

**Americanas já sente pressão de indústria e marketplaces**

**Varejo** Fornecedores querem receber à vista novas entregas e lojistas do site temem queda em venda

# Americanas já sente pressão da indústria e de lojas do 'marketplace'

Adriana Mattos  
De São Paulo

A Americanas já enfrenta dificuldades de negociação com grandes fornecedores e seguradoras de crédito, apurou o Valor. Entre os lojistas que abastecem o seu "marketplace", o maior negócio da empresa, advogados têm orientado vendedores a buscar plataformas alternativas, para se proteger de eventuais problemas na operação.

Há um temor de que a empresa perca tráfego de clientes no on-line — após a crise ter vindo à público — e isso leve a um efeito cascata: menor visitação de pessoas, que compram menos, o que acaba levando lojistas a reduzir suas ações na plataforma do grupo.

Durante o dia de ontem, ocorreram diversas reuniões entre fabricantes e seus departamentos jurídicos e também entre vendedores de "marketplace" e seus advogados. Nas últimas horas, a Americanas vem contatando os vendedores e tranquilizando-os sobre eventuais riscos.

Em relação às indústrias de bens duráveis, foi adotada por algumas delas, desde a sexta-feira, a política de autorizar a venda mediante contrato de pagamento à vista da compra — a Samsung já teria seguido esse caminho.

Segundo três fontes ouvidas, também há seguradoras internacionais que reduziram limites da linha de crédito para operações de garantia para fornecedores da Americanas. É a indústria que se protege de problemas de pagamento dos varejistas, então o risco passa a ser da seguradora.

O Valor apurou que a Mapfre diminuiu a linha da companhia na sexta-feira, disponível para a indústria fechar vendas. Seguradoras que trabalham para LG, Motorola e Samsung adotaram mesma prática. Esses limites podem ser ajustados de forma automática. Procurada, a Mapfre preferiu não comentar. Samsung, LG e Motorola também não se manifestaram.

"Elas [seguradoras] têm baixíssima tolerância a cenários como esse, inclusive porque já tiveram perdas



Maiores negócios da Americanas é o 'marketplace', o shopping center on-line

em varejistas de outros mercados emergentes. A Americanas não é parceira relevante [em bens duráveis], não é muito estratégica para essas marcas, mas se fosse, isso até ajudaria agora a adiar um pouco essas revisões nas linhas", diz uma pessoa a par do assunto.

Fabricantes multinacionais não vendem sem estarem com seguro próximo de 100% do valor, que garante 100% dos recebíveis. Há seguradoras que aceitam liberar linhas com 70%, 80% de cobertura, mas quando o cliente tem baixíssimo risco — algo que não é a situação da Americanas hoje.

A Americanas tinha, em setembro, 107 dias de produtos em estoque, um aumento de 11 dias frente ao segundo trimestre, mas esse volume caiu logo após o Natal. Em períodos de baixa sazonalidade variam de 80 a 90 dias. Em linhas de produtos que o varejo chama de "curva A", de alto giro, como TVs e celulares de menor preço, a média de estoque no varejo varia de 40 a 50 dias, apurou o Valor.

"Há informações que fornecedores de eletrônicos congelaram novas emissões de fatura até entenderem como vai ficar esse pagamento das novas notas a serem emitidas após a cautelar", diz uma fonte ligada à indústria, referindo-se à cautelar obtida pela varejista na sexta-feira e que a protege de credores por 30 dias.

Para novos faturamentos, depois da cautelar, o vencimento ocorre normalmente, a depender do acordo entre as empresas. Numa venda realizada antes da cautelar, a Americanas pode não pagar, porque o crédito estaria sujeito às regras da recuperação judicial, que a varejista poderá pedir ou não corridos os 30 dias, dizem dois advogados que analisaram a medida cautelar.

"Mas a indústria não pode antecipar vencimento de nada vendido do passado", esclarece uma advogada de uma varejista que já esteve em recuperação judicial. "E em novos contratos, os fornecedores podem exigir receber à vista, e esse deve ser o movimento deles", diz. O texto da cautelar informa que,

## Tombo depois do rombo

Cotação dia a dia da Americanas em R\$/aço



R\$ 20 bilhões

é o rombo estimado pela Americanas relacionado a "inconsistências contábeis" em seus balanços ao longo de vários anos

107 dias

era o tamanho do estoque de mercadorias da Americanas em setembro de 2022. Em períodos de baixa sazonalidade, fica entre 80 e 90 dias

Fontes: B3 e Valor FRO. Elaboração: Valor Data.

entre as proteções à companhia, está "a preservação de todos os contratos necessários à operação do Grupo Americanas, inclusive linhas de crédito e fornecimento". Ou seja, indústrias e vendedores não podem cancelar os contratos unilateralmente.

Em relação ao "marketplace", dois grandes sites concorrentes da Americanas veem, desde o domingo, um certo aumento de estoque em seus sistemas. Acreditam que parte é de vendedores que reduziram lotes à venda na Americanas (dono de Shoptime e Submarino).

Cerca de 65% da venda da Americanas ocorre via "marketplace" (itens de terceiros). O restante refere-se a produtos do seu próprio estoque. A empresa tem mais de 150 mil lojistas cadastrados na plataforma. "Marketplaces" se mantêm com receita dos serviços vendidos aos lojistas — maior o fluxo, maior a receita.

O Valor apurou que equipes da Americanas informaram ontem, em ligações a lojistas, que as vendas estão normalizadas, em "bom ritmo", e que a empresa não irá alterar condições de seus contratos. As linhas de antecipação de recebíveis não tiveram alterações até ontem.

Na prática, os recursos de produtos dos lojistas, vendidos nos "marketplaces", ficam "presos" numa conta fechada, que a plataforma não pode bloquear, segundo sistema criado há alguns anos para

proteger as transações digitais. Para o site, fica livre apenas a taxa de comissão. Mas o temor de alguns lojistas é que a Americanas venha a subir comissões ou aumentar prazos para liberação dos recursos da venda dos produtos deles. Hoje, o valor é liberado quinzenalmente.

Procurada, a Americanas informa que "mantém o fluxo normal de repasse em seu marketplace e realizou normalmente na data de hoje (16/01) o pagamento aos sellers". Em nota, diz que "as operações seguem da mesma forma, tanto para pequenos parceiros, como para indústrias que usam a plataforma da companhia".

Três escritórios de advocacia ouvidos pelo Valor, que estão sendo consultados ou contratados pelos lojistas do "marketplace", têm orientado os clientes a manter os contratos, de forma a evitar eventual questionamento na Justiça, mas a rever condições.

"Os acordos serão mantidos, mas as condições são de autonomia dos sellers", diz um advogado consultado. "É essa a orientação que demos aos vendedores". Isso quer dizer que o lojista pode alterar, na sua conta de produtos comercializados na Americanas, o valor do frete, preço e quantidade de itens à venda na plataforma.

**Veículo:** Impresso -> Jornal -> Jornal Valor Econômico - São Paulo/SP

**Seção:** Empresas **Caderno:** B **Página:** 1