

Resumo de notícias econômicas

25 de Agosto de 2021 (quarta-feira)

Ano 3 n. 160

Núcleo de Inteligência da Sedet



CEARÁ
GOVERNO DO ESTADO
SECRETARIA DO DESENVOLVIMENTO
ECONÔMICO E TRABALHO

PRINCIPAIS NOTÍCIAS DE POLÍTICA ECONÔMICA: 25 DE AGOSTO DE 2021

Governo avalia novo plano para precatórios

Folha de São Paulo

O governo já começa a discutir internamente um “plano B” para a fatura bilionária de precatórios (valores devidos após sentença definitiva na Justiça) em 2022, calculada em R\$ 89,1 bilhões. Embora o ministro da Economia, Paulo Guedes, insista na necessidade de parcelar as dívidas de valor mais elevado, ministros envolvidos nas negociações reconhecem que a PEC enviada pelo governo enfrenta resistências e é vista com desconfiança pelos parlamentares e no mercado financeiro. Sondagens feitas no Congresso apontam que o texto da PEC não será aprovado. Por isso, essa ala quer abrir o diálogo – inclusive com governadores que são credores de R\$ 16,6 bilhões em precatórios em 2022 – e chegar a um desfecho mais “palatável”.

Entre as soluções consideradas possíveis, está a de retirar do alcance do teto de gastos (a regra que limita o avanço das despesas à inflação) apenas o “excesso” de crescimento das dívidas judiciais, isto é, cerca de R\$ 30 bilhões de aumento acima do previsto para 2022, mantendo uma regra semelhante para anos seguintes. Outra opção é retirar a despesa com precatórios do teto e recalculá-lo desde a sua origem, em 2016.

As alternativas ainda estão em discussão dentro do governo e com o Congresso Nacional e, por isso, não há definição sobre qual caminho a ser tomado. O diagnóstico é de que há problemas de comunicação que precisam ser endereçados e necessidade de “ajustar a narrativa” e dar maior transparência à solução que for escolhida. Um dos problemas foi associar a aprovação da PEC a um aumento do valor do benefício médio do novo Bolsa Família para R\$ 400, o que fontes apontam que não foi e nem está em consideração.

Nessa ala do governo, a avaliação é de que o problema dos precatórios foi tratado de forma “nebulosa”, o que contribuiu para os ruídos e as incertezas, que nas últimas semanas jogaram combustível na alta do dólar e dos juros no mercado

financeiro. Segundo um integrante do governo, independentemente da saída escolhida, é preciso ter clareza em torno dessas informações para que qualquer um possa “fazer a conta” de qual será o espaço para novas despesas no teto de gastos em 2022.

O governo contava com um espaço adicional de cerca de R\$ 30 bilhões no teto de gastos no ano que vem para ampliar o Bolsa Família, rebatizado de Auxílio Brasil. Às vésperas do envio da proposta ao Congresso, surgiu a fatura dos precatórios – chamada de “meteoro” por Guedes – em valor acima dos R\$ 57 bilhões programados pela equipe econômica. O gasto com demandas judiciais ocupou a folga que seria do programa social, o que levou o governo a propor o parcelamento. No mercado financeiro, há o temor de que o governo use a PEC para manobrar o Orçamento e criar espaço adicional para gastos em 2022. Cálculos iniciais do governo apontavam um “extra” de R\$ 7,8 bilhões no ano que vem com a medida. A equipe econômica revisou os cálculos e agora diz que não haverá essa sobra.

Um integrante do governo garante que, mesmo com as novas soluções para as dívidas judiciais, não se buscam artifícios para criar espaço adicional dentro do teto e poder gastar mais em ano eleitoral, mas sim equacionar o problema dos precatórios sem maiores turbulências.

Para essa ala, um dos problemas de comunicação é a associação entre a PEC e o lançamento do Auxílio Brasil com valor turbinado. Embora alguns tenham visto nessa vinculação chance de “incentivar” o Congresso a aprovar o parcelamento das dívidas judiciais, há integrantes do governo que argumentam que o crescimento dos precatórios não compromete só o programa social, mas também outras despesas do Orçamento.

Loft acquires startup Credihome, of real estate credit

Broadcast

A Loft, specialized in buying and selling of real estate, announces today the acquisition of the real estate credit startup Credihome, advancing on the strategy of facilitating the obtaining of financial services for the clients of the company, after the acquisitions of Credpago, in July last, and Investmais, in September 2020. With the deal, whose value was not revealed, Loft expects to become the “darling” of the big banks – Credihome is the middle ground between interested parties in buying real estate and

instituições financeiras ao oferecer um cardápio de alternativas de crédito, usando tecnologia para agilizar o processo. A startup quer levar cliente à entrada do banco, já com a papelada resolvida e pronto para assinar o empréstimo.

“A Loft e a Credihome concorriam no mercado ao simplificar processos e dar aos bancos acesso a mais clientes, então a aquisição foi um processo muito natural”, explica o atual vice-presidente de negócios da Loft, Kristian Huber. Juntas, as duas startups somaram de R\$ 600 milhões em geração de crédito de apartamentos secundários nos últimos 30 dias. A Credihome, fundada em 2017, originou R\$ 2 bilhões desde o início deste ano em mais de 5 mil transações.

“Estamos felizes por usar a tecnologia para mudar o mercado imobiliário, ter capital para continuar investindo e obter segurança para ganhar escala”, conta o fundador e presidente executivo da Credihome, Bruno Gama, que foi abordado pela Loft em março deste ano, quando a startup começava a levantar uma rodada de investimento para ganhar tração no mercado. No curto prazo, as operações de ambas as companhias seguirão separadas.

Para especialistas, a compra tem potencial de complementar os serviços da Loft, que poderá usar a startup para encontrar imóveis, resolver burocracias cartoriais e, agora, turbinar as opções de financiamento. “A Loft ganha uma abordagem mais completa em termos de soluções imobiliárias”, explica o professor de inovação Eduardo Dotta, do Insper, citando que a união amplia o número de transações e fortalece o principal negócio da startup, que é a compra e venda de imóveis. “Essa é uma operação de aquisição bastante relevante, não é algo trivial.”

A Loft levantou US\$ 525 milhões em abril e surfa no bom momento das “proptechs”, as empresas de tecnologia do ramo imobiliário. O rival Quintoandar (conhecido pela plataforma de locação, venda e compra de imóveis) fechou na semana passada uma rodada de US\$ 420 milhões e, neste mesmo mês, anunciou a compra da Atta, outra startup de crédito imobiliário. Em julho, a carioca Emcasa captou R\$ 110 milhões para turbinar um modelo de negócio que inclui algoritmos e formação de corretores de imóveis.

Mudanças que a pandemia impôs ao consumo

O Estado de S. Paulo

Era inevitável que a mudança de hábitos imposta às famílias pela pandemia afetasse seus gastos. Mas não se sabia quanto os orçamentos domésticos tinham sido modificados pelas medidas necessárias à contenção da covid19, como a limitação das vendas presenciais, o distanciamento social, o trabalho a distância e, em consequência, a permanência das pessoas por mais tempo em suas casas. Agora surgem dados mais precisos sobre o impacto da pandemia nas finanças domésticas.

Houve mudanças relevantes nos gastos das famílias, como mostra uma pesquisa inédita da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (Fecomerciosp) que procura dimensionar as variações de curto e médio prazos na estrutura de consumo da população paulista.

Um dado que pode surpreender é o que mostra que, apesar das restrições exigidas pelo combate à pandemia e de seus efeitos sobre a atividade econômica e sobre o emprego e a renda das pessoas, os gastos das famílias cresceram no ano passado.

Em média, os paulistas gastaram 1,9% mais por mês em 2020 do que haviam gastado no ano anterior. Em valor, a despesa familiar média com consumo passou de R\$ 4.197,73 em 2019 para R\$ 4.276,82 no ano passado, de acordo com a pesquisa Ticket Médio Familiar (TMF) da Fecomerciosp. A pesquisa é baseada em estatísticas da Fundação Seade, do IBGE e de outras fontes.

Como as pessoas tiveram de ficar mais tempo em casa e parte passou a trabalhar em regime de home office, a alta do consumo foi puxada por itens como alimentos, produtos de limpeza e higiene, materiais de reforma e construção e serviços de saúde.

O gasto médio mensal familiar com artigos de reforma e construção, por exemplo, aumentou 16,9%. Aumentos significativos tiveram também os gastos com alimentação (12,1%), produtos de limpeza e higiene (também 12,1%) e serviços de saúde (7,2%). Em 2019, esse grupo respondeu por 50,7% dos gastos familiares; no ano passado, por 55,8%. Em contrapartida, caíram os gastos com combustível (4,5%) e as despesas com manutenção de veículos (4%).

Outra mudança foi o mês de menor gasto. Tradicionalmente fevereiro, em 2020 foi abril, quando o impacto da pandemia sobre a vida das pessoas foi mais intenso.

Taxa extra da conta de luz pode até dobrar

Adicional da bandeira vermelha pode ir dos atuais R\$ 9,49 para R\$ 20 a cada 100 kwh

Reuters

Novos cálculos internos do governo apontam para a necessidade de um aumento da bandeira vermelha nível 2 das contas de luz, dos atuais R\$ 9,49 a cada 100 quilowatts-hora (kwh) consumidos, para algo entre R\$ 15 e R\$ 20, segundo apurou o Estadão/broadcast. Há ainda um cenário-limite de até R\$ 25, mas é improvável que ele seja adotado.

A Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) deve definir qual bandeira vai vigorar nas contas do mês de setembro. Como não há sinal de melhora nas condições de abastecimento e diante da situação crítica dos reservatórios das usinas hidrelétricas, a expectativa é que a bandeira vermelha nível 2 seja mantida até o fim do ano.

Em junho, a agência abriu consulta pública para decidir se manteria a taxa extra em R\$ 9,49 ou se aumentaria o valor para R\$ 11,50. Esses valores, no entanto, foram propostos pela Aneel antes das ações adotadas pela Câmara de Regras Excepcionais para a Gestão Hidroenergética (Creg), grupo presidido pelo Ministério de Minas e Energia (MME) e criado por meio da Medida Provisória 1055.

Desde que o comitê foi criado, o governo adotou diversas ações para tentar evitar apagões ou ainda a necessidade de um racionamento de energia. A termelétrica William Arjona, em Mato Grosso do Sul, por exemplo, tem um custo variável superior a R\$ 2,4 mil por megawatt-hora (MWH), e a importação de energia da Argentina e do Uruguai, por exemplo, custa mais de R\$ 2 mil por megawatt-hora (MWH). Por dia, o Brasil importa 2 mil megawatts dos países vizinhos.

As despesas com térmicas mais caras são pagas pelas distribuidoras praticamente à vista, e o repasse ao consumidor pode ser feito de duas formas: ou pelas bandeiras ou no reajuste anual. A previsão da Aneel é que a Conta Bandeiras feche o ano com déficit de R\$ 8 bilhões. As medidas emergenciais já adotadas devem aumentar o rombo entre R\$ 2,4 bilhões a R\$ 4,3 bilhões. As empresas reclamam que estão com o caixa está no limite e não há como manter valores tão elevados por tanto tempo.

O governo trabalha com vários cenários. Um deles é aumentar a bandeira vermelha 2 de forma a cobrir todo o déficit entre setembro e dezembro. Isso exigiria um

valor extra de até R\$ 25, mas que seria retirado das contas em 2022. Outro é cobrir o rombo até abril, de forma mais branda, aprovando dois valores para a bandeira: um, mais elevado, para vigorar entre setembro e dezembro, e outro, mais baixo, a ser aplicado entre janeiro e abril. Por fim, outra possibilidade é aumentar a bandeira para um valor intermediário e único, válido entre setembro e abril, de cerca de R\$ 15. Em tese, a decisão sobre o reajuste da bandeira tarifária caberia apenas à Aneel, mas o órgão regulador quer ter o aval do MME para adotar uma medida tão impopular – no caso, da Creg e do Comitê de Monitoramento do Setor Elétrico (CMSE).

Governo já avalia ‘plano B’ para novo Bolsa Família

O Estado de S. Paulo

Sem consenso para aprovar a reforma do Imposto de Renda que daria as bases fiscais para a ampliação do gasto com o Bolsa Família, rebatizado de Auxílio Brasil, o governo busca alternativas para cumprir as exigências da Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF) para tirar o novo programa social do papel. A fonte de custeio para os gastos pode sair do plano de revisão de subsídios tributários que a equipe econômica precisa apresentar ao Congresso no próximo mês.

A Lei de Responsabilidade Fiscal prevê que uma medida de aumento permanente de despesa (como a ampliação do Bolsa Família) precisa vir acompanhada de uma fonte de custeio, uma receita também duradoura capaz de financiar o gasto.

Essa é uma exigência técnica diferente do impasse que envolve o teto de gastos, uma regra focada nas despesas e que limita seu crescimento à inflação. Nessa frente, o governo também enfrenta dificuldades, devido ao crescimento das dívidas judiciais a serem pagas em 2022, e já trabalha em um “plano B” para tirar parte ou toda despesa com esses débitos do alcance do teto, como mostrou o Estadão/broadcast.

Como fonte de receitas para o custeio do Auxílio Brasil, a equipe do ministro da Economia, Paulo Guedes, listou a tributação sobre lucros e dividendos distribuídos à pessoa física, entre outras mudanças propostas na reforma do Imposto de Renda. O objetivo original era aprovar as alterações e, assim, ter a fonte de recursos necessária para o programa social.

A reforma do IR, porém, começa a fazer água no Congresso Nacional. Mergulhada em desacertos entre diferentes grupos de interesse, a proposta já teve a votação adiada pelo menos três vezes. Governadores reclamam da perda de arrecadação, e empresários protestam contra a tributação de lucros e dividendos e a queda menor que a esperada no IRPJ. Nesta semana, havia expectativa de nova tentativa de votar o texto, mas o presidente da Câmara, Arthur Lira (Progressistas-AL), já sinalizou que nem isso vai acontecer.

Nos bastidores do governo, a avaliação é de que Guedes é um dos únicos que ainda insistem na reforma tributária, enquanto o diagnóstico político é de que “não tem como prosperar”. Por isso, diferentes áreas do governo têm discutido qual seria o “plano B” do lado das receitas para bancar o Auxílio Brasil.

Uma emenda constitucional aprovada em março para destravar a nova rodada do auxílio emergencial previu a necessidade de o governo apresentar um plano para reduzir subsídios à metade num período de oito anos. Um primeiro corte de 10% precisa ser implementado ainda este ano. A ideia em discussão é usar esse plano, que já teria de ser enviado de qualquer maneira pela equipe econômica, para conseguir as novas fontes de receita necessárias ao programa social. Quando um subsídio é cortado ou reduzido, é como se o governo tivesse uma nova fonte permanente de arrecadação.

Mesmo com essa “carta na manga”, integrantes do governo reconhecem que ainda não há uma “coordenação tão perfeita” das soluções para viabilizar o Auxílio Brasil. Há quem mantenha ceticismo em relação à aprovação das leis que reverterão esses incentivos, dado que muitos setores beneficiados por essas políticas têm forte poder de pressão no Congresso Nacional. Por isso, não se descarta uma opção mais extrema, de aprovar uma exceção ao Auxílio Brasil para que ele seja lançado sem a necessidade da compensação da LRF.

A ministra-chefe da Secretaria de Governo, Flávia Arruda, sinalizou que o programa social a ser criado “não está atrelado à cobrança de imposto sobre dividendos”. Ela confirmou que o governo mantém conversas para mudar a PEC dos precatórios, enviada pelo governo para parcelar as dívidas judiciais e resolver o problema pelo lado da despesa.

Lira se encontrou ontem com o presidente do Supremo Tribunal Federal (STF), Luiz Fux, para buscar alternativas para o pagamento das dívidas sem o estouro do teto.

Um integrante da ala política afirma que uma certeza é a “decisão de governo” de ampliar a política social, sobretudo depois de a pandemia ter agravado carências na população. Cálculos internos apontam que o Auxílio Brasil deve ter um tíquete médio próximo a R\$ 300 e custar de R\$ 60 bilhões ao ano.

Lições úteis para uma reunião mais eficaz

Em tempos de ‘Zoom’, planejar reuniões é essencial para se ter um time mais produtivo

The Economist

Comparecer a reuniões significa ressentir-se da maioria delas: encontros longos a respeito de questões que poderiam ser resolvidas por email; conversas atrapalhadas por contratempos tecnológicos; reuniões dominadas por aquele colega que fala alto demais e interrompe todo mundo ou que lotam a agenda ao ponto de não termos mais tempo para, digamos, trabalhar de fato.

As reuniões “representam o maior custo singular não avaliado nem discutido no balancete de uma organização”, afirma Steven Rogelberg, professor da Universidade da Carolina do Norte, em Charlotte, e autor de *The Surprising Science of Meetings* (A Surpreendente Ciência das Reuniões).

Reuniões mal conduzidas resultam em frustração imediata, diz Rogelberg. “Quando participamos de uma reunião ruim, essa negatividade nos acompanha, e ficamos ruminando essa sensação, isso prejudica nossa produtividade.” Além disso, alerta ele, funcionários constantemente submetidos a reuniões ruins mostram menos comprometimento no trabalho e por vezes acabam se demitindo.

A pandemia de covid-19, em que muita gente passou a trabalhar remotamente, aumentou o número diário de reuniões por trabalhador, aponta a Faculdade de Administração de Empresas de Harvard. E muitos trabalhadores reclamaram da chamada “fadiga de Zoom”.

Mas, mesmo em seus melhores momentos, as reuniões podem criar uma dinâmica estranha. “Quando vamos a uma reunião, abrimos mão do nosso poder pessoal e protagonismo em favor do líder da reunião”, afirma Rogelberg. “E é um grande problema abrir mão, literalmente, do nosso livre arbítrio em favor de outra pessoa.”

Quando o protagonismo pessoal é nosso, há maneiras de tornar as reuniões menos tensas e mais eficientes. Aqui vão algumas dicas para organizar reuniões melhores, presenciais ou virtuais:

1) Adote a “mentalidade de administrador”. A função do administradora da reunião é servir como o melhor facilitador possível – o que inclui um ritual de preparação para a reunião, como os participantes são tratados e como se conclui o encontro.

2) Crie e distribua uma agenda detalhada para os participantes. Isso inclui rastrear e acompanhar metas e projetos, resolução de problemas e discussão de assuntos complexos, afirma Paul Axtell, coach e autor de Meetings Matter (Reuniões Importam). É importante, ainda, incluir no encontro um número de itens apropriado à quantidade de tempo disponível.

Rogelberg sugere organizar a agenda como um questionário. A reunião será bem-sucedida quando todas as perguntas tiverem sido respondidas. Quando for impossível pensar em uma questão para incluir na agenda, é sinal de que a reunião é desnecessária.

3) Controle a discussão é função do líder, assim como chamar a atenção de quem se desviar do tema, diz Axtell. Se algum participante interromper repetidamente um colega, Axtell sugere dizer: “Desculpe, posso cortar você um pouquinho? Quero garantir que a Janine (nome hipotético) conclua o que tem para falar, depois voltamos para você.” É melhor organizar reuniões pequenas – com seis participantes, no máximo, diz Rogelberg. Quanto maior o grupo, maior a probabilidade de algo sair errado, e cada participante terá menos oportunidade de contribuir. Uma dica é gravar suas reuniões no Zoom e depois disponibilizá-las para que os funcionários cuja presença não era essencial.

4) Faça reuniões curtas, especialmente se forem virtuais. Temos menor capacidade de concentração atualmente, então, faça o que puder para reduzir o tempo das reuniões, diz Rogelberg.

Reuniões de 15 ou 20 minutos podem ser tão efetivas quanto reuniões de uma hora. “Quando o tempo é curto, isso tende a criar uma pressão positiva”, afirmou ele. “Dá mais foco.”

5) Abra as reuniões virtuais antes da hora marcada. Humanos buscam conectar-se, especialmente quando estão trabalhando remotamente, a partir de lugares diversos. Axtell sempre abre as salas de reunião online de 10 a 15 minutos antes do horário marcado, “para que as pessoas possam dar um ‘oi’ e conversar um pouco”.

6) Estabeleça as regras no início. No começo de uma reunião, garanta que todos saibam o que esperar. Por exemplo, informe aos participantes se você chamará algum deles para falar, para que ninguém seja pego de surpresa. Também é uma boa ideia informar a maneira que você lidará com dúvidas. Guardá-las até o último momento raramente funciona bem, diz Axtell, porque perde-se o contexto delas.

7) Fragmente reuniões grandes em reuniões menores. Designe cada subgrupo para discutir uma tarefa por, digamos, 15 minutos, e depois reagrupe todos os participantes. “Funciona como um aquecimento”, afirma Rogelberg. “Quando os participantes retornam, tende a haver muito mais comunicação.”

8) Saiba se seus colegas estão bem. Nos primeiros dias da pandemia, houve uma ênfase em saber como estavam nossas pessoas próximas e garantir que todos ficassem bem. Isso ainda é importante, diz Keswin. Uma sugestão: nos primeiros minutos da reunião, “peça que todos os participantes digam ao grupo, com um adjetivo, como se sentem hoje”.

9) Esteja ciente dos percalços do trabalho híbrido. Nessa nova era, alguns colegas continuarão trabalhando remotamente, participando virtualmente de reuniões, enquanto outros atuarão presencialmente. É importante que todos se sintam incluídos, alerta Keswin.

10) Termine bem a reunião. Quando restarem poucos minutos, comece a concluir as discussões. Axtell aconselha perguntar: “Alguém gostaria de acrescentar algo? Todo mundo concorda com nossas conclusões?”

Novas variedades embalam leites vegetais

O Estado de S. Paulo

Leite de aveia, amêndoas, castanha-de-caju, coco, arroz. Não faltam opções de bebidas vegetais além da soja. Essa cultura, que por muito tempo dominou o mercado, com o peso do agronegócio e dos transgênicos, vem perdendo espaço para novas alternativas, que crescem com a pegada vegana e sustentável e a promessa de melhor experiência de consumo, para atender um público mais consciente. O surgimento de foodtechs (as startups de alimentação) a partir de 2014, tais como Positive Brands (A Tal da Castanha), Vidaveg, Isola Bio e Notco, abriu o leque de possibilidades no setor ao trazer inovações em ingredientes, rótulos limpos (clean label), sabores e texturas mais similares ao leite animal, inclusive no aspecto nutritivo.

Pesquisa feita pela Dupont na América Latina, em 2020, indica que 67% dos brasileiros têm interesse em proteínas vegetais, o que explica o crescimento do consumo no País nos últimos anos. Hoje há 44 marcas no Brasil atuando no mercado de bebidas vegetais em nível nacional, segundo mapeamento realizado em agosto pelo The Good Food Institute (GFI).

Embora predominante, o consumo do leite de soja caiu 64% em volume nos últimos cinco anos (2016-2021), enquanto bebidas feitas com outras matérias-primas, como amêndoas, coco e castanha-de-caju, cresceram 540% no mesmo período no Brasil. É o que mostram dados atualizados da Euromonitor International obtidos com exclusividade pelo Estadão. a previsão, até 2026, é de alta de 84%, enquanto a soja amargará uma queda de 52%.

“Hoje, o consumo das bebidas de soja ainda é superior às demais alternativas, que são categorias recentes no Brasil. Mas a perspectiva é de que nos próximos anos esses volumes vão se igualar com a queda da soja”, explica Gregory Ribeiro, analista de pesquisa da Euromonitor International. “Houve uma mudança de percepção em relação ao impacto ambiental da soja, associada ao agronegócio não sustentável.”

As projeções indicam que as novas matérias-primas devem valer mais do que o dobro das bebidas de soja até 2026, o equivalente a R\$ 376,9 milhões, ante R\$ 148,7 milhões da soja. China, EUA, Alemanha, Espanha e Reino Unido lideram a corrida de

leites vegetais, mas o Brasil segue acompanhando a tendência e tem grande oportunidade de evolução.

A marca mineira Vida Veg, por exemplo, aumentou em 85% a venda de leites vegetais de janeiro a julho deste ano, em comparação com o mesmo período de 2020. A previsão é dobrar o faturamento do ano passado, que já foi superado.

Na última semana, a empresa, no mercado desde 2015, recebeu aporte de R\$ 18 milhões da X8 Investimentos, gestora que tem Bill Gates como parceiro. Segundo Anderson Rodrigues, sócio-diretor da Vida Veg, os recursos serão usados em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos, tecnologia e ampliação da fábrica em Lavras, no sul de Minas Gerais.

Inaugurado em 2020, o espaço tem, atualmente, capacidade produtiva de 900 toneladas por mês, sendo 565 toneladas de leite vegetal, distribuídos para 4 mil pontos de venda em todo o País. “Temos a perspectiva de, até 2025, crescer dez vezes o faturamento em relação a 2020”, diz ele, que não revela cifras. O mais novo produto da Vida Veg, que chega aos supermercados neste mês, é o Veg Milk, um blend de castanha-de-caju e coco fresco que se propõe a ter o mesmo valor nutricional do leite de vaca. “O nosso diferencial é que, além de comercializar o leite longa vida (UHT), desenvolvemos a tecnologia de leites frescos”, destaca Rodrigues. Com tratamento térmico mais brando, a bebida fresca ajuda a preservar os micronutrientes, a cremosidade e o sabor, diz ele.

Para lançar o Veg Milk, a empresa fez uma pesquisa entre consumidores que ainda não substituíram a bebida de origem animal. Os motivos apontados foram a quantidade de proteínas e cálcio e a cremosidade do leite de vaca. Em termos nutricionais, o Veg Milk traz o mesmo valor de proteína e cálcio de um leite de vaca, e é enriquecido com biocálcio orgânico, magnésio e vitaminas D e K2. Por usar tecnologia própria, chega ao mercado a um custo aproximado de R\$ 9,98 (700ml), valor inferior à média do mercado plant-based.

No caso da cearense Positive Brands, pioneira no Brasil com o leite A Tal da Castanha, em julho deste ano a marca lançou a linha Possible com 40% da necessidade diária de cálcio e valor mais competitivo. A caixinha de um litro de Possible custa cerca de R\$ 13,90, enquanto o A Tal da Castanha tem preço médio de R\$ 19,90. A bebida, à

base de castanhade-caju orgânica, tem sabor e textura mais parecidos com o leite de vaca, diz o sócio-fundador Rodrigo Carvalho, para atrair consumidores que ainda não conseguiram encontrar um substituto para a bebida animal. Além do Possible, a foodtech, que nasceu como uma startup dentro da indústria de castanha-de-caju em Fortaleza (CE), tem outros nove tipos de leite com bases vegetais variadas. Entre os lançamentos mais recentes da empresa, estão a bebida de aveia e uma linha infantil vegana. Ainda estão previstos para este ano novos produtos prontos para beber.

“Tivemos um crescimento muito expressivo na pandemia. De 2019 para 2020, o faturamento passou de R\$ 27 milhões para R\$ 45 milhões. Para este ano, a expectativa é de chegar aos R\$ 90 milhões, uma alta de quase 100% ao ano”, revela Carvalho.

A joint venture com o Grupo 3Corações em 2020, que detém 50% da Positive Brands, ajudou a companhia, diz o executivo, a ganhar capilaridade e velocidade para penetração no mercado. De 2019 para 2020, aumentaram de 7 mil para 22 mil pontos de venda e devem chegar aos 30 mil até o fim do ano, fora o ecommerce e negócios fechados com marcas estratégicas, como a rede Starbucks. Assim como a Veg Milk, a Positive Brands também pretende iniciar, até o próximo ano, o processo de internacionalização da marca, inicialmente para os Estados Unidos e para alguns países da Europa.

Startups abocanham aportes cada vez maiores

Broadcast

O presidente executivo da Distrito, Gustavo Araújo, explica que o efeito prático desse fenômeno é que as empresas de tecnologia são alavancadas rapidamente. “O consumo de tecnologia aumentou muito durante a pandemia de covid, tanto na pessoa física quanto na pessoa jurídica. E, obviamente, os cheques subiram porque a necessidade das startups é outra, justamente para abocanhar um mercado maior”, aponta.

A fintech Cora, especializada em serviços para pequenas e médias empresas, é um exemplo dessa aceleração. Ontem, a startup anunciou que recebeu US\$ 116 milhões em uma série B, somente quatro meses após levantar uma série A de US\$ 26,7 milhões – na nova rodada, participaram os fundos de investimento chineses Tiger Global e

Tencent. Para o presidente executivo da startup, Igor Senra, esses cheques maiores são uma maneira de “marcar território” e conquistar clientes de maneira agressiva: “O mercado de bancos digitais para PMES ainda não tem dono, por isso temos de mostrar que determinado pedaço é nosso e que somos referência nesse assunto”, afirma.

Entre os cheques, um destaque são as megarrodadas levantadas por unicórnios brasileiros. Enquanto o maior aporte levantado por uma startup brasileira em 2018 foi do ifood, de US\$ 400 milhões, neste ano o Nubank abocanhou um investimento de US\$ 1,15 bilhão, o maior da história na América Latina. “As megarrodadas são aquelas a partir de US\$ 100 milhões, que começam a surgir na série C. E isso não tem fim: pode ser uma série até o Z, o fim do alfabeto. Quanto maior é a série, maior é a rodada”, explica Pedro Carneiro, diretor da aceleradora ACE Startups.

Além do Nubank, outros unicórnios do País levantaram aportes gigantes recentemente. O feito também foi atingido pela Loft (US\$ 525 milhões, em abril), Ebanx (US\$ 430 milhões, em junho), Quintoandar (US\$ 420 milhões, em agosto) e Loggi (US\$ 212 milhões, em fevereiro). Inclusive, neste ano, ficou popularizado o “chorinho”, quando essas gigantes anunciam aportes remanescentes para completar a rodada principal.

O Quintoandar, por exemplo, levantou um adicional de US\$ 120 milhões neste mês, engordando a rodada iniciada em maio. Segundo a empresa, a “esticadinha” aconteceu porque novos investidores quiseram entrar no cheque. Além da vontade dos sócios, porém, a startup está sob competição acirrada, principalmente com a rival Loft, o que justifica o reforço de capitalização. “Se há mais dinheiro na praça e mais competição, a expectativa é de ter um ritmo de crescimento cada vez maior. Serão necessários menos anos de maturação para novos unicórnios romperem a marca de US\$ 1 bilhão de avaliação de mercado”, aponta Carneiro.

Apesar da fartura, o investimento-anjo, etapa mais inicial, foi quem teve a variação mais tímida de 2018 para cá, de aproximadamente 10%. Essa categoria de cheque é responsável por dar o “empurrão” para o nascimento das empresas, geralmente feito por pessoas físicas que também são “startupeiros”, como fundadores de unicórnios – sem eles, pode haver um efeito dominó de escassez de novas startups no futuro, o que poderia estagnar o ecossistema.

Entretanto, para o presidente da Associação Brasileira de Fintechs (Abfintechs), Diego Perez, esse não é um problema com o qual o Brasil deve se preocupar no momento. “As alternativas de investimento nos primeiros estágios estão aumentando. Existem investimentos anjo, crowdfunding e venture debt, por exemplo. Isso pulveriza o capital disponível e dá a impressão de que os cheques diminuíram na média, mas na verdade eles aumentaram em quantidade”, explica.

Carneiro, da ACE, afirma que a própria escassez de startups para investir, que torna os investidores mais vorazes, explica esse efeito na base da pirâmide. “Por causa dessa disponibilidade maior de capital no mercado e pelo surgimento de mais empresários competentes, o empreendedor pula a etapa de anjo e vai para o pré-semente ou algo mais estruturado e mais caro, por exemplo”, aponta.

Plataforma Captable mira ‘vale da morte’ das startups

Broadcast

O ciclo de crescimento das startups sempre passa pelo momento de sair do casulo e ir buscar investimento no mercado – as captações fazem parte do início e meio de todos esses negócios. Mas nem todos os momentos da escalada têm a mesma atenção dos fundos e, para sobreviver, é necessário mais do que a intenção nos negócios.

Mirando a ponte entre investidores e startups, a plataforma brasileira de investimentos Captable quer atuar no chamado “vale da morte” das empresas de inovação – estágio entre o aporte inicial e os cheques maiores, de mais de R\$ 3 milhões. Em 2021, a plataforma quer alcançar o valor de R\$ 100 milhões investidos em cerca de 40 startups – cerca de R\$ 30 milhões já foram captados neste ano, distribuídos entre 18 empresas.

Para isso, a Captable, criada em 2019 por Paulo Deitos e Guilherme Enck, em parceria com a escola de negócios Startse, aposta em uma plataforma que reúne pessoas físicas interessadas em investir em startups. Assim, uma rodada pode contar com centenas de investidores e ser fechada em apenas algumas horas. A Serall, startup focada em produção de polímeros, por exemplo, levou 11 horas para alcançar um aporte de R\$ 1,3 milhão com 227 investidores no ano passado.

“O mercado estava muito acessível aos grandes investidores, mas o investidor pessoa física, que era o pequeno poupador, não conseguia acessar essa classe de ativo com tanta facilidade. Vimos esse furo e criamos uma plataforma com o propósito de fazer essa conexão”, diz Guilherme Enck, cofundador da Captable. As inscrições estão abertas no site da Captable e incluem um formulário para traçar o perfil dos candidatos. Para participar, as startups precisam ter um produto no mercado e já ter passado por aportes iniciais.

Os cheques são na casa de R\$ 1 milhão a R\$ 3 milhões, seguindo a expectativa do fundo de alimentar o crescimento dessas empresas. “Muitas startups morrem no meio do caminho por falta de recursos nessa faixa dos R\$ 500 mil a R\$ 1,5 milhão. Existia um buraco depois do investidor-anjo e escolhemos esse lugar”.

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-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	2,1	-22,0	26,8
Pesquisa Mensal de Serviços*	-9,3	-3,1	-11,7	2,8
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 Junho)	2018	2019	2020	2021
IPCA -BRASIL	3,75	4,31	4,52	4,76
IPCA -FORTALEZA	2,9	5,01	5,74	6,08
INPC	-	4,48	5,45	5,01
IGP-M	7,54	7,3	23,14	15,98

Fonte: IBGE e FGV.

Nota: (*) Ainda está com relação a maio.

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\$)	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.

Saldo de Empregos Gerados - Acumulado - 2020 - CEARÁ						
	2020			2021		
	Admissões	Desligamentos	Saldo	Admissões	Desligamentos	Saldo
JAN	36.806	34.391	2.415	41.162	33.694	7.468
JAN-FEV	74.862	65.408	9.454	85.409	66.686	18.723
JAN-MAR	108.795	106.877	1.918	120.756	104.338	16.418
JAN-ABR	121.809	155.609	-33.800	151.304	131.844	19.460
JAN-MAI	136.612	181.915	-45.303	182.982	159.443	23.539
JAN-JUN	156.057	204.187	-48.130	221.027	187.771	33.256
JAN-IJUL	184.006	226.325	-42.319			
JAN-AGO	218.893	249.950	-31.057			
JAN-SET	256.906	275.920	-19.014			
JAN-OUT	300.857	304.054	-3.197			
JAN-NOV	341.518	329.960	11.558			
JAN-DEZ	372.189	358.139	14.050			

Fonte: NOVO CAGED.

ABERTURA/FECHAMENTO DE EMPRESAS NO CEARÁ (ACUMULADO DE 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) (ACUMULADO DE JAN-JUN)				
PERÍODO	2018	2019	2020	2021
	8.594.172	7.416.995	8.025.916	10.038.097

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.