COMISSÃO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO

PROJETO DE LEI Nº 4.447, DE 2012

Dispõe acrescenta novo § 2º ao art. 17 da Lei nº 8.245, de 18 de outubro de 1991, que dispõe sobre as locações dos imóveis urbanos e os procedimentos a ele pertinentes, para disciplinar a cobrança de aluguel em centros comerciais (Shopping-centers)

Autor: Deputado MARCELO MATOS

Relator: Deputado RENATO MOLLING

I – RELATÓRIO

O Projeto de Lei nº 4.447, de 2012, de autoria do ilustre Deputado Marcelo Matos, busca restringir a cobrança de aluguéis de lojistas em shopping-centers que sejam considerados excessivos. Assim, permite apenas a cobrança de doze aluguéis mensais, o que vedaria a prática do 13º aluguel do “Natal” (pagamento do aluguel em dobro no mês de dezembro) ou do 14º aluguel do dia das mães (pagamento do aluguel em dobro no mês de maio).

Além disso, a proposição veda qualquer modalidade de cobrança progressiva ou de percentual sobre o faturamento do locatário.

Caso aprovada a proposição, a lei resultante entrará em vigor na data da sua publicação.

O presente projeto de lei foi distribuído, para análise do mérito, à Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio; a

Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania deliberará nos termos do art. 54 do RICD. A matéria tramita em regime ordinário, e está sujeita à apreciação conclusiva pelas comissões.

Na presente Comissão, não foram apresentadas emendas.

É o relatório.

II - VOTO DO RELATOR

Não são infrequentes as propostas de mudanças na legislação que tratam da relação entre shopping centers e lojistas. Em geral, a ideia é proteger os segundos do que seria a imposição de cláusulas abusivas pelos primeiros.

Acreditamos ser de fundamental importância uma grande cautela nesta questão. O shopping-center não é nada mais que uma plataforma em que se facilita enormemente transações entre consumidores e lojistas. Bandeiras de cartão de crédito e a própria internet também exercem este tipo de função de plataformas que intermediam transações. É um mercado de dois lados em que mais bons lojistas aumentam a disposição do consumidor a ir ao shopping e em que mais consumidores incrementam a atratividade do local para os lojistas. Em economia, diz-se que cada “lado” do mercado gera externalidades positivas para o outro e o interesse da plataforma “shopping-center” é otimizar estes efeitos positivos recíprocos. A direção do shopping busca otimizar a combinação de lojas à disposição do consumidor de forma a tornar a experiência de ir ao local o mais completa possível. A maior satisfação do consumidor beneficia, em última análise, os lojistas do shopping.

Assim, ao se restringir a livre negociação entre shopping-center e lojistas pela via legal, pode se estar dificultando a realização desses benefícios recíprocos, comprometendo todo o delicado equilíbrio da combinação de lojas e atividades.

Vejamos a vedação à cobrança de aluguel como proporção do faturamento que constitui prática comum nestes contratos de locação. Usualmente até um valor mínimo de faturamento se cobra um valor

fixo. A partir deste valor, passa-se a implementar uma regra de incidir um percentual sobre o faturamento do lojista.

Se o valor fixo citado se mantivesse constante, poderíamos afirmar que vedar a inclusão da cobrança do percentual reduziria o custo dos lojistas. No entanto, o que provavelmente ocorreria seria o incremento deste valor fixo. Como o valor total do aluguel passa a não depender das vendas do lojista, isto implica que o risco de ter meses pouco movimentados se torna totalmente alocado a este mesmo lojista. Ou seja, o mecanismo de cobrança de um percentual das vendas a partir de determinado nível de faturamento permite uma melhor divisão de riscos entre o shopping-center e o lojista.

E isto faz sentido. Como boa parte da movimentação de cada loja está relacionada à movimentação geral do shopping, cabe fazer com que pelo menos parte do risco das vendas mais baixas seja alocado ao próprio shopping-center e não ao lojista. Mais do que isso, ao se reforçar esta relação do shopping como “sócio” do lojista, se beneficiando dos bons momentos de venda, e compartilhando os prejuízos dos maus momentos, faz-se com que o shopping se preocupe relativamente mais a incrementar o movimento global de consumidores. Maiores serão os esforços do shopping em atrair consumidores por meio de oferecimento de prêmios, eventos, decoração, etc...

Dessa forma, proibir a incidência de um percentual sobre o faturamento acaba por aumentar excessivamente o risco do lojista e ainda reduz os incentivos do shopping a atrair mais consumidores, comprometendo os negócios de todos os empreendimentos ali localizados.

A proibição de aluguéis progressivos também traz risco elevado. O fato de um aluguel ser crescente pode estar refletindo o fato que o shopping-center reconhece que os lucros nos períodos iniciais de operação da loja tendem a ser menores. Há um natural período de aprendizado do lojista para aquele shopping específico que muitas vezes requer um ônus menor no início do contrato do que em momentos posteriores. O grau de conhecimento da clientela sobre aquela loja também tende a ser muito baixo logo após a inauguração. Até para garantir que os consumidores saberão mais rapidamente da inauguração daquela loja, o início deve ter despesas de propaganda mais pesadas, o que requer valores de aluguel mais baixos como compensação. Estes valores irão, progressivamente, se incrementando passado este período

inicial de instalação do negócio. Impedir este tipo de prática pode implicar preços de aluguel já muito elevados desde o início da operação da loja, o que pode levar o lojista até a nem começar o negócio.

Em síntese, a intervenção da lei neste tipo de contrato deve ser realizada com muita cautela para evitar prejudicar o próprio lojista a quem se deseja defender.

Sendo assim, somos pela **REJEIÇÃO** do Projeto de Lei nº 4.447, de 2012 na forma do Substitutivo em anexo.

Sala da Comissão, em de de 2015.

Deputado RENATO MOLLING
Relator