

**INFORMATIVO DA SECRETARIA DE COMÉRCIO E SERVIÇOS – SCS
Nº 007 - ANO 4 - BRASÍLIA, 12 DE JANEIRO DE 2010**

ÍNDICE	Páginas
1. Crédito e Financiamento	
Crédito imobiliário tem recorde em Campinas.....	02
Demanda do consumidor por crédito cai 1,2% em 2009.....	03
2. Micro e Pequenas Empresas	
Mais de 10 milhões de empreendimentos precisam de microcrédito no Brasil.....	04
Pequenas empresas têm o maior faturamento desde o início da crise.....	05
3. Emprego	
Contrato de temporário sobe no Natal, mas efetivação cai.....	06
4. Comércio – Vendas Diretas	
Concorrência na venda direta promete crescer.....	07
5. Comércio – Varejo	
Desconto de remédios volta a ser liberado.....	09
6. Comércio Eletrônico	
Importadora Sunny comemora crescimento no e-commerce.....	11
7. Serviços – Franquias	
Grupo Multi adquire a SOS Educação Profissional.....	12
8. Serviços – Software e TI	
Nota fiscal eletrônica pode fazer setor de TI crescer 90%.....	13
9. Serviços – Telecomunicações	
Em 2009, 4,2 milhões de clientes optam pela portabilidade.....	15
10. Logística – Portos e Navegação	
Mucuripe: recorde em 8 anos.....	16
Setor logístico brasileiro aposta no Maranhão para evitar colapso.....	17
11. Logística – Transporte Rodoviário	
Governo vai investir mais R\$ 14 milhões na duplicação da Rodovia da Uva na RMC	19
12. Agendas	20
13. Feiras	21

1. Crédito e Financiamento

Crédito imobiliário tem recorde em Campinas

12 de janeiro de 2010

Fonte: DCI

A Regional da Caixa Econômica Federal em Campinas fechou 2009 com recorde habitacional em relação a 2008. Os números de dezembro ainda estão sendo fechados e devem ser divulgados no final deste mês. A projeção da Caixa é de que a região de Campinas feche 2009 com R\$ 800 milhões em contratação de crédito imobiliário envolvendo todas as modalidades de crédito como o Minha Casa, Minha Vida no financiamento de imóveis para pessoas físicas e para pessoa jurídica na implantação do empreendimento, além das linhas tradicionais de financiamento com concessão de carta de crédito através de recursos liberados do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) e do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE). De acordo com levantamento feito pela regional da Caixa Econômica Federal em Campinas, na Região Metropolitana do município foram registrados de janeiro até o dia 30 de novembro de 2009, quase 14 mil financiamentos, no valor de R\$ 734,2 milhões, beneficiando aproximadamente 55 mil pessoas. Em 2008, no período de janeiro a novembro, foram feitos 6.805 financiamentos, com recursos aplicados de R\$ 379 milhões. Houve um crescimento de 94% no valor financiado e de 105% na quantidade de financiamentos contratados na RMC. O financiamento do banco em habitação gerou cerca de 50 mil postos de trabalho na construção civil regional em 2009.

Crise - Na avaliação do gerente de habitação da regional da Caixa em Campinas, Marcos Fontes, a Caixa teve papel decisivo em fomentar o crédito imobiliário e aquecer o mercado da construção civil, principalmente no período de crise, viabilizando crédito à produção de imóveis. "O discurso que os nossos administradores nos passavam e nos orientavam era de momento em que a Caixa precisa mostrar ser banco preparado a essas situações e voltado às necessidades da população", diz.

Marcos Fonte acredita que os resultados positivos alcançados pela Caixa devem-se as alterações implantadas na instituição com a revisão no processo de crédito à construção civil, a intensificação do relacionamento com as empresas, as análises de empresas para operar com crédito imobiliário, entre outras mudanças, seguindo em sentido oposto ao caminho tomado pelos bancos privados que no período de crise fecharam o cerco na concessão de crédito. "A Caixa foi ao mercado, ofertou linhas de crédito, ofertou condições melhores com alongamentos de prazos, ou seja, mostrou ser um banco moderno e competitivo, que foi determinante para que a população sentisse segurança em tomar o crédito imobiliário e um financiamento de longo prazo," destacou.

Programa - O programa Minha Casa, Minha Vida foi, na opinião do gerente de Habitação da Caixa, em Campinas, fundamental durante a crise para atuar como medida anticíclica no sentido de gerar emprego e renda, dar subsídio para as famílias que precisam e tem necessidade de moradia, atuar num percentual considerável do déficit habitacional, já que nunca a instituição havia atuado de maneira tão forte e incisiva e em tão pouco tempo combater o déficit habitacional com um percentual elevado de moradias ofertadas.

http://www.dci.com.br/noticia.asp?id_editoria=8&id_noticia=314029

Demanda do consumidor por crédito cai 1,2% em 2009

11 de janeiro de 2010
Fonte: Agência Estado

Consumidores cuja renda pessoal mensal é maior a R\$ 10 mil tiveram o melhor desempenho em termos de procura por crédito em 2009: alta de 1,3% ante 2008

A crise econômica internacional fez a procura do consumidor por crédito diminuir 1,2% em 2009, segundo o Indicador Serasa Experian de Demanda do Consumidor por Crédito, divulgado hoje. De acordo com o indicador, o aumento de 4,5% no número de consumidores que, no segundo semestre de 2009, procuraram crédito nos bancos, empresas de financiamento, crediários, cartões de crédito, entre outros, não foi suficiente para equilibrar a queda de 6,8% verificada nos primeiros seis meses ante mesmo intervalo de 2008, tendo como consequência o declínio no acumulado do ano.

Os resultados da crise afetaram a economia brasileira em boa parte do primeiro semestre de 2009. A baixa renda conduziu o arrefecimento da demanda, conforme o índice. Ante novembro, a busca do consumidor por crédito cresceu 1,6% em dezembro, o segundo acréscimo mensal seguido. A subida em novembro ante outubro havia sido de 2,1%. Já no confronto com dezembro de 2008, a ampliação notada em dezembro de 2009 foi de 11,1%, levando-se em conta a base reduzida de comparação, uma vez que a crise começou a se fazer sentir na economia do país a partir do último trimestre de 2008. Esta mesma base mais fraca de comparação havia apresentado uma elevação de 9,1% na busca do consumidor por crédito em novembro de 2009 ante o mesmo mês de 2008.

Por renda, o recuo de 1,2% na demanda do consumidor por crédito foi definido pela queda de 10,4% naqueles cujo rendimento pessoal mensal é de até 500 reais. Para os economistas da Serasa Experian, essa conduta deve-se ao fato de que, em geral, os consumidores de mais baixa renda não têm por costume deter reservas (ativos) para circunstâncias de crise. Dessa forma, por serem mais vulneráveis, afirmam os especialistas, recolhem-se de modo mais forte ao gasto financiado, por causa das dúvidas quanto à renda futura.

Os consumidores cuja renda pessoal mensal é maior a R\$ 10 mil tiveram o melhor desempenho em termos de procura por crédito em 2009: alta de 1,3% ante 2008. Já os cujo rendimento mensal varia de R\$ 1 mil a R\$ 2 mil fecharam 2009 no território positivo: crescimento de 1,1% ante 2008. As demais classes de rendimento somaram quedas anuais em 2009 entre 1,1% (rendimento entre R\$ 2 mil e R\$ 5 mil) e 3,4% (entre R\$ 5 mil e R\$ 10 mil).

Região - As regiões Norte e Nordeste fecharam o ano com os maiores declínios nas procuras dos consumidores por crédito: 2% e 2,2%, respectivamente. Sudeste também encerrou 2009 com queda ante 2008 (-1,5%). O Sul terminou o ano com estabilidade e o Centro-Oeste foi a única região que encerrou o ano com elevação (0,6%).

<http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,,EMI115373-17180,00.html>

2. Micro e Pequenas Empresas

Mais de 10 milhões de empreendimentos precisam de microcrédito no Brasil

12 de janeiro de 2010
Fonte: Agência Sebrae

Segundo o secretário nacional de Economia Solidária, Paul Singer, boa parte da população e das instituições financeiras desconhecem o papel deste mecanismo

A demanda por microcrédito no Brasil envolve entre 10 milhões e 12 milhões de empreendimentos. Destes, a absoluta maioria encontra-se em situação informal e sem acesso a bancos. A avaliação, feita tendo por base dados do Instituto Brasileiro de Geografia Estatística (IBGE), é do secretário nacional de Economia Solidária, Paul Singer.

“Esta é uma situação lamentável, que decorre do desconhecimento que boa parte da população e das instituições financeiras têm sobre o quanto um empréstimo de R\$ 100 pode significar em termos de mudança da situação econômica de milhões de empreendimentos familiares”, diz o economista.

Singer afirma que nenhum banco comercial empresta dinheiro para quem não ofereça garantias. “E essas pessoas (que necessitam de crédito) não costumam ter terras nem rebanhos”. De acordo com ele, a maior fonte de microcrédito da América Latina é o Banco do Nordeste, que atende cerca de 500 mil empreendimentos. “Isso é ínfimo, se comparado à enorme demanda que temos no país”, disse Singer à Agência Brasil. “Nenhuma outra entidade sequer chega perto disso.”

Para ele, esse tipo de empréstimo de fato chega aos pobres “e faz uma diferença enorme para eles”. “Tanto é que, aos poucos, estão inventando uma indústria do microcrédito. Houve o caso de instituição mexicana de microcrédito que virou banco, depois de ser comprada por uma grande instituição financeira. Isso mostra que em certas circunstâncias o microcrédito pode ser lucrativo”, acrescenta.

Desde 2006, com a criação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, desenvolvido pelo Ministério do Trabalho, algumas dezenas organizações da sociedade civil com interesse público sem fins lucrativos e sociedades de crédito para microprodutores – estas de fim lucrativo – passaram a atuar visando à promoção de microcrédito. “Mas ainda é um número muito pequeno de entidades dispostas a fornecer esses serviços”, avalia Singer.

<http://www.agenciasebrae.com.br/noticia.kmf?canal=214&cod=9389387&indice=0>

Pequenas empresas têm o maior faturamento desde o início da crise

*12 de janeiro de 2010
Fonte: Agência Sebrae*

Segundo a pesquisa Indicadores Sebrae São Paulo, em novembro de 2009, as micro e pequenas empresas (MPE) obtiveram, em termos de receita real, o melhor resultado desde o início da crise financeira, em setembro de 2008.

Os detalhes da pesquisa realizada pelo Sebrae/SP estarão disponíveis nesta terça-feira (12), a partir das 14 horas, no Portal da Instituição, na seção Conhecendo as MPE: http://www.sebraesp.com.br/conhecendo_mpe

Os dados que serão apresentados estão divididos por setor de atividade - indústria da transformação, comércio e serviços e por regiões - capital, Região Metropolitana de São Paulo, ABC e interior.

A pesquisa Indicadores Sebrae/SP é realizada mensalmente, em parceria com a Fundação Seade, junto a mais de 2,7 mil MPE da indústria da transformação, comércio e serviços em todo o Estado de São Paulo.

Esta amostra é representativa das 1,3 milhão de MPE paulistas, responsáveis por 67% do pessoal ocupado no setor privado - cerca de 6 milhões de pessoas - e 28% da receita bruta total do setor formal.

<http://www.agenciasebrae.com.br/noticia.kmf?canal=214&cod=9384941>

3. Emprego

Contrato de temporário sobe no Natal, mas efetivação cai

12 de janeiro de 2010

Fonte: O Estado de S. Paulo

A contratação de trabalhadores temporários pelo comércio para as festas de fim de ano no País cresceu 8,7% em 2009, mas a efetivação desse pessoal recuou 3% na comparação com 2008, de acordo com dados da Associação Brasileira das Empresas de Serviços Terceirizáveis e de Trabalho Temporário (Asserttem). Foram contratadas 125 mil pessoas no final do ano passado, ante 115 mil no Natal de 2008. Ao final do período de festas, 25% delas, ou 31,25 mil, foram efetivadas, ante 32,2 mil (28%) no ano anterior.

Apesar da queda nas efetivações, o número de trabalhadores que conseguiu emprego fixo após o Natal superou a expectativa da Asserttem. A entidade esperava 123 mil contratações, com 21 mil efetivações, ou uma taxa de 17%. De acordo com Jismália Oliveira Alves, diretora de Comunicação da Asserttem, a taxa de contratações de temporários historicamente é de 34% a 36%. "Tivemos um final de ano difícil em 2008, quando a crise começou, e em 2009 ainda sentimos os efeitos da desaceleração da economia. O lado positivo é que o resultado do ano passado superou o que esperávamos", disse.

Para Vander Morales, presidente da entidade, os números refletem a retomada do crescimento do País. "O aumento nas contratações revela que o setor está em evolução e que tem se mostrado uma excelente solução para a formalização da mão de obra."

Jismália observou que o emprego temporário continua sendo uma boa entrada no mercado de trabalho para quem procura o primeiro emprego. "Eles representaram 28% das vagas preenchidas em 2009." Quanto aos que não foram efetivados, ela diz que ainda assim houve ganho. "Essas pessoas receberam treinamento, adquiriram conhecimento, o que poderá ajudá-las a encontrar uma recolocação."

De acordo com a Asserttem, os principais focos para o comércio em 2009 foram as classes C, D e E, que, com o aumento do seu poder aquisitivo, aumentaram as vendas natalinas. Essa parcela da população corresponde a 35 milhões de famílias, que gastam cerca de R\$ 1,3 trilhão por ano e respondem por 78% do consumo dos lares brasileiros, segundo dados da entidade.

Além do setor de confecções, que sempre lidera as vendas de fim de ano, os eletrodomésticos, a linha branca e os automóveis mereceram destaque neste Natal, graças à prorrogação da redução do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI). "A oferta de crédito, os juros baixos e a confiança cada vez maior do consumidor foram os fatores que induziram o crescimento das vendas, o que se refletiu no aumento dos postos de trabalho", explica o presidente da Asserttem.

O levantamento encomendado pela Asserttem e realizado pelo Instituto de Pesquisa Manager (Ipema) consultou entidades ligadas ao setor de comércio e serviços, agências de emprego temporário e empresas contratantes. Os números divulgados nesta pesquisa referem-se apenas aos contratos formais de trabalho temporário, de acordo com a Lei 6.019/74, excluindo modalidades de contratação como estagiários, terceirizados e contratos informais.

As funções mais solicitadas foram vendedores, fiscais de loja, empacotadores atendentes, estoquistas, etiquetadores, operadores de telemarketing, auxiliares e analistas de crédito.

http://www.varejista.com.br/novo_site/desc_materia.asp?id=40940

4. Comércio – Vendas Diretas

Concorrência na venda direta promete crescer

12 de janeiro de 2010

Fonte: DCI

O setor de vendas diretas, que movimenta R\$ 20 bilhões e ainda é dominado por Avon e Natura, promete manter altos patamares de crescimento e deverá se tornar menos concentrado nos próximos anos. Isso porque, empresas com participações pequenas no mercado, como Jequití, Amway e Tupperware - que detêm a marca de cosméticos Fuller-, passaram por reestruturações e têm metas agressivas para aumentarem seus faturamentos e penetração entre os consumidores brasileiros.

A Jequití, que pertence ao Grupo Silvio Santos, tem crescido vertiginosamente, só em 2009, cresceu 250% e tem previsão de dobrar de tamanho em 2010. "Ainda estamos nascendo, temos apenas três anos no mercado e somos pequenos perto de gigantes como a Avon e a Natura, que faturam cerca de R\$ 5 bilhões cada uma, mas iremos alcançar R\$ 1 bilhão de faturamento em 2013", afirma o diretor da marca, Lásaro Carmo Júnior. Em 2009, sua receita foi de cerca de R\$ 200 milhões e deve ultrapassar os R\$ 400 milhões este ano.

A nova "menina dos olhos" do empresário Silvio Santos, a área de cosméticos, ainda deve ser o grande foco de investimento do grupo nos próximos anos, afirma o diretor: "A área deve receber a maior parte dos investimentos do grupo. Apostamos no setor, isso porque o Brasil é o terceiro maior mercado de cosméticos do mundo e o segundo maior mercado de perfumes". De acordo com o executivo, o forte crescimento pode ser atribuído não só ao bom mercado, mas ao grande aumento do número de revendedoras e investimento no mix de produtos, o que divulgam constantemente aproveitando o canal de TV aberta do grupo, o SBT.

"Se fossemos contabilizar, poderíamos dizer que gastamos em torno de R\$ 50 milhões com divulgação, mas a nossa mídia é barata porque temos o SBT, somos a única marca que tem um programa de TV aberta de treinamento para consultoras e sorteamos por semana R\$ 50 mil para consumidores e consultoras", explica. A estratégia está ajudando a aumentar a base de revendedoras, que hoje é de 120 mil, mas já há 60 mil pessoas na fila de espera querendo vender os produtos da marca.

Ainda está previsto o lançamento de novos produtos em 2010, e está em estudo a construção de uma fábrica própria, já que atualmente terceirizam a produção, trabalhando com sete fábricas parceiras. A previsão é que 2013 já contem com a fábrica. Já a meta de produtos, é lançar 160 produtos cosméticos e 100 não cosméticos, área que também tem crescido, no ano que vem. "Lançamos a área e catálogo de não-cosméticos em julho e em seis meses vendemos R\$ 10 milhões, a previsão é que chegue a representar 10% no nosso faturamento", diz.

A marca de cosméticos Amway, que afirma estar presente em 80 Países, também quer aumentar a sua presença na América Latina e no Brasil, no mínimo dobrando de tamanho este ano, com a meta de crescer 120% no País. "Somos a segunda maior empresa de venda direta do mundo, mas não estávamos do tamanho que queríamos na América Latina", explica Davi Damázio, gerente de Marketing da empresa. Ele afirma que desde o início de 2008 iniciaram uma nova estratégia para a região, chamada de "Pense Grande", que já está dando resultados e devem aprimorar em 2010. O Brasil ainda não está entre dez os maiores mercados para a marca, mas é o que está com o maior crescimento e acreditam que pode estar entre os cinco maiores em cerca de cinco anos.

No País, a Amway terminou 2009 com uma alta de cerca de 70% no faturamento e de 130% no volume de vendas frente ao ano passado.

Uma das mudanças foi ter preços e produtos mais adequados para a região, já que antes possuíam produtos mais caros e para a classe A. Desde o início do ano, passaram a produzir alguns itens no Brasil, como perfumes, sabonetes e barras de cereais. 30% dos produtos são fabricados aqui e a intenção é chegar a 90% de produção local até 2012, o que pode incluir a instalação de uma fábrica própria, o que está em estudo.

A marca ainda decidiu investir mais em divulgação e aposta também na sua presença física, com a abertura de lojas, que são centros de compras e experimentação de produtos, a primeira foi aberta na cidade do Rio de Janeiro em agosto, outra está em São Paulo (SP) desde novembro e, em breve, será inaugurada uma em Recife (PE). O número de pessoas que revendem a marca também deve crescer de 50 mil para cerca entre 90 e 95 mil em 2010.

Outra que continuará investindo no Brasil é a Tupperware, segundo a diretora-geral da marca no País, Paola Kiwi, em 2009 cresceram quase 30% até o terceiro trimestre, e estão em um bom momento após passarem por processo de reestruturação há pouco mais de três anos atrás. "Nossa intenção é continuar crescendo e ampliar bastante nos próximos cinco anos com tudo o que está acontecendo, estamos ampliando nossa capacidade produtiva e trazendo novas tecnologias e produtos para serem produzidos aqui", diz a executiva. Outra área da empresa que também está crescendo é de cosméticos, há um ano detém também a marca Fuller. "Fora do Brasil a parte de cosméticos já é importante, no Brasil é muito discreto ainda, mas tem muito potencial".

Segundo a Associação Brasileira de Vendas Diretas (Abevd), o setor terminou 2009 com cerca de R\$ 20 bilhões de faturamento, frente a R\$ 18,5 bilhões de 2008. Para Lírio Cipriani, presidente da Abevd, o segmento ainda está atraindo novos players e grandes indústrias, que veem nas vendas diretas uma forma de atingir outros públicos, como estão fazendo a Coca-Cola e Nestlé.

http://www.dci.com.br/noticia.asp?id_editoria=7&id_noticia=314006&editoria=

5. Comércio – Varejo

Desconto de remédios volta a ser liberado

12 de janeiro de 2010
Fonte: Diário do Nordeste

Desembargador entende que a ação que limita os abatimentos nos medicamentos perdeu o objeto

Volta a ser permitida a prática de descontos acima de 15% para os medicamentos de farmácias no Ceará. No novo capítulo da guerra judicial que envolve farmácias locais respaldadas pelo Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos do Estado do Ceará (Sincofarma) e grandes redes de drogarias de outros estados, o desembargador José Mário dos Martins Coelho decretou a extinção da ação civil pública que limitava os abatimentos nos preços por entender que a ação perdeu o objeto.

A decisão monocrática, em forma de recurso de apelação cível, foi assinada no dia 11 de dezembro do ano passado, mas divulgada somente ontem, (o judiciário cearense estava de recesso). A disputa dos descontos se arrasta desde o fim de 2004 e já está na 9ª decisão judicial.

O Termo de Ajuste de Conduta (TAC), assinado em dezembro de 2004 pelo Ministério Público do Ceará, por meio do Programa Estadual de Proteção e Defesa do Consumidor - Decon, e pelo Sincofarma, limitando os descontos em 15%, foi considerado pelo desembargador como "causa essencial" do processo. Porém, o TAC foi anulado pelo próprio Decon, em janeiro de 2006, por meio de ato administrativo desconstitutivo. A assessoria de imprensa do Tribunal de Justiça do Estado do Ceará (TJCE) informou, que o desembargador não pode conceder entrevista sobre o assunto, respaldado pela Lei Orgânica da Magistratura Nacional.

De acordo com Júlio Militão, advogado da Drogaria São Paulo empresa citada como apelante no recurso do desembargador a decisão de liberar os descontos é correta, pois estabelecer um limite pode tornar iguais os preços praticados entre os estabelecimentos. "Isso se caracterizaria como Cartel. O próprio Ministério Público, que fez o TAC, percebeu o erro e desistiu e somente o Sincofarma prosseguiu com a ação".

Ele lembra que além de barrar os abatimentos nos preços, a justiça também determinava multa de R\$ 20 mil por dia para quem descumprisse o teto de 15%. "Agora que a ação perdeu o objeto, as farmácias têm liberdade de praticar o valor que quiser nos medicamentos".

Contestação - O assessor jurídico do Sincofarma, Fábio Timbó, faz uma série de contestações à decisão tomada pelo desembargador José Mário dos Martins Coelho.

"Verificando o ordenamento jurídico, a rigor, um recurso de apelação deve ser decidido por um colegiado de desembargadores e não por uma decisão monocrática. Isso pode abrir um precedente no tribunal. Me causa espécie também o fato de a ação perder o objeto somente agora, dois anos depois da última determinação do próprio TJCE limitando os descontos, ratificando inclusive, uma outra decisão, do Tribunal Regional Federal (TRF). Por que a ação não foi extinta há dois anos, já que, como considerou o desembargador, sem o TAC, a ação não tinha mais objeto", contestou.

Timbó também lembra que o TAC foi assinado pelo Ministério Público e o Sincofarma. "Também somos parte no processo e não podemos ser ignorados. Além

disso, o Ministério Público não pode desistir da ação já ajuizada. Há ainda um novo processo revalidando o TAC", afirma.

Todos os esforços do Sindicato, informa o assessor jurídico, serão para a decisão ser revista. "Estamos tranquilos em relação a isso, pois vamos mostrar ao desembargador que há outras decisões, inclusive de colegiados, no sentido de manter os descontos para não haver uma disseminação no mercado local, onde as grandes farmácias podem fechar as menores. Essa é a preocupação do Sincofarma. Nosso procedimento vai ser esperar a publicação da decisão e peticionar o desembargador".

Histórico - No dia 17 de dezembro de 2004, o Decon limita, através de Termo de Ajustamento de Conduta, os descontos nos medicamentos das farmácias no Ceará em 15%. Dez dias depois, o órgão ajuíza ação civil pública contra a Drogeria São Paulo no sentido de barrar os descontos.

Em fevereiro de 2005, no dia 10, por meio de um agravo de instrumento da 4ª Vara Cível de Fortaleza, os abatimentos são limitado na Justiça. No dia 6 de abril, a justiça cita a Drogeria São Paulo em proibição de descontos superiores a 15%.

Em janeiro de 2006 no dia 25, o Decon revê sua posição e volta atrás, anulando o TAC e os descontos voltam. No dia 13 de janeiro, o TJCE determina o limite nos abatimentos. Em 3 de abril do mesmo ano, há uma nova liberação, assinada em decisão do TJCE. No dia 15 de maio, o mesmo Tribunal suspende novamente os descontos.

Em junho de 2007 o processo vai para o TRF da 5ª Região. Esta corte, em 17 de agosto daquele ano mantém as deliberações da limitação nos 15%. A penúltima decisão sobre a ação polêmica aconteceu em 18 de dezembro de 2007, com o TJCE ratificando a decisão do TRF.

<http://diariodonordeste.globo.com/materia.asp?codigo=718498>

6. Comércio Eletrônico

Importadora Sunny comemora crescimento no e-commerce

12 de janeiro de 2010

Fonte: Portal Varejista

A importadora Sunny Brinquedos, representante oficial do Playmobil no país, comemora a conquista do comércio eletrônico. Com as vendas para redes de e-commerce, a empresa visa aumento de 10% e tem a garantia de atingir mais consumidores. Grandes redes como Submarino, Americanas, comercializam as marcas importadas pela Sunny Brinquedos e aquecem o mercado de itens importados. Para algumas lojas a importadora também inseriu páginas personalizadas para itens Playmobil.

No Natal de 2009 as vendas via web cresceram 28%, segundo da consultoria e-bit, especializada no setor. Tal resultado prova a confiança do brasileiro por este novo canal de comércio e o aumento de poder de consumo. Ainda de acordo com a pesquisa, entre os fatores que impulsionam as compras online estão: a facilidade, seleção de produtos, informações precisas, cumprimento de prazos, qualidade de produtos, atendimento a clientes, políticas de privacidade, manuseio e envio dos produtos.

Para a Sunny, estar em grandes redes físicas e virtuais é um passo positivo antes mesmo de completar 5 anos de atuação. “Nós estamos há quatro anos no mercado de produtos infantis e percebemos um crescimento rápido, além de aceitação e credibilidade por parte do público”, afirma a diretora de comunicação da importadora, Sharon Czitrom. “Quanto em mais canais de vendas estivermos inseridos, maior o nosso investimento para compor o catálogo com produtos de qualidade e acessíveis aos brasileiros”.

A importadora também está em redes sociais como Twitter, Facebook, Flickr e Orkut para ter maior contato com o público cibernético. O site da empresa (www.sunnybrinquedos.com.br) também foi reformulado, teve o número de visitantes quatorze vezes maior, em outubro, e recebe constantes atualizações e possui layout diversificado, com jogos e ligação direta com as redes sociais e seu público.

http://www.varejista.com.br/novo_site/desc_materia.asp?id=40935

7. Serviços – Franquias

Grupo Multi adquire a SOS Educação Profissional

11 de janeiro de 2010

Fonte: Portal Varejista

O grupo Multi - controlador das marcas de ensino de idiomas Wizard (a maior do mundo, com cerca de 1200 unidades), Skill e Alps, além da rede de ensino profissionalizante e de informática People -, anuncia hoje a aquisição da SOS Educação Profissional, uma das maiores franqueadoras de escolas de educação profissionalizante do País, com sede em São Paulo.

O atual proprietário da SOS Educação Profissional, Palmiro Ramos Filippini Jr., manterá participação na empresa e permanecerá como presidente da companhia. O valor da operação, feito com recursos próprios do grupo Multi, não foi divulgado.

Fundada em 1983 como uma escola de cursos de informática, a SOS conta atualmente com cerca de 150 unidades franqueadas em 17 estados do Brasil, com mais de 100 mil alunos matriculados. A rede oferece ampla gama de cursos profissionalizantes e técnicos, com foco nas áreas de tecnologia e gestão. Juntas, as unidades da SOS faturaram em 2009 perto de R\$ 60 milhões. Além disso, a SOS também controla uma rede de ensino de idiomas, a Real Time, que atualmente conta com 25 unidades.

A compra da SOS Educação Profissional é a quarta aquisição do grupo Multi nos últimos três anos, estratégia de crescimento colocada em prática pela empresa em paralelo com a abertura de novas unidades de suas marcas no Brasil e no exterior. A primeira aquisição foi realizada em agosto de 2007, quando a Multi assumiu a rede de ensino de idiomas Skill, de São Paulo. Já em janeiro de 2008 a empresa comprou a marca de escolas de ensino profissionalizante e de informática People, de Campinas. Em janeiro de 2009, assumiu a operação das escolas de idiomas do Instituto Cultural Brasileiro Norte-Americano, em Porto Alegre (RS). Hoje, a Multi conta com aproximadamente 2 mil unidades franqueadas. Além disso, a empresa tem 50 unidades franqueadas da marca Wizard fora do Brasil, em países como Estados Unidos, Japão, México, Colômbia, Inglaterra e Irlanda. Ainda no primeiro trimestre de 2010 a Wizard inaugura suas primeiras três unidades na China.

De acordo com Carlos Wizard Martins, presidente e fundador do grupo Multi, a aquisição da SOS Educação Profissional reforça ainda mais o portfólio de marcas do grupo, cada uma com públicos-alvos distintos. “A SOS é uma marca de grande sucesso nas classes C e D, além de ter forte presença em vários estados”, afirma ele, acrescentando que esta capilaridade é fundamental para a estratégia da Multi. “Pretendemos conquistar, nos próximos cinco anos, a liderança também no segmento de ensino profissionalizante e de informática. A partir de agora temos duas marcas neste mercado, a SOS e a People, com mercados e posicionamento distintos, somando 300 unidades”.

Para atingir o objetivo de reproduzir no segmento de educação profissionalizante e de informática a mesma liderança que tem em ensino de idiomas, Carlos Wizard Martins aposta na abertura de novas unidades nos principais mercados do País, na aquisição de outras redes e em diferenciais como a inclusão de cursos de idiomas na oferta da SOS, assim como a Multi fez recentemente com a People. “Incluímos cursos de idiomas na grade da People em 2009 e os resultados foram excelentes”.

http://www.varejista.com.br/novo_site/desc_materia.asp?id=40937

8. Serviços – Software e TI

Nota fiscal eletrônica pode fazer setor de TI crescer 90%

12 de janeiro de 2010

Fonte: DCI

O cronograma de implantação da nota fiscal eletrônica (NF-e) deve se encerrar este ano, e empresas do setor contábil e de tecnologia se preparam para a demanda de aproximadamente 120 mil empresas que recolhem ICMS e IPI em todo o País. Para a Acesso Digital, empresa que trabalha com a digitalização de documentos, a demanda deve representar um aumento de 90% em sua base de clientes do setor contábil, que movimentam anualmente, cerca de R\$ 2,5 bilhões no País - números de 2008.

"A determinação do governo ajudou muito a consolidação do mercado", avalia Diego Torres Martins, sócio diretor da Acesso Digital. A empresa, que fornece serviço personalizado aos diversos segmentos que atua, atende a 300 clientes. Destes, 200 são escritórios de contabilidade.

Confiantes de que a digitalização dos escritórios será a tônica do mercado de contabilidade em 2010, Martins espera garantir 180 novos clientes neste ano. Os investimentos previstos estão acima dos R\$ 350 mil em marketing e infraestrutura. "Vamos focar também na ampliação da nossa solução de armazenamento eletrônico a esses clientes", explica o executivo.

Segundo Martins, a empresa mantém cerca de 15 Terabytes (o equivalente a 10,5 mil CDs) em informações armazenadas de clientes. Ele explica que o processo não se limita a digitalizar as notas fiscais, mas também cria uma espécie de rótulo digital, que permite uma busca rápida do documento, além de uma organização mais efetiva. "Nosso sistema permite a digitalização de 40 imagens por minuto", afirma Martins.

As modificações nos documentos a partir da implementação do Sped, que além de determinar que a entrega dos documentos seja feita via internet, aumentam os campos para preenchimento, que passam de 251 para 1,374 mil campos.

A movimentação das empresas para atender às exigências do fisco tem gerado também demandas para um mercado de suporte e serviços que compreendem outras partes da cadeia. Mercado para empresas como a brasileira Benner Sistemas, que atua no mercado há 11 anos e já desenvolveu cerca de 3,5 mil projetos em segmentos como turismo e sistemas de saúde.

A empresa fechou recentemente uma parceria com a NDDigital S.A., que fornece softwares de impressão e deve investir em projetos integrando a emissão de notas fiscais eletrônicas às ferramentas de gestão empresarial.

"Esta solução auxilia no cumprimento das exigências tributárias neste momento estratégico para as empresas, onde além de adaptações tecnológicas será necessário rever, e em muitos casos redesenhar, seus atuais processos tributários", explica Edélcio Sambrano, gestor da unidade de negócios e serviços da Benner.

Empresas nacionais, como o Grupo Linx, que atende em sua base de mais de 2,5 mil clientes também a empresas na América Latina e Europa; e a Assesso, que há 28 anos atua no mercado de qualidade de dados, adicionaram aos seus portfólios soluções para a adequação das empresas às novas exigências do Sistema Público de Escrituração Digital.

O último setor a cumprir a obrigatoriedade da transição, segundo o cronograma, é o atacadista. Como atribuição, as empresas terão que reportar mensalmente, via plataforma eletrônica, ao fisco as apurações e informações contábeis do ano.

Contrapartida - Criado pelo governo federal como parte do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), o Sistema Público de Escrituração Digital (Sped) deve aumentar a arrecadação do governo e o controle sobre a informalidade das empresas em relação ao fisco. O último setor da economia a aderir à NF-e, segundo a planilha de implantação, é o setor atacadista.

Às empresas, no entanto, cabe o ônus dos investimentos sem a perspectiva de redução da carga tributária. É o que reivindica José Maria Chapina, presidente do Sindicato das Empresas de Serviços Contábeis de São Paulo (Sescon-SP). "As pequenas empresas têm como penalização os investimentos que subsidiam o controle do governo" afirma Chapina. Segundo ele, para as grandes empresas há a vantagem da redução de custo com a emissão de papel. "Mas para as pequenas é um investimento sem retorno", afirma o presidente da entidade.

"O governo terá um aumento de arrecadação e a redução da sonegação, o que é ótimo. Mas precisamos de uma contrapartida", reivindica o presidente da entidade, que reúne-se com outros órgãos do setor na reivindicação de menor carga tributária e da reversão dessa maior arrecadação em benefícios para o setor. "O projeto é muito inteligente e necessário", pondera Chapina.

O presidente enfatiza, no entanto, que a redução tributária também é um fator de aumento de arrecadação, uma vez que "não é vantajoso para o empreendedor, manter-se na informalidade". "Em Osasco e São José do Rio Preto, houve a redução de 5% par 2% no Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza [ISS] e a arrecadação triplicou", conta.

Arrecadação - A prefeitura da cidade de São Paulo anunciou ontem, que ultrapassou as 300 milhões de notas fiscais eletrônicas emitidas desde o início do programa - em junho de 2006. A soma dessas NF-e faturadas chegou a cerca de R\$ 455 bilhões e o total do Imposto Sobre Serviços (ISS) arrecadado alcançou em todo o ano, a cerca de R\$ 13,3 bilhões.

Em quase quatro anos de programa, já foram gerados mais de R\$ 450 milhões em créditos aos contribuintes, que permitem o abatimento de até 50% do valor do Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU). Segundo o comunicado divulgado pela prefeitura, em 2009, os descontos requeridos sobre o imposto chegaram a R\$ 59 milhões.

A Nota fiscal eletrônica (NF-e) deve abrir um mercado de 120 mil novos clientes este ano para empresas de tecnologia da informação (TI) e o mercado contábil que movimentava cerca de R\$ 2,5 bilhões no Brasil, deve representar um aumento de 90% na base de clientes da Acesso Digital, digitalizadora de documentos. No entanto, as micro e pequenas empresas do País constatam que os investimentos para adaptação à NF-e podem não compensar sem contrapartidas do governo, afirma José Maria Chapina, presidente do Sescon-SP.

http://www.dci.com.br/noticia.asp?id_editoria=9&id_noticia=314031

9. Serviços – Telecomunicações

Em 2009, 4,2 milhões de clientes optam pela portabilidade

12 de janeiro de 2010

Fonte: DCI

Com eficiência média de 92%, a portabilidade numérica terminou o ano de 2009 com 4,2 milhões de pedidos. Destes, foram atendidos 3,2 milhões. A telefonia móvel foi a grande contemplada pela troca de operadora com manutenção do número, com 70% entre as operações concluídas.

O balanço do ano passado, divulgado ontem pela ABR Telecom, que administra a portabilidade no Brasil, 3,28 milhões de clientes concluíram a migração de operadora em 2009. Este número representa 1,56% dos 210 milhões de celulares e telefones fixos do País.

Do total de telefones portados no ano passado, 2,28 milhões são de celulares e cerca de 1 milhão de telefones fixos. A portabilidade começou a ser implantada no Brasil em setembro de 2008 e em março de 2009 estava disponível em todo o País. Desde o início da implantação no sistema, 4,52 milhões de clientes pediram a portabilidade e 3,48 milhões fizeram a migração.

Segundo a ABR Telecom, o índice de eficiência do sistema deve ser calculado considerando fatores como "solicitações prontas aguardando o agendamento, pedidos em processamento dentro do prazo regulamentar, desistências de portabilidade por parte do usuário e apresentação de documentação", declarou em comunicado. "O cálculo simples entre migrações pedidas e concluídas não representa o atendimento dentro da expectativa do usuário, nem a eficiência da portabilidade no Brasil", completa. De fato, o cálculo simples levaria a uma eficiência bem menor, de 76%.

Para o cálculo da eficiência são excluídos os clientes que pediram a portabilidade, mas depois desistiram. A ABR não detalhou o número de desistências no ano. Informou apenas que, em dezembro, 11,15% dos pedidos foram cancelados por solicitação do próprio usuário e 5,76% dos pedidos foram interrompidos por razões relacionadas ao processo de informações cadastrais, por exemplo.

O mês de dezembro de 2009, de acordo com a ABR, registrou recorde em número de pedidos, com 465 mil solicitações de mudança de operadora, contra uma média mensal de 350 mil. Do total de pedidos feitos em dezembro, 387 mil concluíram a migração. A portabilidade deve ser pedida pelo usuário à operadora a qual ele deseja migrar e só pode ocorrer dentro da mesma modalidade de serviço.

GVT - A operadora brasileira GVT Holding comemora o aniversário da portabilidade numérica nas regiões onde atua. No Rio Grande do Sul, das 88 mil ativações, 49% foram em favor da operadora. Em Curitiba, onde atua com o DDD 41, de 75 mil, foram 54%. E no estado do Mato Grosso, 70% das 9,5 mil linhas foram transferidas para o serviço da companhia.

Em 2009, 4,2 milhões de pedidos foram feitos às operadoras para troca de serviços, e 3,2 milhões foram atendidos. A telefonia móvel envolveu 70% das operações concluídas.

http://www.dci.com.br/noticia.asp?id_editoria=14&id_noticia=314032

10. Logística – Portos e Navegação

Mucuripe: recorde em 8 anos

12 de janeiro de 2010
Fonte: Diário do Nordeste

Nos últimos oito anos, este é o melhor resultado do porto, assim como o 3º melhor desempenho de sua história

O Porto do Mucuripe, em Fortaleza, encerrou 2009 com uma movimentação de 3.451.308 toneladas de mercadorias. O número representa um crescimento de 0,26% em relação ao anterior e aparece como o melhor desempenho do porto desde 2001. A marca configura-se ainda como a terceira maior movimentação de sua história.

No ano que passou, o destaque ficou para graneis líquidos (derivados de petróleo), que cresceram 11%. Do total movimentado, essa categoria participa com 53,4%. Já os graneis sólidos (trigo e fertilizantes) representam 30,5% e a carga geral (frutas, equipamento e outros) com 16,1%.

Produtos - Entre os produtos movimentados pelo porto, sobressaíram-se o petróleo, cuja exportação cresceu 675,5%; as frutas, com um incremento de 27,6% na movimentação; o trigo, com 9,52% de aumento; e a gasolina, com 4,8%. Também merece destaque a importação de cimento asfáltico, inédita na história do porto, para atender às demandas do Estado e da Prefeitura de Fortaleza em obras nas estradas e ruas da Capital.

Cabotagem - Outro fator importante para o desempenho positivo do Porto do Mucuripe em 2009 destaca Sérgio Novais, diretor presidente da Companhia Docas do Ceará (CDC), que administra o equipamento, foi a navegação de cabotagem (entre os portos brasileiros), que subiu 13,1%.

"Os dados mostram como o aquecimento do mercado interno foi fundamental para superar um ano de crise econômica. Perdemos com a queda da movimentação de longo curso, especialmente de contêineres, mas compensamos com a cabotagem e a importação de insumos básicos, como o trigo e os combustíveis", avalia.

Investimentos - Para Novais, o ano passado merece ser comemorado não só pelo crescimento da movimentação, mas também pela manutenção da agenda de investimentos da CDC e da Secretaria Especial de Portos (SEP), mesmo em um ano de crise.

Entre as obras realizadas em 2009 estão a construção do laboratório de análises fitossanitárias, a instalação de novas defensas (equipamentos que amortecem o contato do navio com o cais), as reformas estruturais do cais e do píer (ambas em conclusão) e o início da construção do Centro Vocacional Tecnológico Portuário - equipamento que pretende qualificar a mão de obra e promover a inserção social de moradores do entorno do Porto - e da área para cargas perigosas, que vai intensificar as ações de prevenção e controle do plano de contingência da influenza. Ainda com relação aos investimentos, houve também a implantação de melhorias na atual estação de passageiros, que está sendo utilizada enquanto o porto aguarda a construção de um terminal exclusivo para cruzeiros, previsto para antes da Copa do Mundo de 2014. "A nossa meta é fortalecer áreas estratégica do porto: sua importância comercial, a vocação turística e a relação porto/cidade. Acreditamos que com isso o Mucuripe vai atingir um novo patamar de crescimento e modernização", diz Novais.

<http://diariodonordeste.globo.com/materia.asp?codigo=718520>

Setor logístico brasileiro aposta no Maranhão para evitar colapso

11 de janeiro de 2010

Fonte: O Estado do Maranhão

O presidente da Associação Brasileira dos Terminais Portuários (ABTP), Willen Mantelli, declarou acreditar no potencial portuário brasileiro, mas ressaltou que é preciso mais investimento e menos burocracia para que não haja grandes problemas no setor. "Se não houver investimentos nessas áreas, aí sim o Brasil viverá um colapso", disse Mantelli ao sítio eletrônico Webtranspo, especializado em logística.

"Não faz sentido os produtores enviarem suas mercadorias para Santos (SP) e Paranaguá (SC), sendo que o porto de Itaqui (MA), por exemplo, pode atender a essa demanda. Mas é claro que, para isso, o porto terá que receber investimentos", explicou o presidente da ABTP. Mantelli também enfatizou que os portos brasileiros, atualmente, têm capacidade para escoar a produção agrícola, mesmo que seja recorde.

Neste sentido, o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (Mdic) anunciou, em dezembro de 2009, a meta de exportações para este ano. De acordo com os dados divulgados, o objetivo é enviar ao mercado internacional uma cifra aproximada de US\$ 168 milhões em produtos, volume 10% maior que o registrado em 2009, de R\$ 152 bilhões. Essas projeções trazem à tona um assunto pertinente ao período pré-crise: um possível "apagão" (colapso) portuário.

No entanto, de acordo com Mantelli, as atenções não devem ser destinadas apenas aos complexos portuários. Segundo a presidente da entidade, um fator predominante é a redução da burocracia. "Quando o Tribunal de Contas da União (TCU) investiga alguma obra, esse empreendimento acaba sendo paralisado. Acho muito importante a atuação do Tribunal. Porém, essas ações poderiam ser realizadas em conjunto com o andamento da obra para que não haja prejuízo em termos de infraestrutura", ponderou Mantelli.

Soluções - No caso do Maranhão, destacam-se o Porto do Itaqui e a mineradora Vale na vanguarda da expansão logística. No Itaqui há, em andamento, a construção de mais um atracadouro (berço 100/sul), bem como o projeto de um novo píer (berço 108/norte), dragagem do canal e reforma de todo o cais sul.

Há, também, recursos da ordem de R\$ 300 milhões do Governo Federal para a construção do Terminal de Grãos do Maranhão (Tegram). No conjunto, as obras totalizam R\$ 540 milhões, investimento que vai triplicar a capacidade de movimentação de cargas do Itaqui, alcançando um patamar de 15 milhões de toneladas por ano.

A Vale divulgou, na primeira quinzena de dezembro de 2009, detalhes da expansão do seu sistema logístico da região Norte, com o incremento da movimentação de cargas da ordem de 100 milhões de toneladas/ano no Terminal Marítimo Ponta da Madeira (TMPM). Para este ano, estão programados a duplicação da Estrada de Ferro Carajás (EFC) e o início da construção do novo atracadouro (Pier IV), em São Luís. O restante da expansão será concluído no biênio 2013/2014.

A duplicação da EFC está orçada em R\$ 3,9 bilhões. Com 892 km de extensão e 56 pátios de cruzamento, a previsão é construir 604 km de linha, o suficiente para interligar os pátios e criar uma segunda estrada de ferro. Além disso, a mineradora pretende construir 720 km de linha férrea ligando Açailândia (MA) a Palmas (TO), como parte da Ferrovia Norte Sul (FNS).

Em São Luís, a Vale planeja investir R\$ 2,2 bilhões em várias ações, como a construção de 94 km de linhas férreas na região portuária. Isso inclui a aquisição de quatro viradores de vagão, elevando para oito o total de viradores.

No TMPM, há duas empilhadeiras, duas recuperadoras e quatro equipamentos mistos, isto é, empilhadeiras-recuperadoras. A mineradora prevê adquirir de mais quatro empilhadeiras-recuperadoras e construir 70 km de correias transportadoras no complexo industrial-portuário.

O projeto inclui ainda a aquisição de, pelo menos, 20 navios para uma linha de transporte para a Ásia, a um custo de US\$ 1,7 bilhão. Deste lote, 12 são cargueiros da classe Chinamax, com capacidade para 400 mil toneladas de carga, superiores ao graneleiro Berge Stahl (356 mil toneladas de carga), até então tido como o maior do mundo na sua categoria. Estas embarcações vão operar no Píer IV do TMPM.

Número - 6,64 bilhões de reais devem ser investidos no Maranhão, incluindo a expansão do Porto do Itaqui e do terminal da Vale, que pretende quadruplicar o seu parque logístico em São Luís, adquirindo novos equipamentos do pátio de minérios, ampliação das conexões férreas do porto até os atracadouros.

http://www.ntcelogistica.org.br/noticias/materia_completa.asp?codnoti=38330

11. Logística – Transporte Rodoviário

Governo vai investir mais R\$ 14 milhões na duplicação da Rodovia da Uva na RMC

12 de janeiro de 2010

Fonte: Agência Estadual de Notícias do Paraná

A duplicação integral da Rodovia da Uva (PR-417), que faz a ligação entre Curitiba e Colombo, na Região Metropolitana de Curitiba, foi garantida pelo governador Roberto Requião. O início da licitação para as obras em mais um lote foi autorizado nesta semana. A duplicação dos 3,9 quilômetros da Rua Padre João Wislinsk, no bairro Santa Cândida, até o Contorno Norte (PR-418) tem previsão de investimentos de R\$ 14 milhões.

De acordo com o projeto elaborado pela Comec e revisado pelos técnicos do Departamento de Estradas de Rodagem (DER), os serviços neste trecho incluem a duplicação de todo o trecho, a restauração da pista existente e a construção de 1,3 quilômetro de vias marginais.

Segundo o secretário dos Transportes, Rogério W. Tizzot, o edital deve ser lançado nos próximos dias e vai se somar ao processo do outro lote da obra que está em fase final de licitação. “Já estamos licitando a obra nos 6,5 quilômetros entre o Contorno Norte de Curitiba (PR-418) e a Rua Orlando Ceccon. Neste segmento são previstos recursos de R\$ 17,6 milhões”.

A *Obra* – Nas obras de duplicação serão construídas três rótulas em cruzamentos da rodovia com ruas das cidades. Uma das intervenções será feita nas proximidades da linha de transmissão da Copel, no Santa Cândida. As outras duas serão no Contorno Norte e na intersecção com a Rua Orlando Ceccon.

A previsão é de que duplicação diminua o tempo de viagem e reorganize o tráfego na rodovia que chega a 20 mil veículos diários entre o bairro Santa Cândida e o Contorno Norte. Somente do Contorno até Colombo são 15,6 mil veículos trafegando diariamente. “A rodovia não acompanhou o crescimento do município e da Região Metropolitana. Os trabalhos vão eliminar os redutores de velocidade, além de disciplinar o trânsito e evitar acidentes”, ressaltou o secretário.

Conquista – A deputada Beth Pavin considerou a concretização da obra uma grande conquista da população ainda em maio deste ano, quando o governador determinou ao DER a finalização dos estudos do projeto da Comec.

“A rodovia foi construída ainda em 1973, quando tínhamos uma população muito menor que a de hoje em Colombo, em torno de 230 mil habitantes. A via é totalmente urbanizada e, na atual situação, com oito redutores de velocidade e uma série de acessos, não atende à demanda do município”, constatou.

De acordo com ela, são 45 minutos para fazer o percurso até Curitiba. “E não há mais horário de pico. Em qualquer horário o trânsito é intenso e lento. Isso dificulta, principalmente, a vida dos trabalhadores que dependem do transporte coletivo metropolitano para chegar a Curitiba”.

A deputada lembrou ainda que a rodovia recebeu obras de melhoria na primeira gestão do governador Requião, na década de 90. “A duplicação foi um compromisso assumido por ele nesta gestão e que será concretizado agora, com um projeto novo, bonito e que vai atender melhor a população”.

http://www.ntcelogistica.org.br/noticias/materia_completa.asp?codnoti=38326

12. Agendas

Secretaria de Comércio e Serviços

13 de janeiro de 2010

Despacho Interno

14 de janeiro de 2010

Despacho Interno

15 de janeiro de 2010

Despacho Interno

Departamento de Políticas de Comércio e Serviços

13 de janeiro de 2010

17:00 – Reunião GT Desenvolvimento do SISCOSERV

Local: MDIC

13. Feiras

18/12/2009 a 07/02/2010 – 1ª Salão Mundial do Artesanato

Setor: Artesanato, Artes e Coleções

Local: Centro - Próximo ao Banco Itaú

Cidade: Balneário Camboriú – SC

06/01/2010 a 31/01/2010 – 1ª Feira das Nações, Estados e Municípios - João Pessoa

Setor: Artesanato, Artes e Coleções

Local: Praia de Tambaú

Cidade: João Pessoa – PB

18/01/2010 a 21/01/2010 – COUROMODA

Setor: Coureiro / Calçadista - Calçados e Artefatos, Máquinas e Componentes

Local: Pavilhão de Exposições do Anhembi

Cidade: São Paulo – SP

19/01/2010 a 21/01/2010 – FIT 0/16

Setor: Têxtil, Confecção e Vestuário

Local: Expo Center Norte - Pavilhão Vermelho

Cidade: São Paulo - SP

22/01/2010 a 31/01/2010 – FIART

Setor: Artesanato, Artes e Coleções

Local: Pavilhão das Dunas do Centro de Convenções

Cidade: Natal – RN

26/01/2010 a 29/01/2010 – EMF- ENCONTRO DA MODA FEMININA

Setor: Têxtil, Confecção e Vestuário

Local: Centro de Convenções Frei Caneca

Cidade: São Paulo – SP

28/01/2010 a 31/01/2010 – NÁUTICA FAIR

Setor: Esporte, Lazer e Náutica

Local: Centro de Convenções de Florianópolis - Centrosul

Cidade: Florianópolis – SC

30/01/2010 a 03/02/2010 – FIOSP

Setor: Saúde

Local: Pavilhão de Exposições do Anhembi

Cidade: São Paulo – SP

04/02/2010 a 07/02/2010 – EXPO NOIVAS & FESTAS SP 2010 - Edição Imigrantes

Setor: Diversos

Local: Centro de Exposições Imigrantes

Cidade: São Paulo – SP

08/02/2010 a 12/02/2010 – SHOW RURAL COOPAVEL

Setor: Agronegócio

Local: Show Rural Coopavel
Cidade: Cascavel – PR

18/02/2010 a 07/03/2010 – 28ª Festa Nacional da Uva e 22ª Feira Agroindustrial

Setor: Diversos

Local: Pavilhões da Festa da Uva

Cidade: Caxias do Sul – RS

22/02/2010 a 23/02/2010 – ATENDIMENTO VIP DE BH

Setor: Jóias, Bijuterias, Pedras e Metais Preciosos

Local: Max Savassi Apart Service

Cidade: Belo Horizonte – MG

23/02/2010 a 26/02/2010 – VITÓRIA STONE FAIR 2010

Setor: Construção Civil e Arquitetura

Local: Pavilhão de Exposições de Carapina

Cidade: Vitória - ES

01/03/2010 a 04/03/2010 – COMPLEMENTS

Setor: Artesanato, Artes e Coleções

Local: Expo Center Norte

Cidade: São Paulo – SP

01/03/2010 a 04/03/2010 – GIFT FAIR BRAZILIAN INTERNATIONAL

Setor: Utilidades do Lar

Local: Expo Center Norte

Cidade: São Paulo – SP

01/03/2010 a 04/03/2010 – D.A.D. – Decoração Arquitetura e Design

Setor: Artesanato, Artes e Coleções

Local: Expo Center Norte

Cidade: São Paulo – SP

02/03/2010 a 07/03/2010 – 32ª Feira do Bebê & Gestante - Moda Infantil / Infante Juvenil

Setor: Brindes, Presentes e Brinquedos

Local: Pavilhão de Exposições Minascentro

Cidade: Belo Horizonte – MG

O Calendário Brasileiro de Exposições e Feiras está disponível no [site](#)