

Resumo de notícias econômicas

22 de julho de 2021 (quinta-feira)

Ano 3 n. 137

Núcleo de Inteligência da Sedet



CEARÁ
GOVERNO DO ESTADO
SECRETARIA DO DESENVOLVIMENTO
ECONÔMICO E TRABALHO

PRINCIPAIS NOTÍCIAS DE POLÍTICA ECONÔMICA: 22 DE JULHO DE 2021

Pandemia pode afetar trabalhador por 9 anos

Reuters

Os trabalhadores pouco qualificados na América Latina podem sofrer até uma década com salários mais baixos e ter sua vida profissional permanentemente marcada por crises econômicas como a da pandemia. No caso do Brasil, o impacto sobre o emprego e os salários do trabalhador médio perdurará por nove anos. É o “efeito cicatriz” da crise, de acordo com o relatório do Banco Mundial “Emprego em Crise: Trajetória para Melhores Empregos na América Latina Pós-covid-19”. O problema é mais grave para os jovens que estão entrando no mercado de trabalho durante a crise. Trabalhadores qualificados sofrem apenas impactos de curta duração e se recuperam rapidamente, aumentando a desigualdade no Brasil e na região.

Para o Banco Mundial, a pandemia impõe ao mercado de trabalho de toda a região uma “extraordinária destruição” de empregos e níveis crescentes de pobreza. Estima-se que a crise provocará a recessão mais severa do mercado de trabalho na história de alguns países. O relatório traz novas evidências sobre os efeitos das crises e recomenda políticas para o emprego com respostas mais rápidas para estimular o crescimento econômico inclusivo e de longo prazo.

Os dados mostram que, historicamente, as crises na região persistem por muitos anos, com uma redução longa e expressiva dos índices de emprego formal. Mesmo 20 meses após o início de uma recessão, a taxa geral de empregos continua menor. A taxa de emprego formal, com carteira assinada, continua mais baixa mesmo 30 meses após o início da recessão.

Esse efeito acontece em toda a região, apesar das diferenças nos mercados de trabalho. A crise contribui ainda mais para a redução das oportunidades de vagas tradicionalmente consideradas como “bons empregos”. Ou seja, empregos do tipo “padrão”: estáveis, protegidos e associados ao setor formal. “Quando se trata de empregos, a ideia de uma recuperação econômica após grandes crises é um mito”, avalia Joana Silva, economista sênior do Banco Mundial e uma das autoras do estudo.

Ela ressalta que a recessão da covid-19 foi mais dura do que a média e a contração do emprego formal duradouro pode chegar a 4%. “Quem sofre mais são os jovens, que têm um azar que deve durar 10 anos”, afirma. Nas crises, diz ela, a trajetória do emprego se desvia de uma forma quase permanente para o caminho da informalidade. Quem está ingressando no mercado na crise tem muito mais probabilidade de ser informal, de ter empregos piores e com trajetória salarial diferente dos demais. “Eles levam quase uma década para se recuperar e alguns nunca recuperam mesmo.”

Os trabalhadores mais escolarizados, por outro lado, retomam a trajetória que tinham de emprego e salário entre um e dois anos. A economista destaca que o importante neste momento é pensar em novas políticas para que o trabalhador tenha alternativas e outras oportunidades de emprego. “Não é só apoiar financeiramente, mas é ligar esse apoio com políticas ajudando a ter esse trampolim com políticas de formação profissional”. Segundo ela, um dos problemas mais graves e preocupantes é que há dificuldade de criação vigorosa do emprego no pós-crise na América Latina.

Para o economista sênior do Banco Mundial para o Brasil, Matteo Morgandi, o relatório revela a importância de não deixar sozinhas pessoas de baixa qualificação num mundo de trabalho que muda rapidamente e que exige requerimentos profissionais sempre em constante evolução. “Temos de pensar em outras maneiras de seguir formando as pessoas”, diz.

Gás de cozinha bate os R\$ 100 no Norte

Folha de São Paulo

O preço médio do gás de cozinha bateu a marca de R\$ 100 na Região Norte do País. Um botijão de 13 kg de gás liquefeito de petróleo (GLP), usado para cozinhar, custa R\$ 20 mais para a população nortista do que para os demais brasileiros, segundo a ANP.

Os recorrentes reajustes promovidos pela Petrobrás em suas refinarias, onde o gás é produzido, empurraram os preços para cima em todo o Brasil. No Norte, no entanto, as alíquotas de ICMS mais elevadas pesaram ainda mais, além do custo para transportar o produto por até 3 mil km, em balsas. “A dispersão geográfica também dá mais poder de mercado às distribuidoras e revendedores. O território é imenso e o

número de fornecedores, pequeno. Isso interfere na competição e na oportunidade dos consumidores de buscar o menor preço”, diz Luciano Losekann, especialista em petróleo e gás e professor do Instituto de Economia da Universidade Federal Fluminense (UFF).

Presidente do Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Gás Liquefeito de Petróleo (GLP), Sérgio Bandeira de Mello atribui os preços altos do Norte aos custos logísticos. Ele argumenta que, por causa da baixa densidade demográfica e distâncias, os gastos de transporte são mais elevados. O preço do gás de cozinha é formado por quatro componentes – o valor do produto nas unidades da Petrobrás, tributos e margens de distribuição e de revenda. As distribuidoras fazem a ponte entre refinarias e unidades de processamento da estatal e rede varejista, que vende o produto ao consumidor final. Nos grandes centros urbanos há ainda a figura do atacadista, que compra uma quantidade relevante de gás para entregar aos revendedores da sua área de atuação.

Neste ano, a Petrobrás está puxando a alta, o que acaba gerando um aumento também dos impostos, calculados sobre o valor do produto nas refinarias. Desde janeiro, a estatal reajustou em 38% o produto. Para compensar, a margem de lucro das distribuidoras e dos revendedores está caindo, segundo a ANP. Ainda assim, permanecem elevadas nos Estados do Norte. Em Roraima e no Acre, chegam a ser mais de três vezes superior à média do Brasil.

Uma das explicações é o acúmulo de papéis desempenhado pelas distribuidoras. Elas fazem o trabalho dos atacadistas e entregam diretamente o produto aos clientes finais, com menores custos e maiores margens. “É natural que os preços aos consumidores e as margens integradas (da distribuição e revenda) sejam mais elevados, devido ao gigantismo da região. Essa é uma operação muito engenhosa”, diz Bandeira de Mello.

Na Região Norte, as alíquotas de ICMS também estão nos patamares mais elevados do País, de 17% e 18%, com exceção do Amapá e Roraima, onde o porcentual é de 12%. No Rio de Janeiro, por exemplo, é de 12%, e, em São Paulo, de 14%. Para o presidente Jair Bolsonaro, o ICMS é o principal responsável pelos preços elevados do

gás de cozinha. “Está um abuso”, disse ele, em conversa com apoiadores, em frente ao Palácio do Planalto, no fim do mês passado.

O presidente sancionou a lei que aumenta a tributação sobre bancos e reduz os incentivos ao setor petroquímico para cobrir subsídios do gás de cozinha e do óleo diesel. Num primeiro momento, essa medida servirá apenas para cobrir a isenção de Pis/cofins do início do ano. Não há, até agora, nenhuma perspectiva de o governo conceder novo subsídio ao GLP.

Morningstar entra no Brasil em parceria com a Eleven

Broadcast

A gigante norte-americana de análise de investimentos Morningstar firmou um acordo com a Eleven Financial Research para avançar no Brasil e na América Latina. A união vai permitir um salto na cobertura de ativos da casa brasileira das atuais cerca de 175 ações de empresas para mais 500 companhias listadas globalmente, 200 ETFs (fundos de índices), além de uma gama de fundos de investimento, cujas análises serão disponibilizadas a investidores locais. Pelo lado da Morningstar, que acaba de superar os US\$ 10 bilhões em valor de mercado na Nasdaq, o acordo reforça sua presença no Brasil, onde atuava voltada a investidores institucionais, por meio de um escritório de representação. Já a Eleven, adquirida pelo banco Modalmais, avança em seus planos internacionais.

A América Latina é o próximo alvo das novas parceiras, com dois ou três países já definidos – mas ainda guardados em sigilo. As condições financeiras do acordo, de início imediato e sem prazo de término, não foram reveladas. A norte-americana Morningstar estudou o mercado brasileiro, em 2019. Uma das barreiras era exatamente a língua portuguesa, essencial para conquistar o investidor local. Do garimpo no mercado, saiu o namoro com a casa de análises brasileira, que durou um ano e meio e atravessou a pandemia.

Se, para as gestoras de recursos, as requisitadas estrelas da Morningstar são uma chancela, para a Eleven, a parceria vai reforçar o conceito que fez da brasileira, criada em 2015, o que é hoje: a análise de investimentos como um serviço, da expressão em inglês *research as a service*, além de um impulso nos ganhos. A

expectativa é de que a geração de receita com o acordo alcance a da operação brasileira da Eleven, em até três anos.

Expansão no setor de shoppings

Broadcast

Dois shoppings foram inaugurados neste ano e outros sete se preparam para abrir as portas até dezembro. Se tudo isso for confirmado, 2021 vai superar 2020, quando só sete unidades foram abertas – o pior ano da história para o setor, segundo a Associação Brasileira de Shopping Centers (Abrasce).

Os empreendimentos foram planejados muito antes da chegada da pandemia, mas ficaram em espera. Agora, os empresários decidiram retomar os projetos diante das perspectivas de melhora na economia e do aumento da circulação de pessoas com a vacinação. Mas ainda há risco significativo de novas postergações, segundo o presidente da Abrasce, Glauco Humai. Os centros de compra à beira da inauguração têm cerca de 70% a 75% dos aluguéis assinados com lojistas, patamar perto dos níveis históricos. Cidades de grande porte têm maior demanda. As localidades menores estão sofrendo mais para atrair comerciantes.

A Multiplan entregou neste mês as chaves para os lojistas do Park Shopping Jacarepaguá, na zona oeste do Rio. Com abertura prevista para novembro, o empreendimento tem cerca de 80% dos seus 39 mil metros quadrados já locados. O maior projeto da fila é Parkshopping Boulevard, em Curitiba, com 50 mil m², para 250 lojas, praça de alimentação e cinemas. Um dos sócios é o apresentador de TV Carlos Massa, o Ratinho. A inauguração passou de 2019 para 2020 e, com a chegada da pandemia, escorregou para outubro de 2021. Também se preparam para abrir: Shopping Cidade das Artes (Embu das Artes-sp), Shopping Sinop (Sinop-mt), Pirâmide (João Pessoa), Paranoá (Brasília) e Trimais Places (São Paulo).

Subsídios à indústria de petróleo serão debatidos

Reuters

Os subsídios à indústria de petróleo e gás devem passar por análise minuciosa à medida que aumentam as pressões para converter promessas de iniciativas contra o

aquecimento global do longo prazo para o curto prazo. Esse será um foco da Conferência da Organização das Nações Unidas (ONU) sobre o Clima em Glasgow, marcada para novembro. Lucros abundantes com os preços recentemente mais altos de petróleo e gás tornarão mais difícil a defesa dos subsídios a essa indústria, afirmam analistas.

Políticos têm medo de que o corte desse apoio acarrete protestos, como o movimento dos coletes amarelos na França, em 2019. Naquele ano, porém, cerca de 60% dos subsídios iam diretamente para os produtores e consumidores.

Empresas estatais recebem subsídios generosos, mas companhias abertas também possuem incentivos e podem ser expostas por meio de projetos compartilhados. Dos maiores pagadores de subsídios, investidores provavelmente estão mais vulneráveis a mudanças em políticas no Brasil, EUA e Europa, onde os governos prometeram cortar as emissões líquidas de carbono a zero e onde muitas companhias internacionais de petróleo e gás têm suas operações e sedes. Índia, Indonésia e México podem se tornar motivos de preocupação caso decidam se comprometer com a emissão líquida a zero.

Os subsídios na Rússia e na Arábia Saudita parecem relativamente imunes à pressão global de descarbonização. Investidores internacionais provavelmente não serão expostos diretamente a quaisquer mudanças nos generosos subsídios da China a suas empresas estatais.

Na reunião desta semana com ministros do Meio Ambiente de Estados-membros do G-20, os subsídios aos combustíveis fósseis provavelmente não sofrerão grande impacto. A pressão crescente para que, além das conversas sobre reduzir a emissão de carbono, haja ação significa que o apoio à indústria é muito menos certo do que antes.

Na contramão do Fed, China adota mais estímulos à economia

Reuters

Enquanto o Federal Reserve debate quando iniciar a retirada dos estímulos à economia dos Estados Unidos, o Banco do Povo da China (PBOC, na sigla em inglês) dá um passo atrás na normalização monetária. A decisão da autoridade asiática de reduzir

o compulsório dos bancos gerou até especulações de que o PIB do país no segundo trimestre pudesse vir mais fraco do que o esperado. No fim, a atividade econômica chinesa cresceu conforme o previsto de abril a junho. Mas analistas ainda veem riscos e apostam em mais medidas de estímulo. Alguns esperam até mesmo um corte de juros. O compulsório é o montante mínimo de reservas que os bancos devem manter sobre seus depósitos. Quando a taxa é cortada, as instituições bancárias ficam com mais dinheiro livre para emprestar. Na prática, portanto, a medida tomada pelo PBOC é uma forma de estimular a economia, já que a quantidade de moeda em circulação aumenta.

A decisão foi recebida com surpresa no mercado porque o BC da China havia começado a reduzir a liquidez, conforme o país se recuperava da crise gerada pela covid-19. Alguns indicadores, contudo, já apontavam uma desaceleração. As vendas de carros, por exemplo, tiveram queda anual de 5,1% em junho, após uma sequência de 11 meses em alta.

A economista-chefe do ING para a China, Iris Pang, diz esperar que o corte do compulsório proteja a economia chinesa dos riscos representados pela variante Delta do coronavírus, a “guerra tecnológica” entre Pequim e Washington e a escassez global de semicondutores. “A menos que esses fatores de risco diminuam, outro corte de RRR (sigla em inglês para a taxa do compulsório) é esperado no próximo trimestre.”

O anúncio da redução do corte da taxa do compulsório foi feito no dia 9. A medida não era tomada desde abril de 2020. Com o corte de 0,50 ponto porcentual, a média ponderada do compulsório bancário no país ficou em 8,9%. O principal objetivo, segundo o próprio governo chinês, é apoiar pequenas e médias empresas. “Embora as implicações práticas do corte de RRR sejam pequenas, isso marca uma mudança em direção a esforços do PBOC para reduzir os custos de empréstimos”, afirma o economista-chefe para Ásia da Capital Economics, Mark Williams.

Na visão do chefe do escritório de investimentos do Julius Baer, Yves Bonzon, a medida foi resultado de preocupações crescentes das autoridades chinesas com as perspectivas econômicas. "Foi uma mudança de postura de política monetária mais rígida para conter a alavancagem financeira em direção a uma postura de política para estimular o crescimento"

Dias depois do anúncio, o primeiro-ministro da China, Li Keqiang, foi a público dizer que o governo não adotaria medidas de estímulo de forma “exagerada”. Como o mercado havia sido pego de surpresa, de certa forma, operadores começaram a especular se as autoridades do país asiático teriam informações de que a atividade econômica estivesse pior do que estava sendo esperado. Os rumores, contudo, não se confirmaram. O PIB chinês desacelerou de um crescimento de 18,3%, no primeiro trimestre, para expansão de 7,9% de abril a junho, mas dentro do esperado. Além disso, as vendas no varejo e a produção industrial avançaram mais no mês passado do que os analistas previam.

Construtora adapta apartamentos para o pós-pandemia

Broadcast

Criada em 2018, a Next Realty se especializou em fazer seus projetos – geralmente, apartamentos que variam de 18 a 80 m², muitas vezes sem vaga de garagem – caberem em terrenos menores do que os geralmente disputados pela concorrência. Assim, a empresa consegue reduzir os preços das unidades em até 30% em relação às rivais do segmento, que também é disputado por nomes como a Vitacon. Em dois anos de existência, a Next atingiu um Valor Geral de Vendas (VGV) total de R\$ 180 milhões. Com a queda da taxa de juros, 95% das vendas dos apartamentos são feitas para famílias que buscam uma forma de diversificar os investimentos e vão alugar os imóveis. Apenas 5% são de clientes em busca de uma moradia.

O preço dos apartamentos varia de R\$ 360 mil para unidades de 18 m² a R\$ 1,2 milhão para os imóveis maiores. O sócio da Next Realty diz que, por enquanto, vai limitar os lançamentos a essas regiões porque ainda tem muito espaço para ser explorado. Os imóveis desenhados pela empresa têm como referência os empreendimentos compactos localizados em cidades como Nova York, Londres e Tóquio.

Segundo o presidente interino do Sinduscon-sp, Yorki Estefan, mesmo sendo unidades pequenas, o fato de estarem localizadas em bairros nobres faz uma grande diferença para o brasileiro. Isso porque as pessoas querem morar em áreas que

tenham maior oferta de serviços no entorno, como bares, restaurantes e hospitais. “Isso é um item que as pessoas valorizam bastante.” Na avaliação dele, as mudanças provocadas pela pandemia apenas corroboram com esse movimento. “O isolamento social trouxe novas vontades para o consumidor. Quem tem mais poder aquisitivo vai comprar um imóvel maior, mas no geral, as pessoas querem ter um local adequado para ficar.”

Alex Frachetta, presidente do Apto, marketplace de imóveis novos, afirma que este é um mercado que segue em crescimento na capital paulista. Assim, diz o executivo, esses imóveis trazem uma oportunidade de retorno financeiro e tendem a ser um investimento saudável a longo prazo, principalmente por conta da liquidez, por estarem em bairros nobres.

Setor imobiliário vê nova safra de startups

Broadcast

As startups brasileiras do setor imobiliário (conhecidas como “proptechs”) vêm tendo um ano inesquecível. É fácil pensar em Quintoandar e Loft: em 2021, elas levantaram respectivamente rodadas de US\$ 300 milhões e US\$ 525 milhões e aceleraram suas operações. Porém, elas já não estão sozinhas no setor, que caminha para conhecer uma nova geração.

Uma com potencial para liderar a nova onda é a carioca Emcasa. A startup anuncia hoje um aporte de R\$ 110 milhões, liderado por Globo Ventures, Igah e Flybridge participaram também Monashees, Maya, Pear, NBV e ONEVC. Com o cheque, a empresa, que atua na venda de imóveis com experiência customizada, pretende expandir a operação pelo País para competir com os pesos-pesados nacionais, saindo do eixo Rio-São Paulo, onde opera atualmente.

A ideia da startup é encontrar graus de diferenciação em relação aos nomes mais famosos. Enquanto as proptechs de 1.ª geração, como Viva Real e Zap Imóveis, digitalizaram os classificados de imóveis no início da década passada, as empresas de 2.ª geração, como Loft e Quintoandar, turbinaram o uso de algoritmos na experiência com o cliente – foi assim que elas atingiram o status de “unicórnio” (empresas avaliadas em mais de US\$ 1 bilhão).

Na crista da 3.^a geração, a Emcasa aposta em um modelo híbrido: usa algoritmos para customizar a experiência do cliente na busca pelo imóvel, mas, simultaneamente, contrata corretores e investe na formação desses profissionais. “Quando a gente pensa nos mercados imobiliários, a digitalização é um aspecto importante, mas ela sozinha não resolve problema algum”, diz Gustavo Vaz, presidente da Emcasa. Segundo ele, startups concorrentes colocam esses profissionais em segundo plano, apostando apenas na plataforma. Apesar de a Emcasa querer bater de frente com os nomes consolidados, correr “por fora” pode ser uma opção viável para a nova geração de startups do ramo imobiliário – isto é, elas buscam nichos ignorados e trazem modelos de negócio diferentes. Para Diane Zehil, especialista em fundos de investimento da aceleradora Ace, isso é um movimento esperado. “As startups começam a olhar para como mudar e inovar modelos, olhando muito para o cliente”, explica. “E aí vemos as empresas mirando subnichos em mercados que já começaram a ser explorados pelos unicórnios.”

É o caso da Yuca, fundada em 2019 com o simples objetivo de oferecer moradia para clientes. A diferença é a pegada de “pensão digital” (coliving, no inglês): a startup permite locar somente um cômodo, e não o imóvel inteiro. Ainda reúne, em um só boleto, todos os gastos fixos, como locação, serviço de limpeza, mobília e Wi-fi e pode oferecer serviços de “conciERGE” para moradores de fora da cidade (hoje, a startup está apenas em São Paulo).

“A safra anterior de proptechs é muito focada na transação, seja de aluguel ou de compra e venda. Nosso modelo começa muito antes da transação porque passa por comprar o ativo, investir em reformas e depois buscar o cliente”, explica o fundador e presidente executivo da Yuca, Eduardo Campos. Em junho passado, a startup recebeu um aporte de R\$ 10 milhões, liderado pelo fundo brasileiro Monashees.

Já a Rooftop, nascida em 2020, é uma proptech focada em imóveis “em situações especiais”, ou seja, aqueles que são retomados pelos bancos após inadimplência dos financiadores ou aqueles sob situação de problema judicial. A proptech compra esses ativos, cuida da regularização, realiza a manutenção necessária e os coloca à venda novamente.

Para acelerar o processo, ela usa algoritmos para monitorar os mais de 200 sites de leilão do País e buscar os melhores acordos dos imóveis – algo que, sem a tecnologia, depende de especialistas. O efeito dominó é benéfico não só para as startups, mas também para as empresas tradicionais do mercado imobiliário, que são forçadas a acompanhar a inovação do setor. Uma saída para elas é utilizar as próprias startups para acelerar o processo. “Nas proptechs, existem produtos que usam o software como serviço para terceiros e elas ajudam as tradicionais a se digitalizar”, explica Diane, da Ace. Além disso, existem outros mercados dentro do ramo imobiliário: além de aluguel, compra e venda e moradia de curto prazo, é possível automatizar processos de financiamento, serviços de condomínio e filtrar compra de terrenos.

Para as startups, isso dá esperanças de que a 3.^a geração possa, mais adiante, formar gigantes. “Em mercados mais maduros, como nos EUA, existem dezenas de empresas que valem milhões e até bilhões de dólares. E não é assim por aqui”, conta Vaz.

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

INDICADORES ECONÔMICOS E SOCIAIS

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.

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

CONTAS EXTERNAS DO CEARÁ (US\$ MILHÕES) (JAN-JUN)				
	2018	2019	2020	2021
Exportações	1.025,65	1.130,41	951,02	1.071,64
Importações	1.305,02	1.097,79	1.206,18	1.540,16
Saldo Comercial	-279,37	32,62	-255,16	-468,52

Fonte: MDIC.

ESTOQUE DO VOLUME DE CRÉDITO				
	2018	2019	2020	2021 (Até maio)
Brasil (R\$ Tri)	-	3,48	4,02	4,18
Ceará (R\$ Bi)	71,32	76,77	87,14	89,31

Fonte: Banco Central.

PRINCIPAIS ÍNDICES				
ATIVIDADE (Acumulado até Maio) (base: igual mês ano anterior) (%)				
	2018	2019	2020	2021
Produção Física Industrial	0,7	2,8	-22,1	25,3
Pesquisa Mensal de Serviços	-9,3	-3,1	-11,7	2,8
Vendas Mensais do Varejo Comum	3,6	-0,8	-17,8	5,1
Vendas Mensais do Varejo Ampliado	5,0	2,8	-17,2	19,2
INFLAÇÃO (Acumulado até Maio)				
	2018	2019	2020	2021
IPCA -BRASIL	3,75	4,31	4,52	3,77
IPCA -FORTALEZA	2,9	5,01	5,74	5,11
INPC	-	4,48	5,45	3,95
IGP-M	7,54	7,3	23,14	15,08

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%)
	4.088	4.185	3.808	3.631
Força de trabalho (mil)	(56%)	(56%)	(50%)	(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\$)	2018	2019	2020	2021
	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 junho)
Ceará	1.542.759	1.443.365	1.464.948	1.471.704	1.509.818	1.523.888	1.547.833
Nordeste	8.899.279	8.436.203	8.543.651	8.647.237	8.683.272	8.704.922	8.829.593
Brasil	48.060.807	46.060.198	46.281.590	46.631.115	47.554.211	47.633.520	48.866.892

Fonte: RAIS/ME e NOVO CAGED.

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

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

CADASTRO GERAL DE DESEMPREGADOS E EMPREGADOS DO CEARÁ (JAN-MAIO)		
Indicadores	2020	2021
Contratações	136.612	182.814
Demissões	181.915	158.869
Saldo de Empregos Gerados	-45.303	23.945

Fonte: NOVO CAGED.

ABERTURA/FECHAMENTO DE EMPRESAS NO CEARÁ (JAN - JUN)				
ESPECIFICAÇÕES	2018	2019	2020	2021
Abertura	35.121	40.957	38.404	55.775
Fechamento	57.673	15.613	13.265	17.844
Total	-22.552	25.344	25.139	37.931

Fonte: JUCEC.

PECEM - TOTAL DE MOVIMENTAÇÃO DE CARGA (TONELADAS) (JAN-JUN)				
PERÍODO	2018	2019	2020	2021
	8.594.172	7.416.995	8.025.916	10.038.097

Fonte: CIPP