

# NOVO **RN**

COMÉRCIO DE BENS,  
SERVIÇOS E TURISMO

É H O R A D E A C E L E R A R

RIO GRANDE DO NORTE, 14 e 15 de agosto de 2021  
TIRAGEM: 5000 MIL EXEMPLARES

**DISTRIBUIÇÃO GRATUITA**

*Praia Shopping*

90% DO PÚBLICO É DE BAIROS PRÓXIMOS

*Leroy Merlin*

80% DE CRESCIMENTO NAS VENDAS

*Tem Liquida*  
DE 27 DE AGOSTO A 5 DE SETEMBRO

*Entrevista*

MARCELO QUEIROZ, PRESIDENTE  
DA FECOMÉRCIO FALA SOBRE A  
FORÇA DO SETOR

# HORA DA RETOMADA

## SUPERAÇÃO DO SETOR DE SERVIÇO

# Para a Fecomercio RN, momento é de superação

APESAR DOS ÍNDICES NEGATIVOS DA PANDEMIA, FECOMÉRCIO CAPACITA E ORIENTA EMPRESARIADO PARA A RETOMADA

A pandemia deixou marcas em todos os setores da sociedade. Um dos impactos gerados foi na geração de empregos. Segundo o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), do Ministério da Economia, o Rio Grande do Norte encerrou o primeiro semestre de 2021 com um déficit de 6,2 mil postos de serviço formais – mesmo apresentando uma alta na geração de empregos e 12,3 mil carteiras assinadas.

Levando em consideração que o salário médio do trabalhador potiguar é de R\$ 1.700,00, as vagas perdidas representam R\$ 10,6 milhões a menos, disponíveis no mercado potiguar.

Isso representa cerca de R\$ 63,4 milhões que deixaram de circular. Mas para o presidente da Fecomércio RN, Marcelo Queiroz, a retomada já começa a se pronunciar. “Estamos iniciando o processo de superação de uma crise sem precedentes e que certamente ainda demandará muita articulação e trabalho para ser superada.

Eu tenho destacado a importância e o potencial do setor de Serviços nesse contexto de recuperação, especialmente nas atividades ligadas ao Turismo e na área de Eventos, algo que foi confirmado pelos dados do Caged”, afirmou.

Marcelo Queiroz acredita que o momento é de concentração de esforços e de reestabelecimento e ampliação de parcerias, além de cria-

ção de ações que apoiem e beneficiem o empresário neste momento de retomada. E esse está sendo o papel desempenhado pela Fecomércio neste momento. A entidade, segundo o seu presidente, tem procurado o governo, o segmento bancário, bem como buscado também refazer laços internacionais.

“Somente com iniciativas efetivas, ampliaremos o ritmo de crescimento das atividades econômicas e recuperamos os impactos deixados pela Pandemia”, disse o presidente da Fecomércio, que considera ter sido o período de pandemia muito difícil para todo segmento do comércio, com muitas das lojas fechadas por muito tempo, assim como o setor de turismo, sendo o segmento mais afetado, em sua avaliação.

Outro levantamento apresentado pela Fecomércio mostra o impacto da pandemia da Covid-19 nos perfis de negócios do Rio Grande do Norte. Desde o início da crise sanitária até hoje, o saldo é negativo, entre o fechamento e a abertura de empresas de maior porte, num déficit de 9.869 negócios. Situação diferente do universo de microempreendedores individuais (MEIs), microempresas e empresas de pequeno porte, onde o saldo é positivo, com 37.314 empresas a mais. Porém, o destaque maior vai para os de microempreendedores individuais, com um acréscimo de 33.997 novos negócios.

Reprodução/Voltaia



Setor de comércio, serviços e turismo responde hoje por 75% do PIB do RN

## SEGMENTO DE SERVIÇOS FOI O QUE MAIS ABRIU EMPRESAS NA CRISE

O setor de serviços teve o maior impacto do período de pandemia, com cerca de 20 mil empresas fechadas no Rio Grande do Norte, mais que o dobro do segmento de comércio, onde cerca de 9 mil empresas deixaram de existir. O segmento de serviços também foi o que mais abriu novas empresas (29.138), representando cerca de 53% do total. O impacto no faturamento, de acordo com o presidente da Fecomércio, é um indicador importantíssimo e reflete uma face extremamente dura da crise. “Mas verificamos um saldo positivo de quase 10 mil novas empresas no segmento de serviços, o que mostra que a economia permaneceu em movimento, muito apoiado pela resiliência da classe empresarial”, destacou Queiroz. O presidente da Fecomércio apoia a retomada das atividades no comércio norte-rio-grandense. E tem criado ações para que ela se dê da melhor forma, tanto que tem

criado oportunidades ao empresário de se reciclar e se adequar aos novos tempos. Juntamente com o Sesc/Senac, a entidade tem um programa de capacitação e de orientação permanente aos empresários. E, segundo Marcelo Queiroz, isso continuará a ser feito, porque o entendimento é que só através desse conhecimento as empresas, os empresários, podem encontrar o caminho de volta às suas atividades plenas. “Nós temos o programa Senac de Gratuidade que fazemos capacitações gratuitamente. Estamos lançando também o programa Fecomércio com Você, que nós iremos lançar nos próximos dias, onde a gente está levando vários serviços para as empresas, trocas de informações e também de experiências, onde as empresas vão ter negociações entre elas, com proveito, com retorno financeiro, como cash back e outras opções”, comenta Marcelo Queiroz.

## CONFIRA ENTREVISTA COM MARCELO QUEIROZ, PRESIDENTE DA FECOMÉRCIO RN

Foto: Carlos Azevedo



Antes da pandemia, a arrecadação do ICMS do Estado estava na casa dos R\$ 400 milhões/mês. E agora, desde o ano passado, ela está na faixa dos R\$ 550 milhões/mês

**Onde se concentra o comércio do Estado?**

Boa parte do comércio do nosso estado está aqui na Região Metropolitana, e fora dela nós temos alguns centros, como Mossoró, Caicó, que concentra a grande parte do setor do comércio.

**Quais os principais setores?**

O setor de comércio, serviços e turismo é o que tem maior pujança no nosso estado. Ele responde hoje por 75% do PIB, e por, no mês de junho, uma arrecadação de ICMS de 78% em relação aos demais segmentos. E temos aí 70% dos empregos gerados no nosso estado com carteira assinada também nesse segmento.

**Você disse que 70% dos empregos gerados estão nesse segmento. O que representa isso em números?**

Temos em média de 490 mil empregos com carteira assinada em nosso estado. O setor de comércio e serviços responde por cerca de 320 mil empregos diretos.

**Mão de obra qualificada?**

Sim. Até porque no sistema Fecomércio, através do Senac, existe uma área de capacitação. E só nesse período de pandemia, o Senac capacitou mais de 20 mil pessoas. Dessas aí, cerca de 10 mil com cursos gratuitos em todas as áreas do comércio, serviços e turismo.

**O que significa todos esses índices de geração de empregos para a economia do Rio Grande do Norte?**

Como eu disse, a gente representa 75% do PIB. Somos também o segmento que

gera o maior número de empregos. Então gera renda, desenvolvimento para a nossa cidade e para o nosso estado.

**Como foi o período de pandemia para o comércio?**

O período de pandemia foi muito difícil para todo segmento. Muitas das lojas ficaram fechadas; o setor de turismo também ficou o maior tempo fechado e foi o segmento mais afetado. Mas o comércio mesmo, no período da pandemia, com os recursos que foram injetados no Estado, através das ajudas do governo federal, os setores que estavam abertos, os setores essenciais, venderam muito e tiveram um crescimento muito grande nas suas vendas. O primeiro semestre do ano passado foi o mais sofrido, mas a partir do segundo semestre, com a abertura das empresas e com a demanda reprimida – porque no início da pandemia as indústrias também fecharam – as indústrias passaram a fabricar, existia uma demanda reprimida, e isso fez com que o setor de comércio e serviços crescesse muito e aumentasse suas vendas muito fortemente. Com isso também o Governo do Estado teve uma arrecadação do ICMS recorde.

**Considera que houve uma retomada da economia?**

Sim. Mas não completa, porque a retomada mesmo, como era antes da crise, demora algum tempo pelo estrago que foi feito. Nós perdemos só em janeiro a maio do próximo ano 19.800 empregos. Então, essa volta desses empregos demora um certo tempo. Mas esse ano, nesse mesmo período, nós já recupera-

mos 7.800, no ano de 2021 até o mês de maio. O setor de turismo, no mês de julho, está tendo uma resposta muito positiva. Os hotéis ficaram fechados, os restaurantes ficaram boa parte do tempo fechados; mas nós tivemos agora no mês de julho quase o mesmo número de voos que o ano de 2019 no mesmo período. Como o turismo é um segmento que mexe com toda a cadeia produtiva, ele está também contribuindo para essa retomada.

**E o que representa a arrecadação do ICMS por parte do comércio?**

Antes da pandemia, a arrecadação do ICMS do Estado estava na casa dos R\$ 400 milhões/mês. E agora, desde o ano passado, ela está na faixa dos R\$ 550 milhões/mês. Foi um aumento muito grande na arrecadação, provocada justamente por essa corrida ao comércio, as pessoas voltando a ter uma vida quase que normal.

**No nosso comércio, nós vimos pessoas se reinventarem para ver se melhorava suas vendas e assim conseguir superar esse período da pandemia. O comércio do Rio Grande do Norte está preparado para continuar firme e forte?**

O empresário está sempre se reinventando, está sempre procurando novos conhecimentos. Agora, nesse período, nós tivemos a pequenas e médias empresas que passaram a vender por e-commerce, pelo Instagram, por outros aplicativo. Tem pessoas que tiveram, sim, que mudar de segmento, pois o segmento dele não estava dando mais para continuar. O empreendedor é uma pessoa que está sempre se reinventando e procurando o melhor.

# Leroy Merlin registra crescimento de mais de 80% nas vendas na crise

FILIAL NATALENSE ATRIBUI ALTA À NECESSIDADE DE SEUS CLIENTES PERMANECEREM EM CASA DURANTE O PERÍODO DE PANDEMIA

Assim como todas as pessoas e empresas ao redor do mundo, a Leroy Merlin Natal enfrentou meses atípicos e cheios de incertezas que foram refletidas no volume de vendas e no único período em que a empresa decidiu fechar as portas durante a pandemia, que foi de apenas três dias.

Apesar de ter passado por uma queda nas vendas durante os meses de março e abril, logo a Leroy Merlin foi impactada com o crescimento nas vendas causado pela necessidade das pessoas de ficarem em casa. "Por causa dessa necessidade, nós tivemos um crescimento superior a

Foto: Carlos Azevedo



Loja da Leroy em Natal deve ganhar drive-thru em breve

80% em relação ao ano de 2019", afirma o diretor da Leroy Merlin Natal, Jolair de Souza.

Esse crescimento não ficou apenas na loja física, Jolair diz que a alta nas vendas chegou tam-

bém ao e-commerce da empresa, refletindo a necessidade e escolha dos clientes de ficarem em suas casas como prevenção ao contágio pelo coronavírus. "O e-commerce cresceu ab-

surdamente nesse período, cerca de 300%. Tivemos que contratar pessoas especificamente para esse setor", explica Jolair.

Como disse o diretor da filial da Leroy Merlin em Natal, indo de encontro ao que acontecia no comércio no ano de 2020, a empresa optou por não demitir nenhum de seus colaboradores e ainda fez contratações.

Como todo o setor, a Leroy Merlin teve que se reinventar e apostou no digital para atender as necessidades de seus clientes e colaboradores. Além das adaptações na loja física, como distanciamento e dispo-

nibilização de álcool em gel, a empresa investiu em novas formas de atendimento e entrega em domicílio.

Visando a sociedade, a Leroy Merlin criou programas de ação social. Um deles foi a arrecadação e distribuição de cestas básicas, que beneficiou mais de duas mil famílias carentes no Brasil, sendo 600 delas em solo potiguar.

Sobre o futuro, Jolair diz que em breve a loja de Natal deve ganhar um drive-thru de materiais de construção e que novas filiais devem ser inauguradas no país, principalmente na região Nordeste.

CONSTRUÇÃO • ACABAMENTO • BRICOLAGEM • DECORAÇÃO • JARDINAGEM

## ▶ ANIVERSÁRIO LEROY MERLIN

Presente pra tudo que sua casa pode ser.

aponte seu celular e confira as ofertas



BR 101, nº 4.500, Nova Parnamirim, em frente ao Trevo da Maria Lacerda

**LEROYMERLIN**  
A casa da sua casa.



Inovações durante a pandemia fazem do Praia Shopping referência na atual retomada

# Praia Shopping da vizinhança

MESMO EM MEIO À PANDEMIA, O PRAIA OUSOU PROPONDO FERRAMENTAS QUE O FAZEM FORTE NA RETOMADA APÓS A CRISE SANITÁRIA

Em 1997 o Praia Shopping chegou ao mercado potiguar, se instalando em uma das regiões mais bonitas da cidade e do país. Situado na avenida Engenheiro Roberto Freire, entre os bairros de Capim Macio e Ponta Negra, o mall se consolidou como um shopping de vizinhança. Capim Macio, Ponta Negra, Neópolis, Nova Parnamirim, são clientes dessas localidades que nos frequentam pelo menos de duas a três vezes por semana”, diz Danielle Leal, gerente geral do Praia Shopping.

A ideia de que o Praia é um shopping para turistas advém justamente da vizinhança. Aproximadamente 30% dos moradores de Ponta Negra e Capim Macio não são nativos. A presença deles no Praia Shopping faz saltar aos olhos e aos ouvidos de quem passa por lá o biotipo e sotaques diferentes, contu-

do, eles são moradores das redondezas que fizeram morada na capital potiguar.

o turismo, e nós somos muito mais do que isso. O turista é muito bem-vindo, é uma parte importantíssima da nossa economia, mas cerca de 90% do nosso público é também nosso vizinho. Nós somos essencialmente um shopping de vizinhança. Capim Macio, Ponta Negra, Neópolis, Nova Parnamirim, são clientes dessas localidades que nos frequentam pelo menos de duas a três vezes por semana”, diz Danielle Leal, gerente geral do Praia Shopping.

A ideia de que o Praia é um shopping para turistas advém justamente da vizinhança. Aproximadamente 30% dos moradores de Ponta Negra e Capim Macio não são nativos. A presença deles no Praia Shopping faz saltar aos olhos e aos ouvidos de quem passa por lá o biotipo e sotaques diferentes, contu-



O Moviecom é uma das operações do Praia Shopping

do, eles são moradores das redondezas que fizeram morada na capital potiguar.

O Praia foi o primeiro a implantar o serviço de drive-thru, ainda em maio de 2020, ampliando as ofertas para o primeiro Dia das Mães em meio à pandemia. Outro serviço que facilitou a vida dos clientes, foi o sistema de delivery, que apesar de implantado desde 2019, se consolidou durante a necessidade do recolhimento

domiciliar. A mais recente novidade é o PraiaZapp, onde os clientes podem optar por receber ofertas diárias de lojistas do Praia Shopping na tela do seu smartphone, através do aplicativo de mensagens instantâneas WhatsApp.

Um dos mais recentes projetos do Praia Shopping é a “Kitanda do Praia”, uma feirinha de agricultura familiar e orgânicos, que passa a acontecer semanalmente, todos os sábados,

das 10 às 16h, no deck da praça de alimentação do mall. Além de ser mais uma opção para os clientes, o projeto tem um grande valor social e econômico. Ele é feito em parceria com agricultores do interior do Estado, e está ajudando a dar sustento para quase 50 famílias da cidade de Ilmo Marinho.

Tudo isso é importante para o fortalecimento do Praia em um horizonte de retomada dos serviços. “Sendo otimista, nós enxergamos um bom horizonte na frente. Nós temos muitos desafios ainda que comprometem a renda e dificultam o consumo; contudo, nós acreditamos que temos a chance de ter um segundo semestre muito bom e cheio de novidades”, diz Danielle Leal, gerente geral do Praia Shopping.

# Vem aí, a 20ª Liquida Natal!

UM DOS EVENTOS MAIS TRADICIONAIS DO COMÉRCIO  
NATALENSE RETORNA DE 27 DE AGOSTO A 5 DE SETEMBRO

Um dos mais tradicionais eventos de liquidação no comércio natalense chega à sua 20ª edição. A #LiquidaNatal2021 ocorrerá de 27 de agosto a 5 de setembro. Promovida pela Câmara de Dirigentes Lojistas de Natal, a expectativa é de engajar cerca de 2 mil empresas na ação. Consagrada como a segunda melhor data de vendas para o comércio local, ficando atrás somente do Natal, os consumidores poderão aproveitar inúmeros descontos especiais durante os 10 dias. Para os lojistas, a perspectiva é de aquecimento nas vendas e aumento de fluxo nos estabelecimentos comerciais.

Com o avanço da vacinação no estado e a queda no número de casos de Covid-19, a CDL enxerga um cenário positivo para esta edição da Liquida, depois de quase dois anos de dificuldades do setor comercial.

“Estamos muito otimistas para a Liquida Natal deste ano. Nosso pensamento é de que essa é a Liquida das Liquidadas, aquela que vai aquecer as vendas e a levantar a autoestima dos empreendedores”, afirmou José Lucena, presidente da CDL Natal.

Nesta vigésima edição, a Liquida Natal vai sortear um carro 0km, cinco TVs de 40 polegadas e um caminhão de prêmios para os consumidores. A cada R\$ 50 em compras, o cliente ganha um cupom para concorrer aos prêmios. Já os vendedores irão concorrer a sete vale-compras no valor de R\$ 1.000,00 cada um.

“A ideia da CDL é movimentar o comércio, aquecer as vendas e premiar os consumidores que valorizam a compra no comércio local, e geram emprego e renda em Natal e Região Metropolitana”, ressaltou Lucena. Faltando pouco mais de quinze dias para a Liquida, a diretoria da CDL Natal está firmando parcerias com os veículos de comunicação para dar ampla visibilidade à promoção e consequentemente às empresas participantes da campanha.

“A Liquida Natal é uma muito importante para o comércio. Ela tem o papel de movimentar e aquecer as vendas. Começamos há 20 anos com esse propósito, e alcançamos nosso objetivo. A data hoje é o segundo melhor período em vendas, ficando atrás somente do Natal”, enfatizou o presidente da CDL Natal, José Lucena.

Aos lojistas interessados em aderir à campanha, basta acessar o link [www.lojistaliquidanatal.com.br](http://www.lojistaliquidanatal.com.br) e realizar o cadastro na plataforma desenvolvida pela HC Mais, empresa responsável pela comercialização da Liquida Natal desse ano.

20  
21

27 AGO A 5 SET

# LIQUIDA NATAL

# Vem ganhar!

Faça parte  
da maior  
campanha  
promocional  
do varejo da  
Grande Natal

1



Carro 0km



5

TVs 40"

1



Caminhão de prêmios

7

Vale-compras de R\$ 1000



SORTEIO 14 SET  
AUDITÓRIO DA  
CDL NATAL - 10H



Troque seus cupons

[liquidanatal2021.com.br](http://liquidanatal2021.com.br)

CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO SECAP/ME N.º 06.013811/2021. Conforme regulamento. Imagens meramente ilustrativas.

• Mais de 3.000 lojas participantes

• Mais de R\$ 215 milhões em vendas

• Aumento (médio) de 25% no ticket de vendas da sua empresa.

Realização



Apoio



Patrocínio



PROGRAMA  
FECOMÉRCIO  
**COMVC**

Único como  
a sua empresa

COMVC



Toda empresa cresce com a ajuda de muitas parcerias. E o Programa Fecomércio COMVC quer ampliar a rede de parceiros do seu negócio. **Conte com o nossa plataforma para ser uma chave-mestra na abertura de novos espaços junto a outros empreendedores.**



**Reduza  
seus custos**



**Garanta descontos  
exclusivos**



**Amplie sua rede  
de relacionamento**

**Fecomércio RN**

Acesse [www.fecomerciocomvc.com.br](http://www.fecomerciocomvc.com.br) para tirar dúvidas e aderir ao programa.