

Prezados Senhores,

O objetivo deste comentário é esclarecer e pedir que seja incluída na discussão um tópico que afeta hoje o mercado de shopping centers e alugueis em geral no Brasil, em especial os que não se localizam nas grandes praças como São Paulo, Rio de Janeiro, etc. Atualmente a prática de linearizar a receita dos shopping centers é uma prática comum no mercado, em especial dos grandes “players” (BR Malls, Multiplan, Iguatemi, etc), tal fato pode ser observado revisando as demonstrações financeiras destas entidades.

Nosso objetivo é demonstrar como tal prática afeta aos shoppings menores e que ainda estão em processo de “ramp up” das suas operações. Atualmente os contratos de aluguel são firmados no Brasil com base na lei dos locatários, e devido à crise vários contratos de 30 ou 60 meses não chegam ao fim, outro ponto que deve ser considerado é que há também uma questão de renegociações e subvenções para o que lojista coloque seu negócio funcionando. Desta forma os contratos negociados preveem um fluxo menor de pagamentos nos primeiros anos do contrato e um crescimento progressivo nos anos seguintes, o que auxilia ao lojista nos momentos em que o negócio ainda não atingiu a volumetria esperada de receita.

Basicamente o fluxo dos contratos segue uma projeção de valor que aumenta ano a ano, neste critério quando se lineariza a receita, é feita uma antecipação de receita fictícia em especial nos primeiros anos e quando de uma interrupção tem-se uma reversão de receita no contrato, que afeta o resultado e todas as análises gerenciais. Tal fato gera um pagamento antecipado de impostos que em geral não será recuperado, visto o encerramento ou alteração prematura do contrato.

Neste contexto gostaria por meio deste comentário sugerir que sejam descritos melhor no texto da norma o que significa “outra base sistemática” e que seja permitido que o fluxo normal do contrato seja considerado como equivalente à receita linear de forma a permitir um controle melhor da operação de shopping centers menores, que é bastante afetada pela prática.

Consideramos o tema de suma importância, pois afeta a operação inicial e dificulta a operação de um shopping novo.

Desde já agradecemos a consideração.

Atenciosamente,

Belo Horizonte, 30 de agosto de 2017.

Leonardo Bucsan Emrich  
Grupo Tenco – Controller  
Tel: 31 – 2513-6268 / Cel: 31 – 99539-0528  
[leonardo.bucsan@grupotenco.com.br](mailto:leonardo.bucsan@grupotenco.com.br)

**Eu sou #timegarden**  
[www.grupotenco.com.br](http://www.grupotenco.com.br)



 Antes de imprimir, pense no seu compromisso com o meio ambiente.