

# COVID-19 ameaça fechar pequenas empresas na América Latina

Joel Muñoz, Daniel Azevedo, Luke Pototschnik, Nicol Zhou, Melissa Alvarez  
e Laura Zoradi Shaw

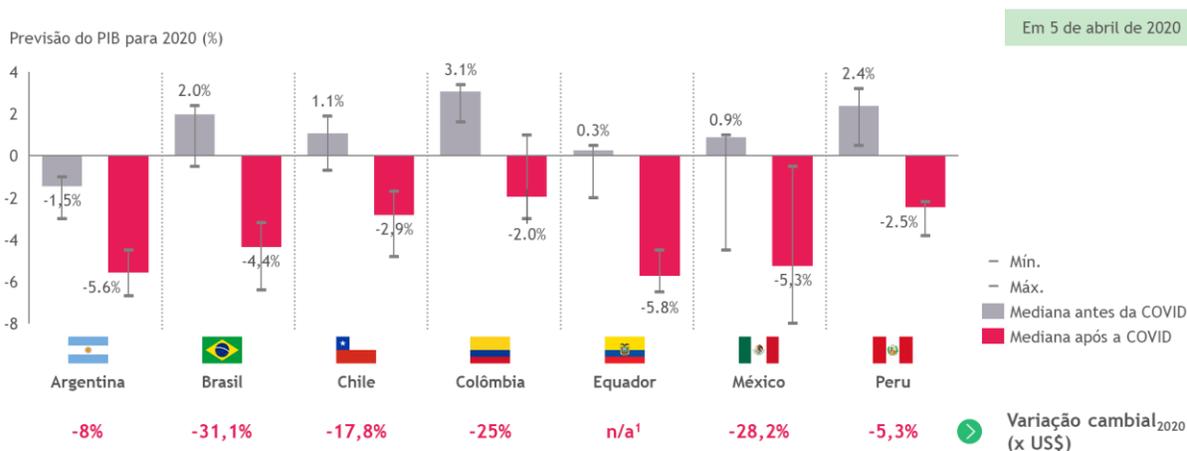
---

Abril 2020

Até agora os impactos da pandemia de COVID-19 foram sentidos principalmente na China, Europa e Estados Unidos. Entretanto, essa crise humana e econômica sem precedentes também apresenta desafios únicos para os países da América Latina. Esses países abrigam um grande número de cidadãos economicamente vulneráveis, muitos dos quais moram em habitações multigeracionais. De acordo com uma estimativa, 20% dos latino-americanos são altamente vulneráveis do ponto de vista financeiro e suas reservas financeiras provavelmente durariam menos de uma semana.

As medidas que estão sendo adotadas para retardar o progresso da doença têm desacelerado a economia em velocidade e magnitude sem precedentes. As projeções de crescimento em todo o mundo estão sendo ajustadas para baixo, indicando um consenso crescente em torno de uma próxima recessão. Um indicador macroeconômico da Comissão Econômica da ONU para a América Latina e Caribe projeta que o PIB, em toda a região, deve diminuir de um crescimento modesto de cerca de 0,1% em 2019 para uma queda de 3% a 4% em 2020, como resultado direto das restrições econômicas e da exposição aos preços mais baixos do petróleo.

## As previsões indicam que a COVID-19 exercerá um impacto negativo significativo sobre as economias latino-americanas



Os países latino-americanos já estão experimentando maior volatilidade, com quedas no mercado de ações e taxas de câmbio instáveis no Brasil, México e Argentina. Considerando-se a progressão da COVID-19, esperamos que o ambiente econômico se torne ainda mais desafiador.

Em 8 de abril, México e Brasil apresentaram taxas diárias de aumento dos casos de infecção de cerca de 15%, dobrando o número de casos a cada cinco dias. Como os testes ainda são limitados na região, é bastante provável que o surto esteja sendo subnotificado e se espalhando mais rápido do que o oficialmente observado.

### Uma crise iminente para pequenas e médias empresas

A pandemia e as restrições a ela associadas prejudicarão empresas de todos os tamanhos, à medida que suas receitas são impactadas. Mais de 50% das mais de 200 empresas que o BCG pesquisou em todo o mundo estão prevendo um impacto negativo sobre a receita e os lucros em 2020. Além disso, outra pesquisa do BCG revelou que quase 80% dos consumidores da América Latina planejam gastar menos em 2020.

### Restrições de atividade comerciais e movimentação de cidadãos em toda a América Latina

A partir de 3 de abril de 2020

	 Brasil	 México	 Argentina	 Colômbia	 Chile	 Peru
Proibição de negócios não essenciais, incl. restaurantes e bares <sup>1</sup>	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Embalagem para viagem/entregas de restaurantes proibidas						✓
Isolamento obrigatório, exceto primeiras necessidades <sup>2</sup>		⊘	✓	✓	✓	✓
Toque de recolher implementado				⊘	✓	✓
Fechamento de fronteiras <sup>3</sup>	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Restrições a viagens locais	⊘			✓	✓	✓
Outras restrições		Proibição de concentrações de +50 pessoas, exames médicos nos pontos de entrada		Uso obrigatório de máscaras em locais públicos	Exames médicos nas fronteiras regionais	Proibição de dirigir, regras de movimentação por gênero
Data de entrada em vigor	24/3 a 22/4 (SP <sup>4</sup> ) 17/3 a 14/4 (RJ <sup>5</sup> )	30/3 a 30/4	20/3 a 12/4	24/3 a 13/4	19/3 a 17/6 <sup>6</sup>	16/3 a 12/4
		✓ Aplicável em todo o país	⊘ Aplicável a um subconjunto populacional			

Observação: as restrições estão mudando rapidamente, com atualizações diárias dos governos

1. Apenas restrições locais no Brasil (por exemplo, São Paulo, Rio de Janeiro); os restaurantes e bares do Rio de Janeiro têm permissão de funcionamento com 30% da capacidade. 2. Aplicável à faixa etária de +60 anos no México. 3. ( grau de gravidade varia (por exemplo, apenas a fronteira terrestre entre os EUA e o México). 4. São Paulo. 5. Rio de Janeiro. 6. Prazo da declaração de estado de calamidade; o prazo do toque de recolher vai até 17/04

Fonte: Governos dos estados de São Paulo e Rio de Janeiro e governos federais do México, Argentina, Colômbia, Chile e Peru.

O setor de Pequenas e Médias empresas (PME) da América Latina será especialmente afetado pelas restrições econômicas e pela consequente recessão, com consequências significativas no longo prazo, com muitas dessas empresas lutando fortemente para permanecer sustentáveis do ponto de vista econômico. Isso é especialmente preocupante se considerarmos que as PMEs desempenham um papel vital na vida das pessoas do continente, constituindo uma importante fonte não só de renda como também de empregos formais e informais.

Neste artigo nos concentramos em dois tipos específicos de PMEs: os prestadores de serviços de alimentação *in loco* (restaurantes, bares, padarias e cafeterias) e os estabelecimentos de comércio tradicional (mercearias de bairro e pequenos comércios de itens essenciais). Essas empresas são parte relevante da economia, em especial da América Latina, onde os canais tradicionais representam mais de 95% dos estabelecimentos e mais de 50% das vendas de alimentos e bebidas, além de representarem uma fatia representativa dos empregadores e participarem da cadeia de valor. Ao mesmo tempo, elas são também algumas das empresas mais atingidas pelas restrições econômicas. Os restaurantes e estabelecimentos de comércio tradicional possuem, em média, liquidez suficiente para duas a três semanas, mas muitos acabam tendo menos liquidez e rapidamente deixam de ser rentáveis em consequência da queda de demanda. Em muitos casos, os lucros representam a renda familiar de seus proprietários; quando essa renda desaparece, eles precisam contar com suas reservas pessoais mínimas para enfrentar um período prolongado sem receitas.

## O papel fundamental das pequenas e médias empresas no comércio tradicional e nos serviços de alimentação



Observação: o total de estabelecimentos inclui cadeias nacionais de grande porte, cadeias regionais de pequeno porte, lojas de bairro e restaurantes, bares e cafés locais.  
 Fontes: Nielsen; Banco Mundial; Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística; America Business Forum; Euromonitor; Mapeamento de Redes de Food Service; Instituto Nacional de Estadística y Geografía (México); Instituto Nacional de Estadística y Informática (Peru); entrevistas com especialistas; pesquisa na mídia; análises do BCG.

De acordo com um de nossos clientes de bens de consumo, em 8 de abril de 2020, encontravam-se fechadas mais de 90% das PMEs de serviços de alimentação *in loco* na Colômbia, mais de 70% no Brasil e mais de 30% no México. Embora os serviços de entrega e o comércio eletrônico estejam crescendo em meio às restrições econômicas, os mais beneficiados serão principalmente os estabelecimentos de maior tamanho. No Peru, onde o estado de emergência foi

anunciado em meados de março, o comércio eletrônico dos supermercados cresceu 12%, com um aumento de 49% no valor do tíquete médio. No Brasil, México e Colômbia, as buscas no Google por serviços de entrega, como Rappi, Uber Eats e iFood aumentaram 95% nas duas últimas semanas de março. Esses serviços podem proporcionar algum fluxo de caixa contínuo para os restaurantes, mas muitas vezes cobram até 30% de comissão e exigem contratos formais, o que os torna inacessíveis para as PMEs muito pequenas ou informais.

As restrições associadas ao COVID-19 colocarão em risco toda a indústria de serviços de alimentação. Com uma possível queda de 60% a 80% na demanda durante um único mês, aproximadamente 75% a 80% desses estabelecimentos no Brasil, México, Colômbia e Peru correm o risco de fechar, colocando em perigo entre 3,8 e 4,2 milhões de empregos. Por outro lado, os estabelecimentos de comércio tradicional, lojinhas de bairro e mercearias provavelmente verão um aumento inicial na demanda por itens da cesta básica, seguido por uma queda da receita ao longo do tempo, à medida que a recessão aumentar e a renda disponível diminuir. Esses pequenos estabelecimentos atuam muitas vezes como fontes de empréstimo para seus clientes, o que coloca ainda mais pressão sobre seu fluxo de caixa. Devido aos esperados choques de demanda no curto prazo, e presumindo um crescimento negativo anual do PIB da ordem de -1% a -6% (a faixa projetada individualmente para cada país da América Latina), 20% a 25% dos estabelecimentos de comércio tradicional se tornarão altamente vulneráveis a encerrarem suas atividades, colocando mais de 800.000 empregos em risco no Brasil, México, Colômbia e Peru.



Embora alguns PMEs, entre eles vendedores ambulantes e comércios estabelecidas em domicílios, possam ser mais resilientes, o impacto mais amplo sobre o setor exercerá um efeito prejudicial sobre a economia no longo prazo. O crédito deteriorado, a piora nos relacionamentos com os fornecedores e a perda de clientes irão dificultar seu retorno ao mercado quando a economia se recuperar. Na ausência de intervenções para apoiar as PMEs, um mês de restrições econômicas poderia, de acordo com uma estimativa conservadora, resultar na perda de 4 a mais de 5 milhões de empregos, tanto nos serviços de alimentação quanto nos setores de comércio tradicional no Brasil, México, Colômbia e Peru. A perda dessas empresas poderia ter um efeito dominó sobre clientes, fornecedores e distribuidores, limitando a capacidade de recuperação das economias da América Latina quando a recessão terminar.

Há também a probabilidade de que os efeitos da crise persistam, impactando o sentimento e o comportamento do consumidor por um período mais longo. Na China, por exemplo, mesmo após o país ter saído do confinamento no final de março, 93% dos consumidores ainda estão buscando evitar os espaços públicos e 35% dos consumidores não estão confortáveis com a possibilidade de comer em restaurantes. Assim como a SARS no início do século deu um impulso inicial ao setor de comércio eletrônico na China, a COVID-19 pode ser um presságio de alterações significativas na maneira como os consumidores se comportam — um efeito que provavelmente

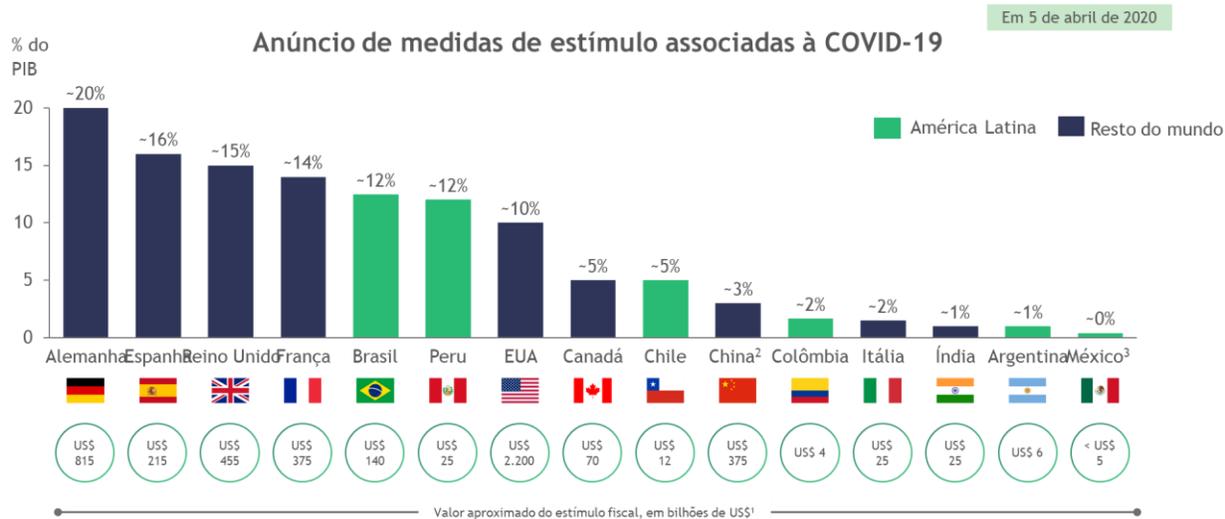
será sentido globalmente. Além disso, ondas subsequentes da doença e rodadas recorrentes de restrições econômicas — já observamos a China voltar a fechar suas fronteiras, apesar do término da transmissão interna — podem fazer com que o impacto econômico persista por ainda mais tempo. As economias reabrirão gradualmente para os negócios, mas a normalidade levará algum tempo para se reafirmar.

### **O Apoio dos Governos é Crucial**

Governos de todo o mundo estão providenciando estímulos econômicos e pacotes de socorro financeiro em resposta à crise. Tanto nos EUA quanto na Europa, esses pacotes excedem os recordes anteriores estabelecidos na crise financeira de 2008, ressaltando a gravidade e o estado precário da economia global. Eles podem, no entanto, ser apenas os primeiros de uma série de investimentos, com mais apoio sendo necessário à medida em que a recessão se materializa.

Na América Latina, a efetividade de um grande estímulo econômico patrocinado pelo governo será um desafio, se considerarmos um ambiente financeiro já delicado e os limitados mecanismos de distribuição capazes de atingir o pequeno empresário e o setor informal, no qual mais da metade da população trabalha. Hoje, na segunda semana de abril de 2020, as providências do governo ainda estão sendo desenvolvidas, evoluindo à medida em que a pandemia avança.

## Os governos estão adotando medidas radicais para atenuar o baque econômico



1. Convertido em US\$ usando as taxas de câmbio da Oxford Economics em 3/4/2020. 2. Déficit fiscal aceito de comum acordo em resposta aos impactos da COVID-19. 3. Nenhum estímulo fiscal formal anunciado.

Fonte: Reuters; Gabinete do Primeiro-Ministro da Espanha; Bloomberg; Politico; The New York Times; The Wall Street Journal; Latin Finance; The Economist; Oxford Economics; South China Morning Post; Governos do Reino Unido, Brasil, Colômbia e México.

Os exemplos a seguir, da América Latina e de todo o mundo, ilustram quatro amplas categorias de suporte que os governos podem considerar para proteger as PMEs:

- Subsídios diretos do governo.** Para sobreviver no curto prazo, muitas PMEs provavelmente precisarão de ajuda direta. O Brasil anunciou um programa de gastos da ordem de US\$ 40 bilhões para complementar os salários perdidos dos trabalhadores informais; além disso, permitiu a redução da jornada de trabalho, com subsídio do governo à renda perdida. Na Europa, o Reino Unido está oferecendo US\$ 2,5 bilhões para as autoridades locais apoiarem as PMEs, com subsídios de US\$ 3.700 para as 700.000 menores empresas. O Reino Unido também desenvolveu um programa de retenção de empregos que permite que todos os empregadores solicitem um auxílio para cobrir 80% dos salários dos trabalhadores retidos (até um limite especificado). Em Singapura, o governo está pagando, por nove meses, 25% a 75% dos salários dos funcionários, dependendo do setor; os pagamentos serão distribuídos automaticamente com base nos registros fiscais.
- Medidas de empréstimos para fornecer liquidez.** Os programas de empréstimos garantidos pelo governo, que oferecem taxas de juros mais baixas, garantias de crédito e prazos de

pagamento mais longos serão cruciais para as PMEs. No Brasil, o BNDES está oferecendo US\$ 234 bilhões para aumentar a liquidez, incluindo empréstimos para financiar os custos da folha de pagamento para 1,4 milhão de empresas. O Chile desenvolveu uma linha de crédito de US\$ 500 milhões para empréstimos emergenciais para PMEs por meio do Banco Estado, além de US\$ 100 milhões em empréstimos dedicados para microempresas. Nos EUA, o pacote de estímulos CARES incluiu US\$ 350 bilhões destinados a empréstimos para PMEs, com a possibilidade de se transformarem em subsídios se forem usados para pagar os salários de funcionários. O pacote também adia os pagamentos de empréstimos existentes da Administração de Pequenas Empresas e oferece US\$ 10 bilhões em subsídios emergenciais para PMEs.

- **Benefícios e alívio fiscal.** Como uma medida rápida para diminuir a carga financeira das PMEs em curto prazo, os governos poderão realizar alterações nos prazos de declarações e pagamentos de imposto de renda. O Peru anunciou uma prorrogação de três meses para as declarações de imposto de renda de PMEs, além de condições de pagamento flexíveis para o imposto de renda de empresas e famílias. No Chile, o governo está adiando o pagamento do IVA e do imposto predial por três meses, sem juros e com planos de parcelamento disponíveis. O Chile acelerou as restituições de imposto de renda para as PMEs, suspendeu o imposto sobre o selo obrigatório para todos os documentos legais e comerciais e transformou os gastos relacionados ao coronavírus em despesas dedutíveis. O governo dos EUA anunciou que os pagamentos de impostos dos empregadores poderão ser adiados até o final de 2020, com planos de parcelamento disponíveis para reduzir as saídas de caixa enquanto as empresas estiverem em isolamento.
- **Adiamento dos pagamentos de custos operacionais.** Os governos podem apoiar as PMEs ao lhes permitir adiar o pagamento de despesas como aluguel e concessionárias de serviços públicos. A Colômbia anunciou um adiamento de 36 meses para o pagamento das contas de água, luz e gás do mês de abril para famílias de baixa renda, o que muitas vezes inclui os proprietários e funcionários de PMEs. O Peru também está adiando os pagamentos de concessionárias de serviços públicos e permitindo que os cidadãos retirem US\$ 300 das contas de aposentadoria privada sem pagar multa. A Argentina anunciou a suspensão dos

despejos por aluguel atrasado e está congelando os aluguéis até 30 de setembro. Na Europa, a França está suspendendo os pagamentos de aluguel, gás e eletricidade para PMEs e trabalhadores autônomos, enquanto a Alemanha está proibindo os despejos relacionados a atrasos de pagamento do aluguel de empresas.

## O Suporte a PMEs é elemento crítico nos pacotes de estímulo dos governos



Fonte: IMF; OECD, Oxford University; Johns Hopkins University; The Economist; Bloomberg; Politico; The New York Times; The Wall Street Journal; Latin Finance; South China Morning Post; Governos do Reino Unido, Brasil, Colômbia, México e Espanha.

## O Papel do Setor Privado

Por mais importante que seja a promessa de ajuda, a forma como ela for distribuída fará toda a diferença. Os desafios relativos à distribuição podem limitar o impacto positivo de um plano de estímulo. As PMEs constituem um mercado altamente informal e fragmentado, o que complica a distribuição dos fundos de assistência. E é isso que determina o papel que o setor privado tem a desempenhar. Como observou Ely Mizrahi, presidente do Instituto Foodservice Brasil, "precisamos de uma rede de solidariedade entre os setores público e privado para desenvolver a solução". Um esforço coordenado de todas as partes interessadas, incluindo o governo, as PMEs, grandes empresas privadas, distribuidoras e agentes financeiros é fundamental.

Uma possível forma de parceria entre o setor privado e os governos pode se dar na distribuição de recursos para garantir a liquidez e ajudar a educar as PMEs sobre como acessar os programas

e subsídios federais. As concessões de crédito ou transferências de dinheiro por meio de aplicativos de *smartphone*, por exemplo, podem ajudar a fazer com que os subsídios cheguem aos beneficiários e os microfinanciamentos às PMEs com maior rapidez. No México, a Credijusto fornece empréstimos e aluguel de equipamentos garantidos por ativos para PMEs, permitindo o crescimento das empresas e a recuperação financeira. No Peru, a Billetera Móvil, plataforma de carteiras digitais, está trabalhando junto aos governos locais e à Confederação Nacional de Instituições Empresariais Privadas para distribuir ajuda relacionada à COVID-19 diretamente nas carteiras digitais de 500 fornecedores independentes — sem necessidade de conta bancária —, permitindo que retirem fundos gratuitamente em qualquer caixa eletrônico.

Outras maneiras pelas quais o setor privado pode dar apoio às PMEs para ajudá-las a enfrentar a crise do COVID e desenvolver resiliência incluem:

- **Fornecer ajuda direta.** A colaboração entre as empresas do setor privado será fundamental para manter um ecossistema de mercado que permita que os produtos manufaturados cheguem aos clientes finais. A Unilever está apoiando seus parceiros em todo o mundo, oferecendo cerca de US\$ 540 milhões para alívio do fluxo de caixa por meio de pagamentos antecipados a fornecedores que são PMEs e prorrogando linhas de crédito para pequenos clientes de varejo. Parceiros do setor privado ao longo da cadeia de valor também podem apoiar as PMEs oferecendo condições de pagamento mais favoráveis. Na América Latina, empresas como o Uber Eats estão revisando suas políticas para aumentar a liquidez dos restaurantes parceiros.
- **Evitar rupturas de estoque.** A ruptura da cadeia de suprimentos aumenta o risco de que os distribuidores acabem priorizando clientes maiores em detrimento a contas menores de PMEs. Para reduzir esse risco, [as empresas de bens de consumo podem garantir, em primeiro lugar, que sua própria cadeia de suprimentos seja consistente](#) e assegurar que as PMEs continuem a receber mercadorias.
- **Oferecer ferramentas digitais.** As mídias sociais, especialmente o Facebook e o WhatsApp, têm alta penetração na América Latina. Treinar as PMEs para tirar proveito dos dispositivos

móveis poderá fornecer um canal alternativo às vendas físicas pode ser fundamental durante a pandemia e será cada vez mais importante no longo prazo. O Uber Eats facilitou a entrada de restaurantes em sua plataforma de entregas em domicílio após o surto da COVID-19 e está apoiando as PMEs com a atribuição de maior visibilidade a esses restaurantes na plataforma.

- **Proteger as pessoas.** O setor privado pode apoiar iniciativas de saúde do governo e ajudar a prevenir um segundo surto de COVID fornecendo educação tanto para os proprietários de PMEs quanto para seus clientes. A Ambev, empresa líder do setor de bebidas e subsidiária da Anheuser-Busch InBev no Brasil, alterou várias linhas de produção no país para produzir álcool em gel, com entrega gratuita para hospitais em todo o território nacional. Da mesma forma, a CBC, empresa engarrafadora e distribuidora da PepsiCo, juntamente com a Guatemala Spirits Association, está distribuindo desinfetantes gratuitamente e criando materiais educativos da COVID-19 para 500.000 lojinhas de bairro que são seus clientes em toda a América Central.

\*\*\*\*\*

A pandemia de COVID-19 e seu impacto econômico trouxeram incertezas e desafios sem precedentes para os países ao redor do mundo e, especialmente, riscos para as pequenas e médias empresas na América Latina. A falência e o desemprego são ameaças bastante concretas, com possíveis consequências significativas para o emprego e o sustento de milhões de pessoas. Os fatores relacionados à priorização do bem-estar físico ou do bem-estar econômico estão em constante evolução e requerem uma reavaliação contínua. As PMEs na América Latina encontram-se em situação vulnerável, com margens reduzidas que as colocam risco em caso de restrições econômicas prolongadas. Será necessário um esforço coordenado entre os setores público e privado para auxiliar as PMEs ao longo dessa crise e permitir que elas sobrevivam. As PMEs são uma parte crucial da economia e sua sobrevivência é imperativa para o futuro da América Latina no mundo pós-COVID.

Joel Muñiz - Managing Director and Senior Partner na Cidade do México  
Daniel Azevedo - Managing Director and Partner em São Paulo  
Luke Pototschnik - Managing Director and Senior Partner em Nova Iorque  
Nicol Zhou - Managing Director and Partner em Nova Iorque  
Melissa Alvarez - Project Leader na Cidade do México  
Laura Zoradi Shaw - Project Leader em Nova Iorque

Você pode entrar em contato com os autores pelos e-mails abaixo:

[Muniz.Joel@bcg.com](mailto:Muniz.Joel@bcg.com)

[Azevedo.Daniel@bcg.com](mailto:Azevedo.Daniel@bcg.com)

[Pototschnik.Luke@bcg.com](mailto:Pototschnik.Luke@bcg.com)

[Zhou.Nicol@bcg.com](mailto:Zhou.Nicol@bcg.com)

[Alvarez.Melissa@bcg.com](mailto:Alvarez.Melissa@bcg.com)

[Shaw.Laura@bcg.com](mailto:Shaw.Laura@bcg.com)

### **COVID-19 Disclaimer**

A situação em torno do COVID-19 é dinâmica e está evoluindo de forma rápida e diária. Embora tenhamos tomado muito cuidado antes de produzir esta apresentação, ela representa a visão do BCG em um determinado momento.

Esta apresentação não é destinada a: (i) constituir aconselhamento médico ou de segurança, nem substituí-los; nem (ii) ser vista como endosso ou recomendação formal de uma resposta específica. Desta forma, é aconselhável que você faça sua própria avaliação quanto ao curso de ação apropriado a seguir, usando esta apresentação como orientação.

Por favor, considere cuidadosamente as leis e orientações locais, particularmente os conselhos mais recentes emitidos pelas autoridades sanitárias locais (e nacionais), antes de tomar qualquer decisão.