afluência e vendas”. Sobre o encerramento de lojas apontado pela CCP, Artur Soutinho, que também é presidente da mesa da assembleia geral da APCC, sustenta que fazem parte “de uma dinâmica natural”. “As boas práticas dizem-nos que um centro comercial deve efectuar uma rotação de dez por cento das suas lojas por ano, para acompanhar as tendências do mercado e trazer novidades para o

tenant mix [distribuição das lojas]”, disse. Nas mudanças que ocorrem nos espaços comerciais, incluindo encerramentos, o lojista está sujeito ao acordo negocial que firmou com o promotor. Em tempo de dificuldades acrescidas no negócio, a CCP critica o facto de, quer os ajustamentos nas rendas, quer os encerramentos estarem a ser feitos de forma “desordenada”. “Estamos a tentar negociar com o Governo uma legislação para o tipo de arrendamento que se pratica nos centros comerciais. Os comer-

Contratos de utilização de lojas cada vez mais sofisticados

Lojistas pagam percentagem sobre as vendas e participam nas despesas

Sem lei que regule a utilização de espaços em centros comerciais, a relação entre os lojistas e as empresas gestoras está sujeita à liberdade contratual. Ou seja, é assinado entre as partes um contrato de utilização de lojas atípico, sem regras específicas, diz Maria José Santana, responsável pelo departamento de imobiliário e construção da Sociedade Rebelo de Sousa Advogados. “Não deixam de existir contratos padronizados,

estes sim sujeitos ao diploma das Cláusulas Contratuais Gerais, por se considerarem contratos de adesão perante os quais o lojista apenas aceita e adere às condições, não as podendo negociar”, acrescenta. Quanto maior peso tiver o comerciante no contexto do shopping - se for por exemplo uma loja-âncora - maior é o seu poder negocial.

Maria José Santana revela que, apesar dos contratos de

utilização serem cada vez mais sofisticados - “muitos dos centros comerciais são objecto de avultados financiamentos pela banca ou são detidos por fundos de investimento” - há obrigações que, regra geral, são comuns. E enumera: como contrapartida por entrar numa estrutura integrada onde tudo é partilhado, desde a promoção, à conta da luz, o comerciante paga direitos de ingresso. Depois

de instalado, paga uma renda fixa e variável. “fixada através de uma percentagem sobre as receitas/volume de vendas”, independentemente das suas despesas e tem de entregar informações contabilísticas que confirmem todos os valores. Para além disso, participa nos custos de manutenção do centro e sofre “fortes sanções pecuniárias para atrasos nos pagamentos de rendas fixa e variável”.



CARLA CARVALHO TOMÁS



ciantes estão desprotegidos. Muitas vezes são aliciados na promessa de um número mínimo de visitantes que os *shoppings* não conseguem cumprir e ficam indefesos”, lamenta João Vieira Lopes. A CCP não advoga uma lei rígida, mas exige regras claras, já que a utilização de espaços em centros comerciais não está enquadrada por nenhum diploma legal.

Legislação por aprovar

Em 2006, quando foi aprovado o Novo Regime do Arrendamento Urbano, estava previsto que num prazo de 180 dias o Governo aprovasse o Regime Jurídico da Utilização de Espaços em Centros Comerciais, mas até agora não houve avanços concretos. Para a APCC, “não faz sentido o Estado tipificar os contratos”. “Há um contrato entre duas entidades e ninguém obriga ninguém a assinar”, sustenta fonte da associação, dizendo que há jurisprudência e não é preciso uma legislação própria. Artur Soutinho defende que a avançar, um novo diploma fará sentido “desde que venha a reforçar a competitividade desta indústria”. Já a Sonae Sierra não vê “necessidade de revisão da lei actual”. O PÚBLICO contactou o Ministério do Ambiente e do Ordenamento do Território mas não obteve resposta.



**Centros
comerciais**
**Lojistas com
dificuldade para
pagar as rendas**
Págs. 18/19

