

Resumo de notícias econômicas

01 de junho de 2021 - *(terça-feira)*

Ano 3 n. 101

Núcleo de Inteligência da Sedet



CEARÁ
GOVERNO DO ESTADO
SECRETARIA DO DESENVOLVIMENTO
ECONÔMICO E TRABALHO

PRINCIPAIS NOTÍCIAS DE POLÍTICA ECONÔMICA: 01 DE JUNHO DE 2021

Venda online impulsiona e cria empresas (01/06/2021)

O Estado de S. Paulo

Estudo feito pela Serasa Experian mostra que a pandemia impulsionou os negócios de parte dos microempreendedores brasileiros, especialmente por causa do comércio online. Quase 10% dos que iniciaram o próprio negócio como microempreendedores individuais em 2019 e se mantiveram ativos nos últimos 12 meses viraram empresas maiores.

A pandemia turbinou os negócios dos microempreendedores brasileiros, especialmente por causa das vendas do comércio online. Quase 10% dos que iniciaram o próprio negócio como microempreendedores individuais em 2019 e se mantiveram ativos nos últimos 12 meses viraram empresas maiores, revelou um estudo feito pela Serasa Experian.

A taxa de ascensão dos microempreendedores individuais (MEIS) em 12 meses até março deste ano, de 9,1%, é mais que o triplo da registrada entre 2017 e 2019, que foi de 2,7%. Para chegar a esse resultado, foi avaliado o faturamento de 700 mil MEIS entre abril de 2020 e março de 2021 que estavam funcionando regularmente. “Empresa morta não foi considerada”, disse o economista. Os microempreendedores que ganharam musculatura e passaram a ser micros ou pequenas empresários faturaram mais que R\$ 81 mil no ano ou R\$ 6.750 mensais.

Tornar-se um microempreendedor individual hoje é uma alternativa comum a milhões de desempregados para obter renda quando a desocupação no País atinge níveis recordes. Dos 3 milhões de empresas abertas anualmente no Brasil, atualmente cerca de 80% são MEIS.

Microempreendedores do comércio foram os que mais conseguiram ascender no período, com 10,8% deles passando a gerir empresas maiores, apontou o estudo. É um resultado que está acima da média (9,1%). A mobilidade dos microempreendedores com negócios ligados à indústria, à produção rural e aos

serviços foi menor. Em 12 meses até março de 2021, 7,9% dos microempreendedores individuais industriais viraram empresas de porte maior. Na produção rural e nos serviços, essas marcas foram de 6,8% e de 8,4%, respectivamente.

Um percentual maior de empresas do comércio conseguiu ampliar o faturamento e se tornar maior na pandemia em relação ao de outros segmentos, como o de serviços, por causa da mudança do padrão de consumo. Com as restrições à abertura das lojas físicas, o varejo online avançou. “Na pandemia, os brasileiros passaram a consumir mais produtos do que serviços”, observa Rabi. Além disso, a prestação de serviços é pequena no online. Na análise do economista, os MEIS viraram empresas maiores sobretudo por causa de estímulos fiscais monetários dados pelo governo para atenuar os efeitos da pandemia. E, em razão das restrições à circulação de pessoas, esses recursos foram canalizados para o comércio online.

Pesquisa recente da consultoria para avaliar o impacto da pandemia nas micro, pequenas e médias empresas, revelou que 73,4% desses empreendedores vendiam ou passaram a vender produtos e serviços online, com destaque para redes sociais – Whatsapp (72%), Instagram (44%), Facebook (36,7%) – e shoppings virtuais ou marketplaces (24,7%).

Entre março de 2020 e abril de 2021, 2,5% dos microempreendedores individuais ativos que vendiam produtos no marketplace do Magazine Luiza, por exemplo, ultrapassaram a barreira de vendas de R\$ 81 mil por ano. Eles deixaram a categoria de MEIS e viraram empresas maiores. A ascensão é um movimento muito agressivo para o microempreendedor que nem sempre tem estoque suficiente para vender mais de R\$ 6.750 por mês. O traço comum entre aqueles que conseguiram mudar de patamar de vendas foi, na sua opinião, a perspicácia de ter produto com preço adequado.

No fim de março de 2020, logo no início da pandemia, a varejista acelerou a implantação do projeto batizado de Parceiro Magalu para digitalizar as micro e pequenas empresas analógicas que ficaram de mãos atadas por causa das restrições ao funcionamento do comércio. Foi criada uma série de ferramentas no marketplace para facilitar a conexão dessas companhias com o mundo online. Para Eduardo Terra, presidente da Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC), antes mesmo da

pandemia, os marketplaces já vinham passando por um processo de modernização ao criar vários serviços para os lojistas, como plataforma de pagamento, crédito e logística.

Com chuva irregular, produtores de grãos já falam em perdas (01/06/2021)

O Estado de S. Paulo

Com produção nacional estimada em 271,7 milhões de toneladas, segundo a Conab, a safra de grãos de 2020/21 está sendo ameaçada pela falta de chuvas em várias regiões do País. A seca afeta o milho da segunda safra, o feijão e o trigo. A soja e o milho da safra principal já tiveram a colheita praticamente encerrada. Mesmo com a previsão de safra recorde, os técnicos da Conab preveem uma queda mínima de 2,1 milhões de toneladas por causa do plantio do milho fora da janela ideal, em razão da baixa ocorrência de chuvas.

Em todo Mato Grosso do Sul, parte de Minas Gerais, na maior parte do Paraná e no sudoeste paulista, a média de chuvas ficou pelo menos 30% abaixo do esperado. “Estamos com baixo volume de chuvas nos últimos 60 dias e as lavouras de milho já apresentam perdas de produção. Posso dizer que, em 40% da área cultivada, vou salvar a metade da produção esperada”, disse o produtor Valdir Fries, de Itambé, no Paraná. O Departamento de Economia Rural do Paraná (Deral) disse que muitos produtores rurais já estão acionando o seguro em função das perdas na segunda safra do milho, também conhecida como safrinha. Na região de Apucarana, sindicatos rurais mobilizam os produtores para o recebimento dos seguros.

Na região de Capão Bonito, interior de São Paulo, a escassez de chuvas também preocupa os agricultores. “Aqui tem acontecido chuvas com pouco volume, menos do que nos anos anteriores, mas ainda não houve um impacto muito forte nas lavouras. O problema é que as nascentes estão fracas para o uso de irrigação, quando ela for necessária”, disse o produtor Emílio Kenji Okamura. No sudoeste paulista, a falta de chuvas causou redução de 23% na área cultivada com o feijão. Quem plantou, enfrentou problema com a estiagem. A colheita está prevista para a primeira quinzena de junho.

No Estado de Mato Grosso, segundo monitoramento da Conab, a falta de chuvas já afeta a safra de milho, mas as lavouras ainda podem se recuperar se houver a regularização do clima. Em Mato Grosso do Sul, no entanto, as perdas já são irreversíveis. Pelo menos 75% das lavouras já apresentam perdas, que ainda podem se tornar mais severas.

Em Goiás, além das perdas já ocasionadas pela falta de chuvas, o prolongamento da estiagem prejudica a reserva de água para irrigação. A Secretaria de Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Seapa) está orientando os agricultores a estocarem água em tanques e bacias de contenção. “As chuvas têm vindo fortes, mas escassas e a água mais escoar do que infiltra no solo. Temos de aproveitar essa água e fazer o uso racional para irrigação”, disse o gestor de agricultura irrigada, Vitor Hugo Antunes.

Pessoas físicas obrigam reinvenção de RIS de empresas (01/06/2021)

Broadcast

O acréscimo de quase 2 milhões de investidores pessoa física na B3 trouxe um novo direcionamento às áreas de relações com investidores das empresas de capital aberto. Antes muito técnicas e acostumadas a falar “difícil”, em uma linguagem cheia de jargões, essas áreas reinventam sua comunicação e desenvolver ferramentas para atingir o novo público pouco experiente no mercado de ações. Ou seja: chegou a hora de os RIS falarem português claro.

Para o Itaú Unibanco, o investidor pessoa física não é novidade. Isso porque os investidores procuram investir em empresas que conheçam bem – daí a preferência pelos “bancões”. Na esteira da queda nos juros, porém, o número de investidores pessoas físicas no maior banco privado da América Latina saiu de 250 mil para 500 mil, obrigando uma adaptação da área de relações com investidores. O Itaú resolveu mudar suas ferramentas e reformou todo o site de RI para aumentar a acessibilidade, incluindo ali o uso de inteligência artificial. Criou o seu próprio dicionário, que batizou de ‘Itaúpedia’, com a proposta de decifrar termos por vezes inacessíveis. As redes sociais, segundo o diretor de relações com investidores do Itaú, Renato Lulia, tornaram-se canal vital para se chegar a esse novo investidor.

Fenômeno semelhante ocorreu na fabricante de motores e equipamentos Weg. Do fim de 2018 até aqui, o total de investidores pessoa física se multiplicou por dez, para 300 mil pessoas. Parte desses investidores é atendido pela Wendi, assistente virtual da área de relações com investidores da empresa. “Ali é possível sanar as principais demandas. Constituímos uma base de dados e estamos recebendo um feedback positivo”, comenta o gerente de relações com investidores da Weg, André Salgueiro. Para os itens mais comuns levantados por pessoas física – como o pagamento de dividendos –, a Wendi consegue responder na hora. A assistente virtual orienta até sobre como são feitas compras de ações. Responde que o interessado precisa procurar uma corretora e sugere, na sequência, que é importante buscar mais informações junto à própria B3 e ao regulador, a CVM. Ela também responde à pergunta mais comum nesta época do ano: informe de rendimentos para o Imposto de Renda.

Na Weg, a mudança também chegou às redes sociais, pois é onde muitos investidores tiram dúvidas. Por isso, Salgueiro conta que a área também começou a fazer um monitoramento nas redes – algo que identificaram como necessário com o aumento de investidores indo buscar informações por meio dos “influencers” na internet.

O diretor-presidente do Instituto Brasileiro de Relações com Investidores (Ibri), Bruno Salem Brasil, afirma que a área de RI está em uma curva de aprendizado para entender como esses novos investidores vão buscar informações. “As ferramentas de RI utilizadas no passado têm seu valor, mas estão sendo incorporados novos instrumentos.” Ele frisa, ainda, que é natural que a área de RI tenha cautela para ingressar em uma nova rede para fazer sua comunicação.

Softbank reforça equipe no Brasil (01/06/2021)

Broadcast

O Softbank, um dos maiores investidores globais da área de tecnologia, quer investir mais e melhor na América Latina. O grupo anunciou na última semana sua terceira contratação de peso no Brasil em 2021 e se posiciona para uma mudança de patamar na estratégia local.

O brasileiro Nicola Calicchio foi escalado para ocupar o posto de chefe de estratégias no braço internacional do conglomerado. Com quase 30 anos de consultoria Mckinsey, Calicchio pretende usar essa experiência para ajudar a escolher empresas da região que possam se beneficiar dos aportes e da experiência do Softbank. “Tem muita gente com foco na Ásia, e o Softbank – que é uma empresa asiática –, está focando na América Latina porque vê na região enorme oportunidade. Calicchio se reportará a Marcelo Claure, CEO do braço internacional do grupo. No posto, ele também deve avaliar, dentre as quase 200 empresas investidas pelo grupo no mundo e ainda não presentes no Brasil, quais podem vir para o País.

Com cerca de US\$ 100 bilhões em investimentos, o conglomerado japonês mostrou sua capacidade de acertar nos investimentos ao anunciar, em março, lucro anual de US\$ 46 bilhões, o maior resultado já registrado por uma empresa japonesa. Já teve, porém, grandes perdas, com empresas como a Wework e a Greensill.

O portfólio de investimentos do Softbank na América Latina tem mais de 30 empresas e inclui nomes como o Banco Inter, Madeiramadeira, Gympass, Quinto Andar e Creditas. A atuação na região se dá hoje principalmente por meio de um fundo de US\$ 5 bilhões.

O apetite por oportunidades na região também vem crescendo. Em abril, o grupo pagou US\$ 150 milhões por uma participação de 8,4% na Afya, empresa de educação brasileira com ações na Nasdaq. Em março, levantou US\$ 230 milhões nos EUA, por meio de um Spac, conhecida como “empresa de cheque em branco”, para encontrar um negócio promissor na América Latina. A transformação digital se acelerou na pandemia e abriu oportunidades – o Brasil é visto como atrativo. “O País é um terreno muito fértil para o avanço da transformação digital, com competitividade muito inferior aos mercados mais desenvolvidos como EUA”, diz Gustavo Gierun, cofundador da empresa de inovação Distrito.

Bom momento do mercado imobiliário (01/06/2021)

Broadcast

O mercado imobiliário da cidade de São Paulo continua dinâmico. Embora o recrudescimento da pandemia tenha exigido medidas mais restritivas à concentração

das pessoas e às atividades econômicas, como o fechamento dos estandes de vendas por 15 dias em abril, os resultados de lançamentos e vendas de imóveis “foram bastante positivos”, avalia o sindicato da habitação, Secovi-sp. Em abril, foram vendidas 4.083 unidades residenciais novas na capital paulista, resultado 14,2% menor do que o de março (4.761 unidades), mas 112,3% maior do que o abril de 2020 (1.923 unidades vendidas).

Nem a pandemia nem os sinais de desconfiança com relação à recuperação mais rápida da economia afetaram a disposição dos compradores. Os empreendedores do setor estão otimistas. “Passado mais de um ano desde o início da quarentena em razão da pandemia , o setor imobiliário está mais seguro e tem mantido bom desempenho nas vendas, com aumento dos lançamentos”, observa o economista do Secovi-sp, Celso Petrucci.

As novas condições do mercado e os novos hábitos da população impostos pela pandemia impulsionaram mudanças relevantes na forma de comercialização de imóveis. Novos métodos de venda e intensificação do uso de meios digitais, até mesmo para aprovação de plantas e fechamento de contratos, marcam a nova realidade do setor imobiliário, diz o Secovi-sp. E os resultados estão nos números.

“O marketing digital surtiu efeitos impressionantes”, segundo Petrucci. “Comparado a igual mês de 2020, foram registrados em abril os melhores números da série histórica da pesquisa do mercado imobiliário, iniciada em 2014.” Os lançamentos, por exemplo, somaram 4.760 unidades residenciais novas em abril, 36,1% mais do que em março (3.497 unidades) e 150,3% acima do total de um ano antes (1.902 unidades). De janeiro a abril, foram 11.731 unidades, 95,5% mais do que o resultado dos primeiros quatro meses de 2020. Há boa oferta de créditos e os juros dos financiamentos imobiliários estão sendo mantidos, apesar da alta da taxa básica Selic, lembra o presidente do Secovi-sp, Basilio Jafeto.

Ministro culpa clima por crise hidrológica (01/06/2021)

O Estado de S. Paulo

O ministro de Minas e Energia (MME), Bento Albuquerque, disse que a crise hidrológica pela qual o Brasil passa é decorrência das mudanças climáticas, mas que

existe governança e organização no setor elétrico para enfrentar esse momento com serenidade. Albuquerque comentou que é necessário buscar o equilíbrio e a complementaridade entre as diversas fontes de energia que compõem a matriz elétrica brasileira, como forma de evitar ou mitigar os efeitos da escassez hídrica. “Temos recebido sinais de colaboração de todos os agentes, seja do campo jurídico, político e do setor elétrico, e temos todos os elementos para superá-la”.

O ministro disse que o Brasil continuará investindo na expansão de sua matriz elétrica nos próximos anos, como forma de suportar o crescimento econômico do País. Sem precisar um período no qual essa expansão acontecerá, disse que os investimentos no crescimento do setor serão próximos a R\$ 400 bilhões. “Vamos continuar tendo expansão da nossa matriz energética muito grande nos próximos anos, particularmente na matriz elétrica.”

A crise hídrica à qual o ministro se refere é a falta de água nos reservatórios das hidrelétricas nas Regiões Sudeste e Centro-oeste, que respondem por aproximadamente 70% da capacidade de armazenamento para geração de energia do País. Segundo dados do Operador Nacional do Sistema Elétrico (ONS), as represas dessa região devem encerrar o mês com 32,19% de capacidade, e a expectativa é que cheguem ao final de junho com 28,9%.

O presidente do Senado, Rodrigo Pacheco, disse que o Congresso aprovou diversas propostas relacionadas à área de energia nos últimos anos e cobrou do governo “que faça a sua parte”. “Quero dizer que o Congresso Nacional contribuiu com tudo para o Ministério de Minas e Energia”, afirmou, citando a Medida Provisória 998, o novo marco do setor elétrico (PLS 232/2016, hoje tramitando na Câmara como PL 414/2021) e o projeto que permitiu a repactuação do risco hidrológico. Pacheco criticou o governo e acusou o Executivo de não planejar o futuro do setor elétrico de forma adequada.

Aneel analisa prorrogar veto a corte de energia (01/06/2021)

Folha de São Paulo

A área técnica da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) propôs prorrogar até 31 de outubro a proibição de cortes de energia por falta de pagamento de famílias

de baixa renda. A medida foi aprovada em março e tem vigência até 30 de junho. A diretoria da agência reguladora deverá analisar a sugestão dos técnicos, mas não há previsão de quando o processo será pautado. A resolução entrou em vigor em meio a um agravamento da pandemia no País. Mesmo com a vacinação contra a covid-19, a área técnica analisou que não há perspectiva de melhora da situação sanitária no médio prazo, considerando um alto índice de contágio. Especialistas apontam que uma terceira onda da doença pode chegar ao Brasil em junho.

Pela proposta apresentada em nota técnica em 28 de maio, a medida continuaria valendo nos mesmos termos e para os mesmos grupos de consumidores. O processo será relatado pelo diretor Hélivio Neves Guerra, que poderá alterar as recomendações.

A suspensão vale para cerca de 12 milhões de unidades consumidoras inscritas no programa Tarifa Social, consumidores que precisam de energia para manter equipamentos essenciais em funcionamento e os que não estão recebendo a conta de luz em casa. Também abrange unidades de saúde e hospitais e regiões onde não há instituições financeiras abertas por conta de restrições de isolamento social. Além da proibição de cortes, a agência suspendeu as verificações periódicas em relação aos cadastros das famílias inscritas no Tarifa Social, ou seja, nenhum consumidor pode ser retirado do programa enquanto a resolução estiver vigente.

O mecanismo é semelhante ao que foi adotado em 2020, quando a proibição foi mais ampla e valeu para todos os consumidores do País. No ano passado, a agência julgou necessário prorrogar a medida por mais alguns meses, ao avaliar a permanência de impactos de medidas de isolamento social no setor elétrico. Segundo os técnicos, algumas medidas adotadas no ano passado mitigaram a evolução do índice de inadimplência dos consumidores. Apesar disso, ainda há uma preocupação em relação aos efeitos das suspensões, já que o corte de energia elétrica é a principal ferramenta das distribuidoras para conter a inadimplência.

**Ser Educacional dobra aposta em ensino a distância e mira
'virada digital' (01/06/2021)**

O Estado de S. Paulo

Depois de levar a Faculdade Educacional da Lapa (Fael) por R\$ 280 milhões, em sua sexta aquisição em um pouco mais de um ano, o Grupo Ser Educacional deve apostar todas as suas fichas em uma “virada digital”. Além do olhar para as instituições de ensino do setor de saúde e de polos a distância, a empresa também tem como alvo as edtechs, como são chamadas as startups mais inovadoras do setor de educação. Por trás da recém-anunciada aquisição está a percepção de que a pandemia mudou de vez o setor educacional. “Nosso sentimento é de que não vai ter mais curso 100% digital. Mesmo o presencial terá um complemento a distância, todos passarão a ser híbridos”, disse o presidente da Ser Educacional, Jânio Diniz.

Diante dessa conclusão, as edtechs, que se concentram em cursos não regulados, como os de idiomas e de computação, viraram prioridade. E Diniz garante que estão na mesa vários ativos e promete ao menos mais uma nova transação a ser anunciada neste ano. “Nossa ideia é fornecer educação digital em todos os níveis”, diz.

Os cursos não regulados, segundo Diniz, permitem o lançamento mais célere de turmas, o que ajuda a companhia a atender mais rapidamente às demandas do mercado de trabalho. “Queremos atender o que o aluno quer e ajudá-lo no processo de escolha. Hoje as profissões não são mais para a vida toda”, comenta. A estreia da Ser no mundo das edtechs ocorreu em 2020, quando abocanhou a startup mineira Beduka, plataforma que atua no mercado de apoio online para alunos que buscam ingressar no ensino superior, por meio de planos de estudos e simulados do Enem, por exemplo.

A aquisição da Fael se encaixou à estratégia da Ser para construir o ecossistema educacional. Com sede em Lapa, região metropolitana de Curitiba, a Fael, que fornece 100% de seus cursos online, tem 65% de seus alunos nas regiões Sul e Sudeste – onde a Ser quer crescer. No passado, exatamente com a intenção de abrir os preços nessas regiões, disputou palmo a palmo os ativos da Laureate no Brasil, mas perdeu para a Ânima (mais informações acima).

Com os 90 mil estudantes que virão com a compra da Fael, operação que depende do aval do Cade, a Ser vai dobrar seu número de alunos a distância e ganha um item importante nesse método de ensino que avançou na pandemia: escala,

fundamental para a rentabilidade do negócio. A Ser foi assessorada pelo escritório de advocacia Pinheiro Neto e a Apollo, enquanto a Fael contratou o escritório Souza Melo.

Com essa aquisição e com a prospecção de edtechs a partir de agora, a Ser mostra que vai se voltar para cada vez mais para ferramentas online. No ano passado, além de adquirir a startup Beduka, a companhia desembolsou cerca de R\$ 500 milhões para fazer cinco compras de ativos. Com todos os movimentos, a companhia conseguiu dobrar as vagas do curso de medicina – um dos pilares de seu crescimento, porque as formações da área de saúde geralmente cobram mensalidades mais altas.

Para a corretora XP, a aquisição da Fael pela Ser mostra a decisão do grupo de estar mais exposto ao ensino a distância. Trata-se de um movimento ousado, mas positivo. “No entanto, estamos cautelosos sobre a capacidade de Ser de melhorar as margens de Fael além das sinergias especuladas”, segundo relatório do analista Vitor Pini. O BTG Pactual, também em relatório enviado ao mercado, classificou a Fael como um ativo estratégico para a Ser. “Nossa leitura sobre a aquisição é positiva, uma vez que o ativo é estratégico e há sinergias, mas as operações da Fael exigem uma recuperação”, disseram os analistas Samuel Alves e Yan Cesquim.

Desde as mudanças do Financiamento Estudantil, o Fies, em 2015, as empresas de educação no Brasil têm passado por desafios de como suprir essa demanda, o que fez com que muitas universidades perdessem alunos. O presidente da Ser disse que a fatia de alunos com financiamento do Fies saiu de 40%, no auge do programa, para 10%, hoje. Outros 3% dos alunos utilizam financiamento próprio da companhia, que tem escopo mais limitado.

O executivo conta que, no momento, as instituições de ensino estão trabalhando para buscar alternativas de financiamento. Deve sair em breve o crédito consignado voltado para educação. Esse é um financiamento menos arriscado, visto que as parcelas são deduzidas diretamente da folha de pagamento, e por isso com mais apetite por parte dos bancos.

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

MERCADOS E ÍNDICES SELECIONADOS (01/06/2021)

DADOS DEMOGRÁFICOS				
INDICADOR/REGIÃO	CEARÁ	NORDESTE	BRASIL	PERÍODO
Área Km2	148.894	-	8.510.295	
População	9.187.103	57.374.243	211.755.692	
Dens demográfica hab/km2	56,76		22,43	

Fonte: IBGE

INDICADORES SOCIAIS				
INDICADOR/REGIÃO	CEARÁ	NORDESTE	BRASIL	PERÍODO
Índice de GINI:	0,6193	0,6277	0,6086	
Renda domiciliar per capita R\$	942	-	2.398,00	
Expectativa da Vida	74,1	-	76,7	2017
IDH	0,68	-	0,765	2010

Fonte: IBGE

DADOS ECONÔMICOS				
INDICADOR/REGIÃO	CEARÁ	NORDESTE	BRASIL	PERÍODO
PIB	R\$ 156,1 BI	-	R\$ 6,90 TRI	2020
Saldo da Balança Comercial (Em Mi US\$)	-318,8 (12º)	-	7.907,8	Jan-Mar/2021
Estoque do Volume de Crédito	87,76 BI		4,05 TRI	Fev/2021
INFLAÇÃO				
	RMF	NORDESTE	BRASIL	PERÍODO
Meta	-	-	3,75	2021
IPCA (Acumulado no Ano)	2,59		2,05	03/2021

Fonte: Banco Central, ME e IBGE

MERCADO DE TRABALHO				
INDICADOR/REGIÃO	CEARÁ	NORDESTE	BRASIL	PERÍODO
Contratações	83.592	417.451	3.269.417	Jan-Fev2021
Demissões	63.381	350.016	2.609.637	Jan-Fev/2021
Saldo de Empregos Gerados	20.211	67.435	659.780	Jan-Fev/2021
Desocupação (%)	14,4	17,2	13,9	4 TRI 2020
Nível de Ocupação (%)	42,8	41,6	48,9	4 TRI 2020
População em Idade de Trabalhar	7.620 (100%)	46.767 (100%)	176.362(100%)	4 TRI 2020
Força de Trabalho (mil)	3.808 (50%)	23.484 (50%)	100.104 (57%)	4 TRI 2020
Ocupada (mil)	3.260	19.455	86.179	4 TRI 2020
Desocupada (mil)	548	4.029	13.925	4 TRI 2020
Fora da Força de Trabalho (mil)	3.812 (50%)	23.283 (50%)	76.258 (43%)	4 TRI 2020

Fonte: IBGE e ME

Total de Empresas Ativas				
INDICADOR/REGIÃO	CEARÁ	NORDESTE	BRASIL	PERÍODO
Empresas Ativas	600.790	3.462.249	19.907.733	2020

Fonte: ME

Abertura/Fechamento de Empresas – Ceará - Jan-Dez 2020					
Especificação	Total do Ano			2021	
	2018	2019	2020	Jan	Até Jan
	Abertura	69.981	84.948	89.084	11.239
Fechamento	71.796	31.501	27.463	3.314	3.314
Saldo	-1.815	53.447	61.621	7.925	7.925

Fonte: JUCEC

Protocolos e Resoluções Aprovados pelo CEDIN 2020			
Especificação	Quantidade	Investimentos Privados Projetados (R\$)	Emprego Direto Projetados
Protocolos	39	881.278.406,90	7.296
Resoluções	19	165.696.341,37	1.965

Fonte: ADECE

PECEM – Total de Movimentação de Cargas (Toneladas)					
Período	Total do Ano			2021	
	2018	2019	2020	Mar	Até Mar
		17.214.859	18.096.308	15.930.483	1.870.488

Fonte: CIPP