



CONGRESSO NACIONAL

MPV - 388

00030

APRESENTAÇÃO DE EMENDAS

Data 12/09/2007	proposição Medida Provisória nº 388, de 05/09/2007
--------------------	---

Autor Deputado Reginaldo Lopes	nº do prontuário
-----------------------------------	------------------

☐ Supressiva	☐ Substitutiva	☐ Modificativa	☒ X Aditiva	☐ Substitutivo global
-------------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------	---	--

Página 1/3	Art.	Parágrafo	Inciso	Alínea
---------------	------	-----------	--------	--------

TEXTO / JUSTIFICAÇÃO

Acrescente-se à presente Medida Provisória, o seguinte artigo que modifica o art. 54 da Lei nº. 8.245 de 18 de outubro de 1991, como segue:

Art. O § 1º do art. 54 da Lei nº. 8.245 de 18 de outubro de 1991, passa a vigorar acrescido da seguinte alínea:

“ Art. 54.....

§ 1º

a)

b)

c) Mais de doze aluguéis anuais, a qualquer título ou pretexto.

Subsecretaria de Apoio às Comissões Mistas

Recebido em

21/09/2007 às 13:55

/Matr.:

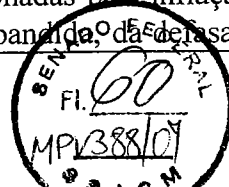
JUSTIFICAÇÃO

Com a implantação do Plano Real, a nova realidade econômica veio acompanhada de medidas visando coibir o retorno da inflação, impondo o reajuste anual aos contratos de locação.

Os empreendedores de shopping centers, porém, criaram outras formas de cobrança de aluguéis, com diversas denominações, tais como: 13º aluguel (pagamento do aluguel em dobro no mês de dezembro); 14º aluguel (pagamento do aluguel em dobro no mês de maio - Dia das Mães); 15º aluguel (pagamento do aluguel em dobro no mês de junho - Dia dos Namorados); garantia de desempenho; aluguel complementar; o complementar padrão etc.

O pagamento do aluguel em dobro no mês de dezembro, ou 13º aluguel, é prática que vem sendo adotada pelos empreendedores de shopping centers desde a época de sua implantação, quando ainda não havia a proliferação desses templos de consumo.

Contudo, antes do Plano Real, quando as vendas eram impulsionadas pela inflação, o peso desses encargos eram até suportáveis, em virtude da venda expandida, da deflacionagem



no pagamento, notando-se que a própria inflação contribuía para a atenuação desse impacto.

Após o reajuste da economia, o consumo pressionado cedeu lugar ao consumo planejado e as vendas nos meses de dezembro, para a grande maioria, não são mais volumosas, a ponto de os locatários de shopping centers arcarem com o pagamento do aluguel em dobro, o que pode ser aferido por quaisquer recentes estatísticas.

Além do mais, é justamente no mês de dezembro que recai sobre o lojista o pagamento do 13º salário de todos os seus empregados, acrescido dos encargos sociais etc.

O pagamento dos aluguéis em dobro nos meses de maio e junho é outro abuso cometido pelos empreendedores.

Ora, quando os lojistas faturam mais o empreendedor participa dos lucros, e, quando as vendas decrescem, como nos meses de janeiro, fevereiro, março, abril, julho e outubro, o prejuízo é suportado somente pelos comerciantes!

Com relação ao aluguel-desempenho, tem o locatário a obrigação contratual de pagar ao empreendedor, a cada semestre, a contar do início da locação, um valor, em geral, correspondente a 75% do aluguel mínimo reajustável, vigente à época do pagamento.

O aluguel complementar, por sua vez, é aquele cobrado pelo empreendedor, em muitos casos, toda vez que a inflação acumulada em um período de reajuste é igual ou superior a 10%, e assim sucessivamente, ou seja, cada vez que a inflação acumulada no período de reajuste variar ou entremear a variação de dez pontos percentuais.

O aluguel complementar é calculado com base na multiplicação do número de vezes em que a inflação reproduzir a variação acima especificada por um valor predeterminado pelo empreendedor, denominado aluguel complementar padrão.

Essas e outras modalidades de "aluguéis" impostas aos locatários de shopping centers, nos contratos de locação ou em seus anexos, além de indubitavelmente abusivas, contribuem, no mínimo, para o aumento da inflação, incompatível com nossa moeda estável, uma vez que os locatários de shopping centers não possuem outra alternativa senão repassar tais custos ao público consumidor.

Após a implantação do Plano Real, a estabilidade da economia impôs a revisão e a reformulação de critérios, pois o valor da moeda levou o consumidor a respeitar o padrão monetário, restando, conseqüentemente, o consumo que se exercia sob a pressão inflacionária, ocasionando uma queda no volume de negócios.

Não se justifica, assim, que os locatários de shopping centers continuem pagando, em determinados centros de compras, percentuais, progressivos ou não, além do índice legal de reajuste de aluguel, como também, aluguéis pré-determinados ou progressivos, após o primeiro ano de vigência do contrato de locação, uma vez que nesses novos tempos é incabível esse raciocínio.

Essa prática vem aumentando de forma exorbitante os aluguéis e encargos decorrentes (como o fundo de promoção, que é calculado e cobrado com base em um percentual do valor do aluguel), causando um desequilíbrio contratual insuportável aos lojistas situados em shopping centers.

Conceitualmente, os locadores se referem ao valor de aluguel mínimo como aquele que remuneraria minimamente os investidores do negócio. O aluguel percentual, calculado por um percentual aplicado sobre as vendas brutas da loja é que seria o maior interesse daqueles, posto que quanto mais o ponto locado vendesse, maior seria o valor obtido. Entretanto, o discurso conceitual obscurece a prática: através dos chamados "degraus", isto é, acréscimos anuais ou bianuais de um percentual que varia de 10 a 20 % sobre o valor do aluguel dito mínimo, além da correção monetária anual aplicada, efetuada por índices como o IGP - de forte componente cambial -, majora este às alturas, tornando-o aluguel "máximo", no jargão dos lojistas.



Esta prática contratual resulta que a imensa maioria das lojas em shopping centers paguem efetivamente o aluguel mínimo. A propositura do IPC, medido por instituição imparcial, reflete mais acuradamente o segmento do comércio varejista, impedindo as distorções cíclicas que atingem as correções monetárias previstas nos contratos decorrentes das políticas econômicas governamentais.

Então, o que haveria de equivocado nesta prática ?

Ora, isto coloca o locador de shopping centers como participante de um negócio sem risco. E no caminho inverso do conceito capitalista. Se o ponto locado não vende bem, o retorno está garantido por um aluguel mínimo lançado às alturas como já exposto anteriormente. Se vende bem, participa, como um sócio, através do aluguel percentual. Assim, está o locador na posição de enorme conveniência de participação societária informal – só é parceiro nos bons momentos econômicos do ponto locado; enquanto que o risco é integralmente suportado pelo Locatário.

Daí a proposta de cobrança excludente nos instrumentos contratuais, isto é, ou se aplica um aluguel fixo – como já o fazem em algumas modalidades de negócios locatícios em shopping centers, ou o aplica-se o aluguel percentual – mas durante toda a vigência do contrato.

Dentro desta argumentação, poder-se-ia perguntar ainda: então por que o número de shopping centers continua crescendo no País a despeito da precária condição econômica da maioria das locatárias?

Ante a falta de perspectiva de emprego crônica do País, quando o indivíduo não dispõe de recursos econômicos, este busca o mercado informal, sendo o comércio ambulante, entre outras, uma de suas atividades mais visíveis nas cidades brasileiras. A classe média, em situação semelhante e dispondo de algum recurso acumulado em períodos anteriores mais promissores, tem no shopping center um caminho alternativo de investimento em seu próprio trabalho. E, iludida por propagandas freqüentes, milionárias, de grande apelo estético e, por vezes enganosas, além de maravilhada com o fluxo de pessoas em alguns shoppings – dizemos pessoas e não Consumidores, pois como equipamento urbano tais centros comerciais vieram a substituir as praças públicas –, a classe média lá investe seus recursos. Resultado: crescimento do número de shopping centers pela transferência massiva de renda e patrimônio da classe média para um pequeno número de empreendedores-locadores agindo de forma símile a um cartel – vide a homogeneidade existente entre os instrumentos contratuais de locadores distintos. Isto se chama concentração de renda e tem ocorrido durante pelo menos as últimas duas décadas neste segmento do comércio varejista.

PARLAMENTAR

[Handwritten signature]

