

Covid-19 e as PME

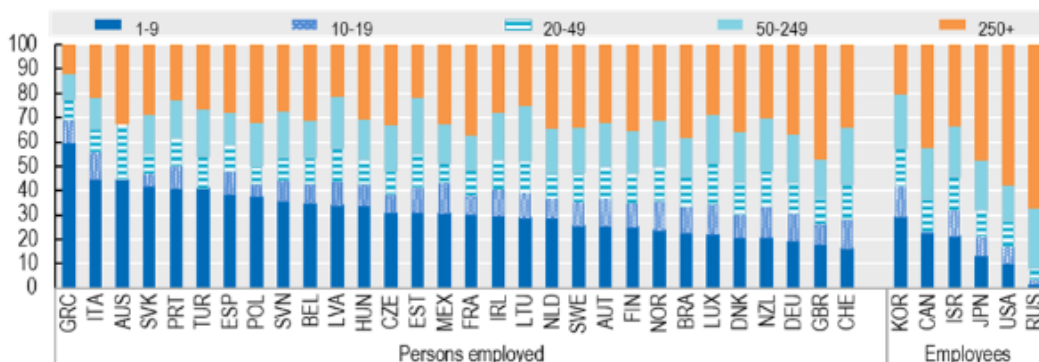
Impacto e as medidas necessárias

As micro, pequenas e médias empresas (PME), caracterizadas por empregarem até 250 trabalhadores, representam mais de 50% do emprego nos países da OCDE. Segundo dados da *McKinsey*, na Europa, as PME empregam mais de dois terços da força de trabalho e representam mais de metade do valor económico acrescentado. Dada a sua relevância pretendemos nesta *weekly note* analisar qual tem sido o impacto da crise Covid-19 nesta franja do tecido empresarial e refletir sobre que tipo de medidas urge tomar por forma a evitar uma maior catástrofe económica.

As PME representam mais de 50% do emprego nos países da OCDE

Figure 2. Employment by enterprise size, business economy

Percentage of employment in 2016 or latest available year



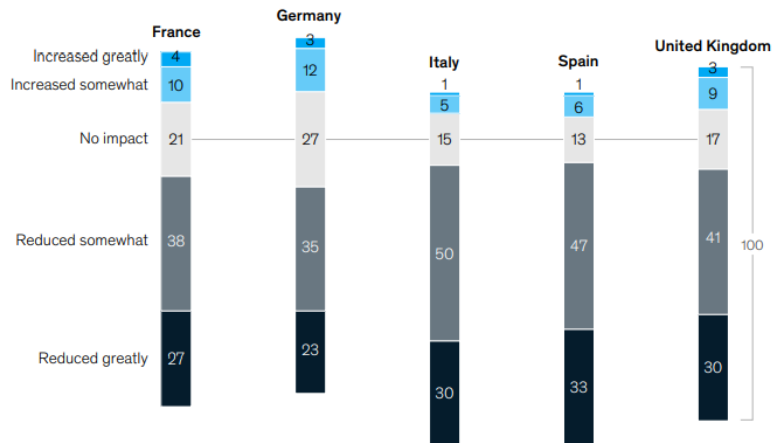
Fonte: OCDE (2019) SME and Entrepreneurship Outlook

Um inquérito da *McKinsey*, de agosto de 2020, para um universo de mais de 2200 empresas em França, na Alemanha, em Itália, em Espanha e no Reino Unido, apresenta algumas conclusões extremamente preocupantes sobre o impacto da crise Covid-19 nas PME.

Em primeiro lugar, **cerca de 70% das empresas inquiridas afirmaram ter registado uma diminuição de receitas devido à crise**. Neste campo, o quadro revelou-se mais grave em Itália e em Espanha, onde cerca de 30% e 33% das PME, respetivamente, afirmaram ter registado uma forte contração das vendas.

70% das empresas inquiridas registaram uma diminuição de receitas devido à crise

Respondents' views of COVID-19 impact on their companies' revenues, %



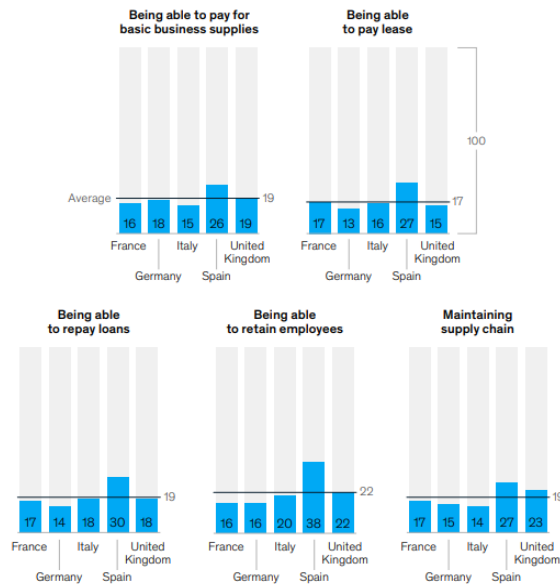
Note: Figures may not sum to 100%, because of rounding.

Fonte: McKinsey

Aproximadamente 20% das PME revelaram receios quanto à sua capacidade de: i) pagar a fornecedores, ii) pagar rendas, iii) reembolsar empréstimos, iv) reter trabalhadores e v) manter a sua cadeia de produção. As empresas espanholas são as mais preocupadas com estas situações.

Aproximadamente 20% das PME revelaram receios quanto à sua capacidade de cumprir compromissos financeiros e reter trabalhadores

Respondents who are concerned about the following situations, %

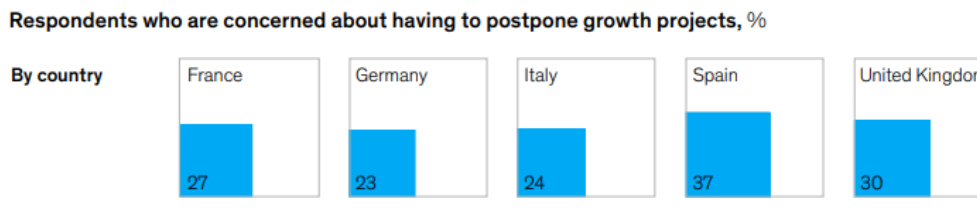


Source: Survey of SMEs conducted in August 2020; n = 500 in United Kingdom, n = 505 in Germany, n = 502 in France, n = 351 in Italy, and n = 350 in Spain

Fonte: McKinsey

Cerca de 28% das empresas inquiridas afirmaram que poderão ter de cancelar os seus projetos de crescimento, valor que sobe para 37%, no caso das PME espanholas, e para 30%, no caso do Reino Unido. **Neste campo, os setores mais afetados são hotéis e restauração, entretenimento e bens culturais e recreativos.**

Cerca de 28% das empresas inquiridas afirmaram que poderão ter de cancelar os seus projetos



Fonte: McKinsey

Aproximadamente 11% das PME inquiridas afirmaram que esperam falir dentro de 6 meses. O receio é superior nas empresas de maior dimensão (50 a 250 trabalhadores) em Itália e em França, onde 21% espera declarar falência nos próximos 6 meses.

Aproximadamente 11% das PME inquiridas esperam falir nos próximos 6 meses



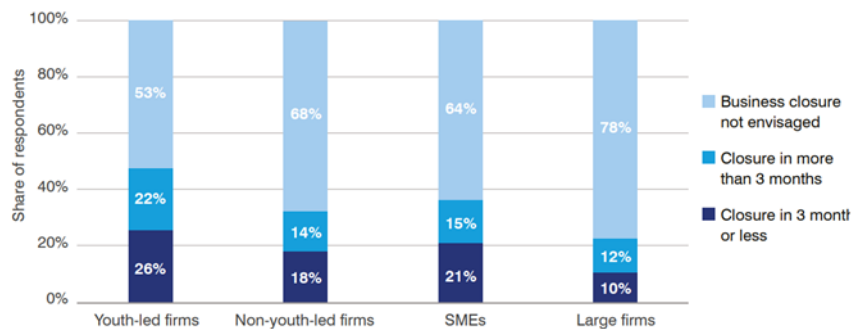
Fonte: McKinsey

Por último e em jeito de conclusão deste inquérito, foi questionado às PME participantes como veriam o estado do seu negócio sob três cenários de: manutenção, aumento ou diminuição de receitas face aos valores atuais. **Concluiu-se que 55% das PME temem falir, até setembro de 2021, caso as receitas se mantenham estáveis. Mesmo que as vendas melhorem, entre 10% a 30%, cerca de 39% das PME admite falir, em 2021.** Se a situação se deteriorar e as vendas diminuírem, mais 10% a 30%, cerca de 77% das PME poderão falir até setembro de 2021. Na amostra considerada, cerca de 20% das PME admitiu já ter recorrido a algum tipo de medida de suporte do governo. As conclusões deste estudo revelam uma situação deveras preocupante para as PME no âmbito da crise atual.

A confirmar as conclusões do inquérito da *McKinsey* acima referido, valerá a pena também mencionar o *International Trade Centre - ITC Covid-19 Business Impact Survey* que utilizou uma amostra de 4467 empresas em 132 países, com dados recolhidos entre 21 de abril e 2 de junho de 2020. Tal como se observa no gráfico abaixo, o inquérito do ITC concluiu que 21% das PME temem falir dentro de 3 meses.

Segundo inquérito do ITC cerca de 21% das PME temem falir dentro de 3 meses

FIGURE 5 SMEs and youth-led firms are at higher risk of permanently shutting down in coming months



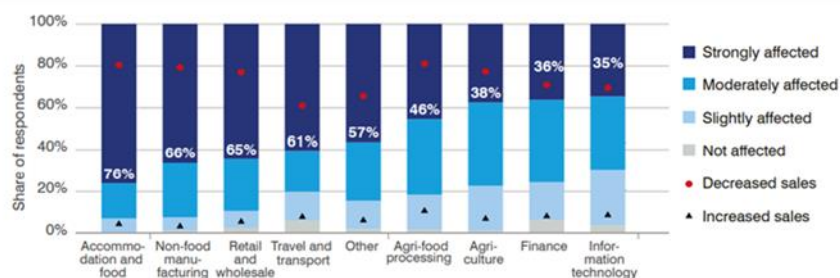
Source: ITC calculations based on ITC COVID-19 Business Impact Survey. Data on 2547 businesses in 127 countries collected 21 April – 2 June 2020.

Fonte: ITC

Tal como seria expectável, o setor de serviços, onde as PME têm elevada presença, está a ser um dos mais afetados. No gráfico abaixo pode observar-se que em Alojamento e Alimentação cerca de 76% das empresas inquiridas afirmam que os confinamentos tiveram um forte impacto nas suas operações.

O setor de serviços, onde as PME têm elevada presença, está a ser um dos mais afetados

FIGURE 24 Sectoral impact of COVID-19 varies



Note: Respondents were asked 'How have your business operations been affected by the coronavirus (COVID-19) pandemic?' and 'Has the coronavirus (COVID-19) pandemic affected the ability to purchase inputs for your enterprise and/or sell outputs?' and 'What is the main sector of activity of the business?' Data on 2079 businesses in 121 countries. Response rates vary across countries and regions.

Source: ITC calculations based on ITC COVID-19 Business Impact Survey. Data collected 21 April – 2 June 2020.

Fonte: ITC

Já a OCDE, no âmbito da sua publicação *Coronavirus: SME Policy Responses*, datada de 15 de julho 2020, também confirma uma elevada disrupção ao nível das PME. A instituição analisa 41 inquéritos realizados a PME a nível mundial e conclui que 33% temem falir dentro de 1 mês e 50% dentro de 3 meses. Adicionalmente, num estudo específico próprio, a OCDE analisa a probabilidade de ocorrência de uma crise de liquidez ao nível das PME utilizando uma amostra de 1 milhão de empresas de vários setores em 16 países europeus. A OCDE estima que se não forem introduzidas novas medidas de suporte, cerca de 20% das PME ficarão sem liquidez dentro de 1 mês, 30% dentro de 2 meses e 38% após 3 meses.

Numa previsão mais generalizada, de referir também o barómetro do segundo trimestre do ano da Coface que espera que as insolvências aumentem em um terço a nível mundial, até 2021.

Nesta fase, as PME estão a deparar-se com uma série de problemas relacionados com a pandemia. Do lado da oferta, as empresas estão a ter dificuldade em manter os seus trabalhadores operacionais devido a licenças por doença e/ou apoio a dependentes, quarentenas e restrições de movimentação. A disrupção das cadeias de oferta está a provocar escassez de inputs e bens intermédios. De assinalar que as PME tendem a depender de uma base de fornecedores mais restrita e têm maior dificuldade em substituir as suas fontes de abastecimento. Do lado da procura, as empresas estão a confrontar-se com consumidores com menor rendimento e menor confiança, bem como com grandes restrições de acesso aos clientes devido à imposição de confinamentos. Embora as grandes empresas também se deparem com os mesmos desafios, a verdade é que as PME são muito mais vulneráveis.

As PME têm uma elevada presença em setores fortemente atingidos pela crise como o turismo, os transportes, a construção, o comércio grossista e a retalho, o imobiliário e os serviços de uso pessoal. As empresas de menor dimensão têm reduzidas disponibilidades de *cash* e maior dificuldade em aceder ao crédito, o que faz com que sejam menos resilientes num contexto de queda forte e prolongada das receitas. Por exemplo, segundo dados do *Federal Reserve Bank of New York*, cerca de 50% das PME estão a operar com “almofadas” de *cash* de 15 dias e mesmo as PME consideradas mais saudáveis possuem reservas de *cash* inferiores a 2 meses. Por outro lado, é frequente as PME terem um baixo nível de digitalização e/ou dificuldade em adotar tecnologias necessárias ao prosseguimento das operações em contexto de confinamento. Segundo inquérito da *McKinsey* na Europa, apenas 56% das empresas com menos de 50 trabalhadores conseguiram fornecer acesso remoto a *email* e aplicações aos seus trabalhadores, o que compara com os 93% para as empresas com mais de 250 trabalhadores.

Segundo o ITC, as grandes empresas tendem a conseguir adotar estratégias de resiliência, nas quais há um ajuste temporário do negócio, com vista a uma retoma futura. Para tal, são adotadas medidas que vão desde o aumento da proporção das vendas *online*, à substituição de fornecedores ou à adoção de teletrabalho. No entanto, as PME tendem a adotar estratégias “*retreat*”, nas quais são tomadas medidas de emergência com efeitos nefastos no longo prazo, tais como venda de ativos em *distress* financeiro ou aumento de dívida. Este tipo de resposta pode causar um ciclo vicioso no qual a empresa fica progressivamente mais fraca e como tal mais exposta a riscos.

De facto, as medidas de confinamento na Europa, vieram a revelar-se muito gravosas para o tecido empresarial das pequenas e médias empresas. Outras regiões, que não tiveram de recorrer a medidas de confinamento tão agressivas, conseguiram preservar melhor as suas empresas. Segundo o Eurostat, a taxa de desemprego na Zona Euro aumentou para 8,1% em agosto *versus* 7,8% nos EUA. No entanto, permanecem em *layoff* na Europa mais de 10 milhões de trabalhadores. A OCDE estima que o desemprego na Zona Euro possa superar 10%, até ao final do ano, há medida que terminam os programas de *layoff*. Segundo o JP Morgan, os EUA deverão registar uma queda de 2,5% do PIB em 2020, o que compara com uma previsão de recessão de 8% para a Zona Euro.

As PME estão a falir num contexto de enormes injeções de liquidez e estímulos fiscais. Os estímulos monetários poderão não ser a salvação para a crise atual. A maioria das empresas que estão a falir não o fazem devido à

incapacidade de aceder ao crédito, mas sim porque o nível de vendas registado após a reabertura não permite de todo fazer face à manutenção dos custos e responsabilidades com impostos.

Segundo dados da OCDE, até agora as medidas de suporte às empresas envolveram adiamentos de pagamento de impostos, garantias para empréstimos, empréstimos diretos e programas de *layoff*. A adesão a estas medidas poderá provocar um aumento significativo do endividamento das PME. Embora os dados ainda sejam limitados, parece existir evidência de que as respostas à crise possam ter aumentado a alavancagem das PME. Em Espanha, a proporção de PME a recorrer a empréstimos bancários aumentou de 6% para 37% entre outubro de 2019 e março de 2020. Em França, as empresas tomaram mais 100 mil milhões de euros em dívida durante os primeiros 2 meses de confinamento, sendo que 75% deste valor foi canalizado para PME. Segundo o Banco Central de Itália, o rácio dívida/capitais próprios das empresas poderá aumentar 10-30 pontos percentuais.

Por seu lado, os programas de *layoff* foram desenhados para uma crise de caráter temporário. Nesta fase torna-se claro que os custos com estes programas vão tornar-se incontroláveis para os governos e que parte significativa dos trabalhadores abrangidos acabará por enfrentar desemprego.

Os inquéritos às PME referidos acima, tornam clara a necessidade dos governos tomarem novas medidas sob pena de enfrentarmos uma crise financeira e de emprego a médio prazo. Recentemente, o FMI tem apelado aos governos para reforçarem o seu suporte às empresas.

Ao invés das medidas até agora tomadas, que envolvem um aumento da alavancagem das empresas, é nosso entendimento que deveriam ser consideradas as seguintes hipóteses: efetivas isenções de impostos durante o período de crise, linhas de liquidez não recursivas para cobrir necessidades de fundo de manuseio, simplificação de processos burocráticos e administrativos. De forma mais genérica, os governos deverão resistir à tentação de implementar um maior protecionismo e devem antes manter a abertura comercial, por forma as empresas poderem conservar as suas ligações internacionais com fornecedores e clientes. Numa altura em que os bancos estão menos disponíveis, os governos devem também apoiar a generalidade dos instrumentos de *trade finance* necessários para apoiar as PME na exportação.

Em suma, os vários inquéritos disponíveis mostram que as PME foram fortemente atingidas pela crise Covid-19 devido aos fatores de maior vulnerabilidade. As medidas até agora implementadas pela generalidade dos governos não parecem resolver a situação desta franja do tecido empresarial e frequentemente traduzem-se num aumento de endividamento. Desta forma, será urgente a tomada de novas ações, que efetivamente ajudem as PME a sobreviver, por forma a evitar uma catástrofe económica ainda maior, assente numa crise financeira e de emprego sem precedente.

Disclaimer:

Copyright © 2020 Sixty Degrees SGOIC SA, Todos os direitos reservados. Esta nota não constitui ou faz parte de qualquer oferta de emissão ou venda, ou solicitação de qualquer oferta de subscrição ou compra de Unidade de Participação (UP's) de fundos comercializados pela Sixty Degrees SGOIC SA, nem formará a base, ou será invocada em conjunto com qualquer contrato. Qualquer operação de subscrição de fundos comercializados pela Sixty Degrees SGOIC SA só deve ser realizada com base nas informações contidas no respetivo prospeto, no IFI e nos outros documentos comprovativos, que podem ser diferentes da informação contida neste documento. O prospeto, IFI, bem como os Relatórios e Contas anuais e semestrais, podem ser consultados diretamente no sítio da Sixty Degrees em sixty-degrees.com ou no endereço de registo da Sociedade localizada na Avenida João Crisóstomo, 30 6º Esq. 1050-127 Lisboa.

As informações, opiniões e modelos financeiros contidos neste documento (conjuntamente referidos como "os Materiais") não pretendem ser exaustivos ou completos não constituindo desta forma um aconselhamento de investimento. Os Materiais contêm (a) informações derivadas de fontes que se acredita serem precisas, mas que não foram verificadas independentemente e (b) projeções, suposições e previsões que se acredita serem razoáveis, mas que podem diferir de eventos ou resultados reais. Nenhuma responsabilidade pode ser pedida à Sociedade relativamente à exatidão e integridade dos materiais publicados. Nenhuma representação, compromisso de garantia, expresso ou implícito, é dada quanto à exatidão ou integridade dos Materiais por, diretor, executivos ou funcionários, e nenhuma responsabilidade é aceite por tais pessoas pela exatidão ou integridade dos Materiais. Além disso, a Sociedade não assume qualquer obrigação de fornecer ao destinatário acesso a qualquer informação adicional, de atualizar os Materiais ou de corrigir imprecisões. Este documento é confidencial e destina-se exclusivamente aos clientes da Sixty Degrees. Não deve ser reproduzido, distribuído ou publicado no todo ou em parte por qualquer destinatário para qualquer finalidade sem o consentimento prévio da Sixty Degrees.