Resumo de notícias econômicas

14 de Setembro de 2021 (terça-feira)

Ano 3 n. 173

Núcleo de Inteligência da Sedet

ADECE
AGÊNCIA DE DESENVOLVIMENTO DO ESTADO DO CEARÁ S.A.

CEARÁ
GOVERNO DO ESTADO
SECRETARIA DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E TRABALHO

PRINCIPAIS NOTÍCIAS DE POLÍTICA ECONÔMICA: 14 SETEMBRO DE 2021

Ford adota na região produção terceirizada de veículos

Broadcast

Após decidir fechar suas três fábricas no Brasil e passar a ser importadora, a Ford resolveu adotar na América do Sul a mesma estratégia que o grupo americano tem em outras regiões na produção de veículos comerciais – segmento que vem crescendo no mundo todo –, que é a terceirização da produção. Assim como faz na China, na Turquia e na Rússia, a Ford fez parceria com a empresa Nordex, do Uruguai, para produzir a Transit em versões furgão e van. Há empresas brasileiras fornecendo peças para a produção, mas o número não foi revelado ontem, quando a montadora apresentou o veículo à imprensa local.

O grupo criou no País uma divisão específica para a venda de comerciais leves. A Transit estará à venda no País ainda neste ano, primeiro na versão minibus para transporte escolar e turismo. No próximo ano, chega a versão furgão, para transporte de cargas.

A Transit será vendida nos cerca de 110 pontos de venda de concessionárias da marca que foram mantidos após a reestruturação que se seguiu ao anúncio do fim das operações locais. É menos da metade do que a marca tinha quando vendia automóveis, ou 287 revendas.

O vice-presidente da Ford América do Sul, Rogelio Golfarb, explica que um dos motivos para a alta procura de furgões em todos os mercados é o crescimento das vendas online, principalmente após o início da pandemia de coronavírus. A empresa estima um mercado de 66,6 mil minibus e furgões na América do Sul neste ano (alta de 15% em relação a 2020), e de 33,1 mil para o Brasil (alta de 7% ante 2020).

Startups de Israel miram saúde, agricultura e segurança no País

O Estado de S. Paulo

Fundada pouco antes da pandemia, a IL Health nasceu com a missão de trazer tecnologia de Israel para a área de saúde no Brasil. Hoje, a companhia tem no portfólio seis empresas israelenses fornecendo soluções por aqui. Mas a meta é crescer: hoje, a empresa negocia para trazer ao País mais 15 startups fundadas em Israel. A pandemia criou oportunidades para esses negócios, de acordo com Tamires Poleti, que comanda a IL Health. A executiva acredita que fechará mais três parcerias no mercado brasileiro até o fim de 2021. Segundo ela, mudanças na legislação – como a regulamentação da telemedicina, realizada em 2020, no contexto da pandemia – ajudaram a aumentar o apetite de startups de saúde no Brasil. Esses negócios de tecnologia podem trazer soluções para reduzir custos de empreendedores locais, diz.

A IL Health faz parte de um esforço maior, da Câmara Brasil-israel, de fazer a ponte entre startups israelenses e negócios brasileiros. Hoje, segundo a entidade, cerca de 300 negócios do país já prestam serviços por aqui. “Isso dobrou nos últimos cinco anos”, diz o advogado Renato Ochman, presidente da Câmara Brasil-Israel . Entre os setores na mira do grupo estão, além da saúde, agronegócio e segurança. Israel tem hoje 70 unicórnios e registrou US$ 10 bilhões de investimentos em startups ao longo de 2020, alta de 30% em relação ao ano anterior. Para ampliar a interação com o Brasil, Ochman, ao assumir o cargo, chamou para sua diretoria nomes fortes, como Amos Genish, ex-presidente da Telefônica/vivo e hoje no BTG Pactual; Felipe Steinbruch, que comenda a área de inovação da CSN; Guilherme Horn, presidente do Banco BV; Jack Magid, do Grupo Magnum (de segurança); e Pedro Wongtschowski, do Grupo Ultra.

Para Magid, do Magnum, o intercâmbio entre os dois países está ainda no começo. Na opinião do executivo, essas empresas de tecnologia israelenses têm potencial de ocupar uma lacuna em setores estratégicos no Brasil. O empresário passou a investir nessas startups – hoje já possui 14 em seu portfólio. Mas ele pondera que o movimento pode ser de duas mãos. “Estamos querendo levar startups do Brasil para lá”. As missões, de empresários brasileiros para conhecerem as empresas israelenses, com a pandemia, passaram a ser feitas virtualmente.

Imobiliárias ampliam aposta em serviços financeiros.

O Estado de S. Paulo

A simbiose entre os setores imobiliário e financeiro está aumentando com a transformação digital. O movimento abriu novas possibilidades de oferta de crédito, seguro e outros produtos dentro das plataformas de compra, venda e locação de imóveis. O estreitamento dos laços está em alta, como indicam transações recentes. A Loft comprou três fintechs – Credihome, Credpago e Investemais – enquanto o Quintoandar fez a aquisição da uma outra, a Atta. Os bancos tradicionais também estão no jogo. O Santander fechou nesta semana a compra do marketplace imobiliário Apê11. A Lopes e a Brasil Brokers reforçaram apostas em subsidiárias que funcionam como fintechs e já respondem por metade de suas receitas. E a incorporadora Cyrela está ampliando a Cashme, que oferece linhas de crédito não exploradas pelos grandes bancos.

"Existe um movimento de 'fintequização' de várias operações: com as empresas de várias áreas oferecendo serviços financeiros", diz o presidente da Associação Brasileira de Fintechs (Abfintechs), Diego Perez. "A ideia é que o consumidor possa comprar o bem e acessar o produto financeiro em um só lugar." No setor imobiliário, essa interação faz sentido porque a relação envolve bens de alto valor que geralmente demandam financiamento.

As fintechs adquiridas pela Loft, por exemplo, oferecem financiamento e opções de aluguel sem fiador – o que complementa a atividade principal de compra, venda e aluguel.

O Apê11, comprado pelo Santander, usa análise de dados e inteligência artificial para conectar vendedores a compradores de imóveis, servindo de "isca" para produtos bancários. "A imobiliária funciona como um originador de clientes para os serviços financeiros", diz Bruno Loreto, sócio da Terracotta Ventures, especializada em startups imobiliárias.

A Terrecota é sócia da Emcasa, rival da Loft e do Quintoandar. A próxima aposta do grupo será em uma "fintech pura" do ramo imobiliário. "Estamos negociando entrar em uma empresa de home equity (crédito pessoal com imóvel como garantia), diz Loreto.

Executivo de tecnologia vira opção para CEO em empresas

O Estado de S. Paulo

Com a crescente importância do setor de tecnologia dentro das empresas, executivos da área começam a ser vistos como opções para o posto de CEOs, informa Luciana Dyniewicz. Casos de diretores de tecnologia ou da área digital que avançaram para a principal cadeira de companhias já apareciam no exterior. Em março, a XP, uma instituição financeira, anunciou que o comando da empresa passaria das mãos de Guilherme Benchimol para o então CTO (sigla em inglês para diretor de tecnologia), Thiago Maffra. Além da XP, Flores Online, Original Hub, FiBrasil, Liberty Seguros e Neoenergia Distribuição Brasília estão entre as que fizeram movimento semelhante. Consultores especializados no recrutamento desse tipo de profissional destacam que o executivo que chega hoje ao cargo de CTO tem perfil de líder, que entende de gestão, estratégia, produto e cultura organizacional – daí a possibilidade de virar CEO.

O anúncio feito pela XP, de que o comando da empresa passaria das mãos do fundador Guilherme Benchimol para o então CTO (sigla em inglês para diretor de tecnologia), Thiago Maffra, surpreendeu muita gente. Foi a primeira vez que se viu no Brasil uma instituição financeira ser liderada por um profissional dessa área. Mas o movimento não é uma novidade no mundo corporativo. Casos de diretores de tecnologia ou da área digital avançarem para a principal cadeira de companhias apareciam no exterior, sobretudo em empresas de tecnologia.

Na Inglaterra, a Openreach, do setor de telecomunicações, é comandada desde 2016 por Clive Selley, que foi diretor de tecnologia da informação do Grupo BT (conglomerado do qual a Openreach faz parte), e, na Indonésia, a companhia aérea Garuda é liderada, desde 2020, por Irfan Setiaputra, que já havia passado pela presidência de uma empresa de tecnologia das coisas. Por aqui, além da XP, Flores Online, Original Hub, FiBrasil, Liberty Seguros e Neoenergia Distribuição Brasília estão entre as que fizeram movimentos semelhantes.

Captalys quer girar R$ 60 bi em marketplace renovado

Broadcast

Na reta final dos preparativos para se tornar a primeira empresa comandada exclusivamente por mulheres a abrir o capital (IPO, na sigla em inglês) na B3, a plataforma digital de infraestrutura de crédito Captalys resolveu remodelar seu marketplace de recebíveis. Essa espécie de central, que reúne transações de crédito entre grandes empresas, seus fornecedores e clientes, recebeu a marca Finanfor e vai atuar de maneira setorizada, por meio das plataformas Finan4Agro, Finan4Indústria, Finan 4 Construção e Finan4Varejo. Com isso, a meta é dobrar o volume negociado até o fim do ano que vem. Em 2020, passaram R$ 32 bilhões pelo marketplace. A Finanfor teve origem na iDTrust, fintech de crédito de Ribeirão Preto, em São Paulo, comprada pela Captalys em 2019.

Segundo Larissa Pomerantzeff, CEO da Finanfor, o diferencial da plataforma é, além de ter produtos específicos para os setores, permitir operações com recebíveis performados e não performados. Também conectar empresas e fornecedores a mais agentes financeiros compradores dos papéis, como fundos, e não só a bancos. O primeiro cliente do marketplace é a Corteva Agriscience, multinacional do agronegócio resultante da fusão entre Dow, Dupont e Pioneer. A empresa usará a plataforma para que seus mais de 3 mil fornecedores e clientes tenham acesso a crédito. O BTG Pactual é o líder da operação, que está prestes a entrar na CVM.

B3 volta ao mercado de dívida internacional

Broadcast

A B3 volta ao mercado de dívida internacional após mais de 10 anos, em grande estilo, com um título de dívida (bond) atrelado a metas sociais. A emissão deve ser de US$ 500 milhões e ocorrer a partir do dia 15 deste mês. Os compromissos que a B3 assumirá nos bonds são ter a presença de 35% de mulheres em cargos de liderança até dezembro de 2026 e criar um índice de diversidade até dezembro de 2024. A Bolsa tem atualmente 28% de mulheres em lideranças. Itaú BBA, JPMorgan, Bradesco BBI, Citi e MUFG são os coordenadores da emissão.

Perfil do diretor de tecnologia não é mais apenas técnico

Broadcast

O perfil do CEO do e-commerce Flores Online, Lucas Buffo, é um exemplo prático do que os consultores de recursos humanos descrevem como profissional de tecnologia com potencial para chegar ao comando de uma empresa. Como CTO da companhia, Buffo transitou por diferentes áreas e comandou equipes. Antes de chegar ao cargo, aprendeu a estabelecer estratégias e, no início da vida profissional, empenhou-se em estudar finanças.

Formado em Ciências da Computação, ele começou a carreira no Bradesco como escriturário e chegou a gerente de conta jurídica. Em seguida, foi para um e-commerce de flores como analista de sistemas. Criou um sistema de gestão para pedidos da companhia e trabalhou para aumentar a taxa de conversão, ou seja, fazer com que os clientes que acessavam o site comprassem. Conforme viu que a tecnologia poderia ajudar em outros setores, como o financeiro, foi desenvolvendo projetos em conjunto com outras áreas.

“O diretor de tecnologia transita por toda a empresa para fazer da tecnologia uma ferramenta que causa impacto positivo para todos. Tem de entender de todos os processos para conseguir elaborar soluções para os problemas, para ser mais produtivo e menos custoso. Isso faz com que ele tenha uma visão global da companhia”, Buffo.

Por outro lado, ele destaca que algumas habilidades inerentes ao CTO também ajudam o CEO: o raciocínio lógico e o interesse por novidades. “Um bom CEO cria uma base de pessoas confiáveis que faz a empresa fluir bem. Isso lhe dá tempo para olhar para fora, entender as tendências de mercado se encaixar para melhorar os processos e direcionar o rumo da empresa. Essa abertura para o novo é algo latente do profissional de tecnologia.”

Real Digital deve chegar em dois anos

Broadcast

O projeto da estratégia de inovação tecnológica do mercado financeiro do Brasil é o lançamento do Real Digital – moeda virtual que terá, como principal objetivo, reduzir

o uso de papel-moeda, primeiro passo do processo para eliminá-lo de vez. Será algo semelhante ao ocorrido com os talões de cheque, que durante muito tempo fizeram parte do cotidiano dos brasileiros e hoje estão praticamente extintos. O processo de criação da moeda digital brasileira está em fase de estudos pelo Banco Central e deve se estender por pelo menos mais dois anos até o lançamento. As principais economias do mundo, como Estados Unidos, China e Japão, também estão desenvolvendo ideias semelhantes.

O Real Digital será emitido pelo Banco Central, a exemplo do que ocorre com o papel-moeda – a existência de um ente regulador é, portanto, a principal diferença em relação às criptomoedas. O já chamado "e-real" poderá ser utilizado para a realização de compras, transações e investimentos – enfim, todas as mesmas possíveis aplicações do dinheiro em espécie. Mais do que a simples substituição de um pelo outro, no entanto, espera-se que a novidade traga outros benefícios para a sociedade. Um desses efeitos será a maior facilidade para o monitoramento de movimentações financeiras, o que contribuirá para o combate à lavagem de dinheiro e ao financiamento de atividades como crime organizado e terrorismo. Há também a expectativa de fomento de novos modelos de negócios baseados em tecnologia, especialmente aqueles relacionados à Internet das Coisas.

Acesso à web elevaria renda de mais pobres em 15,3%

Folha de São Paulo

Estudo mostra que se as classes mais pobres tivessem o mesmo nível de acesso à internet que os mais ricos, sua renda poderia dar um salto de 15,3%. Seriam R$ 75,4 bilhões a mais na economia, justamente nas mãos de quem mais precisa, completa a pesquisa da PWC e do Instituto Locomotiva. A população de baixa renda também tem piores aparelhos para se conectar. No início da pandemia, quando o ensino remoto se transformou na única alternativa, a estudante Emilly Cipriano, de 17 anos e moradora de Paraisópolis, em São Paulo, se viu em uma situação difícil, pois nem internet em casa ela tinha. Sem acesso à web, viu como saída ir à sede do Instituto Pró-saber, criado para levar educação e capacitação profissional para lugares sem estrutura. "Mesmo assim, foi muito difícil de acompanhar", afirma Emilly.

A realidade da adolescente paulistana reflete o abismo digital entre ricos e pobres no País, uma realidade que serve de espelho para as diferenças socioeconômicas entre a baixa e a alta renda. Um estudo realizado pela consultoria PWC, em parceria com o Instituto Locomotiva, mostra que, se as classes mais pobres tivessem o mesmo patamar de acesso à web disponível para as mais altas, sua renda poderia dar um salto de 15,3%. Preencher esse abismo social colocaria R$ 75,4 bilhões a mais para circular na economia – nas mãos de quem mais precisa.

Como ocorre em outros segmentos, o Brasil está longe de resolver a desigualdade no campo digital. Segundo o levantamento da PWC e do Locomotiva, que ouviu 2,3 mil brasileiros acima dos 18 anos, apenas 29% da população acima de 16 anos, ou 49,4 milhões de pessoas, está plenamente conectada. Isso significa ter acesso à internet em todos os momentos, sem problemas graves de instabilidade. Na outra ponta, há 33,9 milhões de brasileiros que nem têm acesso à internet – o que representa uma fatia de 20% da população. No meio do caminho, o estudo classifica 41,8 milhões de pessoas (25%) como “subconectadas”, que possuem algum tipo de dispositivo e acessam a internet de forma intermitente, e 44,8 milhões (26%) de “parcialmente conectadas”, que se conectam durante a maior parte do tempo em um aparelho de boa qualidade ou até em mais de um dispositivo.

O estudo mostra que a falta de conexão está ligada à renda. Enquanto os desconectados têm rendimento médio de R$ 1.413, os plenamente conectados ganham R$ 3.530. Os subconectados ganham, em média, R$ 1.933, enquanto os parcialmente conectados recebem R$ 2.229 mensais. “A disparidade deve ser ainda maior, pois não é possível falar do potencial da renda que essas pessoas desconectadas poderiam ter se tivessem acesso à internet para vender alguma coisa, por exemplo”, afirma Renato Meirelles, presidente e fundador do Instituto Locomotiva. “O analfabeto digital de hoje é o analfabeto funcional de ontem. Na prática, a digitalização é o novo português e excluiremos diversas pessoas se nada for feito.”

Yara mira adubo especial na onda da sustentabilidade

Broadcast

A Yara Brasil, subsidiária da norueguesa de fertilizantes Yara, avança em adubos especiais. Hoje, o segmento representa 30% das vendas da fabricante no País, ante 10% há sete anos. Em 2021, espera acompanhar o crescimento do mercado nacional, de mais de 10%. “O produtor brasileiro está investindo em soluções tecnológicas a fim de obter resultados ainda melhores”, diz Maicon Cossa, vice-presidente comercial. Essa tendência, segundo o executivo, se intensificou com a preocupação crescente em garantir sustentabilidade na agricultura. Recentemente, o portfólio de alta performance da Yara foi reforçado com uma linha de fertirrigação voltada para café e hortifrúti. Para o mercado brasileiro de adubos como um todo, a Yara Brasil prevê alta de 5% este ano, mas não há pretensão de acompanhar esse resultado. “O foco é entregar soluções completas com produtos premium”, afirma Cossa. Em 2020, a companhia vendeu mais de 10 milhões de toneladas de fertilizantes, incluindo os especiais, no País – cerca de 20% do consumo nacional. A receita foi de US$ 3,07 bilhões. A operação local contribui com um terço do negócio global da Yara.

A sustentabilidade é uma das prioridades da empresa. Está implementando uma plataforma de comercialização de créditos de carbono, a Agoro Carbon Alliance, em operação nos EUA. Por aqui, os projetos pilotos devem se iniciar neste ano. Também estuda trazer ao Brasil o programa de produção de “amônia verde”, ainda em desenvolvimento.

No quesito industrial, os esforços da Yara Brasil estão direcionados para a operação do complexo de Rio Grande (RS), esperada para o fim do ano. As obras foram adiadas em virtude da pandemia de covid-19. “Será o maior parque fabril de fertilizantes da América Latina”, diz Cossa. O projeto recebeu aporte de R$ 2 bilhões para duplicar a capacidade de produção e modernização. No País, a empresa possui outras três plantas industriais e 22 misturadoras.

Milho é a bola da vez na B3

Broadcast

O milho é a bola da vez na B3. Com produção em alta e forte demanda do setor de carnes, o número de contratos futuros do cereal negociados na bolsa já é 11% maior que o do ano passado. De janeiro a julho supera 1,816 milhão de contratos, conta Fabiana Perobelli, superintendente de Relacionamento com Clientes Brasil da B3. Produtores, empresas e cooperativas utilizam o mercado futuro para travar antecipadamente o preço do milho e se precaver de oscilações no momento da entrega da safra.

Ainda que o mercado nacional do milho acompanhe as cotações internacionais, há, segundo Fabiana, um interesse cada vez maior na referência interna. “O produtor vê que existe um preço do milho Brasil, que reflete melhor o mercado nacional do que as cotações do cereal na Bolsa de Chicago.” De fato, cerca de 65% do grão produzido aqui é comprado por empresas locais, o que reforça o papel do mercado doméstico como formador de preço. Entre 2019 e 2020, o total de contratos futuros de milho negociados na B3 subiu 82%.

Controle Biológico de Pragas

Broadcast

A startup norte-americana Indigo vem ganhando espaço no Brasil desde 2018 no controle biológico de pragas e financiamento de produtores. Utiliza inteligência artificial para identificar micro-organismos capazes de melhorar a resposta das plantas a pragas, doenças e variações climáticas. Dario Maffei, CEO da empresa, diz que os biológicos devem atingir 700 mil hectares em 2021, ante 400 mil em 2020 e 100 mil em 2019.

Com o Indigo Ag Finance, fundo pelo qual financia produtores, a perspectiva é sair dos cerca de R$ 100 milhões concedidos em 2020 para quase R$ 400 milhões em 2021. Há cinco anos, a agtech se destacou ao ser considerada uma unicórnio, ou seja, startup com valor de mercado de mais de US$ 1 bilhão, por seu processo de desenvolvimento de produtos biológicos. Hoje, está avaliada em cerca de US$ 3,5 bilhões, diz Maffei.

Crise e Biocombustíveis

Broadcast

O aquecimento global, que motiva governos no mundo a reduzir as emissões de gases do efeito estufa, também põe em risco a capacidade da agricultura de fornecer alternativas aos combustíveis fósseis, alerta estudo da S&P Global Platts Analytics. Estiagem e geada no Brasil reduziram a produção de cana e milho, usados para etanol, enquanto secas nos EUA e Canadá comprometeram lavouras de soja, milho, colza e canola, matérias-primas para biocombustíveis.

Ao mesmo tempo em que vê aumento da procura por etanol, biodiesel e diesel renovável em mais de 1 milhão de barris/dia, chegando em 3,9 milhões até 2040, a S&P espera que em 2050 a economia global vai dobrar e ganhar 2 bilhões de pessoas, que demandarão mais alimentos. Para enfrentar a situação, recomenda diversificar as fontes sustentáveis de combustíveis e eletricidade e aumentar investimentos em tecnologias para usar resíduos de alimentos e agrícolas na produção de biocombustíveis, como palha de cana, bagaço, lascas de madeira e sebo.

Fintech faz a 'ponte' para empréstimos entre pessoas físicas

Broadcast

Comuns na Inglaterra e nos EUA, fintechs que fazem o "match" entre quem quer emprestar dinheiro e quem está em busca de crédito, sem bancos no meio, foram autorizadas no País em 2019. A Bulla, que encabeçou a lista das Sociedades de Empréstimos entre Pessoas Físicas (SEPS), já acumula resultados positivos. De janeiro a agosto, a fintech intermediou R$ 5 milhões de empréstimos, ante R$ 1,5 milhão no ano inteiro de 2020. Com juros menores do que os cobrados pelos bancos, Marcelo Villela, CEO da startup, vê muitas oportunidades nesse novo modelo de crédito que batizou de "comunidade financeira". "Estamos criando a XP do crédito", avisa.

- **Como funciona uma SEP?**

Por meio de algoritmos e uma lógica de crédito, dou uma nota para quem quer o empréstimo. Os juros mensais variam entre 1,5% e 5%. E a pessoa pode pedir R$ 2 mil, R$ 3 mil e R$ 4 mil, sempre valores redondos. O investidor que quer emprestar escolhe

um tomador e assim se formaliza o contrato. Neste momento ganho a comissão de 6%. Sou a comunidade financeira que junta as partes. Eles têm um chat para conversar, mas estamos no meio de campo.

• **Quais são os perfis das partes?**

Os que procuram empréstimo são das classes C e D. Metade é empreendedor autônomo. Entre os que emprestam, 50% são recém-aposentados que formaram um patrimônio, querem preservá-lo e obter uma renda. Ninguém pode emprestar mais de R$ 15 mil por CPF.

• **Como surgiu a ideia?**

Vindo de onde eu vim – depois de três anos como presidente da financeira Losango –, enxerguei uma oportunidade. No mercado financeiro a pessoa que empresta ganha entre 4% e 5% ao ano com um CDI (Certificado de Depósito Interbancário). E a que toma emprestado paga entre 8% a 9% ao mês. No empréstimo entre pessoas físicas os juros para quem toma o empréstimo são bem menores, e a remuneração para quem empresta pode chegar a 20% ao ano. No mercado financeiro banco quer ganhar dinheiro com crédito. Aqui é gente emprestando para gente.

• **E a inadimplência, é alta?**

Está em 9,7%. Cerca de 95% dos que pegam empréstimo e não pagam não têm a intenção de dar o cano. Ou não souberam administrar ou não entenderam o custo da dívida. Quando a pessoa vai dar calote, ela liga avisando.

• **Vocês chegam a incomodar?**

Estamos criando a XP do crédito. No começo, a XP não incomodava, mas criou um modelo e todo mundo está de olho em novos modelos. Esse é um mercado novo e crescente.

O que o 11/9 ensinou aos investidores

E investidor

Eram 8h46 da manhã e uma nuvem de fumaça cinza começava a cobrir o céu azul de Nova York quando o primeiro avião colidiu contra a Torre Norte do World Trade Center, nos Estados Unidos, em 11 de setembro de 2001. O atentado com quatro

aeronaves, o maior ataque estrangeiro em solo americano, foi coordenado pelo grupo terrorista Al-Qaeda e deixou um saldo de 3 mil mortos e cerca de 7 mil feridos.

Naquele dia, o pânico se alastrou e tomou conta do mercado financeiro. A Bolsa de Nova York ainda não tinha iniciado o pregão e se manteve fechada durante toda a semana, retomando as negociações apenas no dia 17 de setembro. Essa foi a maior paralisação desde a Grande Recessão nos EUA, com a quebra da Bolsa em 1929.

"O consenso dos reguladores e administradores das bolsas foi de que a realização de pregões sob aquelas condições seria mais prejudicial aos mercados do que um completo fechamento do ambiente de negociações", lembra Rodrigo Lima, analista de investimentos da Stake. Ao retomar os pregões, o índice Dow Jones encerrou aquela semana com queda acumulada de 14,1%, o índice S&P 500 teve baixa de 11,6% e a Nasdaq caiu 16%, uma perda de US$ 1,4 trilhão no mercado acionário. No Brasil, a Bolsa operou por apenas 1 hora e 15 minutos no 11 de setembro, e o índice Ibovespa encerrou o pregão às 11h15, com queda de 9,17%. Assim como no Brasil, a maioria das bolsas mundiais ficou fechada até o dia seguinte ao atentado.

No último sábado, o atentado às Torres Gêmeas completou 20 anos. Confira o que os analistas entrevistados pelo Einvestidor dizem sobre o evento que abalou o mercado financeiro e quais as lições apreendidas pelos investidores.

O legado para o mercado financeiro. A repercussão do atentado terrorista no mercado financeiro foi instantânea. E as lições e aprendizados do período de intensa instabilidade ainda são levadas em consideração em outras crises inesperadas que geram temor e levam a uma queda profunda no mercado de ações, como visto durante o início da pandemia do novo coronavírus. Assim como a forte queda em setembro de 2001, a crise em consequência da bolha imobiliária em 2008 e a pandemia de 2020, o mercado demonstrou capacidade de recuperação.

Os textos do conteúdo exposto neste informativo não são de autoria do Governo do Estado do Ceará.

Assessoria de Comunicação – Sedet
Fone: (85) 3444.2900
www.sedet.ce.gov.br

INDICADORES ECONÔMICOS E SOCIAIS

Atualizado no dia 26.08.2021

TAXA DE CRESCIMENTO ANUAL DO PIB (JAN-DEZ)				
	2018	2019	2020*	2021**
Ceará	1,45	2,67	-3,56	5,77
Brasil	1,78	1,41	-4,06	4,85

VALOR CORRENTE DO PRODUTO INTERNO BRUTO ANUAL (PIB) (R$ MILHÕES) (JAN-DEZ)				
	2018	2019	2020*	2021**
Ceará	155.903,82	166.959,80	168.285,73	188.355,17
Brasil	7.004.141,00	7.407.023,57	7.447.858,25	8.263.567,80

PARTICIPAÇÕES PIB ANUAL (%) (JAN-DEZ)	2018	2019	2020*	2021**
PIB_CE/PIB_BR	2,23	2,25	2,26	2,28
Participações População (%)	4,35	4,35	4,34	4,33

Fonte: IBGE e IPECE. Atualizado em 17/06/2021.
Notas: (*) Valores estimados, sujeitos a revisão; (**) Valores projetados, sujeitos a revisão;

CONTAS EXTERNAS DO CEARÁ (US$ MILHÕES) (JAN-JUL)				
	2018	2019	2020	2021
Exportações	1.025,65	1.130,41	951,02	1.406,49
Importações	1.305,02	1.097,79	1.206,18	1.742,31
Saldo Comercial	-279,37	32,62	-255,16	-335,82

Fonte: MDIC.

ESTOQUE DO VOLUME DE CRÉDITO				
	2018	2019	2020	2021 (Até junho)
Brasil (R$ Tri)	-	3,48	4,02	4,21
Ceará (R$ Bi)	71,32	76,77	87,14	91,18

Fonte: Banco Central.

PRINCIPAIS ÍNDICES				
ATIVIDADE (Acumulado até junho) (base: igual mês ano anterior) (%) – CEARÁ				
	2018	2019	2020	2021
Produção Física Industrial	0,0	2,1	-22,0	26,8
Pesquisa Mensal de Serviços	-9,2	-2,3	-13,4	5,8
Vendas Mensais do Varejo Comum	3,5	-1,1	-16,3	4,9
Vendas Mensais do Varejo Ampliado	4,2	2,9	-15,8	18,3
INFLAÇÃO (Acumulado até julho)	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
IPCA -BRASIL	2,83	2,54	0,90	5,81
IPCA -FORTALEZA	1,79	3,50	1,84	7,21
INPC - BRASIL	2,83	2,55	0,80	5,01
INPC - FORTALEZA	1,96	3,31	1,73	6,20
IGP-M	5,94	4,79	6,71	15,98

Fonte: IBGE e FGV.

MERCADO DE TRABALHO - CEARÁ				
INDICADOR	2018	2019	2020	2021.1
Desocupação (%)	10,1	10,1	14,4	15,1
Nível de ocupação (%)	50,3	50,8	42,8	40,4
População em idade de trabalhar	7.312 (100%)	7.410 (100%)	7.620 (100%)	7.623 (100%)
Força de trabalho (mil)	4.088 (56%)	4.185 (56%)	3.808 (50%)	3.631 (48%)
Ocupada (mil)	3.676	3.762	3.259	3.082
Formal (mil)	1.630	1.702	1.534	1.422
Informal (mil)	2.046	2.060	1.725	1.660
Desocupada (mil)	412	423	549	549
Fora da Força de trabalho (mil)	3.224 (44%)	3.225 (44%)	3.812 (50%)	3.992 (52%)
Desalentados (mil)	328	358	466	466
Rendimento médio real habitual de todos os trabalhos das pessoas ocupadas (R$)	1.525	1.685	1.656	1.766

Fonte: IBGE (PNAD Contínua).

ESTOQUE DE EMPREGO FORMAIS							
REGIÃO/ANO	2015	2016	2017	2018	2019	2020*	2021* (Até julho)
Ceará	1.542.759	1.443.365	1.464.948	1.471.704	1.509.818	1.523.809	1.569.938
Nordeste	8.899.279	8.436.203	8.543.651	8.647.237	8.683.272	8.704.355	8.930.303
Brasil	48.060.807	46.060.198	46.281.590	46.631.115	47.554.211	47.630.932	49.479.236

Fonte: RAIS/ME e NOVO CAGED.

* **O estoque de empregos 2020**: Estoque de empregos em 2019 + o saldo das contrações de 2020.

** **O estoque de empregos 2021:** Estoque de empregos em 2019 + o saldo das contrações de 2020 e 2021.

Saldo de Empregos Gerados - Acumulado - 2020 - CEARÁ						
	2020			2021		
	Admissões	Desligamentos	Saldo	Admissões	Desligamentos	Saldo
JAN	36.806	34.391	**2.415**	41.170	33.710	**7.460**
JAN-FEV	74.862	65.408	**9.454**	85.446	66.708	**18.738**
JAN-MAR	108.795	106.877	**1.918**	120.804	104.395	**16.409**
JAN-ABR	121.809	155.609	-33.800	151.363	131.936	**19.427**
JAN-MAI	136.612	181.915	-45.303	183.072	159.599	**23.473**
JAN-JUN	156.057	204.187	-48.130	221.170	188.461	**32.709**
JAN-JUL	184.009	226.332	-42.323	264.242	218.113	**46.129**
JAN-AGO	218.898	249.959	-31.061			
JAN-SET	256.917	275.933	-19.016			
JAN-OUT	300.873	304.085	-3.212			
JAN-NOV	341.536	329.998	**11.538**			
JAN-DEZ	372.208	358.217	**13.991**			

Fonte: NOVO CAGED.

ABERTURA/FECHAMENTO DE EMPRESAS NO CEARÁ (ACUMULADO DE JAN – JUL)				
ESPECIFICAÇÕES	2018	2019	2020	2021
Abertura	41.167	49.078	47.641	66.099
Fechamento	60.103	18.328	15.794	21.012
Total	-18.936	30.750	31.847	45.087

Fonte: JUCEC.

PECEM - TOTAL DE MOVIMENTAÇÃO DE CARGA (TONELADAS) (ACUMULADO DE JAN-JUL)				
PERÍODO	2018	2019	2020	2021
	9.996.015	8.914.954	9.215.552	11.659.544

Fonte: CIPP

CONSUMO (MWM) DE ENERGIA (ACUMULADO DE JAN-MAR)			
	2019	2020	2021
Ceará	2.931.400	2.789.513	3.001.983

Fonte: ENEL Ceará/Departamento de Faturamento.