

Fraco desempenho da B2W não contaminou Lojas Americanas

Sites de varejo terão prejuízo pela sétima vez consecutiva no segundo trimestre, mostrando falhas no antigo modelo de gestão de "custo baixo a qualquer preço" implementado pelos sócios do Garantia há 20 anos

Rafael Palmeiras e
Regiane de Oliveira

redacao@brasileconomico.com.br

O modelo de "custo baixo a qualquer preço" implementado pelos sócios do Banco Garantia na Lojas Americanas em 1982, tradicionalmente vem apresentando bons resultados nas lojas físicas, mas começa a dar sinais de desgaste no negócio online, como mostra a baixa performance do braço de comércio eletrônico B2W (Americanas.com, Submarino, Shoptime e Ingresso.com). Segundo analistas ouvidos pelo

BRASIL ECONÔMICO, os sites da rede terão prejuízo pela sétima vez consecutiva, puxado pela insatisfação dos clientes com os serviços prestados. A B2W está na 9ª posição no ranking do Procon-SP no acumulado deste ano, com 1,4 mil reclamações.

"A classe C está mais exigente, quer mais do que preço, quer serviço. E o modelo de negócio da B2W, bem como da Lojas Americanas, está baseado em nível mínimo de serviços", afirmou Maurício Morgado, especialista de varejo da FGV-EAESP. "A diferença é que a Lojas Americanas é

o ornitorrinco do varejo, um formato sem concorrentes, com tíquete baixo e muita escala de vendas, que caiu no gosto do brasileiro", afirma Morgado.

A expectativa do Barclays é que a B2W feche o segundo trimestre com prejuízo de R\$ 14,1 milhões, contra perdas de R\$ 29,9 milhões do mesmo período de 2011. As vendas ficarão estáveis, na casa de R\$ 982,6 milhões, opinião compartilhada com o analista do Banco Safra, Fernando Labes, que estima que a receita líquida deve apresentar um crescimento anual de um dígito baixo. Em contrapartida, o comércio eletrônico espera alta de 25% nas vendas neste ano, segundo dados do eBit. "Margens brutas devem cair 5,1 pontos percentuais quando comparado ao ano anterior, pois a concorrência tem sido muito mais acirrada desde o terceiro trimestre de 2011", avaliou.

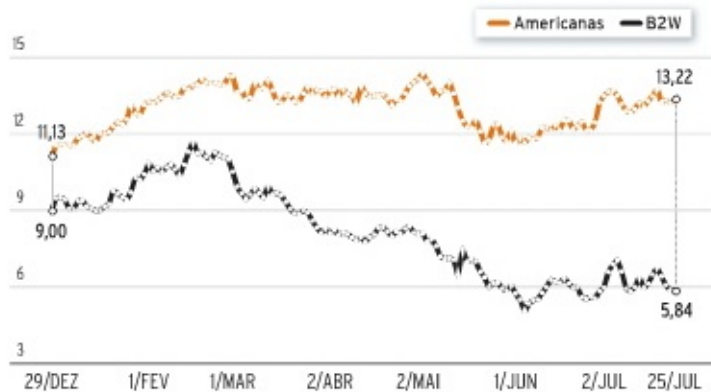
Luiz Cesta, analista da Votorantim Corretora, criticou o tempo de entrega da B2W, que ainda não é competitivo. Ele também espera números fracos de vendas, bem como queda nas margens bruta e Ebitda. Este cenário tem levado a diversas especulações quanto ao destino do braço virtual, como um possível fechamento de capital da B2W.

Lojas Americanas

A Lojas Americanas ainda apresenta bons resultados, apesar dos problemas de processos de gestão da companhia. De acordo com Labes, do Safra, a empresa deve mostrar no dia 14 de agosto, alta de 7% nas vendas de lojas abertas há pelo menos um ano. A receita deve ficar em R\$ 2,68 bilhões, alta de 9,9% ante o resultado visto no segundo trimestre de 2011. Na visão do Barclays, o lucro líquido deve ficar em R\$ 49,4 milhões, com alta de 13,82% ante o mesmo período do ano anterior. "Acreditamos que a Lojas Americanas tem um modelo de negócio relativamente único de varejo na América Latina", disse o analista Matthew McClintock do banco britânico. ■

DESCOMPASSO DE EXPECTATIVAS

Mercado ainda privilegia as lojas físicas, em R\$/ação



Fontes: Economatica, BM&FBovespa e Brasil Econômico



Carlos Sicupira, sócio da Lojas Americanas: negócios em revisão