

Cassol mantém investimentos no Estado

Patrícia Comunello

patriciacomunello@jornaldocomercio.com.br

A vida do varejo não está fácil em 2023, principalmente em segmentos que dependem de juros para o crédito que possibilita compras pelo consumidor, como o de materiais de construção. Pelo menos o maior grupo do Sul do País no segmento resolveu manter os planos para o Rio Grande do Sul. O Cassol, um dos players catarinenses que aportou e vêm crescendo no Estado, segue seu plano de novas lojas e expansão de empreendimentos ligados à bandeira da Cassol Centerlar. Duas unidades abriram no primeiro trimestre do ano, a de Santa Cruz do Sul e Sapucaia do Sul. Mais duas virão: em Capão da Canoa e Novo Hamburgo, com obras e abertura previstas para 2024, informa o presidente do grupo, Rodrigo Seara Cassol. A marca concluirá ainda neste ano a segunda fase do Park Mall, com abertura em novembro em Canoas. Além disso, o grupo começa a desenhar um megaempreendimento em Florianópolis com a gaúcha Dallsanta, que tem carteira de ativos. O executivo, da família proprietária, admite que os juros altos são o maior adversário do setor, geram incerteza sobre o curto prazo e levaram à revisão de outros investimentos.

Empresas & Negócios - Quais são os principais planos do grupo em 2023?

Rodrigo Seara Cassol - O grupo investirá principalmente em varejo. Vamos abrir sete novas lojas neste ano, algumas já em operação, como a de Santa Cruz do Sul e São Leopoldo, no Rio Grande do Sul, a última aberta em março e que teve aporte de R\$ 10 milhões, e inauguramos a expansão do centro de distribuição (CD). Além disso, o Park Mall Canoas, do braço de real state, vai ampliar em mais dois mil metros quadrados no complexo na avenida Farroupilha (a operação abriu em 2022, perto do ParkShopping

Canoas). Serão 20 lojas ao lado da Cassol Centerlar, um perfil de centro comercial muito comum nos Estados Unidos. Além disso, teremos um Park LOG em São José dos Pinhais, perto de Curitiba, em fase de aprovação para construir em 2024. Serão 30 mil metros quadrados do parque logístico e aporte de R\$ 60 milhões. Outro projeto grande de urbanismo e loteamento está sendo desenvolvido em Florianópolis, em uma mega área na baía sul, perto do Aeroporto Internacional Hercílio Luz, empreendimento que temos como sócia a gaúcha Dallsanta.

E&N - O que vai ter lá?

Cassol - É um projeto de médio e longo prazo, para 10 a 20 anos, que terá unidades residenciais e comerciais e corporativas, podendo ter 30 mil pessoas, mas tem toda a tramitação de licenciamento ambiental e demais autorizações. É uma área de 1,4 milhão de metros quadrados. Vamos começar por etapas, com 25 a 38 hectares. A expectativa é autorizar. Florianópolis está com novo Plano Diretor aprovado na Câmara de Vereadores.

E&N - O que terá no Park Mall em Canoas?

Cassol - A previsão é de aporte de mais R\$ 7 milhões em novos espaços para lojas. Metade da área já está locada e vai abrir em novembro a tempo da Black Friday. A obra ainda vai começar, mas é rápida. As operações serão de farmácia, restaurante e varejo de colchão e móveis. Serão serviços e comércio para atender a região. O projeto prevê quatro fases.

O que importa agora é que a taxa baixe e que o governo tenha uma política fiscal consistente e coerente de longo prazo



Presidente do grupo catarinense diz que parque logístico que foi ampliado em Canoas (foto) pode crescer mais

Agora é a segunda, com pouco mais de 5 mil metros quadrados. No total, o empreendimento chegará a 11 mil metros quadrados, com conclusão em 2027.

E&N - Haverá mais operações em 2023 no Estado?

Cassol - No Estado, já temos assinado os contratos para erguer lojas em Capão da Canoa, no Litoral Norte, e Novo Hamburgo, na região calçadista. As duas terão obras em 2024, quando devem entrar em operação também. Em Capão da Canoa, a filial vai ser perto da Havan, em uma região de compras. A Havan também em origem catarinense.

E&N - Como o cenário macroeconômico está afetando os planos do grupo?

Cassol - O mercado de materiais de construção esfriou desde o segundo semestre de 2022 e continua desaquecido. O grupo tem um plano de investimento que é de longo prazo, então não faz muito sentido interromper. O que fizemos foi adequar alguns investimentos no grupo, postergando alguns projetos próprios, como um em São José, na Grande Florianópolis, e o novo CD em São José dos Pinhais, que era para este ano e passamos para 2024. Reduzimos cerca de 50% o aporte previsto, mas mantivemos o que seria feito de lojas.

E&N - É possível saber como o ano vai terminar para o varejo, considerando a conjuntura

econômica?

Cassol - O ano começou mal para o varejo brasileiro, com o caso Americanas, Marisa e Tok&Stok. O setor depende muito de juros. O brasileiro precisa de crédito para comprar, mas a taxa básica Selic no atual patamar é um forte deflator. A taxa está alta com este objetivo: reduzir consumo. O juro precisa começar a cair para o mercado voltar.

E&N - O senhor concorda com a posição do governo federal de que a taxa já deveria estar caindo?

Cassol - Se o governo federal tivesse um discurso melhor quando assumiu, a taxa já estaria recuando. O discurso foi muito ruim, de gastar mais no lado fiscal, faltou discurso de mais responsabilidade. Há um embate dentro do próprio governo entre quem quer gastar e quem quer arrumar a casa. Parece que o Haddad (ministro da Fazenda, Fernando Haddad) está ao lado de quem quer arrumar a casa, e o PT ao lado dos que querem arrumar a casa. O País ainda vai sofrer até o governo apresentar uma proposta. Parece que assumiu sem isso e está em um arquipélago de forças debatendo, como com o Banco Central, que já deveria, sim, estar baixando os juros.

E&N - O varejo consegue suportar o atual custo do crédito até quando?

Cassol - O primeiro semes-

tre vai ser pior e vamos esperar pelo segundo, pois ainda é cedo para dizer. Quanto mais projetos com isenção fiscal ou programas de gastos setoriais forem feitos, mais a taxa vai subir. Se todo mundo vende, a economia gira e todo mundo ganha. O que importa agora é que a taxa baixe e que o governo tenha uma política fiscal consistente e coerente de longo prazo.

E&N - Qual é a projeção de vendas da Cassol para 2023?

Cassol - O orçamento previa um crescimento da receita de 17% da receita com novas lojas. Mas ainda não revisamos o plano. Os primeiros três meses estão abaixo do orçado, não chega a cair no grupo frente a 2022, mas não segue o previsto. Mas nas mesmas lojas há queda de venda. Em 2022, o grupo teve faturamento bruto de R\$ 1,6 bilhão, alta de 23% sobre R\$ 1,3 bilhão de 2021.

E&N - Como está a ocupação do Park LOG em Canoas. Preocupa o aumento da vacância no setor?

Cassol - Hoje, o Park está 100% locado, e há espaço para expansão. Podemos ampliar em mais sete mil metros quadrados aqui em Canoas. Temos alguma vacância em Governador Celso Ramos. Em época de aumento da ociosidade, o mercado vai para a qualidade. Quem tiver estrutura para alta carga, pé direito alto e bastante luminosidade, aluga.