

Martins: Os caminhos para as disputas entre shoppings e lojistas

Tem aumentado nos últimos meses as disputas envolvendo administradoras de shopping centers e lojistas. As duas principais razões para isso são a cobrança do 13º aluguel e a aplicação do IGPM para a



13% no último ano.

A discussão guarda íntima relação com a pandemia da Covid-

19 e os seus efeitos sobre os contratos em vigor. De um lado, os administradores de shoppings defendem o cumprimento integral dos contratos celebrados. De outro, os lojistas pleiteiam a revisão dos contratos de forma a adequá-los às condições econômicas atuais, em face da queda de vendas e demais restrições impostas pela pandemia.

Na visão da autora norte-americana Mary Parker Follet, teríamos três maneiras de resolver esse tipo de disputa: a dominação, o compromisso ou a integração. Enquanto na dominação uma parte sobrepõe seus interesses à da outra, no compromisso as partes abrem mãos de alguns elementos para chegar a um meio termo. A integração, por sua vez, envolveria a criação de novas opções, visando a atender mais plenamente aos interesses das partes envolvidas.

Nessa perspectiva, qualquer solução que envolvesse a supressão dos interesses da outra implicaria um mero sufocamento temporário do conflito, que em algum momento emergiria de alguma outra forma.

Em outro momento, Roger Fisher, William Ury e Bruce Patton, fundadores do Projeto de Negociação de Harvard (*Harvard Negotiation Project*), ao desenvolverem o método de negociação baseada em princípios, apontariam três elementos básicos presentes em todas as disputas, quais sejam: 1) os interesses em jogo; 2) os padrões ou regras de direito; e 3) a relação de poder entre as partes.

Caberia às partes, assim, focar sua atenção mais em um ou outro desses aspectos, defendendo os autores que a melhor forma de se resolver adequadamente um conflito seria focar primordialmente nos interesses dos envolvidos, ou seja, em suas reais necessidades, desejos e preocupações, antes de se concentrar nas regras contratuais ou em quem tem mais condições de impor sua visão.

Essa afirmação seria ainda mais verdadeira quando se trata de relações de longo prazo, em que os envolvidos necessariamente terão de encontrar uma forma de continuar convivendo, como é o caso da relação estabelecida entre os shoppings e os lojistas, normalmente construída ao longo de anos.

Por isso, o caminho natural para a solução dessa espécie de disputa, em primeiro lugar, é a negociação direta. Esse, sem dúvida alguma, é o caminho mais célere e econômico para a resolução de qualquer tipo de conflito, e o ideal quando a comunicação entre as partes ainda é eficiente.

Porém, quando isso não ocorre, comumente uma das partes busca o caminho judicial, o que acaba trazendo ainda mais prejuízos para a relação comercial. Normalmente, nesses casos, ambas as partes costumam superestimar ainda as chances de obterem uma decisão judicial favorável ou quanto ao tempo de duração do processo judicial.

A opção pela mediação antes da utilização da via judicial, por outro lado, permite que as partes tenham mais uma oportunidade, com o auxílio de um terceiro neutro e capacitado, para tentar chegar a um acordo que acomode de melhor forma todos os interesses. Vale ressaltar que a mediação é um procedimento econômico, célere e confidencial, e que tem como um dos seus principais objetivos a preservação da relação entre as partes, e não simplesmente a obtenção do acordo.

Mas, caso não seja possível o acordo, deve-se recordar também que existe a possibilidade de as partes optarem pelo procedimento arbitral. Nesse caso, os envolvidos elegem profissionais especializados, neutros e de sua confiança, que irão resolver a disputa de forma definitiva, em um procedimento igualmente protegido pela confidencialidade.

Importante ressaltar que, embora mais oneroso do que a mediação, há câmaras reconhecidas pelo mercado e que oferecem esses serviços de forma cada vez mais acessível, inclusive com unidades espalhadas pelo país e com o oferecimento de processo eletrônico. Não prevalece mais a visão, portanto, de que a arbitragem é um procedimento caro, inacessível e restrito aos grandes centros.

O primeiro passo, no entanto, é que os envolvidos procurem se aconselhar com advogados com perfil colaborativo e que conheçam esses tipos de mecanismos, e que não se restrinjam a oferecer sempre uma única — e, por vezes, fatídica — opção para os seus clientes.

Date Created

29/04/2021