



# **INFORMATIVO SCS**

Ano 10, nº 011

18 de Janeiro de 2016

**Informativo da Secretaria de Comércio e Serviços – SCS**  
**Nº 011 – Ano 10 – Brasília, 18 de Janeiro de 2016**

**Sumário**

<b>1. COMÉRCIO - SUPERMERCADOS.....</b>	<b>3</b>
WALMART ANUNCIA FECHAMENTO DE 60 LOJAS NO BRASIL.....	3
<b>2. COMÉRCIO - VAREJO.....</b>	<b>4</b>
IMPULSIONADOR DE VENDAS NO PASSADO, CREDIÁRIO PERDE ESPAÇO NAS VAREJISTAS.....	4
<b>3. SERVIÇOS .....</b>	<b>6</b>
AVIAÇÃO EXECUTIVA APOSTA EM SERVIÇOS PARA VOLTAR A DECOLAR.....	6
<b>4. SERVIÇOS - BANCOS.....</b>	<b>8</b>
ITAÚ LIDERA DE RECLAMAÇÕES .....	8
<b>5. SERVIÇOS – PLANOS DE SAÚDE .....</b>	<b>9</b>
NOVAS REGRAS PARA OPERADORAS DE PLANOS ENTRAM EM VIGOR EM MAIO.....	9
<b>6. SERVIÇOS – TRANSPORTE AÉREO .....</b>	<b>11</b>
CONGONHAS PODERÁ RECEBER VOOS DE TODAS AS CIDADES BRASILEIRAS.....	11
<b>7. CAPACITAÇÃO E QUALIFICAÇÃO.....</b>	<b>12</b>
BUSCA POR ESPECIALIZAÇÃO É TENDÊNCIA PARA O SETOR.....	12
<b>8. COMÉRCIO ELETRÔNICO.....</b>	<b>13</b>
COMÉRCIO ELETRÔNICO DEVE CRESCER 18% E FATURAR R\$ 56,8 BI EM 2016 .....	13
<b>9. LOGÍSTICA – PORTOS E NAVEGAÇÃO.....</b>	<b>14</b>
PORTOS DO BRASIL MOVIMENTAM 98,6% DAS EXPORTAÇÕES EM 2015 .....	14
<b>10. CURTAS .....</b>	<b>15</b>
HIGIENE PESSOAL, PERFUMARIA E COSMÉTICOS TEM A PRIMEIRA RETRAÇÃO EM 23 ANOS .....	15
CUSTOS DOS PLANOS DE SAÚDE SOBEM 17,1% NO PERÍODO DE 12 MESES ATÉ JUNHO .....	15
<b>11. FEIRAS.....</b>	<b>16</b>

## 1. Comércio - Supermercados

### Walmart anuncia fechamento de 60 lojas no Brasil

15 de Novembro de 2016

Fonte: G1

*Unidades fechadas no país representam 5% das vendas locais. Rede anuncia plano para encerrar operações de 269 lojas no mundo.*

O Walmart anunciou nesta sexta-feira (15) um plano para encerrar as operações de 269 lojas da rede no mundo, o que provocará 16 mil demissões, sendo 6 mil delas fora dos Estados Unidos.

No Brasil, a companhia confirmou que já foram fechadas "60 lojas com baixa performance", incluindo unidades de outras bandeiras da rede. Fazem parte da operação no Brasil as marcas Hiper Bompreço, BIG, Mercadorama, Nacional e Bompreço, Todo Dia e Maxxi Atacado.

Segundo a rede de supermercados, essas 60 unidades que fecharam as portas representam 5% das vendas do grupo no país. A empresa não informou o número atual de unidades em operação Brasil nem os locais em que ocorreram os fechamentos. O Wal-Mart tinha recentemente 558 pontos no país, de acordo com a Reuters.

O Walmart informou ter feito uma revisão completa das suas quase 11.600 lojas pelo mundo, de forma a garantir o alinhamento dos ativos à sua estratégia.

O movimento ocorre três meses após o presidente-executivo Doug McMillon sinalizar a investidores que estava planejando rever as operações globais da varejista e "fecharia lojas que precisavam ser fechadas".

"Fechar lojas nunca é uma decisão fácil, mas é necessário para manter a empresa forte e posicionada para o futuro", disse em comunicado McMillon, acrescentando que o grupo mantém o plano de abrir mais de 300 lojas em todo o mundo no próximo ano.

Os Estados Unidos são o país mais afetado com 154 supermercados, entre eles 102 menores, os "Wal-Mart Express", que estavam em teste desde 2011.

Nos EUA, a previsão é de fechamento de 154 lojas. Na América Latina, incluindo o Brasil, serão 115 fechamentos.

O Brasil foi uma das principais apostas do gigante do comércio varejista nos últimos anos, mas a recente crise econômica provocou uma queda de cerca de 5% das vendas do Wal-Mart no país, destaca a agência Efe.

A companhia garantiu que "realocou" a maior parte dos empregados das lojas brasileiras fechadas para outras unidades do grupo.

Walmart também anunciou o plano de abertura de 405 novas lojas no mundo todo em seu próximo exercício fiscal, com foco nas lojas de departamento e nas regiões suburbanas.

<http://g1.globo.com/economia/negocios/noticia/2016/01/walmart-anuncia-fechamento-de-60-lojas-no-brasil.html>

[Voltar ao índice](#)

Elaboração: Departamento de Políticas de Comércio e Serviços - Secretaria de Comércio e Serviços

## 2. Comércio - Varejo

### **Impulsionador de vendas no passado, crediário perde espaço nas varejistas**

15 de Janeiro de 2016

Fonte: ABRAS

O crediário, que no passado ajudou a impulsionar as vendas, possibilitando a concessão de maiores prazos aos clientes, perdeu espaço em muitas redes varejistas - especialmente nas menores, que têm menos recursos financeiros e operacionais.

Com a disparada da inflação e o avanço do desemprego, o risco de inadimplência aumentou, passando a demandar uma análise de crédito mais aprofundada por parte dos lojistas.

Redes que possuem modelos de avaliação mais maduros, que consideram não só fatores internos, mas variáveis externas ao negócio, têm condições de tomar decisões mais apuradas e fornecer mais prazo aos clientes, mesmo em um ambiente com maiores riscos, aponta Eduardo Tambellini, sócio-diretor da consultoria GoOn Risk.

"Por outro lado, o comerciante que faz a análise apenas consultando birôs de crédito, para saber se o cliente está com o nome sujo, acaba tratando todo mundo da mesma forma e não consegue alongar os prazos para ninguém", explicou.

Mesmo nas grandes redes, no entanto, a participação dos crediários nas vendas vem diminuindo. Dados da Via Varejo, administradora das Casas Bahia e do Ponto Frio, mostram que, enquanto no terceiro trimestre de 2008, época do boom do crédito, os carnês foram responsáveis por 37,3% das vendas, no mesmo período do ano passado, representavam somente 14,6% dos negócios.

Os crediários também podem ser fornecidos por meio das máquinas de cartão, como uma opção ao débito e o crédito. Nesse caso, os recursos vêm do banco, ao invés da rede varejista, e são fornecidos como um empréstimo pessoal, que precisa ter o limite pré-aprovado e é debitado diretamente na conta do correntista da instituição financeira.

Segundo Rodrigo Cury, superintendente executivo de cartões do Santander Brasil, essa modalidade também está perdendo espaço. "Hoje, o lojista possui modalidades de parcelamentos mais atrativas tanto para ele como para o cliente se comparado com o crediário, disponível nas maquininhas de cartões", afirmou o executivo.

Em seu site, o Santander informa que o pagamento da primeira parcela do crediário pode ser feita em até 40 dias e que a linha não tem tarifa.

#### **Mercado fraco**

A deterioração da economia reduziu a demanda e, conseqüentemente, as vendas em todos os setores. Se antes, quando não conseguiam escoar suas mercadorias, as redes varejistas recorriam ao alongamento de prazos, seja por meio do crediário ou outras vias de crédito, para impulsionar as

vendas, com o aumento dos riscos, essa possibilidade passou a ficar menos acessível.

As redes maiores, que possuem maior poder de barganha e conseguem negociar melhores condições com os fornecedores, além de obter empréstimos (seja no mercado financeiro, seja no mercado de capitais) a taxas mais acessíveis, têm mais espaço para conceder crédito, aponta Miguel de Oliveira, da Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade (Anefac).

"As menores, por outro lado, que dependem de financiamento bancário para dar crédito aos clientes e não conseguem taxas acessíveis, ficam de mãos atadas", observou.

#### Escalada dos juros

Além da maior seletividade para a liberação de crédito, outra consequência do aumento do risco de inadimplência foi o avanço dos juros. O Banco Central (BC) mostra que os juros médios do mercado com recursos livres (em que as taxas são definidas pelo concedente do crédito) subiram de 51,1% em novembro de 2014, para 49,6% no ano passado.

Segundo a Anefac, enquanto em janeiro do ano passado a taxa média do crédito nas grandes redes estava em 2,71%, em dezembro passaram para 3,02%. Nas redes pequenas, o avanço foi ainda maior, saindo de 5,80% para 6,51%.

"As pequenas estão sendo comprimidas pelos bancos, que as financiam, de um lado, e por problemas na venda de outro", afirmou Oliveira. "Elas estão fechando unidades, reduzindo estoques, cortando funcionários para tentar passar por esse momento. Para continuar fornecendo crédito, elas precisam aumentar as taxas de juros", completou o executivo.

<http://abras.com.br/clipping.php?area=1&clipping=54594>

[Voltar ao índice](#)

### 3. Serviços

#### Aviação executiva aposta em serviços para voltar a decolar

15 de Novembro de 2016

Fonte: DCI

*Disputa aquecida. A crise colocou as maiores empresas do mercado em uma corrida para conquistar os clientes e alavancar receita; ganha quem oferecer o melhor atendimento*

Se 2015 ficou marcado por demissões, queda de fretamento e redução da frota de aviação executiva, é possível que este ano seja ainda pior para o setor. Com o aumento da concorrência e o encolhimento do mercado, empresas do segmento revelam que diversificação de serviços será a saída para sobreviver.

De manutenção a fretamento, passando por corretagem de compra e venda, as empresas de aviação executiva consultadas pelo DCI apontam que para aumentar a receita neste ano será necessário ir além das estratégias tradicionais. Para elas, oferecer o serviço do concorrente é uma forma de elevar a competitividade e ganhar mercado enquanto esperam pela recuperação da economia. "Neste momento o empresário que desanima não sabe se está perdendo cliente para a instabilidade ou para o concorrente", brinca o sócio diretor da C-Fly Aviação, Francisco Lyra.

Segundo Lyra, este ano ficará marcado por trabalhar o triplo para ganhar metade.

Além de não conseguir repassar totalmente o aumento dos custos e inflação a seus clientes, as empresas do segmento estão passando por um avanço da concorrência. "Não podemos revelar os novos serviços que lançaremos, por ser estratégico para a empresa, mas neste momento é importante elevar o escopo da companhia", comenta o presidente da Global Aviation, Décio Ricardo Galvão, ao complementar que, sendo uma estratégia do mercado como um todo, este ano a competitividade pode aumentar significativamente, caso as empresas resolvam oferecer serviços similares. Não apenas a Global, como a Líder Aviação informaram que os serviços que serão lançados nos próximos meses são sigiloso. "Só posso dizer que, este ano, vamos disponibilizar um novo simulador de voo de helicópteros para treinamentos", diz a superintendente da Líder, Junia Hermont.

De acordo com a executiva, a busca por novidades se deu pela retração do mercado de fretamento de aeronaves, cuja demanda caiu 25% em 2015. "Por isso, buscando alternativas."

#### Plano de ação

Além da mudança no mix de produtos, Junia aponta que para crescer este ano, ações de redução de custo, mudança de sistemas e renegociação com fornecedores serão intensas. Além disso, a Olimpíada no Rio de Janeiro também pode estimular o setor ao longo do ano.

Entre os segmentos que estão procurando mais os serviços da empresa, o agrobusiness é um dos mais mencionados pelos executivos da C-Fly, Global Aviation e Líder Aviação.

Na contramão, o setor de óleo e gás apresenta queda na demanda. "A diretora da Petrobras disse que vai ter corte de investimento. Eles não estão renovando os contratos nem licitando novamente", explica Junia.

Em 2015, a empresa conseguiu repetir o faturamento do ano anterior e para 2016 espera um resultado mais positivo.

#### Desafios

Além da fragilidade econômica derrubando o faturamento das empresas, o setor ainda é pressionado pelo avanço do combustível e concorrência desleal com o mercado de táxi aéreo pirata. "É um problema cotidiano, mas acho que pode ter aumentado com a instabilidade econômica", diz Galvão da Global.

Segundo o executivo, na recessão, o setor informal acaba se fortalecendo. "Proprietários de aeronaves que querem reduzir o custo acabam oferecendo o comércio paralelo e isso prejudica quem está fazendo o serviço nos conformes da lei", diz o presidente da Global.

Na Global, além dos processos de redução de custo, a empresa iniciou em junho de 2015 uma reestruturação organizacional e financeira. A empresa passou por mudanças de processos, corte de pessoas e até troca de profissionais em altos cargos. O próprio Galvão entrou na empresa em agosto de 2015 como parte da mudança estrutural. Para ele, apesar das adversidades do cenário econômico, a empresa ainda espera colher os frutos do investimento.

Ainda de acordo com ele, os serviços como um todo dependem da demanda por administração de frota e fretamento. "Se um deles cai, também desaquece o uso de hangar, sala vip, manutenção e serviço de pista."

No ano passado, a empresa teve uma queda de 25% da receita bruta e este ano a expectativa é manter o resultado.

#### Intermediação da venda

Um serviço que deve continuar aumentando é a corretagem na venda de aviões para o exterior. A estratégia, usada tanto pela C-Fly, quanto pela Global, aparece como forma sadia de manter a operação rentável. "Sobretudo de aeronaves pequenas", aponta Lyra. Segundo ele, pequenas e médias empresas têm procurado mais o serviço.

O executivo lembra ainda que o crescimento da frota de aviação executiva está muito relacionada com o desempenho do Produto Interno Bruto (PIB) do País. "Então se vemos uma retração na economia também observamos na rota", explica.

Para ele, o encerramento do leasing operacional (aluguel) para empresas que não tenham a aviação como atividade fim também prejudicou a demanda dos serviços. "O que exclui as cidades que não têm aviação comercial", indica.

Em 2016, a C-Fly espera ter alta de 10% no faturamento. Entre as estratégias está a inauguração da fase pré-operacional, nomeio do ano, do Aeroporto de Aviação Executiva Catarina - onde a empresa é sócia, além da oferta de cursos técnicos da Universidade Americana Embry-Riddle de quem é parceiro.

<http://www.dci.com.br/em-destaque/aviacao-executiva-aposta-em-servicos-para-voltar-a-decolar-id521586.html>

[Voltar ao índice](#)



## 4. Serviços - Bancos

### Itaú lidera de reclamações

17 de Janeiro de 2016  
Fonte: Tribuna do Norte

Após cinco meses no topo da lista de reclamações de clientes, a Caixa Econômica Federal cedeu espaço em dezembro para o conglomerado Itaú. De acordo com ranking divulgado sexta-feira pelo Banco Central, o total de pontos recebidos pela maior instituição privada do País foi de 10,22 no mês passado. O resultado é proveniente de 612 reclamações consideradas como procedentes pelo BC, de um total de mais de 59,8 milhões de clientes.

O número de queixas em dezembro superou as 537 reclamações ocorridas em novembro, o que levou o Itaú a receber 9,01 pontos naquele mês. A classificação é gerada por um índice que leva em conta instituições que receberam o maior volume de críticas de usuários de seu serviço em relação ao total de clientes. Todas são avaliadas pelo BC pelo seu conglomerado.

O Bradesco manteve a segunda colocação no ranking de queixas em dezembro. A instituição recebeu 647 reclamações consideradas procedentes, o que levou o banco a receber 8,39 pontos, ante 9,17 pontos registrados em novembro. O Bradesco tem pouco mais de 77 milhões de clientes.

Na terceira posição agora está a Caixa. Seu índice foi de 7,89 pontos (12,57 pontos de novembro). O conglomerado recebeu 616 reclamações no mês passado e tem pouco mais de 78 milhões de clientes.

O HSBC voltou para a quarta posição, com 6,08 pontos em dezembro - em novembro, tinha ido para o sexto lugar com 5,50 pontos. A instituição, que conta com mais de 12,8 milhões de clientes, recebeu 78 queixas consideradas procedentes pelo BC.

Já o Santander, que estava na quarta colocação em novembro, conseguiu baixar para o quinto lugar ao receber 5,76 pontos no mês passado - 7,12 pontos em novembro. O banco espanhol recebeu 193 críticas em dezembro e conta com 33,5 milhões de clientes.

Em dezembro, o total de queixas feitas ao BC e consideradas com fundamentação caiu de 4.029 para 3.160. A queixa mais comum foi sobre irregularidades relativas à integridade, confiabilidade, segurança, sigilo ou legitimidade das operações e serviços relacionados a cartões de crédito, citada 294 vezes. Já a cobrança irregular de tarifa ficou na segunda posição, com 280 críticas.

<http://tribunadonorte.com.br/noticia/itaa-lidera-de-reclamaa-a-es/335741>

[Voltar ao índice](#)



## 5. Serviços – Planos de Saúde

### Novas regras para operadoras de planos entram em vigor em maio

15 de Janeiro de 2016  
Fonte: Monitor Mercantil

A Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) divulgou hoje novas regras de atendimento prestado por operadoras de planos de saúde nas solicitações de procedimentos e serviços de cobertura assistencial. As medidas, definidas pela Resolução Normativa 395, entram em vigor no dia 15 de maio. A multa em casos de descumprimento da norma varia de R\$ 30 mil a R\$ 100 mil. Uma das principais mudanças é a implantação, por parte das operadoras, de unidade de atendimento presencial, em horário comercial durante os dias úteis nas capitais ou regiões de maior atuação dos planos. Ficam isentas as operadoras de pequeno porte, as exclusivamente odontológicas, as filantrópicas e as de autogestão.

Empresas de grande porte também terão que oferecer atendimento telefônico durante 24 horas, sete dias por semana, enquanto as de médio e pequeno porte, as exclusivamente odontológicas e as filantrópicas deverão ter canal telefônico para atendimento em horário comercial nos dias úteis.

Além disso, as operadoras, quando demandadas, devem prestar imediatamente informações e orientações sobre o procedimento ou serviço assistencial solicitado, esclarecendo se há cobertura prevista no rol da ANS ou no contrato.

A resolução exige ainda que, sempre que houver solicitação de procedimento ou serviço, independentemente do canal pelo qual seja feita, deverá ser fornecido número de protocolo no início do atendimento ou logo que o atendente identifique tratar-se de demanda que envolva cobertura assistencial. Nos casos em que não for possível fornecer resposta imediata à solicitação, as operadoras terão prazo de até cinco dias úteis para responder diretamente aos beneficiários. Se a resposta apresentada negar a realização de procedimentos ou serviços, devem ser informados detalhadamente o motivo e o dispositivo legal que o justifique. Nas solicitações de procedimentos de alta complexidade ou de atendimento em regime de internação eletiva, o prazo para resposta das operadoras é de até 10 dias úteis. Já para procedimentos de urgência e emergência, a resposta deve ser imediata.

O consumidor também poderá pedir o envio das informações por escrito em até 24 horas e requerer a reanálise da solicitação, que será avaliada pela Ouvidoria da empresa. "Se a empresa dificultar ou tentar impedir essa reanálise, será configurada infração por não observância às regras sobre atendimento aos beneficiários nas solicitações de cobertura assistencial", informou a ANS.

O texto prevê ainda que as operadoras deverão arquivar, pelo prazo de 90 dias, e disponibilizar, em meio impresso ou eletrônico, os dados do atendimento ao beneficiário, identificando o registro numérico de atendimento, assegurando a guarda, manutenção da gravação e registro. O beneficiário

Elaboração: Departamento de Políticas de Comércio e Serviços - Secretaria de Comércio e Serviços

poderá requerer que as informações prestadas sejam encaminhadas por correspondência ou meio eletrônico, no prazo máximo de 24 horas. Caso solicitem, também poderão ter acesso aos registros de seus atendimentos, em até 72 horas a contar da realização do pedido.

"Em caso de descumprimento das regras previstas na resolução normativa, a operadora está sujeita a multa de R\$ 30 mil. Caso a infração venha a se configurar em negativa de cobertura, a operadora também estará sujeita a multa - neste caso, os valores vão de R\$ 80 mil a R\$ 100 mil", concluiu a ANS.

<http://www.monitormercantil.com.br/index.php?pagina=Noticias&Noticia=180402&Categoria=SEGUROS>

[Voltar ao índice](#)

## 6. Serviços – Transporte Aéreo

### Congonhas poderá receber voos de todas as cidades brasileiras

15 de janeiro de 2016

Fonte: Fator Brasil

*ANAC revogou portarias que limitavam as operações no aeroporto.*

O aeroporto de Congonhas, localizado na região central de São Paulo e o 3º mais movimentado do país, poderá receber voos de todas as cidades brasileiras sem limitação de distância. Essa liberalização foi concedida após a revogação pela Agência Nacional de Aviação Civil (ANAC) dos normativos que restringiam o raio de cobertura de operações regulares de partida ou chegada no aeroporto de Congonhas (SBSP/CGH) em até 1.500 km.

A revogação das portarias por meio da Resolução nº 270 da ANAC foi determinada pela ausência de motivação técnica ou econômica para manutenção dessa restrição, e com o objetivo de flexibilizar as operações regulares no aeroporto permitindo a ampliação dos serviços de transporte oferecidos. A restrição das operações em Congonhas foi emitida em julho de 2007, por meio da portaria ANAC nº 806/2007, e ratificada no ano seguinte, pela portaria Nº 327/2008, conforme cumprimento da resolução CONAC nº-006/2007, que redistribuiu a malha aérea do aeroporto e restringiu operações regulares no terminal a uma distância máxima de 1.500 km de seu destino ou origem.

Com a resolução em vigor desde o dia 08 dezembro de 2015, as companhias aéreas que operam em Congonhas estão reestruturando a malha aérea e solicitando voos à ANAC para diversas localidades brasileiras, principalmente destinos no nordeste do país.

A medida adotada pela Agência só interfere no raio de cobertura das operações do aeroporto, tendo em vista que as empresas aéreas operam em Congonhas dentro dos limites da infraestrutura disponível, calculando peso, combustível e demais aspectos operacionais para compatibilizar as rotas realizadas, sem prejuízo para a segurança operacional e de voo. A restrição do número de movimentos/hora continua vigente e inalterada.

[http://www.revistafatorbrasil.com.br/ver\\_noticia.php?not=312265](http://www.revistafatorbrasil.com.br/ver_noticia.php?not=312265)

[Voltar ao índice](#)

## 7. Capacitação e qualificação

### Busca por especialização é tendência para o setor

15 de Janeiro de 2016

Fonte: GSMD

A profissionalização e atualização dos profissionais de shopping centers vêm se tornando uma demanda crescente no setor. Com foco nesta tendência, a Abrasce investe em cursos e parcerias com instituições de ensino reconhecidas pelo mercado e na ampliação da oferta para outras localidades. Dentre os temas abrangidos pelas qualificações estão Marketing, Administração, Design, Gestão e Aspectos Jurídicos.

“Acreditamos que a especialização com foco no setor está se tornando indispensável para o desenvolvimento domall e compreensão global do empreendimento. Levamos a educação para além dos nossos cursos, que se já tornaram referência na área, promovendo eventos regionais e seminários para debater o panorama atual e as tendências da indústria”, afirma Glauco Humai, presidente da Abrasce.

Para 2016, já estão programados cursos de “Noções Práticas de Shopping Centers” com ênfase em Operações, Marketing e área Jurídica, programados para ocorrer em diversas datas e localidades.

<http://www.gsmd.com.br/pt/noticias/shopping-centers/busca-por-especializacao-e-tendencia-para-o-setor>

[Voltar ao índice](#)

## 8. Comércio Eletrônico

### Comércio eletrônico deve crescer 18% e faturar R\$ 56,8 bi em 2016

15 de Janeiro de 2016

Fonte: GSMD

O comércio eletrônico no Brasil deve crescer 18% este ano em relação a 2015 e faturar R\$ 56,8 bilhões, de acordo com previsão da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm). O ano deve registrar 190,9 milhões de pedidos nas lojas virtuais, com um ticket médio de R\$ 298.

Em 2015, o e-commerce cresceu 22% em relação ao ano anterior e obteve um faturamento de R\$ 48,2 bilhões. O ano fechou com 155,5 milhões de pedidos e um ticket médio de R\$ 310.

Neste ano, a expectativa é que o número de compra por dispositivos móveis atinja a marca de 30% do total de pedidos (contra 20% em 2015). Além disso, a participação das PMEs no faturamento do comércio eletrônico deve ser de 22,1%.

“As facilidades oferecidas pelos varejistas virtuais, como promoções e preços baixos, seguem como atrativos para os consumidores, projetando um crescimento que nem mesmo a crise econômica no Brasil deve impedir”, comenta Mauricio Salvador, presidente da ABComm.

<http://www.gsmd.com.br/pt/noticias/varejo-digital/comercio-eletronico-deve-crescer-18-e-faturar-r-568-bi-em-2016>

[Voltar ao índice](#)

## 9. Logística – Portos e Navegação

### Portos do Brasil movimentam 98,6% das exportações em 2015

17 de Janeiro de 2016  
Fonte: Portos e Navios

Os portos foram os grandes protagonistas das exportações brasileiras no ano passado. Do total de 637,6 milhões de toneladas de produtos vendidos e levados ao exterior em 2015, segundo os dados divulgados pela Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), 95,9% saíram por via marítima e 2,7% por via fluvial.

As exportações de soja puxaram a balança agrícola brasileira e a movimentação nos portos. Pelo porto de Santos foram embarcadas 13,03 milhões de toneladas de soja em grão (24% do volume exportado). Por Rio Grande foram exportadas 11,37 milhões de toneladas (21%) da oleaginosa, um crescimento de 39% em comparação com 2014. Já pelo porto de Paranaguá saíram 8,52 milhões de toneladas de soja, 13% do total exportado, e por São Luís, 5 milhões de toneladas (9% das exportações do grão). Barcarena (PA), no segundo ano de operação, embarcou 2,19 milhões de toneladas, que é 4% do volume exportado.

Os portos do Arco Norte consolidaram-se como importante ponto de saída dos produtos brasileiros e apresentaram destaque com relação à soja em grão: exportaram 8,7 milhões de toneladas em 2014 (19% do total) e 12,6 milhões de toneladas em 2015 (23% do total).

Nos portos de Paranaguá, Santos e Rio Grande, há um grande concentração também de exportações de farelo de soja, com 5,34 milhões de toneladas (36%), 4,30 milhões de toneladas (29%) e 2,70 milhões de toneladas (18%), respectivamente.

Com relação a óleo de soja, Paranaguá exportou 1,21 milhão toneladas, equivalente a 72% do total embarcado. De Rio Grande saíram 270,76 mil toneladas (16% das exportações do produto) e pelo porto de Manaus foram exportadas 128,47 mil toneladas, ou 8% do volume embarcado.

<https://www.portosenavios.com.br/noticias/portos-e-logistica/32917-portos-do-brasil-movimentam-98-6-das-exportacoes-em-2015>

[Voltar ao índice](#)

## 10. Curtas

### Higiene pessoal, perfumaria e cosméticos tem a primeira retração em 23 anos

15 de Janeiro de 2016  
Fonte: Monitor Mercantil

Levantamento realizado pela Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (Abihpec) aponta a primeira retração do setor em 23 anos. As vendas, que já vinham desacelerando gradativamente ao longo do ano, chegaram a 6% de queda real em relação ao ano anterior.

Segundo João Carlos Basilio, presidente executivo da Abihpec, "o resultado negativo foi impulsionado essencialmente pela alta carga tributária, o cenário político econômico instável, a crise hídrica e a consequente mudança de hábitos do consumidor".

Com relação a empregos, o setor manteve estabilidade nos primeiros cinco meses do ano. Porém, com a queda no faturamento motivada por aumento de carga tributária no IPI, registrou-se uma redução no emprego direto a partir de junho de 2015, fechando o ano com queda de 2%. Importante ressaltar que de 2011 a 2014 o crescimento no emprego direto foi de 8,3% em 2011, 1,6% em 2012, 2,6% em 2013 e 2,2% em 2014.

Para 2016, Basilio prevê um cenário bastante difícil.

- O aumento do IPI em 2015 começou a impactar o bolso do consumidor a partir de maio e será ainda mais intenso neste ano.

Além disso, itens essenciais para manutenção da saúde e bem-estar do consumidor sofrerão com o aumento da carga tributária em 2016, em boa parte dos estados.

- No Paraná, por exemplo, haverá um aumento da carga tributária de 108% para protetor solar. Em Minas Gerais, de 125% para creme dental e de 50% para itens básicos como sabonete e papel higiênico - finaliza.

### Custos dos planos de saúde sobem 17,1% no período de 12 meses até junho

14 de Janeiro de 2016  
Fonte: Jornal floripa

O custo das operadoras de planos de saúde individuais com atendimentos médicos cresceu 17,1% nos 12 meses encerrados em junho de 2015, dado mais recente apurado pelo Índice de Variação de Custos Médico-Hospitalares (VCMH) do Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS).

O indicador considera as despesas com itens como consultas, exames, terapias e internações. A chamada "inflação médica" superou a inflação medida pelo IPCA no mesmo período, que foi de 8,9%.

Entre os fatores que mais contribuem para a alta de custos, segundo o estudo, está o gasto com internação, o qual representa 59% do total das despesas médicas dos planos de saúde.

[Voltar ao índice](#)



## 11. Feiras

### **19/01/2016 até 21/01/2016 - MODACALCE**

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

**Local:** Complexo de Eventos Tabajara

**Cidade:** Chapecó – SC

### **19/01/2016 até 21/01/2016 - FEIRA DA MODA DE GRAMADO**

**Setor:** Têxtil, Confecção e Vestuário

**Local:** Serra Park

**Cidade:** Gramado – RS

### **20/01/2016 até 22/01/2016 - SHOWTEC**

**Setor:** Agronegócio

**Local:** Fundação MS para Pesquisa e Difusão de Tecnologias Agropecuárias

**Cidade:** Maracaju – MS

### **22/01/2016 até 25/01/2016 - EXPO NOIVAS & FESTAS SP 2016 - EDIÇÃO IMIGRANTES**

**Setor:** Multisetores

**Local:** São Paulo Expo (Imigrantes)

**Cidade:** São Paulo – SP

### **27/01/2016 até 30/01/2016 - FIOSP**

**Setor:** Saúde

**Local:** Pavilhões de Exposições do Expo Center Norte

**Cidade:** São Paulo – SP

### **01/02/2016 até 05/02/2016 - SHOW RURAL COOPAVEL**

**Setor:** Agronegócio

**Local:** Show rural Coopavel

**Cidade:** Cascavel – PR

### **16/02/2016 até 19/02/2016 - ABIMAD**

**Setor:** Madeira e Móveis

**Local:** Expo Center Norte

**Cidade:** São Paulo – SP

### **16/02/2016 até 19/02/2016 - BURDA EXPO 2016**

**Setor:** Artesanato, Artes e Coleções

**Local:** Centro de Eventos São Luís

**Cidade:** São Paulo – SP

**16/02/2016 até 19/02/2016 - VITÓRIA STONE FAIR / MARMOMACC LATIN AMERICA****Setor:** Mineração**Local:** Carapina Centro de Eventos**Cidade:** Serra – ES**17/02/2016 até 18/02/2016 – BIJOIAS****Setor:** Joias, Bijuterias, Pedras e Metais Preciosos**Local:** Centro de Convenções Frei Caneca**Cidade:** São Paulo – SP**23/02/2016 até 25/02/2016 - SUPERSHOWROOM 2016****Setor:** Madeira e Móveis**Local:** Expominas**Cidade:** Belo Horizonte – MG**27/02/2016 até 01/03/2016 - CRAFT DESIGN****Setor:** Utilidades do Lar**Local:** Centro de Convenções Frei Caneca**Cidade:** São Paulo – SP**29/02/2016 até 03/03/2016 - D.A.D.****Setor:** Artesanato, Artes e Coleções**Local:** Expo Center Norte**Cidade:** São Paulo – SP**02/03/2016 até 06/03/2016 - SALÃO IMOBILIÁRIO DE PERNAMBUCO****Setor:** Engenharia e Arquitetura**Local:** Centro de Convenções de Pernambuco**Cidade:** Olinda – PE**04/03/2016 até 13/03/2016 - EXPOPARANAÍ****Setor:** Agronegócio**Local:** Parque de Exposições Presidente Arthur da Costa e Silva**Cidade:** Paranavaí- PR**04/03/2016 até 13/03/2016 - FEIARTE****Setor:** Artesanato, Artes e Coleções**Local:** CEPUC - Centro de Eventos da PUC/RS**Cidade:** Porto Alegre - RS

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

[Voltar ao índice](#)

Secretaria de  
**Comércio e Serviços**

Ministério do  
**Desenvolvimento, Indústria  
e Comércio Exterior**

GOVERNO FEDERAL  
**BRASIL**  
PÁTRIA EDUCADORA