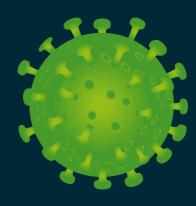
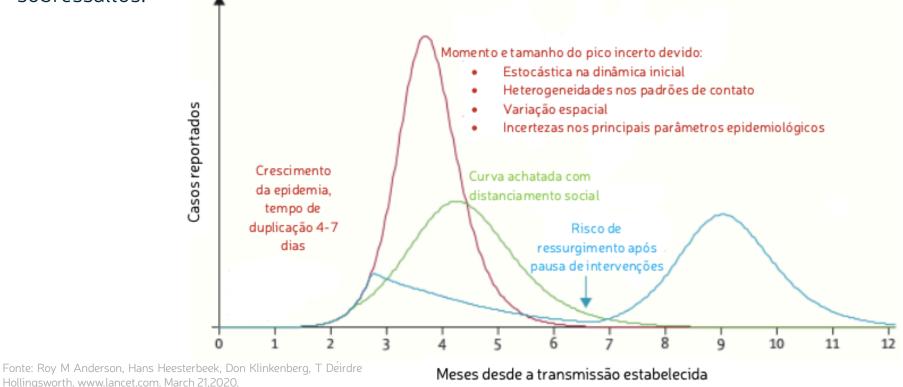
A Mitigação da Curva dos Riscos Sanitários e a Relação com a Curva Econômica

"Se o ciclo natural da vida humana sofresse, per absurdum, uma mutação que nos condenasse ao voo fugaz das moscas-varejeiras pela vida, teríamos que nos adaptar a essa nova realidade e passar a agir como o nosso microfuturo nos convidasse a fazer (alguns talvez já o façam)." - Eduardo Giannetti, O valor do amanhã. 2005.

De acordo com as projeções realizadas pela FioCruz, o Ceará deverá ser o primeiro Estado a atingir o pico de casos de Coronavírus, ao final do mês de abril. Isto significa que nos próximos dias, estaremos nos momentos mais sensíveis de contágio. Os números divulgados em 06 de abril, mostram um crescimento preocupante de novos casos no Estado. Em âmbito nacional, questões políticas novamente se sobrepõem às discussões técnicas. Desta forma, o cenário que parecia caminhar para uma maior previsibilidade, retorna à escuridão. Esta imprevisibilidade passa inicialmente pela grande necessidade de conhecimento da situação de pessoas portadoras do vírus. Essa informação, que parece turva, principalmente devido à baixa quantidade de testes realizados no Brasil, veda a possibilidade de análise dos potenciais ciclos de contaminação que serão enfrentados. Sem isso, é difícil saber quando será possível reduzir o lockdown, e a população fica limitada a agir apenas conforme o nosso microfuturo.



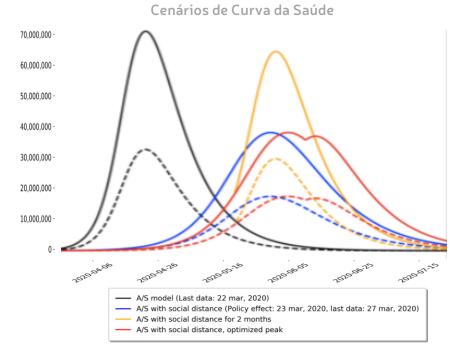
O choque tem o seu ápice e em seguida a sua dissipação. Os vetores inibidores de difusão, como controles sanitários de fronteiras passam a ser rigorosos e críticos para não haver tendência de recidiva e, portanto, novos picos, mesmo que de menores amplitudes. Os riscos conseguem ser mitigados com a proteção das expectativas dos agentes econômicos que se reorganizam para o período pós-pandemia. As curvas podem sofrer o risco de reincidência se não houver medidas mitigadoras e prazos bem definidos, e se o plano de crise não observar o momento de contenção e suas formas, prejudicando a curva de recuperação da economia que ficaria em sobressaltos.



Outro estudo (Fineberg, Harvey V., 1º abril/2020), faz sugestões pontuais ao Governo Norte-Americano para "esmagar o vírus em 10 (dez) semanas". As medidas de mitigação são as mesmas e faz uma consideração adicional pela dimensão continental do País. A coordenação entre as unidades federativas dos EUA podem fazer a diferença para que vetores em diferentes tempos não criem riscos de reincidência. Estudos recentes (RMA *at alli*, 2020) têm discutido o papel dos Governos e da população na mitigação dos efeitos da Covid-19. Neste sentido, governos agem para aliviar os efeitos econômicos da crise, e auxílios para informais e populações vulneráveis começam

a chegar. Isto tende a surtir efeitos na saúde pública porque reduz à população a necessidade de sair de casa.

Em caráter de urgência, o congresso discute o Plano Mansueto. Anterior à pandemia, o Plano chega em hora oportuna criando espaço fiscal para os Estados no curto prazo, e com parâmetros que serão condições necessárias para o crescimento no longo prazo. No pacote, os Estados deverão comprometer-se com a redução de gastos obrigatórios, como folha de pagamentos e previdência, privatização e controle da dívida. Tratase de uma modernização e reestruturação dos Estados e do federalismo brasileiro.



Fonte: Bastos, Saulo B. and Cajueiro, Daniel O. www.arxiv.org. April 1, 2020.



Medidas para Minimizar os Efeitos da Covid-19 na Economia

Medida Provisória 936/2020

Como parte do enfrentamento do Estado de Calamidade Pública, a MP institui o Programa Emergencial de Manutenção do Emprego e Renda com medidas trabalhistas complementares para minimizar os efeitos da Covid-19 na economia, por meio de:

- I. Pagamento de benefício emergencial de preservação do emprego e da renda;
- II. Redução proporcional de jornada de trabalho e de salários; e
- III. Suspensão temporária do contrato de trabalho.

É prioritariamente uma ação de assistência social com objetivo de prover renda mínima a trabalhadores que podem ser demitidos por causa das medidas de isolamento social impostas por governos. Aos empreendedores, auxilia na manutenção da folha de pagamento. Sem este, teriam que arcar com custos de demissão, que poderiam ser alvo de reclamação judicial.

O empregador deve informar ao Ministério da Economia a redução da jornada de trabalho e de salário, ou a suspensão temporária do contrato de trabalho no prazo de 10 dias da data de celebração do acordo. A redução de jornada de trabalho e de salário pode chegar a 70%. A suspensão do contrato de trabalho poderá ocorrer por um prazo máximo de 60 dias.

Em caso de suspensão total do contrato, o Governo arca com o valor integral do seguro desemprego (de R\$ 1.045,00 a R\$ 1.813,03) e, portanto, não há incidência de encargos trabalhistas sobre este. Fica vedada a prestação de qualquer serviço ao estabelecimento. O trabalhador que aderir ao acordo não perderá o direito ao seguro desemprego em caso de demissão.

São beneficiários da MP:

- **Grupo 1 -** Empregados formais que recebem até 3 salários mínimos (R\$ 3.117,00) podem ter redução de jornada e de salário de 25% e 50% por até 3 meses. O valor do salário-hora deve ser mantido. O governo pagará ao trabalhador um valor proporcional à redução de jornada e salário.
- **Grupo 2 -** Empregados com renda mensal entre R\$ 3.117,00 e R\$ 12.202,00 por mês podem ter redução da jornada de trabalho e salários de até 25% em acordo individual. Para redução de 50% e 70% é necessário acordo coletivo.
- **Grupo 3 -** Empregados com renda mensal superior a R\$ 12.202,00 também podem receber o benefício mediante acordo individual. Caso tenha ensino superior, a parcela do seguro desemprego será depositada diretamente pelo governo na conta do trabalhador.

Esta MP é uma das ações com maior efetividade econômica e assistencial já executadas pelo Governo Federal.



NUBANK

O NUBANK criou um fundo de R\$ 20 milhões para ajudar seus clientes, denominado "Pessoas Primeiro", os recursos serão destinados a serviços como atendimento médico a distancia e pedidos de entregas de farmácia e supermercado. Para tal, a fintech firmou parcerias com o Hospital Sírio Libanes, Ifood, Rappi e ZeeDog.

Banco Itaú

O Banco Itaú, por meio da Fundação Itaú para Educação e Cultura e do Instituto Unibanco, doará R\$ 150 milhões para ajudar no combate à Covid-19. O valor destina-se a infraestrutura hospitalar, equipamentos médicos, cestas de alimentação e *kits* de higiene, no intuito de apoiar comunidades vulneráveis e ajudar no tratamento dos infectados pelo vírus.

Banco do Nordeste – BNB

O BNB lançou linha de crédito emergencial para emprestar pelo menos R\$ 13 bilhões para empreendedores informais em 2020, com desembolsos planejados para o período abril-setembro. Para capital de giro, o limite é de R\$ 100 mil, com reembolso em 24 meses já inclusa a carência máxima até 31 dez 2020. Para investimentos, o limite é R\$ 200 mil, incluindo capital de giro associado de até 1/3 do valor da operação. Reembolso com carência máxima até 31 dez 2020, e possibilidade de garantia apenas fidejussória até R\$ 100 mil.

Fintechs e Operadoras de Maquininhas

O Senado Federal aprovou a inclusão das *fintechs* e operadoras de maquininhas de cartão na operação e pagamento do auxílio emergencial de R\$ 600 para beneficiários. O projeto ainda se encontra pendente de aprovação da Câmara dos Deputados.

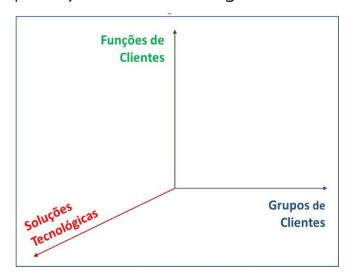
As fintechs já possuem soluções tecnológicas e acesso ao mercado, o que pode agilizar a entrega dos recursos liberados pelo setor público à população beneficiária. Segundo a Associação Brasileira de Internet (ABRANET), as fintechs afiliadas à entidade mantém 20 milhões de contas digitais em mais de 5.500 munícipios brasileiros. Desse total, os titulares de 50% das contas são microempreendedor individual (MEI), e em 30% das contas o titular é integrante de família de baixa renda.

Segundo a Associação Brasileira do Crédito Digital (ABCD), as *fintechs* somam mais de 700 empresas, e pelo menos um terço destas poderiam atuar como agente de crédito. Em 2019, o seguimento intermediou R\$ 3 bilhões em empréstimos. Para 2020 a estimativa é de R\$ 10 bilhões em novos créditos.



A Crise e os Modelos de Negócio

O professor da *Graduate School of Business Administrator* da *Harvard University* (USA), Derek F. Abell, foi um dos pioneiros no estudo de Modelos de Negócio, com a publicação de seu livro *Defining the Business: The Starting Point of Strategic Planning*, em 1980. Para o Prof. Abell, um negócio é definido em função de três dimensões: as *Funções de Clientes* e os *Grupos de Clientes* que atende e da *Solução Tecnológica* aplicada, e essa definição deve preceder o planejamento estratégico.



Atualizando a nomenclatura da época, temos que um negócio é definido em função dos Processos e Tecnologias aplicados (como?) para prover Ofertas de Valor específicas (o que?) para Segmentos de Clientes escolhidos (para quem?) como mercado alvo. Percebe-se agora a similaridade do trabalho do Prof. Abell com os termos adotados nas metodologias utilizadas atualmente para o estudo e definição dos Modelos de Negócio, particularmente o CANVAS,

Os Modelos de Negócio necessitam ser mudados com frequência para melhor atender às necessidades e desejos do mercado alvo, bem como para incorporar processos e tecnologias que possibilitem manter o negócio competitivo e rentável. Esse imperativo de mudança é ainda mais forte em períodos de crises, como neste do Covid-19, quando mudar pode representar a diferença entre a continuidade ou não do negócio. Embora as crises sejam cíclicas, elas provocam mudanças que alteram cultura e hábitos, subvertendo muitos dos pressupostos subjacentes aos modelos de negócios vigentes, tornando-os estruturalmente obsoletos ou inviáveis, como o impacto da crise da



Covid-19 em negócios como lazer e turismo, transportes aéreos, hospedagem e alimentação fora do lar. Talvez o exemplo mais eloquente desse impacto seja a *The Walt Disney Company*, uma empresa reconhecida como excelente em todos os fundamentos, mas que tem todos os seus principais negócios virtualmente paralisados, provocando a necessidade de adaptações em seu modelo de negócio ante a realidade e às mudanças que o Covid-19 está provocando e ainda provocará no mundo pós-crise.

Esta crise é mais uma a desafiar empresários e gestores a encontrarem soluções inovadoras para os problemas que suas empresas atravessam, e isso deve começar com a revisão e alteração dos modelos adotados para cada um dos seus negócios. Há consultores e metodologias que podem apoiá-los nessa tarefa vital, mas deve caber aos proprietários e aos gestores a iniciativa e a condução dessa atividade indelegável e inadiável.

Algumas empresas já estão realizando essa tarefa, como podemos constatar nos exemplos a seguir: A rede varejista de brinquedos **RiHappy** viu um pico de demanda em seu ecommerce a partir da suspensão de aulas escolares em decorrência da crise. Para atender ao maior número de pedidos, transformou a rede de lojas físicas em pequenos centros de distribuição, com mudanças na dimensão Processos e Tecnologia para aplicação do modelo de negócio *ship from store (SFS)*. Um projeto de integração das lojas como um canal de distribuição, que normalmente envolveria meses em desenho de escopo, definição do processo perfeito, *kickoff*, inúmeros testes até que fosse posto em prática, foi implantado em tempo recorde.

A **Magazine Luiza** se transformou em poucos anos em case de transformação digital muito bem sucedido. As rápidas mudanças também aceleraram projetos da grande varejista, que lançou na última semana o **Parceiro Magalu**, uma plataforma de vendas digital gratuita, focada na inclusão de autônomos e micro e pequenos varejistas na sua rede. "Fizemos em cinco dias o que estava planejado para ser feito em cinco meses", diz Frederico Trajano, presidente da companhia.

Outro exemplo de inclusão digital às pequenas empresas é a **Olist**, que permite uma rápida ligação aos maiores *marketplaces* do mercado. A *startup* criou também uma ferramenta que funciona como uma vitrine virtual, chamada **Olist Shops**, na qual, em poucos minutos o lojista consegue cadastrar produtos e compartilhar links de sua vitrine pelas redes sociais.

Os exemplos ora citados refletem uma nova postura frente à realidade enfrentada, que exige altivez, coragem e elevada dose de compromisso das equipes envolvidas, com o objetivo de identificar as oportunidades e direcionar os recursos de cada empresa ao atendimento das demandas que emergem do mercado. Assim, cada empresa e cada negócio devem ir ao encontro das soluções inovadoras mais adequadas segundo a sua realidade. Só não vale ficar estacionado no tempo, aguardando que o momento anterior retorne, sem trazer consigo qualquer resposta inovadora para os desafios dos tempos atuais e vindouros.







BFA Assessoria em Finanças e Negócios Juntos em todos os momentos!



www.bfa.com.br <u>bfa@bfa.com.br</u> + 55 85 3272-6500

