

<b>Meio:</b> Jornal do Commercio		
<b>Editoria:</b> Economia	<b>Caderno:</b> Economia	<b>Data:</b> 28/04/2016

## PESQUISA

### Percentual de famílias endividadas cai

O percentual de famílias endividadas no país caiu de 60,3% em março para 59,6% em abril deste ano. Segundo os dados da Peic (Pesquisa Nacional de Endividamento e Inadimplência do Consumidor), divulgada hoje (27) pela CNC (Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo), o percentual é também inferior ao observado em abril de 2015, que ficou em 61,6%.

A proporção de famílias inadimplentes, ou seja, com dívidas em atraso, caiu de 23,5% em março para 23,2% em abril deste ano. No entanto, esse indicador ainda está em patamar superior ao observado em abril de 2015 (19,7%).

O mesmo acontece com as famílias que não terão condições de pagar suas contas. O percentual recuou de março (8,3%) para abril (8,2%), mas manteve-se acima do patamar de abril de 2015 (6,9%). O percentual de famílias que se consideram muito endividadas subiu de 12% em abril de 2015 para 14,5% em abril de 2016. A maior parte das dívidas é com cartões de crédito (77,9%).

EDITORA LUIZ D'AVANHO (51) 2101-5221 | www.fecomercio.com.br

Renata Maria  
rmaria@com.br

Contrariando as pesquisas de intenção de compras para o Dia das Mães, que apontam uma queda de 4,1% nas vendas, os grandes centros de compras pretendem atrair consumidores pelo estômago, literalmente, com campanhas promocionais focadas na gastronomia. Em Manaus, com 25 anos de tradição na cidade, o ASC (Amazonas Shopping Center) quer conquistar clientes pelo sabor com o Dia das Mães Gourmet. Já o Manausa Shopping busca atrair o público via redes sociais criando o hashtag #FilhoCoruja, o Ponta Negra Shopping mantém a tradição apostando em joias para presentear as mães. Quem segue a tendência das pesquisas é o Manaus Plaza que optou pelas lembrancinhas. Confira as programações nos shoppings da capital amazônica.

O Amazonas Shopping Center aposta na gastronomia, criando a campanha Dia das Mães Gourmet, para o período de 29 de abril e 8 de maio. A regra é simples: qualquer cliente que fizer compras acima de R\$ 300, ganha automaticamente um par de ingressos para aula-show do chef e apresentador Edu Guedes.

A gerente de marketing do ASC, Adriely Cândido, salienta que se o consumidor fizer nova compra no mesmo valor, ou acima dos R\$ 300, poderá apresentar a nota fiscal e ganhar novamente dois ingressos. "Para oportunizar ao maior nú-

**Amazonas Shopping apostou na gastronomia, com a campanha Dia das Mães Gourmet, entre 29 de abril e 8 de maio**

mero de clientes possível esse encontro com o Edu, limitamos em até quatro ingressos por CPF", esclarece.

Segundo o superintendente do ASC, Luiz Muniz, a perspectiva é de que as vendas cresçam efetivamente nas lojas e tenham impacto positivo sobre o comércio e movimento a economia da cidade. "O momento pede estratégias criativas e ousadas, que façam a diferença diante de um cenário que é, sem dúvidas, desafiador", salienta.

O Shopping Ponta Negra firmou uma parceria com a joalheria Vivara e vai presentear as mães com um pingente Life By da marca. A promoção acontece do dia 29 de abril ao dia 8 de maio, ou enquanto durar o estoque. Serão três opções de pingentes para os clientes escolherem.

Para participar da promoção o cliente deverá acumular R\$ 300 em notas fiscais de compras em qualquer uma das lojas do Shopping Ponta Negra e complementar com mais R\$ 20 em espécie. O posto de trocas estará ao lado da loja Havatians, no piso L1.

Até o dia 8 de maio, o Manausa Shopping realiza a campanha #FilhoCoruja. Os clientes poderão registrar o orgulho de ser o filho coruja, declarando seu amor pela mãe em estúdio fotográfico. O cliente que compartilhar o resultado da foto do estúdio fotográfico em seu perfil do Facebook, com uma declaração de amor a sua mãe, utilizando as hashtags propostas, estará, automaticamente, concorrendo ao concurso que premiará as melhores fotos/ho-



Luis Lima, manauara e ganhador do 1º 'Masterchef Brasil', participa do evento

CAMPANHAS

# Dia das Mães está saindo do forno

GRANDES CENTROS DE COMPRAS DE MANAUA PRETENDEM ATRAIR CLIENTES 'PELO ESTÔMAGO'

mensagens, com 13 smartphones Samsung Galaxy S7 Edge. O regulamento do concurso cultural está à disposição no site [www.manauara-shopping.com.br](http://www.manauara-shopping.com.br).

A gerente de Marketing do Manausa Shopping, Maria Ferreira ratifica que, trata-se de um concurso cultural com apelo emocional para cativar os clientes do empreendimento. "Queremos interagir ainda mais com nossos clientes e criamos ações que vão trazê-lo para shopping e criar uma relação emocional com eles. Dessa forma, apostamos em um movimento significativo no período", explica.

O Manaus Plaza traz a campanha "Minha mãe, meu mimo", que irá presentear com as sandálias personalizadas para os clientes que fizerem compras a partir de R\$ 150, nas lojas participantes da promoção. O consumidor deverá se dirigir ao Espaço Cliente, localizado no térreo, com a nota ou cupom fiscal e mais R\$ 5 em espécie, para realizar a troca, que acontecerá de segunda a sábado das 10h às 22h e no domingo das 14h às 20h.

Segundo a CDLM (Câmara de Dirigentes Lojistas de Manaus), Manaus (25,08%) tem intenção de comprar o presente das mães nos shoppings, enquanto 46,13% pretendem comprar no comércio tradicional do Centro de Manaus.

Estimativa nacional

A estimativa de vendas da CNC (Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo) para o Dia das Mães deste ano é de queda de 4,1%. Se confirmada, este será o pior desempenho da data comemorativa nos últimos 12 anos. Este é o segundo principal período anual

POR DENTRO

Melhor prato

Para comemorar em grande estilo seus 25 anos de história no comércio local, o Amazonas Shopping também lança uma ação especial junto a operações de alimentação durante estes 10 dias de campanha "Dia das Mães Gourmet". Trata-se de um concurso para eleger "O melhor prato dos 25 anos". A escolha fica a cargo dos próprios clientes e de um júri técnico, com a participação de formadores de opinião na área.

Seis operações da praça de alimentação já aderiram à ideia. Cada loja vai criar seu prato, à disposição do público pelo valor de R\$ 19,90, agregando bebida e sobremesa. "Estipulamos um valor bem acessível para que todos os nossos clientes possam participar. Ao mesmo tempo a ação é uma forma de valorizar a criatividade nas nossas operações de alimentação", explica Adriely Cândido, gerente de Marketing.

O vencedor receberá uma premiação simbólica e a sua criação ficará eternizada na história do Amazonas Shopping Center e na memória de seus clientes.

Foto: Divulgação e Walter Mendes

de vendas do varejo, desde o início da série, em 2004.

Apesar da previsão de queda, a entidade estima que o Dia das Mães poderá movimentar cerca de R\$ 5,7 bilhões. A pesquisa aponta algumas opções de presentes com destaque para os artigos de uso pessoal e doméstico, que devem ter um crescimento de 4,4% em relação ao igual período em 2015, e de vestuário, calçados e acessórios, com previsão de alta de 2,3%.

O economista da CNC, Fábio Bentes, faz uma avaliação com base na pesquisa de intenção de compras para este ano. "Menos dependentes das condições atuais de crédito e com variações de preços menos acentuadas nos últimos meses, as vendas nesses dois segmentos, caracterizados por tickets médios mais baixos, deverão responder por quase dois terços de toda a movimentação do varejo nessa data em 2016", afirma.

A ACSP (Associação Comercial de São Paulo) enxerga esse cenário como reflexo da crise. Com a queda na massa salarial de 11,2% e o índice de desemprego na casa dos 10%, o consumidor deve optar por itens de menor valor para presentear. Assim, mais uma vez, a data será de "lembrancinhas". De acordo com o presidente da ACSP e da Faceps (Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo), Alencar Barri, os setores de móveis e eletrodomésticos serão os mais prejudicados. "Porque o consumidor está inseguro e avesso a riscos. Ele também não tem confiança para se envolver nesse momento, pois não acredita na recuperação da economia", pondera.

Na boca do povo

A temática gourmet está, literalmente, na boca das pessoas com programas voltados para o assunto e a valorização da profissão de chef, que tem possibilidade cada dia mais aos brasileiros terem orgulho das suas origens, das suas cores e sabores.

Segundo Adriely Cândido, o Amazonas Shopping Center também quer dar sua contribuição para a culinária regional, que é uma importante forma de expressão da cultura local. "Isso é muito bom, porque é a afirmação da nossa cultura e das nossas raízes, principalmente aqui no Amazonas, onde a culinária é riquíssima, com chefs do mundo todo se rendendo aos nossos peixes, nossas frutas e ervas", ressalta. Além da promoção, uma cozinha-show ficará à disposição do público na praça central, do início ao fim da campanha, com atividades gratuitas de manjã e à

tarde. A programação conta com oficinas diversas promovidas por renomados chefs de cozinha que atuam na cidade. Esta será a oportunidade de aprender a arte da gastronomia com grandes nomes.

Quem dará o start na agenda, no dia 29, será o participante da 1ª edição do reality show 'Masterchef Brasil', Luis Lima, que reside em Manaus desde fevereiro de 2014. Terceiro colocado na edição, o cozinheiro amador foi, na opinião dos jurados, o que melhor representou a culinária brasileira e o que mais superou provas de eliminação. "Além de mostrar um pouco mais dessa arte que é cozinhar e de divulgar os sabores regionais, a ideia é que, nesse tempo, os filhos também aprendam algo bacana para fazer para as suas mães na data, apresentando-as com um prato delicioso, cujo principal tempero seja o carinho", finaliza a gerente de Marketing.



Amazonas Shopping faz 25 anos com promoção para o Dia das Mães



Fábio Bentes, economista de comércio em geral no Brasil, com queda de 4,1%

VENIDAS

# Comércio local espera alta de 2,5% Dia das Mães

DIA DAS MÃES SE APROXIMA COM EXPECTATIVA FRACA NAS VENDAS DO COMÉRCIO

Helten Miranda  
especial para o *Jornal do Commercio*

Considerada a segunda maior data para o comércio depois do Natal, o Dia das Mães se aproxima com expectativa fraca em comparação aos anos anteriores. Após crescimento de 4,8% a frente da data de 2014, estima-se que as vendas em 2016 cresçam 2,5% em relação ao ano passado, aponta a CDLM (Câmara de Dirigentes de Lojistas de Manaus).

De acordo com o presidente do órgão, Ralph Assayag, o comércio espera arrecadar uma receita bruta superior a R\$ 100 milhões divididos nas diversas intenções de compras. "Acreditamos que a média de compras será de R\$ 99,80 na maioria dos clientes, sendo em dinheiro, parcelado no cartão ou boleto. O segmento da confecção ainda lidera as intenções por ser mais que presente", destacou. O valor é 33% maior que os R\$ 75

de média do Dia das Mães do ano passado.

A pesquisa mostra que os itens com maior intenção de compra para a data são: vestuário (16,1%), celular (12,5%), eletrodomésticos (8,7%), perfumaria (7,6) e calçados (6,9%). Em 2016, a previsão é que as compras de Dia das Mães movimentem em Manaus R\$ 125,03 milhões. A estimativa do ano anterior era de R\$ 121,98 milhões. A odontóloga Fabiola Abreu conta que a mãe costuma dar dicas do que quer ganhar na data. Segundo ela, esse ano o item escolhido foi um móvel novo. "Eu e meus irmãos nos juntamos todos os anos para comprar algo que ela queira, então não sai pesado para ninguém e a pedidos, daremos o móvel da sala. Mas cada um apresentará também com um dos perfumes que ela gosta", explicou. "Para a mãe não tem crise", complementou.

Para a estudante Cristiane Fonseca nas condições atuais

a expectativa para a data será um presente mais modesto. "Em relação à gastos maiores está complicado, o que ela queria mesmo era uma viagem de férias, mas quem sabe no próximo ano", contou.

Um dos gerentes de venda das lojas Sapatinho de Luxo em Manaus, Fabrício Santiago diz que esse ano a tendência é que a venda seja até 10% inferior se for comparado aos anos anteriores.

"Os calçados são um dos presentes mais solicitados para a época, a estratégia adotada é uma promoção com os nossos produtos atuais e com uma coleção nova com preços mais acessíveis para atender as demandas de todas as classes sociais", ressaltou. Os shoppings da cidade também estão fazendo diversas promoções para atrair o público.

O economista da Fecomércio (Federação do Comércio do Amazonas), José Fernando, diz que com a proximidade da data,



Em 2016, a previsão é que as compras das mães movimentem em Manaus R\$ 125,03 milhões

o comércio já recorre as formas mais tradicionais para aquecer as vendas. "São as promoções, descontos e facilidades de pagamento para compensar a queda no volume de venda que vem acontecendo nos últimos meses", destaca.

Ele reforça que os seguimentos de vestuário e calçados sempre aparecem em pesquisas, por serem itens que atendem o interesse e o perfil dos consumidores de qualquer classe social.

Os dados da CDLM revelam, ainda, que 66% dos entrevistados vão pagar suas compras em dinheiro, 25% vão usar o cartão de crédito, 5% recorrerão ao cartão da loja, 2% optam pelo crediário e 1% vão usar cartão de débito e cheque.

"A sociedade está cada vez mais consciente que não deve fazer mais dívidas, pois, os juros dos cartões estão muito alto. Pagar suas compras em dinheiro tem mais vantagem, porque permite que o cliente não tenha compromisso futuro, além de conseguir descontos em uma época com inflação sem controle", destaca o economista do Corecon/AM (Conselho Regional de Economia do Amazonas) Marcus Evangelista.

Segundo ele, 75% das famílias brasileiras se encontram endividadas, sendo 95% em função de compra parcelada. O economista recomendou, ainda, que o consumidor não abra mão de pesquisar bem o preço antes de efetuar a compra.

POR DENTRO

Comércio do AM em queda

O IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), registrou em fevereiro, a décima quinta queda seguida do indicador, iniciada em dezembro de 2014 com -5,1% no comércio amazonense. Em relação aos outros Estados, o volume mensal de vendas no Amazonas vem se posicionando entre os que apresentam maiores quedas. Nos dois primeiros meses de 2016 o índice alcançou a segunda maior taxa negativa do país.

**Editorial**

## Dia das Mães no vermelho

O comércio em todo o País deve ficar no vermelho mais uma vez neste Dia das Mães, segunda principal data para o setor varejista no Brasil, atrás apenas do Natal, que também é considerada a principal festa religiosa cristã. As vendas relacionadas à comemoração do Dia das Mães devem cair 4,1% em relação ao ano passado,

segundo estimativas anunciadas pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC). O resultado será o pior desde o início da série, em 2004, segundo a previsão da CNC.

Apesar da queda, a CNC prevê que as vendas para o Dia das Mães devem movimentar aproximadamente R\$ 5,7 bilhões neste ano.

Segundo a entidade, as opções de presente para as mães estarão nos segmentos de artigos de uso pessoal e doméstico, que deve ter um crescimento de 4,4% em relação à data em 2015, e de vestuário, calçados e acessórios, com previsão de

**Vendas do Dia das Mães** terão o pior resultado desde o início da série, em 2004, segundo a previsão da CNC.

alta de 2,3%

"Menos dependentes das condições atuais de crédito e com variações de preços menos acentuadas nos últimos meses, as vendas nesses dois segmentos, caracterizados por tickets médios mais baixos, deverão responder por quase dois terços de toda a movimentação do varejo nessa data em 2016", afirmou o

**Livrarias e as lojas de móveis e eletrodomésticos** deverão ter seus piores desempenhos da série histórica.

economista da CNC Fabio Bentes.

Por outro lado, as livrarias e papelarias (-21,1%) e as lojas de móveis e eletrodomésticos (-18,4%) deverão registrar seus piores desempenhos em vendas em toda a série histórica.

Houve redução também na expectativa de contratação de trabalhadores temporários. A

oferta de 25,6 mil vagas em todo o varejo esperada pela CNC é 5,6% inferior ao contingente contratado no mesmo período do ano passado e equivale à quantidade de vagas geradas na mesma data em 2012 (25,4 mil).

Com a expectativa de crescimento das vendas de vestuário, este segmento deverá oferecer a maior quantidade de vagas temporárias do varejo (14,7 mil, ou 57,1% do total), seguido pelo ramo de hiper e supermercados, o maior empregador do varejo brasileiro, cuja oferta de vagas deverá totalizar 4,6 mil postos temporários

**COMÉRCIO**

# Baixas vendas preocupam varejo

Atrelado aos movimentos macroeconômicos, o comércio registrou queda de 7,1% no primeiro trimestre de 2016, quando comparado ao mesmo período do ano passado, de acordo com os dados nacionais

do varejo apurados pela Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito). E o indicador aponta o resultado como o pior da série histórica iniciada em 2010. Para o ICVA (Índice Cielo do Varejo Ampliado),

março representou quedas significativas para a região Norte. Foram 8,1% em comparação ao mês de março de 2015, número puxado pelos segmentos de Bens Duráveis e Semiduráveis. A exceção ficou

com Drogarias e Farmácias que mantêm estáveis os índices de vendas dos últimos meses. Segundo o assessor econômico da Fecomércio-AM, José Fernando Pereira, há pouco a se fazer.

COMÉRCIO

# Baixas vendas em março preocupam

CRISE REFLETE EM VENDAS DE BALCÃO, MAS COMÉRCIO ESPERA CRESCIMENTO NO DIA DAS MÃES

Artur Mamede  
amamede@cam.com.br

Atrelado aos movimentos macroeconômicos, o comércio registrou queda de 7,1% no primeiro trimestre de 2016, quando comparado ao mesmo período do ano passado, de acordo com os dados nacionais do varejo apurados pela Boa Vista SPCP (Serviço Central de Proteção ao Crédito). E o indicador aponta o resultado como o pior da série histórica iniciada em 2010. Para o ICVA (Índice Cielo do Varejo Ampliado), março representou quedas significativas para a região Norte. Foram 8,1% em comparação ao mês de março de 2015, número puxado pelos segmentos de Bens Duráveis e Semiduráveis. A exceção ficou com Drogarias e Farmácias que mantêm estáveis os índices de vendas dos últimos meses.

Segundo o assessor econômico da Fecomércio-Am (Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado do Amazonas), José Fernando Pereira, há pouco a se fazer. "Promoções e outras estratégias são paliativos pontuais. O comércio está atrelado a fatores macroeconômicos, como falta de crédito, elevação de juros e desemprego. É uma queda generalizada e sem previsão de melhoras", disse o

economista.

De acordo com o economista, o cenário econômico não é nada alentador para o empresário e consumidor que viu seu poder de compra corroído. "Desde que se iniciou a crise econômica e política, o setor perdeu a confiança e espera uma forte tomada de decisão por parte do governo federal. Há tempos não vemos taxas tão altas de juros, inflação e inadimplência", fecha.

**As vendas de medicamentos e repelentes, são suficientes para manter as lojas abertas**

**Drogarias estáveis**

Os setores de drogarias e farmácias tiveram nos surtos de doenças tropicais, como dengue, zika e chikungunya, o principal trunfo para elevar as vendas de produtos específicos, o que mantém o comércio estável desde dezembro, explica a gerente da Drogaria Hadma, Andréia Ferreira. "Não houve um crescimento exponencial. As vendas de medicamentos e prin-



Comércio espera que vendas no Dia das Mães sejam 2,5% superiores aos negócios da mesma data de 2015

cipalmente de repelentes, são suficientes para manter as lojas abertas. Sei de concorrentes que fecharam e nós precisamos de mais de atendentes a motoqueiros. Estamos nos adequando ao cenário", disse.

Para a gerente, não há muitas opções para a crise. "Em oito anos trabalhando no segmento, essa é a pior crise que presencio. Não podemos apelar para

promoções, pois já temos uma margem de lucro baixa e não dá para acompanhar as promoções das redes, que também são distribuidoras", comenta Andréia. "O que acontece nas esferas macroeconômicas acaba refletindo nas vendas de balcão. Laboratórios fecham por falta de matéria-prima fazendo sumir produtos das prateleiras, afastando os poucos clientes",

fecha.

**Previsões otimistas**

Após um crescimento em 2015 de 4,8% frente ao Dia das Mães de 2014, a CDIM (Câmara de Dirigentes de Lojistas de Manaus) estima que as vendas da data em 2016 cresçam 2,5% sobre o ano passado. Com esta meta, a entidade espera arrecadar uma receita bruta superior a R\$ 100

milhões dividido nas diversas intenções de compras, com um ticket médio de compras de R\$ 99,80, da maioria das pessoas.

Repetindo os anos anteriores, vestuário continua no topo como o item mais apresentado na data, com 16,1% das intenções de compra, seguidos de celular (12,5%), eletrodomésticos (8,7%), perfumaria (7,6%) e calçados (6,9%). Quando a questão é o que as mães gostariam de ganhar de seus filhos, as respostas foram: eletrodomésticos (16,1%), celular (14%), itens de perfumaria (11%), smartphone (10,5%), vestuário (8,2%), joias (6,7%), entre outros itens.

A pesquisa foi realizada no período de 28 a 31 de março deste ano, com 600 entrevistados. Os dados apontam que a maior participação de consumo neste Dia das Mães é da classe C, com 59% dos entrevistados. Em segundo lugar com 29,1% a classe B, seguida das outras classes sociais com menor participação. De acordo com a pesquisa, dos entrevistados 28,5% são empregados do comércio, 24,5% são autônomos ou vivem 'de bicos', 11,3% são estudantes, 10,8% são trabalhadores domésticos, 7,1% estão desempregados, 4,2% são funcionários públicos, 3,3% são aposentados, 3,1% são empresários, 1,4% são profissionais liberais e 0,9% vive de renda.

Foto: Walter Mendes

Meio: Portal Amazônia		
Editoria: Economia	Hora: 17h13	Data: 27/04/2016

## Baixa venda no mês de março preocupa comércio de Manaus

Crise econômica e política refletem em vendas de balcão, mas comércio espera crescimento no Dia das Mães

**MANAUS** - Atrelado aos movimentos macroeconômicos, o **comércio** registrou queda de 7,1% no primeiro trimestre de 2016, quando comparado ao mesmo período do ano passado, de acordo com os dados nacionais do varejo apurados pela Serviço Central de Proteção ao Crédito (Boa Vista SCPC). E o indicador aponta o resultado como o pior da série histórica iniciada em 2010. Para o Índice Cielo do Varejo Ampliado (ICVA), março representou quedas significativas para a **Região Norte**. Foram 8,1% em comparação ao mês de março de 2015, número puxado pelos segmentos de Bens Duráveis e Semiduráveis. A exceção ficou com Drogarias e Farmácias que mantêm estáveis os índices de vendas dos últimos meses.

Segundo o assessor econômico da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado do Amazonas (**Fecomércio-AM**), José Fernando Pereira, há pouco a se fazer. “Promoções e outras estratégias são paliativos pontuais. O comércio está atrelado a fatores macroeconômicos, como falta de crédito, elevação de juros e desemprego. É uma queda generalizada e sem previsão de melhoras”, disse o economista.

De acordo com o economista, o cenário econômico não é nada acalentador para o empresariado e consumidor que viu seu poder de compra corroído. “Desde que se iniciou a crise econômica e política, o setor perdeu a confiança e espera uma forte tomada de decisão por parte do governo federal. Há tempos não víamos taxas tão altas de juros, inflação e inadimplência”, fecha.

### Drogarias estáveis

Os setores de drogarias e farmácias tiveram nos surtos de doenças tropicais, como dengue, zika e chikungunya, o principal trunfo para elevar as vendas de produtos específicos, o que mantém o comércio estável desde dezembro, explica a gerente da Drogeria Hadma, Andréia Ferreira. “Não houve um crescimento exponencial. As vendas de medicamentos e principalmente de repelentes, são suficientes para manter as

lojas abertas. Sei de concorrentes que fecharam e nós precisamos demitir de atendentes e motoqueiros. Estamos nos adequando ao cenário”, disse.

Para a gerente, não há muitas opções para a crise. “Em oito anos trabalhando no segmento, essa é a pior crise que presencio. Não podemos apelar para promoções, pois já temos uma margem de lucro baixa e não dá para acompanhar as promoções das redes, que também são distribuidoras”, comenta Andréia. “O que acontece nas esferas macroeconômicas acaba refletindo nas vendas de balcão. Laboratórios fecham por falta de matéria-prima fazendo sumir produtos das prateleiras, afastando os poucos clientes”, fecha.

### **Previsões otimistas**

Após um crescimento em 2015 de 4,8% frente ao Dia das Mães de 2014, a Câmara de Dirigentes de Lojistas de Manaus ([CDLM](#)) estima que as vendas da data em 2016 cresçam 2,5% sobre o ano passado. Com esta meta, a entidade espera arrecadar uma receita bruta superior a R\$ 100 milhões dividido nas diversas intenções de compras, com um ticket médio de compras de R\$ 99,80, da maioria das pessoas.

Repetindo os anos anteriores, vestuário continua no topo como o item mais presenteado na data, com 16,1% das intenções de compra, seguidos de celular (12,5%), eletrodomésticos (8,7%), perfumaria (7,6%) e calçados (6,9%). Quando a questão é o que as mães gostariam de ganhar de seus filhos, as respostas foram: eletrodomésticos (16,1%), celular (14%), itens de perfumaria (11%), smartphone (10,5%), vestuário (8,2%), joias (6,7%), entre outros itens.

A pesquisa foi realizada no período de 28 a 31 de março deste ano, com 600 entrevistados. Os dados apontam que a maior participação de consumo neste Dia das Mães é da classe C, com 59% dos entrevistados. Em segundo lugar com 29,1% a classe B, seguida das outras classes sociais com menor participação.

De acordo com a pesquisa, dos entrevistados 28,5% são empregados do comércio, 24,5% são autônomos ou vivem ‘de bicos’, 11,3% são estudantes, 10,8% são trabalhadores domésticos, 7,1% estão desempregados, 4,2% são funcionários públicos, 3,3% são aposentado, 3,1% são empresários, 1,4% são profissionais liberais e 0,9% vive de renda.

## **Comércio tem estimativa de queda para o Dia das Mães**

O comércio deve ficar no vermelho mais uma vez neste Dia das Mães, segunda principal data para o setor, atrás apenas do Natal. As vendas devem cair 4,1% em relação ao ano passado, estima a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC). O resultado será o pior desde o início da série, em 2004. Apesar da queda, a CNC prevê que as vendas para o Dia das Mães devem movimentar aproximadamente R\$ 5,7 bilhões neste ano.

## IBGE traçará a realidade econômica do Amazonas

Instituto realizará pesquisas que mapearão segmentos da indústria, do comércio, da construção civil e de serviços em parceria com Suframa, Fieam e Fecomércio



DIEGO JANUÁ

Indústria amazonense será um dos focos de estudo das pesquisas que serão realizadas pelo IBGE sobre a realidade econômica do Amazonas

**P**ara aprofundar a compreensão sobre a realidade econômica do Amazonas, o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em parceria com a Superintendência da Zona Franca de Manaus (Suframa), a Federação das Indústrias do Estado do Amazonas (Fieam) e a Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Amazonas (Fecomércio-AM), irá promover o Lançamento das Pesquisas Econômicas 2016 do IBGE no Amazonas.

O evento ocorrerá no auditório da autarquia, no próximo

dia 28, e terá como meta divulgar o início das pesquisas relacionadas aos segmentos industriais, comerciais, de serviços e da construção, apresentar os resultados mais recentes, promover a aproximação entre o IBGE e seus informantes e orientar sobre como acessar informações no portal do Instituto.

"As pesquisas econômicas são uma forma essencial para o entendimento das mudanças pelas quais passam os setores, identificar seus desempenhos e entender as variáveis que podem basear políticas e pro-

jetos que visam ao desenvolvimento sustentável da região", disse a superintendente da Suframa, Rebecca Garcia.

As pesquisas econômicas organizadas pelo IBGE incluem a Pesquisa Industrial Anual (PIA) e a Pesquisa Anual da Indústria da Construção (PAIC), bem como a Pesquisa Anual de Serviços (PAS) e a Pesquisa Anual do Comércio (PAC), as quais identificam as características estruturais básicas das atividades e suas transformações. As informações também são utilizadas pelo IBGE para compor o Sis-

tema Estatístico Nacional, em especial o Sistema de Contas Nacionais (SCN), responsável pelo cálculo do Produto Interno Bruto (PIB) regional e nacional. Desta forma, pode-se identificar a participação do Amazonas na geração de riquezas no País.

### Credenciamento

O credenciamento para o evento poderá ser realizado pelos telefones 3306-2010/2060/2030 ou pelos endereços eletrônicos erica.peres@ibge.gov.br e carlos.oliveira@ibge.gov.br.

<b>Meio:</b> Economia		
<b>Editoria:</b> Economia	<b>Caderno:</b> Negócios	<b>Data:</b> 25/04/2016

## INTERNET FIXA

### FecomércioSP é contra mudanças

A FecomércioSP (Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo) é contrária ao corte ou mesmo à redução de velocidade nos serviços de internet após o fim do pacote de dados contratado, conforme anunciado recentemente pelas operadoras de banda larga fixa. A Entidade entende que é uma violação da lei 12.965/2014, o Marco Civil da Internet, cujo art. 7º determina acesso à internet como essencial ao exercício da cidadania. Dentre os direitos assegurados, destacam-se a não suspensão da conexão à internet -salvo por débito diretamente decorrente de sua utilização- e a manutenção da qualidade contratada da conexão à internet. Atualmente as operadoras não costumam oferecer ao cliente a totalidade da velocidade contratada e não há um instrumento efetivo de medição que informe ao cliente o tráfego de dados. Vale ressaltar que muitos estabelecimentos comerciais e prestadores de serviços (livrarias, cafeterias, lavanderias e serviços de reparo em geral) oferecem internet gratuita como forma de atrair clientes e oferecer maior comodidade e não podem ser penalizados por mudanças contratuais abusivas.

musica >> Banda se apresenta em São Paulo, no mês de maio

# Luneta Mágica no Sesc Pompeia

"Amanhã Vai Ser o Melhor Dia da Sua Vida" (2013), primeiro disco da Luneta Mágica, já havia encantado a crítica com sua mistura sensível e apurada de referências tais quais Pink Floyd, Beatles, Flaming Lips, Beach Boys, Mutantes. "Só sonzeira e muito rock experimental", definiu O Globo. "Exigências experimentais e líricas que flutuam pela obra de grandes nomes do panorama norte-americano recente", escreveu o Mijo Indie.

Em maio de 2015, os amazonenses responderam a expectativa à altura e lançaram "No Meu Peito". E com esse álbum igualmente original a Luneta Mágica apresenta mais uma vez sua obra a São Paulo, no dia 10 de maio (terça-feira), como atração do Prata da Casa, no Sesc Pompéia (entrada gratuita).

O público paulista - presenteado com shows da banda em 2013 -, voltará a ouvir a seu rock com notas de eletrônico e folk - embebido no experimentalismo, agora com uma pitada a mais de malemolência à Clube da Esquina. O que é bom se entrelaça, se complementa e se enriquece, parece ser o norte do conjunto.

"A nossa busca sempre foi



Divulgação

Grupo é formado por Pablo Araújo, Eron Oliveira, Erick Omena e Daniel Freire

## serviço

**o que** Luneta Mágica no Sesc Pompéia

**Dia:** 10 de maio (terça-feira)

**Horário:** 21h

**Valor:** gratuito

**Local:** Sesc Pompéia, Rua Clélia, 93, São Paulo

por uma maturidade, na qual possamos cada vez mais nos encontrar como banda. Neste novo álbum, o processo durou por volta de um ano, e isso apresenta para nós a continua-

ção de nossa busca e de queremos cada vez mais tornar nosso trabalho plural", diz o vocalista e guitarrista Pablo Araújo.

## DADOS

Em "No Meu Peito", Pablo, Erick Omena (vocal e guitarra), Eron Oliveira (bateria) e Daniel Freire (baixo) contaram com a produção de Diego Souza, mixagem de Beto Montezol e masterização de Fernando Sanches, engenheiro de som conhecido pelos trabalhos feitos com Marcelo Camelo, Criolo e Tulipa Ruiz.

Turnê nacional do novo álbum da artista inicia dias 28, 29 e 30 no Sesc Pompeia em SP



Foto: Léo Duarte/Redação

# Céu lança seu 'Tropix' pelo País

## E conversa com a gente

**Inspiração**  
Discoteca dos anos 70, R&B, pós-punk e glam rock inspiram novo álbum.

lístana Fellini, e "A nave vai", de Jorge Du Poise, vocalista da Nação Zumbi.

O disco conta ainda com participação especial da cantora Tulipa Ruiz, na faixa "Étilica/Interlúdio", fruto da amizade das duas. "Eu e Tulipa nos encontramos bastante aqui em São Paulo. Desde o início, quando compus 'Étilica', pensei nela", conta.

"A menina e o monstro", composta com Inspiração na filha Rosa Morena, tem barulhinhos que remetem ao universo infantil, mas encorpados com sons de gente grande. "A bossa é muito musical. Conhecia todas as músicas do disco e quando ouvi ela cantando um vocalão dessa música disse 'Tilha, vamos gravar isso!'. No início ela ficou assustada, mas depois gostou. Minha vida é assim, eu agrego as coisas que me inspiram, que me fazem ser gente", confessa.

**POWERTRIO**  
Para a produção do álbum e os shows, em vez de se cercar de diversos músicos e produtores, Céu preferiu manter o powertrio que a acompanhou no DVD de 2014 — o percussionista da Nação Zumbi e o seu fiel escudeiro Pupillo, o baixista Lucas Martins e, em vez da guitarra, chamou o francês Hervé Salters para assumir os teclados.

"Tive essa experiência do power trio no final do Caravana e foi muito interessante. Não tirando toda a maravilha da banda grandiosa, mas queria essa leveza que ressaltasse as canções,

Hervé é energético, bota todo mundo pra dançar. Eu curto dançar no palco, então casou".

A decisão foi mesmo acertada, tanto que os shows que iniciaram pela Europa foram sucesso de público e de crítica. No último final de semana de março o álbum da cantora foi o estrangeiro mais baixado do iTunes nos EUA. O jornal New York Times publicou uma resenha do seu novo trabalho usando referências como Gal Costa, Radiohead e até Run-DMC para descobrir o som criado por ela. "Estou muito feliz com a receptividade lá fora, não tenho do que reclamar. Fiz show na Europa e as pessoas receberam muito bem. Agora é São Paulo e depois Brasil".

**HORTE**  
Céu considera fazer show no Norte e em Manaus. Entre as músicas mais dançantes de Tropix, Varanda Suspensa, feita parceria com Hervé Salters, destaca-se pela levada caribenha e característica do Norte do País.

"Eu sou louca pela região Norte... Amazonas, Pará, a guitarrada, Dona Onete, Mestre Vieira... O próprio Caravana foi inspirado nos sons do Norte e Nordeste. Sou uma entusiasta dessa região, seus sons, cheiros, sabores, amo as comidas. Quero muito voltar a Manaus, pois 2009 — único show da cantora aqui — está muito longe. E só me chamarem que eu vou", finaliza.

**faixas**



**Tropix**

- 1 Perfume do Invisível (Céu)
- 2 Arrastar-te-ei (Céu)
- 3 Amor pixelado (Céu)
- 4 Varanda Suspensa (Céu/Hervé Salters)
- 5 Pot-Pouri: Étilica (Céu)/Interlúdio (Hervé Salters) - Part. Especial Tulipa Ruiz
- 6 A menina e o monstro (Céu)
- 7 Minhas Bics (Céu)
- 8 Chico Buarque Song (Ricardo Salvagni / Carlos Adão Volpato / Jair Marcos Vieira / Thomas Kurt Georg Pappou)
- 9 Sangria (Céu / Lira)
- 10 Camadas (Céu/Fernando Almeida)
- 11 A nave vai (Jorge Du Poise)
- 12 Rapódia brasileira (Céu)

**LUCY RODRIGUES**  
lucyrodrigues@acritica.com

Céu está mais eletrônica e sintética; ao mesmo tempo, ainda mais viva e original. A sonorização de quem ouve "Tropix", seu quarto e mais recente álbum lançado pelo selo Slap e capa turnê nacional inicia amanhã, no Sesc Pompeia em São Paulo, é a de que há algo completamente novo no ar, uma pegada mais dançante e noturna, unindo os beats de pista de dança com a levada quente dos trópicos. Essa, aliás, é a ideia que batiza o disco — um verdadeiro "pixel tropical". Em entrevista exclusiva ao Bem Vi-

ver esta semana, a cantora e compositora paulista falou sobre esse novo trabalho, os shows e seu fascínio pela região Norte.

"Venho conversando muito com jornalistas e muitos me questionam essa mudança estética do álbum. Isso não foi uma coisa feita com algum tipo de estratégia, aconteceu naturalmente. Tem flertes com beats e música sintética e por isso causa um certo estranhamento do que a gente vinha fazendo. Tem gente que acha que é um rompimento. Eu acho apenas que é um álbum diferente, que conversa com a obra e que flerta com coisas eletrônicas", explica.

Tanto que a essência da voz malemolente e sussurrada e das

composições inspiradas em vivências pessoais permaneceram mais fortes e vivas do que nunca. A própria música de abertura do álbum, "Perfume do invisível", remete aos vocais sussurrados de "Vagabonda" (Six Degrees Records, 2009) e da música "Retrosvisor" de Caravana Sereia Bloom (Urban Jungle / Universal Music, 2012). "Essa música fala muito sobre mim, meu jeito introspectivo de constatar as coisas, de so sentir desconfortável, como todo artista. A arte é tentar explicar esse desconforto", disse.

Com 12 composições, "Tropix" é o mais autoral de seus álbuns. Apenas duas não são de Céu — "Chico Buarque Song", versão da música da banda pau-

<b>Meio:</b> D24 AM		
<b>Editoria:</b> Economia	<b>Hora:</b> 10h	<b>Data:</b> 24/04/2016

## Evasão alta em cursos pode gerar prejuízo de até R\$ 16 mil por aluno

Das pessoas que se inscrevem nos cursos do Cetam, por exemplo, 31,4% desistem antes de concluir



No Cetam são ofertados 65 cursos e, pelo menos, 83 mil matrículas são feitas por semestreFoto: Divulgação

**Manaus** - O prejuízo com a evasão escolar em cursos ofertados por instituições, como Senai, Sesc e Cetam, no Amazonas, pode chegar até a R\$ 16 mil, por aluno, dependendo do curso e da carga horária. Em um desses centros de formação, o índice de desistência já alcançou 31,4%. Cerca de 200 mil alunos se matriculam nessas instituições, anualmente.

“Em média, o prejuízo é de R\$ 3 mil, por aluno, quando desiste de um curso profissional, com exceção da Habilitação e Aprendizagem que

apresentam a carga horária com duração muito maior, ficando, em média, de R\$ 16 mil, por aluno”, afirmou a gerente-geral de Educação Profissional do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai/AM) Senai, Sílvia Moreira Barros.

Em 2015, o Senai realizou 51.627 matrículas, sendo 32.675 gratuitas, de acordo com Barros. “Diante desse número apresentado, tivemos um percentual de 7,6% de evasão em 2015”, informou, acrescentando que os cursos gratuitos são financiados pelas empresas.

No Centro de Educação Tecnológica do Amazonas (Cetam), autarquia do governo do Estado, são feitas 83 mil matrículas por semestre em um dos 65 cursos ofertados. Segundo a diretora do Cetam, Joésia Pacheco, 31,4% das pessoas inscritas não concluem os cursos.

No programa de Educação de Jovens e Adultos (EJA), oferecido pelo Serviço Social do Comércio (Sesc), são oferecidas, em média, 160 vagas, por ano, para os ensinos Fundamental e Médio. A evasão escolar nesse programa fica em torno de 5%, conforme o coordenador da EJA, Mauro Brito. Apesar de o índice parecer baixo, o prejuízo com a desistência fica em torno de R\$ 2,7, por mês. “Esse valor é o resultado de todos os gastos para se oferecer um curso, desde o pagamento do salário do professor até com luz, água, enfim”, disse.

No Programa Senac de Gratuidade (PSG), ofertado pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial do Amazonas (Senac/AM), o nível de evasão chegou a 14,79% em 2015, conforme a assessoria de imprensa do órgão. No ano passado, 11.221 alunos foram matriculados e, aproximadamente, 915 alunos abandonaram o curso.

No primeiro semestre do ano passado, 4.082 alunos concluíram os cursos e, no segundo semestre, 2.104, totalizando 6.186 alunos. No PSG, os recursos para realização da formação são 100% provenientes do Senac. Neste ano, a instituição destinou pouco mais de R\$ 16,1 milhões para o programa para a capital e o interior do Estado.

### **Falta de identificação**

As justificativas para o abandono são as mais diversas, indo desde a falta de identificação com o curso escolhido até não ter com quem

deixar os filhos. Representantes das instituições de formação destacam que, além do prejuízo para os centros de formação, a evasão ocasiona, ainda, prejuízo aqueles que perderam a chance de se matricular e para o próprio desistente que não concluiu a formação e perdeu a oportunidade de enriquecer o currículo.

Os motivos para desistência, em sua maioria, são de natureza pessoal, de acordo com a diretora do Cetam. “As pessoas inscritas que não concluem os cursos apresentam motivos de natureza pessoal, tais como mudança de domicílio, mães que não têm com quem deixar o filho, falta de identificação com o curso escolhido, dificuldade de acompanhamento das aulas práticas do curso, dentre outros”, explicou Joésia Pacheco.

De acordo com a gerente-geral de Educação Profissional do Senai/AM, a falta de recursos para frequentar com regularidade os cursos também é um dos motivos para a evasão. “Alguns conseguem emprego antes de finalizar o curso, não se identificam com o curso escolhido, estão desempregados e, por isso, não têm dinheiro para o transporte, etc”, explicou Sílvia Moreira Barros.

“Do ponto de vista institucional, o maior prejuízo decorrente da desistência dos alunos inscritos em cursos do Cetam é de natureza social. Por um lado, o aluno desistente ocupou uma vaga que poderia ter sido utilizada por outra pessoa que também precisa qualificar-se profissionalmente”, afirmou a diretora do Cetam, destacando que o aluno que se inscreve em um curso e não o conclui também pode se considerar prejudicado, uma vez que perdeu a oportunidade de qualificar-se profissionalmente.



Meio: Portal Amazônia		
Editoria: --	Hora: 07h05	Data: 28/04/2016

## CONCURSO E EMPREGO

# Senac AM promove palestra gratuita sobre Qualidade no Atendimento Hoteleiro

Evento será realizado às 16h desta sexta, no Restaurante-Escola Senac, no Centro

**MANAUS** - O Senac promove, nesta sexta-feira (29), uma palestra gratuita sobre Qualidade no Atendimento Hoteleiro, em Manaus. O evento será realizado às 16h, no Restaurante-Escola Senac, localizado na Rua Saldanha Marinho, 410, Centro.

O evento, aberto ao público, oferece vagas limitadas a 50 participantes. A palestra será ministrada por Mariana Klein, formada em hotelaria na Universidade Caxias do Sul (UCS) e atual gerente-executiva do Tropical Ecoresort, tendo passagens por outras grandes redes hoteleiras.

Outras informações podem ser obtidas pelo telefone 92 3649-3750 ou no site [www.am.senac.br](http://www.am.senac.br).

<b>Meio:</b> Amazonas Notícias		
<b>Editoria:</b> --	<b>Hora:</b> --	<b>Data:</b> 27/04/2016

## Senac AM oferece palestra gratuita sobre Qualidade no Atendimento Hoteleiro



Nesta sexta-feira, 29, no Restaurante-Escola Senac, às 16h, será ministrada palestra gratuita sobre Qualidade no Atendimento Hoteleiro. O evento é aberto ao público com vagas limitadas a 50 participantes. A palestrante será Mariana Klein, formada em hotelaria na Universidade Caxias do Sul (UCS) e atual gerente-executiva do Tropical Ecoresort, tendo passagens por outras grandes redes hoteleiras.

O restaurante-escola do Senac fica localizado na rua Saldanha Marinho, 410, Centro.