



É hora de enfrentar a realidade

Com a falta de chuvas, o governo autorizou o aumento dos preços da eletricidade já em dezembro, sem esperar um momento menos prejudicial para esse incremento de custos à população. Os agentes econômicos precisarão necessariamente ajustar seus orçamentos. Com essa medida, o governo resolveu mostrar a realidade como ela é, com todas as suas dificuldades.

Outra consequência dessa decisão é o aumento na expectativa da inflação deste ano, a qual passou de 3,5% para 4,1%. Entretanto, para o próximo ano, houve redução no nível de preços esperado, pois a inflação estará menos pressionada. As estimativas somente para os preços administrados são de avanço de 4,5% em 2021 e de 2,3% neste ano.

Além disso, o teto de gastos do próximo ano poderá ser revisto para cima. A redução de gastos com o fim do auxílio emergencial também vai ajudar a reduzir a pressão fiscal, em que pese o impacto negativo na demanda dos consumidores. Porém, durante o ápice da crise, as medidas de transferência direta de renda foram mais importantes do que fazer obras públicas para sustentar a demanda. Para comprovar, basta conferir os indicadores reais de melhora da atividade econômica, como a intenção de consumir e o endividamento das famílias.

Apesar do grande impacto da crise na intenção de consumir, desde agosto que a Intenção de Consumo das Famílias (ICF) mostra recuperação. No caso da Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic), houve redução no percentual de famílias endividadas a partir de setembro. Ambos os indicadores são apurados mensalmente pela Confederação Nacional do Comércio de Bens Serviços e Turismo (CNC).

A atitude da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) fez com que as projeções do mercado para a inflação em 2021 fossem amenizadas, e permitirão que o Banco Central mantenha o juro básico em 2% por mais tempo. O não pagamento do auxílio emergencial também ajudou nessa estimativa, pois vai levar a uma redução na demanda de alimentos, por exemplo, reduzindo a pressão sobre esses preços.

Quando o governo Dilma adiou os aumentos dos preços da eletricidade, por meio de subsídios, simplesmente jogou os aumentos para o futuro, pressionando os preços e juros para prazos mais à frente, afastando ajustes imediatos. Deve-se lembrar de que todas as vezes que o governo congelou preços, ele acabou quebrando a bússola da política monetária e tirou os juros do seu lugar natural.

Os preços relativos precisam ser ajustados imediatamente, senão causarão prejuízos futuros maiores que os presentes. Com a desvalorização do dólar, devido à maior confiança na política econômica interna, esse ajuste no curto prazo deverá ser menos doloroso.

Neste momento, a manutenção do teto de gastos é fundamental para assegurar as expectativas, pois elas permitirão que no próximo ano sejam realizados aumentos nominais, como forma de ajustar os gastos, sem maiores sacrifícios reais. O mais importante é que esses gastos não são para obras, mas para amenizar a pandemia, estimulando o consumo.

A próxima etapa deve ser a aprovação da Proposta de Emenda à Constituição (PEC) emergencial. Sem ela, o governo provavelmente precisará instaurar ►

▶ gatilhos a partir de novembro de 2021 para que o teto do gasto não seja superado.

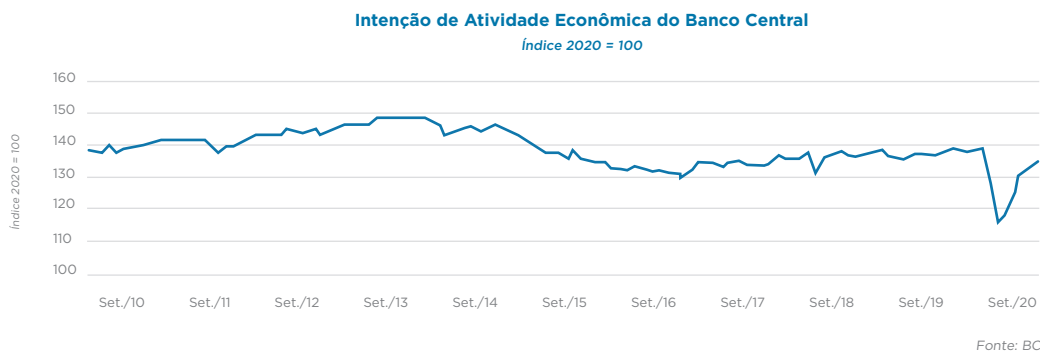
Depois de muitos anos com medidas para apenas remediar os problemas ao invés de resolvê-los,

a política econômica está realista e não mais escondendo debaixo do tapete as necessidades prementes, ou fazendo confiscos na dívida com uso de ferramentas artificiais.

A economia em 2020

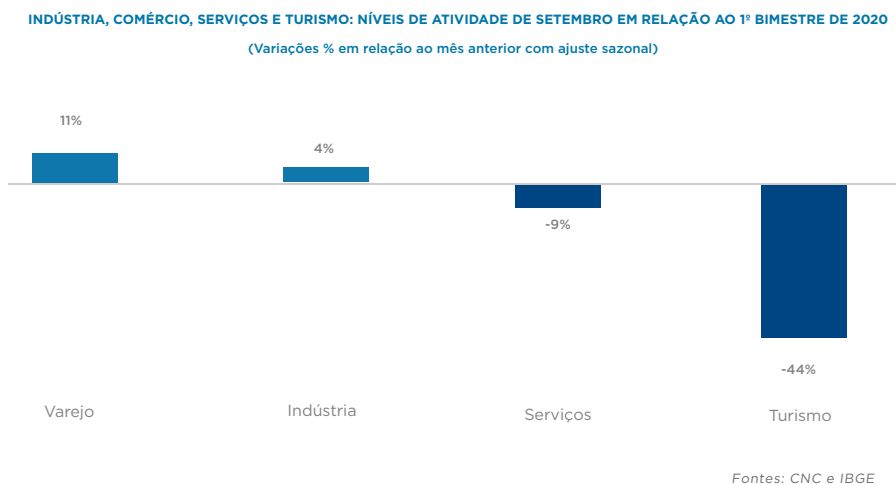
O ano de 2020 se mostrou altamente desafiador para a economia mundial. A queda no ritmo de atividade econômica em nível global se deu em ritmo inédito em quase um século. Ao fim deste ano, a economia do planeta terá encolhido 4,4%, segundo estimativa do Fundo Monetário Internacional (FMI). No Brasil, o tombo será ainda maior (-5,8%, segundo o próprio Fundo, e -4,8%, segundo pesquisa semanal conduzida pelo Banco Central do Brasil).

A despeito das inevitáveis perdas impostas pela pandemia, observa-se um ritmo de recuperação da atividade econômica relativamente rápido, de modo que, na ausência de novos choques negativos nos próximos meses, a economia brasileira deverá retomar o nível de atividade verificado antes da pandemia do novo coronavírus na virada de 2020 para 2021.



De fato, alguns indicadores conjunturais da economia brasileira revelam que o pior da crise neste ano de 2020 já ficou para trás. Notadamente, os níveis de produção

e vendas da agropecuária, da indústria e do comércio varejista já se encontram atualmente acima daqueles verificados no primeiro bimestre de 2020.



► Isso não significa, entretanto, que o setor produtivo já se encontre em uma situação mais favorável do que no início de 2020. Como qualquer atividade econômica, a recuperação da receita ou da produção é apenas parte do reequilíbrio setorial. Há que se considerar diversas outras informações para se atestar a plena recuperação econômico-financeira de uma empresa ou de um setor de atividade.

No caso do comércio varejista, por exemplo, o fato de o volume de vendas se situar atualmente acima dos níveis pré-pandemia não garante o reequilíbrio econômico-financeiro das atividades que o compõe. Ainda que a recuperação do faturamento real do varejo seja factual, é inegável que o setor incorreu em custos e despesas mais elevados desde o início da pandemia da Covid-19.

Como forma de se adaptar àquilo que ficou conhecido como o “novo normal”, o varejo brasileiro precisou despendar recursos para, por exemplo, readequar o quadro de funcionários das empresas à redução do fluxo presencial de clientes, remodelar o espaço físico das lojas a novos protocolos sanitários, intensificar investimentos em novos canais de vendas, se adaptar ao choque de preços impostos pela desvalorização cambial e realinhar preços finais à alta dos preços no atacado (sobretudo dos alimentos), dentre outras medidas.

A percepção de que o setor estaria aproveitando-se da recuperação dos níveis de consumo para recompor suas margens carece de robustez, na medida em que os preços no atacado têm, sistematicamente, acusado taxas de variações superiores às do varejo nos últimos meses. Segundo o Índice de Preços ao Produtor (IPP) calculado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), por exemplo, nos 12 meses encerrados em setembro, os preços médios dos produtos alimentícios acumularam variação de 32,6% – taxa sobremaneira distinta dos preços no varejo, que acusaram variação acumulada de 11,8% no mesmo período, de acordo com o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), apurado pelo mesmo instituto.

Particularmente no caso da venda de alimentos – o segmento mais representativo do varejo brasileiro –, a adaptação a esse novo cenário ganha um agravante adicional: as margens de comercialização nesse conjunto de atividades são historicamente baixas. Ou seja, o espaço financeiro para acomodar choques econômicos é mais limitado do que na maior parte dos outros segmentos do próprio comércio varejista.

Dados históricos providos pelo IBGE evidenciam isso. Em 2018, a margem de comercialização do varejo era de 35,2%, ante 28,8% no ramo de hiper, super, minimercados

e produtos alimentícios em geral. Cabe ressaltar que, invariavelmente, a margem de comercialização é confundida por parcela significativa da sociedade como margem de lucro. Esses conceitos, no entanto, são sobremaneira distintos.

De acordo com a metodologia de apuração da Pesquisa Anual de Comércio (PAC) do próprio IBGE, a margem de comercialização corresponde à diferença entre a receita líquida de revenda e o custo das mercadorias revendidas. Refere-se ao resultado obtido pelo esforço de venda de mercadorias, deduzidos os custos de aquisição das mercadorias pelas empresas. A taxa de margem de comercialização, portanto, refere-se à relação entre a margem de comercialização e o custo das mercadorias revendidas.

Basicamente, a margem de lucro advém do saldo entre as receitas totais menos as despesas e os custos totais. Assim, conceitualmente, a taxa de margem de lucro relaciona o lucro com as receitas totais de uma empresa.

Portanto, as deduções de despesas, como aluguéis, aquisições de máquinas e equipamentos, gastos com serviços prestados por terceiros, serviços de utilidade pública (água, energia, gás, etc.) e outras despesas, e dos custos relacionados ao pagamento de salários, encargos, benefícios, indenizações, impostos e contribuições sobre a folha de pagamento, etc., aproximam a margem de comercialização da margem de lucro. Contudo, apenas a primeira se mostra disponível nas pesquisas do instituto.*

Em suma, diante da elevação de custos e despesas inerentes à recessão econômica vivenciada pela economia brasileira e global durante a atual pandemia, expõe, especificamente no caso desse segmento do varejo, uma situação de maior vulnerabilidade à sustentabilidade financeira dos estabelecimentos comerciais mesmo no curto prazo, especialmente considerando-se que, segundo os dados oficiais do próprio IBGE, esse segmento do varejo é aquele que opera com a segunda menor taxa de margem de comercialização em todo o setor varejista.*

Desse modo, por mais que as vendas do ramo especializado na comercialização de alimentos no varejo seja um indício de recuperação de receitas, há que se adotar cautela quanto à identificação da plena capacidade de recuperação econômico-financeira das empresas que compõem esse segmento no tocante à sua rentabilidade como negócio.

*O mais próximo que a PAC se aproxima da apuração do conceito de lucro é através do conceito de excedente operacional bruto.

O Trabalho de Casa (I)

As medidas profiláticas adotadas pelas autoridades para aplacar os efeitos da pandemia redundaram sobre empresas e pessoas necessidades radicais de reorganização das suas rotinas, modificações de comportamento e cautela na utilização dos recursos. Todos foram impelidos a fazerem inovações, o que se convencionou chamar de tiveram que se reinventar.

O contexto de isolamento e/ou afastamento/distanciamento social num primeiro momento esvaziou ruas, praias, indústrias, comércio e serviços. Uma atmosfera de receio de contaminação disseminou um ar pesado de desconfiança e medo entre as pessoas por causa da aproximação pessoal, do contato físico, do contágio por intermédio da proximidade com o outro.

Embora isso seja uma realidade implícita até os dias de hoje para aqueles que são mais cuidadosos - vez que a vacina ainda não chegou -, as aglomerações verificadas nos bares e restaurantes, praias, quiosques, e outros locais, mais recentemente, destoam das recomendações protocolares, causando pressões de demanda e quase colapsando os sistemas de saúde.

Em março e abril o cenário era inusitado, com explosão da doença e do número de mortes, assim como as dificuldades de maior compreensão no diagnóstico e análise da doença.

Brasil e o resto do mundo estavam sendo acometidos por uma crise sem igual, de forma rápida e sem registros deste tipo de situação na memória: pandemia e fechamento econômico. Nessas condições, muita coisa pareceu ter ficado de ponta cabeça, porque foi necessário fazer escolhas entre o que era ideal fazer e o que era possível de fazer.

Mais para frente, mesmo ainda perpassando por uma pandemia junto com estagnação econômica sem precedentes, pode-se pressupor - e o tempo vai mostrando isso - que hoje se vive um período de transição.

Transição para as crises semelhantes vindouras. Fase em que são elaborados protocolos e políticas de governo e Estado para estabelecer comportamento social, condução do lockdown, gradação das medidas, elaboração de mecanismos de acompanhamento do alastramento viral junto a população, verificação dos graus e matizes do

espectro social e econômico do impacto da doença pelas regiões e economia.

O que se faz hoje pode ser vislumbrado como sendo a formulação das políticas que serão utilizadas para o enfrentamento das crises virais futuras.

A modificação dos comportamentos dos agentes econômicos determinou no ambiente empresarial transformações tempestivas, radicais, de 180 graus, indo de um extremo ao outro. Isso significou que as empresas tiveram que fazer o que não vinham fazendo; bem como tiveram que deixar de fazer muita coisa que vinham fazendo.

A aridez da realidade elevou a temperatura da zona de conforto obrigando mudanças de atitude e de ações. No ambiente inóspito, rigoroso e seletivo, para boa parte da atividade empresarial, o Darwinismo Econômico preponderou. As empresas mais aptas, capazes e adaptativas seriam as que conseguiriam sobreviver.

Muitas das mudanças deram-se principalmente para que as pessoas pudessem continuar trabalhando e as empresas, operando, aguentando o baque da conjuntura adversa com perspectivas de muita incerteza.

Hoje, refletindo acerca do que aconteceu lá para trás, num primeiro instante o quadro que surge é o daquele configurado pelos acontecimentos de março e abril, através de imagens refletidas por meio das medidas de fechamento de negócios e recomendação para que as pessoas ficassem em casa.

O final do I quadrimestre pintou um quadro desolador, terrível em muitos sentidos para quase todas as pessoas e segmentos econômicos. Assim, repentinamente, a economia viu-se solapada por uma espécie de tsunami.

Não é à toa que esses dois meses - março e abril - correspondem a dois períodos muito críticos dos últimos anos. Os indicadores relativos ao bimestre mostram perdas em março e o seu aguçamento na passagem para abril - o pior momento.

Depois daí gradualmente retoma-se a uma situação de novo normal, que poderia ser entendida como de acomodação e adaptação à uma nova realidade - tendo em vista o não surgimento da vacina, a possibilidade de contágio com as aglomerações, o acautelamento do consumidor em

- ▶ ir às compras e as vantagens do comércio online e delivery para evitar a doença.

Com mais disposição a compras, vista pela maior movimentação de pessoas nas ruas, graças também à abertura de negócios, principalmente do setor de serviços, observa-se que desde maio muitos indicadores passaram a mostrar recuperação em relação ao mês antecedente, e que abril correspondeu ao estágio conhecido como fundo do poço.

A recuperação tem-se dado, portanto, sobre uma base muito deprimida (março-abril). Assim, as taxas de evolução assumem números relativos considerados até elevados, mas que na verdade podem confundir os incautos e desavisados,

porque têm a ver com o aumento relativo em cima de valores absolutos bastante deprimidos.

Se por um lado, as taxas de variação de um mês contra o imediatamente anterior apresentam-se altas, diante da performance observada nos mesmos meses de 2019 verificam-se perdas históricas inimagináveis muito acentuadas, cuja dimensão permanece ainda tão elevada, que muitos setores demorarão a sair da crise, com certeza. Neste caso, por exemplo, encontram-se vários setores ligados aos serviços turísticos, assim como as atividades de baixa essencialidade ligadas a cultura, lazer, atividades desportivas, entre outras. (Continua no próximo Sumário Econômico)

Economia Gig

A economia GIG refere-se a um trabalho no qual o profissional pode se cadastrar em um serviço online, sem passar por processos seletivos presenciais, por exemplo, e receber pagamento por suas tarefas realizadas. É uma forma de trabalho baseada em pessoas que possuem empregos temporários ou fazem atividades de trabalho freelancer. Elas são pagas por cada atividade separadamente, ao invés de trabalhar para um empregador fixo, ou seja, o emprego convencional como trabalho em horário predefinido.

Os serviços autônomos não são novidade, porém, com o avanço dos aplicativos e negócios digitais, expandiram-se de forma gigantesca. Há uma grande variedade de trabalhos que se enquadram nessa categoria: motoristas, professores, jornalistas, designers, publicitários, entregadores etc.

A economia GIG pode resultar em serviços rápidos, baratos e eficientes para quem deseja utilizá-los. As empresas economizam recursos com espaço para escritório, treinamento, computadores etc. Dessa forma, também podem contratar especialistas para projetos específicos temporariamente, sem precisar de uma grande equipe alocada e nem de contratos de trabalhos custosos.

Para quem trabalha como freelancer, esta modalidade de serviço pode melhorar o equilíbrio entre vida profissional e pessoal, fornecendo maior liberdade de tempo e de espaço. O modelo é alimentado por trabalhadores independentes que selecionam os trabalhos nos quais estão interessados, em vez de serem obrigados a trabalhar em qualquer emprego temporário que conseguirem.

Algumas dicas para se preparar para economia GIG:

- Se você é empreendedor ou profissional autônomo, o primeiro passo é definir a área de atuação. Seja para abrir uma empresa ou procurar trabalho, você deve se informar do segmento e fazer investimentos, como adquirir qualificações ou adquirir materiais de suporte.
- Para o trabalhador autônomo é importante se regularizar através do MEI, pois, além de garantias jurídicas, passa mais credibilidade e consegue atender melhor as empresas empregadoras.
- Emitir nota fiscal eletrônica dá mais autonomia, autoridade e transparência para os negócios.
- Mantenha-se atualizado com as melhores práticas para o seu negócio, viver para trabalhar em um mercado com mudanças exige atualização constante.

INDICADORES ECONÔMICOS

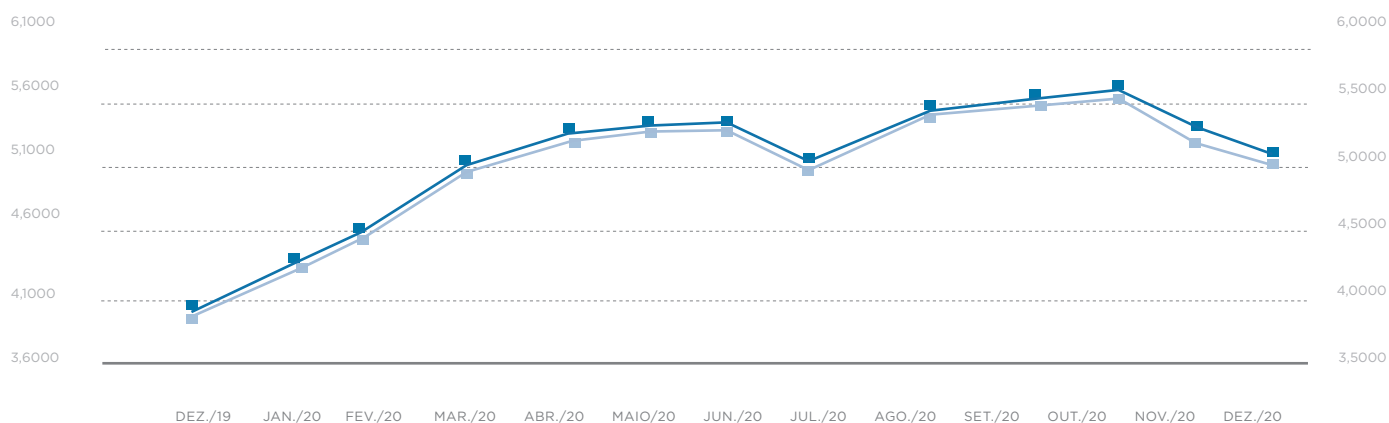
VARIÇÃO PERCENTUAL (%)

DISCRIMINAÇÃO	SETEMBRO DE 2020	OUTUBRO DE 2020	NOVEMBRO DE 2020	ACUMULADO NO ANO	ÚLTIMOS 12 MESES
IPCA (%) (IBGE)	0,64	0,86	0,89	3,13	-
INPC (%) (IBGE)	0,87	0,89	0,95	3,93	-
IGP (M) (%) (FGV)	4,34	3,23	3,28	18,10	17,94
IGP (DI) (%) (FGV)	3,30	3,68	2,64	22,16	24,28
IPC Fipe	1,12	1,19	1,03	4,79	5,78

CÂMBIO COMERCIAL (PTAX)

COMPRA: 5,3311*

VENDA: 5,3317*



*Em 9 de dezembro de 2020

PESQUISA MENSAL DO COMÉRCIO

VOLUME DE VENDAS DO COMÉRCIO

	Outubro de 2020 - Var. (%)	MÊS*	MENSAL**	ANO	12 M
1. Comércio Varejista		0,9	8,3	0,9	1,3
Combustíveis e lubrificantes		1,1	-5,4	-10,4	-8,6
Hipermercados, supermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo		0,6	7,3	5,7	4,5
Hipermercados e supermercados		0,8	9,1	6,8	5,4
Tecidos e vestuário		6,6	-2,6	-27,6	-20,7
Móveis e eletrodomésticos		-1,1	21,9	10,8	11,0
Móveis		-	30,7	11,1	11,1
Eletrodomésticos		-	18,9	10,7	11,0
Artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, de perfumaria e cosméticos		2,3	13,8	7,2	7,4
Livros, jornais, revistas e papelaria		6,6	-33,1	-30,7	-25,7
Equipamentos e materiais para escritório, informática e comunicação		3,7	-10,9	-17,4	-13,4
Outros artigos de uso pessoal e doméstico		1,9	18,4	0,7	2,2
2. Veículos e Motos, Partes e Peças		4,8	-5,9	-16,8	-12,8
3. Materiais de Construção		0,2	20,9	9,4	8,6
4. Comércio Varejista Ampliado (1+2+3)		2,1	6,0	-2,6	-1,4

*Variação (%) contra o mês anterior, dados com ajuste sazonal

Fonte: IBGE | Elaboração: CNC - Divisão Econômica

**Variação (%) contra o mesmo mês do ano anterior

CALENDÁRIO DE INDICADORES ECONÔMICOS

Dezembro de 2020

Dia	Indicador/Pesquisa	Fonte
14	IBC-BR	BC
15	Ata do Copom	BC
15	IGP-10	FGV
16	Dados Econômicos	Funcex
16	Monitor do PIB	FGV
17	Relatório de Inflação	BC
18	Notimp - Setor Externo	BC

SUMÁRIO ECONÔMICO

Ano XXXVIII, nº 1.648, Dezembro, 2020

Área responsável: Divisão Econômica

Editor responsável: Carlos Thadeu de Freitas Gomes

Redação técnica: Divisão Econômica - de@cnc.org.br

Projeto gráfico: Gecom

Diagramação: Gecom

Revisão: Alessandra Volkert

As últimas edições desta publicação estão disponíveis na íntegra no endereço www.cnc.org.br, na área Publicações.