



**SUPERINTENDÊNCIA
DA ZONA FRANCA DE MANAUS**

www.suframa.gov.br

Clipping Local Mídia Impressa

Coordenação Geral de Comunicação Social - CGCOM

Manaus, terça-feira, 1 de fevereiro de 2011

A CRÍTICA

ZONA FRANCA DE MANAUS..... 1
ECONOMIA

A CRÍTICA

O apetite da China é grande no mercado brasileiro' 2
ECONOMIA

AMAZONAS EM TEMPO

Comércio aposta em ofertas para incrementar vendas 3
ECONOMIA

AMAZONAS EM TEMPO

Crescimento 4
ECONOMIA

AMAZONAS EM TEMPO

Estimativa..... 5
ECONOMIA

DIÁRIO DO AMAZONAS

Claro & Escuro..... 6
OPINIÃO

DIÁRIO DO AMAZONAS

Sefaz cobra operadora do Entrepasto de Uberlândia 7
AMAZONAS

DIÁRIO DO AMAZONAS

Venda de carros cai e de motos é recorde..... 8
AMAZONAS

DIÁRIO DO AMAZONAS

VEÍCULOS..... 9
AMAZONAS

MASKATE

Amazonas cobra mais de Entrepasto..... 10

Manaus, terça-feira, 1 de fevereiro de 2011.

ZONA FRANCA DE MANAUS

Sefaz cobra explicações a entreposto

Central de Uberlândia (MG), sob comando da empresa Supporte, causa descontentamento ao órgão

O secretário da Fazenda do Amazonas, Isper Abrahim, pedirá uma reunião com a empresa Supporte, concessionária do Entrepósito da Zona Franca de Manaus em Uberlândia (MG). No encontro, que deve acontecer em fevereiro, o secretário quer verificar

a real situação da operadora que, segundo ele, tem apenas três empresas credenciadas pela Zona Franca e apenas uma operando no local. "Isto está me causando um pouco de preocupação. O entreposto foi embasado em estudos técnicos e pesquisas de mer-

cado que mostravam que era viável", afirmou. Para Abrahim, a empresa precisa fazer um trabalho com as indústrias do Polo Industrial de Manaus (PIM) com o objetivo de atrair seus estoques para a cidade.

O diretor da empresa opera-

dora do Entrepósito da ZFM, Luiz Roberto Carrara, afirma que as informações passadas pelo Governo do Amazonas estão equivocadas. Segundo ele, quando for feito o pedido da reunião, ele confirmará presença. "O secretário está equivocado.



Isper Abrahim quer reunião para fevereiro

Hoje temos 12 empresas com contrato fechado, sendo seis em operação e o restante em customização do sistema", afirmou.

Segundo Carrara, as empresas que operam em Uberlândia são dos segmentos de duas rodas, eletroeletrônicos, isolante térmico, etiquetas e produtos de fitness. "O entreposto de Rensende (RJ), levou um ano e oito meses para ter a primeira empresa, já nós, levamos 30 dias", destacou.

Em março, o entreposto completa um ano de inauguração.

O apetite da China é grande no mercado brasileiro'

JOUBERT LIMA
DA EQUIPE DE A CRÍTICA

Enquanto a maioria dos fabricantes de motocicletas ainda se recupera dos efeitos da crise, computando crescimento moderado de produção e vendas, a Kasinski parece caminhar a passos mais largos. Isso porque, quando a crise explodiu, em 2009, a empresa já estava em processo de ampliação, com a entrada em cena do grupo chinês CR Zongshen. Em 2010, a Kasinski saltou de 0,4% de *market share* para 1,3%. O volume de emplacements cresceu 69,2%. A manutenção desse pique depende, porém, do resultado das discussões em torno do novo PPB das motocicletas fabricadas no Polo Industrial de Manaus. Nesta entrevista, o presidente da CR Zongshen do Brasil, Cláudio Rosa, fala da consolidação da empresa.

A Abraciclo diz que 2011 será um ano ainda de recuperação dos efeitos da crise no setor. Quais as expectativas da Kasinski?
Nosso caso é especial, pois nossa operação está em fase de expansão. Começamos em

plena crise. Por isso, nossa previsão de crescimento é maior e nossa expansão é acelerada. O apetite da China é grande no mercado brasileiro, devemos mais que triplicar a produção em relação a 2010.

Como o senhor avalia o ano de 2010 dentro do plano estratégico da Kasinski?
A Kasinski vai muito bem. Estamos com tudo de acordo com o plano de crescimento estabelecido para os próximos dois, quatro anos. O que temos em termos de novidades é que está em fase final de instalação a CRV Componentes, empresa do nosso grupo (CR Zongshen), que só aguarda liberação para entrada dos equipamentos. Assim, vamos adensar a cadeia produtiva em Manaus, a CRV vai abrigar vários fabricantes de componentes chineses que estamos trazendo.

Inicialmente, o que a CRV vai fabricar?
No primeiro momento, vai fabricar chassis de motocicletas; depois, vai fazer o assento. Já tem fabricante de carenagem... são vários fabricantes que virão através da CRV componentes. Vamos nos fortalecer não só na

Perfil

Claudio Rosa Junior

IDADE: 46 anos

FORMAÇÃO: Engenheiro mecânico, com pós-graduação em Produtividade Industrial pela Universidade de Kyoto, Japão

CARGO ATUAL: Presidente da CR Zongshen do Brasil, empresa do grupo Zongshen, gigante chinês do setor de duas rodas.

EXPERIÊNCIA ANTERIOR: Foi diretor industrial da Sundown Motos.

fabricação da moto, mas também dos componentes, o que vai ao encontro da política de desenvolvimento da região.

Como está a implantação da fábrica de motores elétricos no Rio de Janeiro?

Uma fábrica de motores elétricos está em instalação no Rio de Janeiro. Mas a fabricação de motos elétricas em Manaus já está em produção. A unidade do Rio de Janeiro será uma extensão da fabricação, mas ainda está em fase de implantação. Nossa pre-

visão é que a instalação seja concluída no segundo semestre deste ano.

As motocicletas elétricas estão sendo bem aceitas pelo mercado?

Gostaria de enfatizar três fatores predominantes no crescimento das vendas. Só em dezembro, vendemos mais de 4,5 mil motocicletas no mundo todo. Parece ter uma ideia, em todo o ano de 2009, tínhamos vendido pouco mais de 5,5 mil. Veja que, em um único mês, fizemos quase 90% de todo o ano anterior.

Isso foi reflexo da ampliação da planta.

Não só da ampliação. Isso ocorreu porque, em dezembro, entrou em produção a Comet 150 cilindradas. O segmento com motos de 150 cilindradas representa 70% do mercado; até então, não concorriamos nesse segmento. Essa moto, além de ser um projeto inovador, tem outra coisa, é a primeira moto que sai de fábrica com três anos de garantia. Todas as nossas concorrentes dão só um ano. Além disso, sai de fábrica com seguro total de um ano e assistência 24 horas. Já não tem moto para entregar. Isso foi fator pre-

dominante no crescimento da empresa no ano passado.

E as motos elétricas? Estão sendo bem vendidas?

Essa é outra marca de pioneirismo, lançamos a moto elétrica no Brasil. É motoneta elétrica de 2 mil watts e muito bem aceita. Tudo que que foi produzido foi vendido. Fechamos 2010 sem nada no estoque.

Continua em andamento a questão do PPB (Processo Produtivo Básico) de motocicletas. Como o senhor vê o desenrolar das discussões?

O debate do PPB é do nosso interesse. Nós estamos interessados em fazer o adensamento da cadeia de motos, tanto que criamos a CRV Componentes. Entretanto, esse assunto precisa ser conduzido com bastante precaução, para que se tenha o prazo necessário para que todos possam se adequar às mudanças do mercado. Toda mudança feita deve ter um prazo condizente para que o PPB possa ser atendido.

A Suframa tem falado no prazo de um ano para que o PPB aprovado passe a

vigiar. O senhor acha que seria necessário mais tempo?

Hoje, o assunto está em fase de consulta pública. Vamos nos manifestar. Como está em fase de consulta, depende do que for aprovado. Pode ser que um ano seja suficiente. Pode ser que não seja.

Quando começa a construção do novo complexo industrial em Manaus?

Devemos começar em breve. Tivemos nosso projeto, finalmente, aprovado no Ipaam (Instituto de Proteção Ambiental do Amazonas). Foi muito mais demorado do que o previsto. Mas o que importa é que foi aprovado. O novo complexo será instalado no Distrito 2, em área de 133 mil metros quadrados, com fábrica de 45 mil metros quadrados. Vamos ampliar nossa capacidade para 180 mil motos por ano em um turno. Com o fim das chuvas, começa a construção para ter o projeto implantado até o final de 2012. Vale lembrar que, até setembro de 2010, nossa capacidade era de 20 mil motos por ano. Com a planta nova, foi para 110 mil motos ano.

Comércio aposta em ofertas para incrementar vendas

Liquidações e ofertas no comércio varejista variam e podem chegar a até 70%. Tudo para aumentar as vendas neste período do ano

ALYNE ARAÚJO
Equipe do EM TEMPO

alynearaujo@emtempo.com.br

Por ser considerada uma época de movimento fraco no comércio varejista, os lojistas apostam em liquidações e nas vendas de fantasias, confetes e serpentina para alavancar as vendas do mês de fevereiro. Passado o período de volta às aulas, os estabelecimentos comerciais oferecem promoções para atrair um maior número de consumidores e também para renovar o estoque de mercadorias.

Além das tradicionais ofertas da época, outro fator que pode impulsionar as vendas do comércio é o Carnaval. A temporada, que sempre registra boas demandas de fantasias e acessórios para decorações, pode incrementar as vendas em 8% ou 10% em relação a mesma época do ano passado. Na Tropical Multiloja, por exemplo, expectativa de vendas desses produtos deve superar a casa dos 8% em relação ao mesmo período do ano passado. "Para isso, estamos com alguns descontos e também com um estoque variado de produtos para atender os nossos foliões", afirmou.

De acordo com a vice-presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas de Manaus (CDLM),

Mercedes Braz, as liquidações do período prometem 'esquentar' as vendas este mês. "Os lojistas sempre consideram esse período como fraco, pois o que impulsiona mesmo é a procura pelos materiais escolares. Ou seja, as promoções vão ser mesmo a grande aposta para essa temporada", afirmou.

Ainda de acordo com Mercedes, a expectativa é positi-

Muitos lojistas estão apostando na comercialização de material de Carnaval para atrair clientes e driblar o período de baixo consumo

va em função da melhoria na renda salarial, condições de crédito e facilidade na forma de pagamento. "Tudo isso é o que chama ainda mais a atenção do consumidor, que não costuma efetuar tantas compras no mês de fevereiro por estar pagando dívidas contraiadas durante o período natalino", comentou.

Liquidações

Mercedes Braz informou ainda que o Amazonas Shopping inicia a liquidação Pon-

to Mix na quinta-feira (3) e vai até domingo (6). As lojas do empreendimento vão oferecer de 30% a 70% de desconto. Enquanto isso no Millennium Shopping, a promoção já começou e vai até o próximo dia 7. De acordo com a gerente de marketing do shopping, Karla Henderson, as liquidações deste início de mês também são opções para os consumidores. "Os clientes conseguem economizar mais com os preços promocionais e assim podemos renovar o estoque de mercadorias e colocar à disposição dos consumidores novos produtos e coleções que chegarão às lojas", enfatizou.

No local, as promoções englobam os segmentos de confecções, cosméticos, calçados, tecnologia, informática e calçados, entre outros. As ofertas são variadas e os descontos vão de 30% a 60%.

O Manaus Plaza Shopping, que também entrou em período de promoção, tem descontos que chegam a 70%. No centro de compras, as promoções começaram ainda no fim do ano passado. "Os lojistas decidiram virar o ano com as liquidações, justamente pensando no mês de fevereiro. Todas as lojas do shopping estão com ofertas e não apenas aquelas que comercializam material escolar", destacou a gerente de marketing, Patrícia Teixeira.

Época de 'arrumar a casa' e também organizar as finanças

Para o vice-presidente da Federação de Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado do Amazonas (Fecomércio/AM), José Azevedo, este é o momento para os estabelecimentos varejistas apostarem nas liquidações. "Se o consu-

midor estiver com dinheiro sobrando, ele aproveita os preços, as facilidades de pagamento e todas as outras vantagens que os lojistas oferecem", apontou.

Por isso, segundo o empresário, é importante que os comerciantes saibam

como incrementar as promoções para que o consumidor se sinta atraído. Como fevereiro é a época para 'arrumar a casa' e organizar as finanças, os estabelecimentos comerciais devem oferecer ofertas mais incrementadas possíveis.

Crescimento

Pesquisa CNI confirma ano positivo na construção civil

ALBERTO CÉSAR ARAÚJO

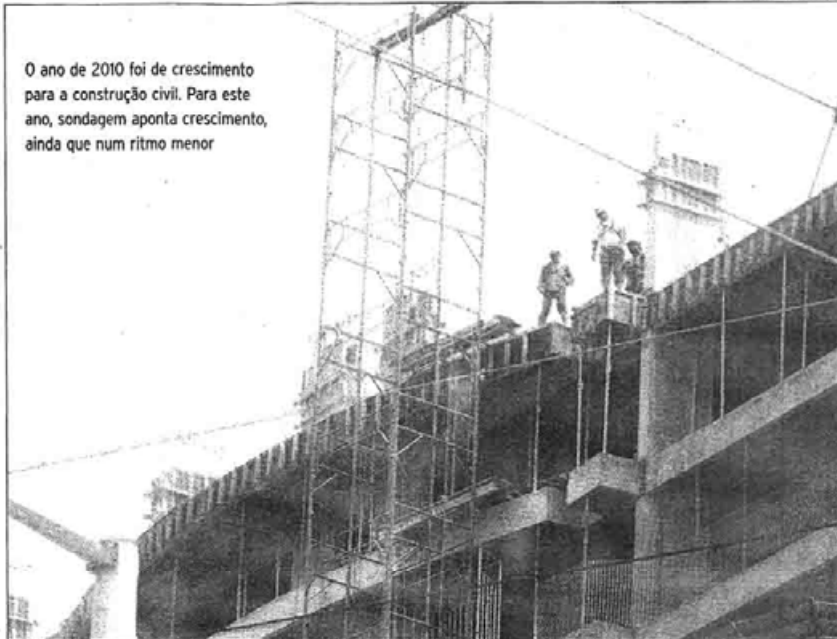
São Paulo - A atividade na indústria da construção civil cresceu em dezembro de 2010 e confirmou o ano positivo do setor, informa a pesquisa Sondagem da Construção Civil, divulgada ontem, pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), em São Paulo. De acordo com o levantamento, o nível de atividade no último mês de 2010 ficou em 51 pontos, numa escala de zero a cem em que valores acima de 50 apontam crescimento.

"O ano de 2010 foi de crescimento para a construção civil, e não de recuperação da atividade, como em outros setores. E 2011 também deverá apontar crescimento, ainda que num ritmo menor do que o do ano passado", previu o gerente-executivo da Unidade de Pesquisa, Avaliação e Desenvolvimento da CNI, Renato da Fonseca, na divulgação da Sondagem.

Os empresários consultados pela pesquisa disseram que a atividade no último mês do ano foi acima do usual para meses de dezembro. Esse indicador ficou em 54,7 pontos. A boa atividade do setor teve reflexos tanto no emprego quanto na situação financeira das empresas, segundo a Sondagem da Construção Civil.

A pesquisa da CNI demonstra que em dezembro o setor contratou. O indicador do número de empregados fechou em 53,7 pontos no mês. As empresas de maior porte puxaram esse crescimento, com 58,2 pontos. Já as

O ano de 2010 foi de crescimento para a construção civil. Para este ano, sondagem aponta crescimento, ainda que num ritmo menor



Empresas de maior porte puxaram o crescimento do setor, que no mês de dezembro ficou acima do usual, segundo os empresários

médias e pequenas tiveram crescimento mais modesto do emprego, com 51,1 e 52,2 pontos, respectivamente.

Expectativas

A CNI mediu as expectativas dos empresários da construção civil para os próximos seis meses. Para eles, o nível de atividade no setor deverá continuar

crescendo, como demonstra o indicador de 61,9 pontos. Isso fica demonstrado, de acordo com Renato da Fonseca, quando se observam as expectativas para o lançamento de novos empreendimentos e serviços, que ficou em 58,1 pontos, e para compras de insumos e matérias-primas, que fechou em 59,9 pontos.

As empresas de construção civil, de todos os portes e dos três segmentos pesquisados (construção de edifícios, obras de infraestrutura e serviços especializados), têm boas perspectivas de continuar contratando mão-de-obra no primeiro semestre de 2011. O indicador que pondera essa variável ficou em 62 pontos.

Principais problemas

A falta de trabalhador

qualificado foi apontada pelas empresas que participaram da Sondagem da CNI como o principal problema do setor, atualmente. Para 68,4% dos entrevistados, é o maior entrave ao crescimento desse mercado.

O alto custo da mão-de-obra também foi apontado pelos empresários como um problema importante, tendo recebido 27,4% de menções (cada entrevista podia apontar três respostas e, por isso, a soma dos percentuais é maior do que cem). Condições climáticas, por conta das chuvas do fim de ano, também apareceram entre os principais problemas do setor, com 22,6% das respostas.

A pesquisa da CNI foi realizada com 375 empresas, entre os dias 3 e 20 de janeiro.

Estimativa

Projeção de inflação sobe pela 8ª vez

Brasília (Agência Brasil) –

A estimativa de analistas do mercado financeiro para a inflação oficial, neste ano, subiu pela oitava semana seguida. A projeção para o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) passou de 5,53% para 5,64%. Para 2012, a expectativa foi alterada de 4,54% para 4,70%, alta pela segunda semana seguida. As informações constam do boletim Focus, divulgado toda segunda-feira pelo Banco Central (BC).

As estimativas estão acima do centro da meta de inflação de 4,5%, mas dentro do limite superior de 6,5%. Cabe ao BC perseguir a meta de inflação e para isso usa como principal instrumento de controle da demanda de bens e serviços a taxa básica de juros, a Selic. Na expectativa dos analistas, essa taxa deve encerrar este ano em 12,50% ao ano, contra 12,25% ao ano previstos no boletim da semana passada. Atualmente, a taxa Selic está em 11,25% ao ano. Para o fim de 2011, a projeção segue em 11% ao ano.

A pesquisa semanal do BC com analistas de mercado também traz projeções para os demais índices de inflação. A expectativa para o Índice de Preços ao Consumidor da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (IPC-Fipe), neste ano, passou de 4,90% para 4,96%. Em 2012, a expectativa é que esse índice fique em 4,59%, contra 4,50% previstos no boletim anterior.

A estimativa para o Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna (IGP-DI) foi alterada de 5,85% para 5,96%, este ano, e de 4,50% para 4,52%, em 2012. Para o Índice Geral de Preços de Mercado (IGP-M) neste ano, a expectativa passou de 5,77% para 5,96%. No próximo ano, a projeção continua em 4,5%.

Claro & Escuro

Componentes em queda

O presidente de uma empresa que fechou a fábrica de componentes eletrônicos na Zona Franca de Manaus informou ao jornal O Estado de S. Paulo que só nos últimos três anos, mais de de fabricantes seguiram o mesmo caminho. O fechamento de uma unidade dificilmente tem volta, pois os acionistas não acreditam mais no negócio.

Sefaz cobra operadora do Entrepósito de Uberlândia

O secretário de Estado da Fazenda do Amazonas, Isper Abraham, vai pedir uma reunião com a empresa Supporte, concessionária do Entrepósito da Zona Franca de Manaus em Uberlândia (MG), para ver a real situação da operadora logística. Segundo Abraham, há três empresas credenciadas e apenas uma está operando no local.

"Isto está me causando um pouco de preocupação. O entreposto em Uberlândia foi embasado em estudos técnicos e pesquisas de mercado que mostravam que era viável", afirmou. As informações são do jornal 'Correio de Uberlândia'.

Para Abraham, a empresa precisa fazer um trabalho com as empresas do Polo Industrial de Manaus (PIM) com o objetivo de atrair seus estoques para a cidade. "Talvez falte um trabalho melhor com os empresários, demonstrando a vantagem comparativa que os produtos terão ao utilizar o entreposto e a proximidade que Uberlândia oferece em termos de logística", disse.

O diretor da empresa operadora do Entrepósito da Zona Franca de Manaus em Uberlândia, Luiz Roberto Carrara, afirma que as informações passadas pelo governo de Amazonas estão equivocadas. Segundo ele, quando for feito o pedido da reunião, ele confirmará presença. "O secretário está equivocado. Hoje temos 12 empresas com contrato fechado, sendo seis

em operação e o restante em customização do sistema", afirmou.

Segundo Carrara, as empresas que operam em Uberlândia são dos segmentos de duas rodas, eletroeletrônicos, isolante térmico, etiquetas e produtos de fitness. Ele afirma que os resultados do entreposto estão além dos esperados. "O entreposto de Resende, no Rio de Janeiro, levou um ano e oito meses para ter a primeira empresa, já nós levamos 30 dias. Visitamos 120 empresas em Manaus, mas o ciclo deste negócio leva seis meses no mínimo", disse.

Em março, quando o entreposto em Uberlândia completa um ano de inauguração, a empresa concederá uma entrevista coletiva com todas as informações da operadora na cidade.

O superintendente do Núcleo Integrado de Logística da Associação Comercial e Industrial de Uberlândia (Aciub), Wilder Ferreira Cunha, é o idealizador e autor do projeto do entreposto em Uberlândia juntamente com a entidade. Segundo ele, já era esperado que o primeiro ano do entreposto em Uberlândia fosse de maturação. "O crescimento é gradativo, a maioria é de multinacionais que, pra mudar o fluxo de logística, leva um tempo. Primeiro uma empresa começa a operar, vê os benefícios e as outras começam a ter confiança no projeto", disse.

Para Ferreira, a partir deste segundo ano, já será possível cobrar resultados. "O primei-



Complexo foi inaugurado pelo governador mineiro Aécio Neves (e) com o secretário Isper Abraham (d), em março do ano passado / Foto: Divulgação/PSDB/MG

"O entreposto em Uberlândia foi embasado em estudos técnicos e pesquisas de mercado que mostravam que era viável".

Do secretário de Estado de Fazenda, Isper Abraham.

ro ano é de sementeira e o segundo é ano de resultado. Queremos ver bons frutos. Acredito que, do segundo para o terceiro ano, o entreposto estará em pleno funcionamento", afirmou.

O Entrepósito da Zona Franca de Manaus em Uberlândia é o segundo do País e único em Minas. A estrutura

funciona como um armazém para recebimento e estocagem de produtos industrializados na Zona Franca de Manaus, que vêm de aviões ou por terra em carretas.

As mercadorias são distribuídas de Uberlândia para qualquer lugar do território nacional ou enviadas para exportação. Os produtos podem ficar armazenados no entreposto sem a incidência de tributos até o deslocamento para as revendedoras, conforme Protocolo ICMS 85/2008, estabelecido entre os estados do Amazonas e de Minas Gerais.

Hoje, o entreposto conta com 150 funcionários. A expectativa é de que, quando estiver em pleno funcionamento, gere cerca de 500 empregos diretos.

Fale com o editor
redacao@diarioam.com.br

Venda de carros cai e de motos é recorde

Tabajara Moreno

Da Redação

Manaus, Amazonas

O mercado de veículos no Amazonas apresentou desempenhos diferentes para a venda de carros e motocicletas no mês de janeiro. Enquanto as concessionárias de carros zero quilômetro tiveram o pior janeiro em vendas dos últimos quatro anos, as revendedoras de motocicletas alcançaram o melhor resultado em vendas no mês desde 2002.

De acordo com dados da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave), em janeiro, foram comercializados 1.832 carros novos no Amazonas. Frente ao mesmo mês do ano passado, as vendas caíram 12,8%. O desempenho do mercado este ano ficou abaixo até do registrado du-



Em janeiro de 2010, as vendas de carros novos foram impulsionadas pela redução da alíquota do IPI / Foto: Jairo Araújo 08/07/08

rante janeiro de 2009, período da crise econômica que desacelerou o consumo em todo o País. Naquele ano, as vendas de janeiro chegaram a 1.839 carros zero quilômetro no Estado.

Em janeiro de 2010, as vendas de carros novos foram impulsionadas pela redução da alíquota do Imposto sobre

Produtos Industrializados (IPI). A medida fez parte do pacote que o governo federal lançou em dezembro de 2008 para reduzir impactos da crise financeira internacional na economia brasileira. Com preços mais baratos, as vendas alcançaram recordes em 2009 e em 2010. Ano passado, as concessionárias de carros

venderam 37,2 mil veículos, expansão de 24% na comparação com 2008.

Segundo o economista Edson Nogueira, o fim da redução do IPI teve bastante peso na retração de vendas, mas é preciso considerar também que janeiro é um mês onde a população reduz o consumo. "É uma questão sazonal, pois

é um mês em que as pessoas estão retornando das férias, com dívidas geradas no final do ano anterior e despesas inerentes ao início do ano como, por exemplo, os gastos com a escola dos filhos e impostos. Além disso, as concessionárias não costumam fazer grandes promoções para atrair clientes em início de ano", frisou.

O mercado de motos, no entanto, parece não ter sido prejudicado com o baixo consumo de início de ano. Em janeiro, as revendedoras de motocicletas comercializaram 1.850 motos zero quilômetro, melhor desempenho desde 2002, comparando-se janeiro de cada ano, segundo a Fenabrave. Este ano, as vendas no segmento apresentaram alta de 35,7% na comparação com janeiro de 2010.

Fale com o editor
redacao@diarioarn.com.br

VEÍCULOS

Triplica a importação de tecnologia

A indústria brasileira perde espaço em ritmo acelerado para produtos importados nos setores mais dinâmicos da economia nacional. Nos últimos seis anos, quase triplicou a importação de produtos do chamado grupo média-alta tecnologia, que inclui de veículos automotores e outros equipamentos de transporte a eletroeletrônicos, máquinas e equipamentos.

Levantamento da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), entregue há cerca de duas semanas ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, mostra que o consumo desses itens deu um salto de 76% entre 2004 e 2010, mas a produção local cresceu 40%.

Amazonas cobra mais de Entreposto

O secretário da Fazenda do Estado de Amazonas, Isper Abrahim, vai pedir uma reunião com a empresa Suporte, concessionária do Entreposto da Zona Franca de Manaus em Uberlândia. No encontro, que deve acontecer em fevereiro, o secretário quer verificar a real situação da operadora, já que, segundo ele, tem três empresas credenciadas pela Zona Franca e apenas uma operando no local. "Isto está me causando um pouco de preocupação. O entreposto em Uberlândia foi embasa-

do em estudos técnicos e pesquisas de mercado que mostravam que era viável", afirmou.

Para Abrahim, a empresa precisa fazer um trabalho com as indústrias do polo industrial de Amazonas com o objetivo de atrair seus estoques para a cidade. "Talvez falte um trabalho melhor com os empresários, demonstrando a vantagem comparativa que os produtos terão ao utilizar o entreposto e a proximidade que Uberlândia oferece em termos de logística", disse.