

Shoppings podem perder 30% dos lojistas

Cerca de 30% dos 530 lojistas instalados no ParkShopping, Conjunto Nacional de Brasília e Alameda Shopping querem entregar seus pontos comerciais em virtude dos altos aluguéis. A informação é do presidente da Associação dos Lojistas de Shoppings, Cláudio Ribeiro, afirmado que "muitos não entregaram ainda porque ninguém quer receber". Segundo ele, quem tem dinheiro não se arrisca a investir com o comércio em crise e os empreendedores cobram pesadas multas para rescindir o contrato. "Chegou o momento do desespero", analisa o presidente do Clube dos Diretores Lojistas (CDL), Dímas Thomas da Fonseca.

O presidente do CDL acrescentou que as empresas estão se descapitalizando. Os empresários estão empregando o capital de giro — para investimentos e renovação de estoques — para saldar os compromissos, inclusive os aluguéis das lojas. "O poder de compra é menor a cada dia, a onda de consumismo acabou e o consumidor não compra ou só adquire o necessário, mas o aluguel da loja tem de ser pago", disse. Ele acrescentou que o CDL é plenamente favorável ao movimento dos lojistas pela redução do aluguel e que o fechamento das lojas é prejudicial à imagem dos shoppings e também para os lojistas que ali permanecerem".

Encargos

"Está havendo uma reversão absurda", disse Cláudio Ribeiro. "Até alguns meses atrás, todos queriam entrar para um shopping e a grande procura elevou o preço da luva — valor pago pelo ponto — a até 300 mil dólares. Com a crise e os altos aluguéis, os lojistas não estão conseguindo passar o ponto nem de graça", afirma. Outra crítica que faz está relacionada com os valores dos encargos condominiais "muitas vezes maiores que os aluguéis". Ele acrescentou que todos os setores estão negociando e o mo-

vimento ao nível nacional iniciado pelos lojistas deve resultar em um consenso destes com os empreendedores.

Iniciadas semana passada no ParkShopping, as negociações devem ser ampliadas aos lojistas do CNB e Alameda na próxima semana. O diretor de Marketing do CNB, Renato Horne, disse ontem que a direção do Shopping "está sensível e aberta ao diálogo". Ele acrescentou que nenhuma das 250 lojas ali instaladas está fechada, algumas apenas estão passando por reformas. "Temos clientes há mais de 15 anos e a localização do Shopping e a variedade de atividades que oferece os têm mantido. Todos os casos têm sido resolvidos, sempre se encontra em denominador comum", informou. Ele não precisou os valores dos aluguéis, mas disse que os encargos são de, no máximo, 10% destes valores.

Demissões

"Se não houver uma negociação, muitas lojas vão fechar e isso vai representar inúmeras demissões de comerciários", avalia o presidente do Sindicato dos Comerciários, José Neves. Segundo ele, os empreendedores de Shoppings são os únicos empresários que não perderam nada com a crise. "É uma atividade sem risco. O povo não está comprando, mas os aluguéis têm de ser pagos", justificou. Ele acrescentou que o resto da economia não está acompanhando os reajustes dos aluguéis.

"Nos últimos três anos", acrescentou, "o número de comerciários baixou de 70 mil para 40 mil. No final do ano passado, apenas dois mil foram contratados, quando a média em anos anteriores era de oito a 10 mil. Se houver mais demissões, as lojas podem fechar as portas", disse, complementando que o Sindicato apóia o movimento dos lojistas. "É a luta pela sobrevivência", afirmou.

ParkShopping propõe diálogo

Em visita ontem ao Jornal de Brasília, o gerente de marketing do ParkShopping, Francisco Cathoud, declarou que a superintendência do centro comercial está preparando uma grande campanha para breve, com objetivo de reverter o quadro das vendas e atrair os consumidores. "Nossa maior preocupação é estar próximo da comunidade, buscar alternativas e manter um diálogo aberto com os lojistas na resolução dos seus problemas", afirmou.

Além de uma promoção nas

vendas, a campanha visa conceder outros benefícios aos clientes do ParkShopping. Segundo Francisco Cathoud, com a lei do consumidor houve a evolução do perfil do consumidor. "Os lojistas têm de entender que o varejo está passando por uma grande mudança, que ele tem de criar e o consumidor quer ser bem atendido, além de encontrar melhores preços", disse. Cathoud acrescentou que a superintendência está sensível e disposta a negociar a questão dos aluguéis com os lojistas.