

REVISTA DE SEGUROS

• RETOMADA DO
CRESCIMENTO DAS
ECONOMIAS LATINAS

• FUSÕES E INCORPORAÇÕES
ACELERAM-SE
NA CADEIA DE SAÚDE

• ANPD, A GUARDIÃ
DA LEI GERAL DA
PROTEÇÃO DE DADOS

DESAFIOS E INCERTEZAS NO CAMINHO DA RECUPERAÇÃO

CONSUMIDOR A RAZÃO DE SER DA ATIVIDADE SEGURADORA

O **consumidor** dos produtos de **seguros, previdência privada, saúde e capitalização** é a razão de ser da atividade seguradora.

A mão acolhedora e nem sempre visível do setor segurador se faz presente para **proteger, resgatar** ou **reconstruir vidas, projetos e sonhos**.

Em um ano em que a pandemia atingiu patrimônios, empregos e renda, o **setor cresceu 1,3%**, pagou mais de R\$ 325,9 bilhões na forma de benefícios, indenizações, resgates, sorteios, despesas médicas e acumulou R\$ 1,2 trilhão em reservas financeiras guardadas para garantir os riscos contratados.

Empoderar o consumidor para suas melhores escolhas é **prioridade** da Confederação Nacional das Seguradoras – CNseg.

Para aperfeiçoar ainda mais as relações entre seguradora e cliente, promoveremos a **Semana do Consumidor**, um evento online, nos dias **26, 27 e 28 de abril**, às 11h.

ASSISTA AOS
WEBINARS NOS
QUAIS VOCÊ,
CONSUMIDOR,
É O TEMA PRINCIPAL.

INSCREVA-SE!

cnseg.org.br



Confederação Nacional
das Seguradoras

70 ANOS

1951 >> 2021





06

ENTREVISTA

Diretora da ANPD, Miriam Wimmer aponta a pluralidade de órgãos públicos de regulação e a articulação entre eles como os maiores desafios para assegurar a interpretação da lei no Brasil.



19

AMÉRICA LATINA

Relatório da ONU mostra que os países da América Latina e Caribe começam a repavimentar o caminho do crescimento, depois que a região experimentou a pior contração econômica em 120 anos.

31

SETOR IMOBILIÁRIO

Motivado pela taxa da Selic, número de unidades financiadas teve expansão de 31% entre os meses de setembro de 2019 e 2020. Setor de seguros prepara preços e condições melhores.



09

CENÁRIOS ECONÔMICOS

Especialistas e observadores destacam a premente necessidade de o País acelerar as reformas estruturais para pavimentar o futuro de uma provável retomada conjuntural ainda neste ano.

24

COMÉRCIO EXTERIOR

Estudo da AEB aponta as *commodities* como o “motor de sustentação das exportações brasileiras” e prevê crescimento do comércio exterior neste ano, na contramão dos anteriores.

35

FUSÕES NA SAÚDE

Foco de interesse de grandes redes já consolidadas no mercado, o setor de saúde movimentou mais de R\$ 10 bilhões em 2020 em aquisições de operadoras, hospitais, laboratórios e outros.



15

CADEIA AUTOMOTIVA

Com o carro elétrico começando a ganhar o mundo e o veículo autônomo despontando no horizonte, a modernização das fábricas no Brasil é maior desafio da indústria automobilística.

28

EMBEDDED FINANCE

Empresas que atuam em qualquer setor da economia começam a oferecer crédito e soluções de pagamento no Brasil, impulsionadas pela regulação mais flexível do sistema financeiro.



38

PMEs

Série de estudos da CNseg planeja identificar caminhos para ampliar a demanda de seguros entre as pequenas e microempresas brasileiras.



Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização

PRESIDENTE

Marcio Serôa de Araujo Coriolano

1º VICE-PRESIDENTE

Roberto de Souza Santos

VICE-PRESIDENTES NATOS

Antonio Eduardo Márquez de Figueiredo Trindade, João Alceu Amoroso Lima, Jorge Pohlmann Nasser e Marcelo Gonçalves Farinha

VICE-PRESIDENTES

Gabriel Portella Fagundes Filho, Ivan Luiz Gontijo Junior e Luciano Snel Corrêa

DIRETOR NATO

Luiz Tavares Pereira Filho

DIRETORES

Edson Luís Franco, Eduard Folch Rue, Fernando Perez-Serrabona Garcia, Francisco Alves de Souza, João Francisco Silveira Borges da Costa, José Adalberto Ferrara, Leonardo Deeke Boguszewski, Luiz Fernando Butori Reis Santos, Márcio Hamilton Ferreira, Nilton Molina, Patrícia Andrea Freitas Velloso dos Santos, Pedro Cláudio de Medeiros B. Bulcão e Pedro Pereira de Freitas

REVISTA DE SEGUROS

Véículo de notícias de interesse do Mercado Segurador

DIRETORA

Solange Beatriz Palheiro Mendes

EDITORA-CHEFE

Vera Soares – Jornalista – MTb 17.910-RJ

EDITORES EXECUTIVOS

Neide Fujioka e Vagner Ricardo

ORIENTAÇÃO EDITORIAL

Alexandre Henriques Leal Neto, Luiz Tavares Pereira Filho, Marcio Serôa de Araujo Coriolano, Solange Beatriz Palheiro Mendes e Vera Soares

SECRETÁRIA DE REDAÇÃO

Cláudia Mara Alcon dos Santos

COORDENAÇÃO EDITORIAL

Via Texto Agência de Comunicação

REVISÃO

Interponto

COLABORADORES

Bianca Rocha, Chico Santos, Eliane Lannes, Francisco Luiz Noel, João Maurício Carneiro, Jorge Clapp, Leticia Nunes, Mário Moreira, Michel Alecrin e Raquel Perin

FOTOGRAFIA

Arquivo CNseg, arquivo pessoal, divulgação de empresas, banco de imagens Google, Sebrae-SP e Secovi-SP

PROJETO GRÁFICO

Lemon Comunicação & Conteúdo

DESIGNER DA CAPA

Maicson Silva

DIAGRAMAÇÃO

Agência Eclipse

REDAÇÃO E CORRESPONDÊNCIA

Superintendência Executiva de Comunicação e Imprensa - CNseg

Rua Senador Dantas, 74/12º andar - Centro Rio de Janeiro/RJ - CEP. 20031-205 - Tel. (21) 2510.7777
www.cnseg.org.br

E-mail: claudiamara@cnseg.org.br

Escritório CNseg/Brasília

SCN/Quadral/Bloco C

Ed. Brasília Trade Center – salas 1601 a 1612

DISTRIBUIÇÃO

Serviços Gerais/CNseg

PERIODICIDADE

Trimestral

CIRCULAÇÃO

Digital: 4.000 destinatários

Por conta da pandemia do novo coronavírus, essa edição não será impressa.

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

Conheça a Conjuntura CNseg

.....
Análise mensal que
avalia aspectos
econômicos, políticos,
sociais que podem
influenciar o Setor
Segurador Brasileiro.



Acesse, leia e faça download
de todas as edições.

cnseg.org.br



CALENDÁRIO FACTÍVEL DA VACINAÇÃO EM MASSA É CONDIÇÃO INDISPENSÁVEL PARA A RECUPERAÇÃO ECONÔMICA DA AMÉRICA LATINA

Anova onda da pandemia da Covid-19 torna ainda mais desafiador e urgente adotar medidas para alcançar o crescimento econômico projetado em 3,5% pelo Banco Central para este ano. Está claro que o Brasil precisa consolidar um calendário factível da vacinação em massa sem demoras, equacionar seu *déficit* fiscal, manter a dívida pública sob rigoroso controle, retomar as reformas tributária e de modernização da administração pública, ser pragmático nas relações internacionais e ativo no comércio externo, tudo isso para atingir os objetivos de recuperação da economia.

Em síntese, essa é a principal mensagem de um time de expoentes economistas reunido pela Revista de Seguros para avaliar a conjuntura econômica - nossa matéria de capa -, em um momento em que a pandemia se agrava e ocorre, ao mesmo tempo, um reserva de vacinas pelos países fabricantes, uma corrida mundial às vacinas disponíveis e aos seus insumos, além de reiterados atrasos no cronograma de entrega dos imunizantes.

Também a convite da Revista de Seguros, lideranças regionais do Setor Segurador da América Latina discutem em nossas páginas as perspectivas dos respectivos mercados. A retomada do crescimento regional é ainda mais dramática, após

as severas perdas ocorridas no ano passado. A taxa média de crescimento da região, de mais de 3% neste ano, não é suficiente para reaver uma contração média de mais de 7% causada pelo ciclo anterior da pandemia. Mas o recomeço é bem-vindo e necessário, ainda que ocorra em um cenário de incertezas, dado o risco que novas ondas de contágio possam reproduzir ciclos recessivos na economia. A vacinação em massa da população é a medida número um para o alcance de dias mais normais na vida, na economia e nos negócios. Além de austeridade e assertividade nos gastos públicos, são necessárias políticas para reduzir o desemprego regional e amparar as camadas pobres da região. Não são tarefas simples exigidas para a recuperação de economias médias e fragilizadas.

No Brasil, há outro desafio comum a todas as atividades do País. Trata-se do fiel cumprimento da Lei Geral de Proteção de Dados. Em razão de sua importância, essa edição publica uma entrevista exclusiva com Miriam Wimmer, Diretora da recém-criada Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD), a entidade federal guardiã da LGPD. Na conversa, ela fala do planejamento estratégico da ANPD e dos temas prioritários para dar transparência e previsibilidade aos agentes de tratamento e aos titulares de dados. Ao

mesmo tempo, a ANPD se prepara para receber comunicações de indivíduos e de organizações, sobretudo sobre incidentes de segurança.

O fato de o Brasil ser uma economia diversificada fará alguns segmentos tomarem a dianteira na recuperação. O comércio exterior, por exemplo, promete números mais vistosos neste ano: as exportações devem subir 13,7%, alcançando R\$ 237,3 bilhões até dezembro, e o *superávit* comercial projetado é de quase US\$ 70 bilhões neste 2021. O ano tende a ser mais favorável aos negócios imobiliários, principalmente pela oferta de financiamentos. O segmento residencial deve continuar a ser o mais dinâmico.

Outros vão andar de lado, como o das montadoras, obrigadas a enfrentar o desafio da inovação em um ambiente de negócio bastante adverso, além de queda acentuada das vendas na pandemia, fechamento de fábricas, concorrência dos aplicativos de transportes e a chegada dos carros elétricos e, talvez, dos autônomos. Sabe-se que, sem modernizar seu parque, as montadoras no Brasil não terão chances de sobreviver em um cenário em que a tecnologia limpa terá a preferência dos consumidores.

Boa leitura!

INTERPRETAÇÃO CONSISTENTE DA LEI TRARÁ SEGURANÇA JURÍDICA PARA EMPRESAS E CIDADÃOS

A frente da recém-criada Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD), entidade do Governo Federal que tem atribuições relacionadas à proteção de dados pessoais e da privacidade e, sobretudo, à fiscalização do cumprimento da Lei nº 13.709/2018, a Diretora Miriam Wimmer destaca o cenário complexo da legislação brasileira e a pluralidade de órgãos públicos de regulação e sanção e aponta a articulação entre eles como o maior desafio da ANPD para “assegurar a interpretação consistente da lei e trazer segurança jurídica tanto para empresas como também para cidadãos.”

Em entrevista exclusiva à Revista de Seguros, ela adianta que a entidade já iniciou essa articulação, principalmente no campo da defesa do consumidor. “É imprescindível que essa cooperação ocorra, seja de maneira informal, com o diálogo

entre os técnicos e dirigentes desses órgãos, seja de maneira formal, com assinatura de acordos de cooperação técnica”, afirmou.

Lei a seguir os principais trechos da entrevista.

Diante do avanço nos processos digitais e tecnológicos no ano de 2020, impulsionado, sobretudo, pela pandemia da Covid-19, como a ANPD vem se estruturando para atender às demandas e aos desafios que as novas tecnologias e a LGPD apresentam?

Miriam Wimmer - A ANPD é um órgão criado há menos de 4 meses, que se encontra, portanto, em fase inicial de estruturação. Ao longo de seus primeiros meses de existência, a Autoridade trabalhou para constituir seu corpo técnico, e hoje já contamos com cerca de 25 servidores, incluídos os cinco diretores. Nosso time tem per-

“Já iniciamos a articulação em alguns setores, notadamente no campo da defesa do consumidor, e pretendemos, ainda, estabelecer relações construtivas com órgãos reguladores setoriais.”



fis e trajetórias diversos, com formação técnica e jurídica, e com experiência tanto no setor privado como também em diferentes órgãos da administração pública. Essa composição diversa é muito importante para que possamos dar conta dos novos desafios suscitados pela tecnologia.

Também trabalhamos, nesses primeiros meses, para publicar o nosso planejamento estratégico e nossa agenda regulatória, com a previsão de pautas que serão abordadas de maneira prioritária ao longo dos dois primeiros anos de existência da ANPD. Com isso, queremos agir de maneira transparente e dar previsibilidade aos agentes de tratamento e aos titulares de dados sobre os temas que serão objeto de consulta pública ao longo desse período. Em paralelo, estamos também nos estruturando para receber comunicações de indivíduos e também de organizações, inclusive, no que tange a incidentes de segurança.

Dentre as diversas atribuições previstas na Lei, a LGPD prevê que a ANPD articulará a sua atuação com outros órgãos reguladores. Tal atribuição é de grande importância no caso do setor segurador, aí incluídos os segmentos de Seguros Gerais, previdência Privada e Vida, Capitalização e Saúde Suplementar, uma vez que são regulados, respectivamente, pelo CNSP/Susep e pela ANS. Desta forma, como entende que se dará a interlocução entre tais órgãos e a ANPD?

O Brasil tem um cenário bastante complexo em termos de regulação e de enforcement, com uma pluralidade de órgãos públicos dotados de competências reguladoras e sancionadoras em áreas que podem, de algum modo, tocar no tema da proteção de dados pessoais.

Assim, um grande desafio para a ANPD é justamente promover a articulação com tais ór-

gãos e entidades, de modo a assegurar a interpretação consistente da lei e trazer segurança jurídica tanto para empresas como também para cidadãos.

Nesse sentido, já iniciamos a articulação em alguns setores, notadamente no campo da defesa do consumidor, e pretendemos, ainda, estabelecer relações construtivas com órgãos reguladores setoriais. É imprescindível que essa cooperação ocorra, seja de maneira informal, com o diálogo entre os técnicos e dirigentes desses órgãos, seja de maneira formal, com assinatura de acordos de cooperação técnica.

Há espaço para elaboração de normativos conjuntos?

Já existem diversos casos de resoluções conjuntas publicadas por órgãos públicos e esse é um exemplo interessante de como pode ocorrer a

cooperação entre órgãos que não se encontram submetidos à mesma cadeia hierárquica, mas que têm competências que incidem sobre um mesmo objeto da realidade. Ainda não discutimos, na ANPD, se esse é o melhor modelo, mas sem dúvida é um tema a ser estudado.

Considerando que a LGPD é uma lei de cunho principiológico, em que há necessidade de regulamentação, inclusive na forma já indicada por alguns dispositivos da Lei, quais as matérias que serão prioritárias para regulamentação da ANPD nesse momento inicial de implementação da Lei? Por quê?

Conforme mencionado anteriormente, a ANPD se empenhou para publicar sua agenda regulatória, de modo a trazer previsibilidade quanto à sua atuação na esfera normativa. Prevemos, ainda em 2021, publicar (i) nosso planejamento estratégico (o que já ocorreu); (ii) nosso regimento interno (o que deve ocorrer em breve); e iniciar o processo regulatório sobre (iii) regulamentação diferenciada para micro e pequenas empresas; (iv) incidentes de segurança; (v) aplicação de sanções administrativas; e (vi) relatório de impacto à proteção de dados pessoais. Importante notar que a ANPD já deu início ao processo de tomada de subsídios sobre a regulamentação diferenciada para PMEs, assim como sobre a regulamentação referente a incidentes de segurança.

No ano que vem, iniciaremos o processo regulatório sobre (vii) os direitos dos titulares de dados, (viii) o encarregado, (ix) transferências internacionais de dados pessoais e (x) bases legais para o tratamento de dados.

Esses temas foram escolhidos a partir de um processo de discussão entre os diretores, levando em consideração impactos econômicos e impactos sobre os titulares de dados. É importante observar que essa agenda poderá ser atualizada em função de novos temas ou de novas demandas que venham a surgir no período de sua vigência.

ALGPD introduziu por meio do seu Art. 50 o conceito de “autorregulação regulada”, que, de forma geral, demonstra o incentivo que a LGPD buscou

direcionar aos agentes de tratamento, para desenvolver as regras de boas práticas e de governança relacionadas às atividades de tratamento de dados pessoais. Assim, qual a importância das iniciativas de setores privados em elaborar as referidas regras de boas práticas e requerer a chancela à ANPD?

De fato, a LGPD incorpora uma abordagem baseada na ideia de “accountability”, incentivando que os agentes de tratamento de dados incorporem medidas técnicas e jurídicas que sejam eficazes e capazes de comprovar a observância e o cumprimento das normas de proteção de dados pessoais. Do mesmo modo, a LGPD incentiva os agentes de tratamento a implementar programas de governança em privacidade e a formular, individualmente ou por meio de associações, regras de boas práticas e de governança que estabeleçam as condições de organização, o regime de funcionamento, os procedimentos, os mecanismos internos de supervisão e de mitigação de riscos e outros aspectos relacionados ao tratamento de dados pessoais. Essas regras de boas práticas e de governança poderão ser reconhecidas e divulgadas pela Autoridade Nacional.

A importância dessa abordagem, que incentiva o comportamento responsável dos agentes de tratamento, fica clara quando consideramos a abrangência da legislação e o fato de que cada setor possui suas especificidades. Assim, especialmente considerando que não temos previsão de expedição de regulamentação específica para determinados setores ao longo dos dois primeiros anos da ANPD, é bastante oportuno que os setores se organizem para elaborar suas próprias regras de boas práticas e mecanismos de promoção da conformidade à LGPD.

ALGPD prevê que os bancos de dados já existentes sejam adequados progressivamente; ou considerando-se a complexidade das operações de tratamento e a natureza dos dados, existe alguma perspectiva quanto a critérios?

Entendemos que essa adequação progressiva é necessária, mas que pode, de fato, trazer importantes desafios técnicos. Ainda não houve, na ANPD, discussão sobre os critérios a serem adotados na futura regulamentação sobre o assunto.

“A ANPD já deu início ao processo de tomada de subsídios sobre a regulamentação diferenciada para PMEs, assim como sobre a regulamentação referente a incidentes de segurança.”

“É importante observar que essa agenda (regulatória) poderá ser atualizada em função de novos temas ou de novas demandas que venham a surgir no período de sua vigência.”

O AVANÇO DAS REFORMAS ESTRUTURAIS EM UM ANO DE INCERTEZAS

O ano chegou em ambiente ainda incerto, mesmo que analistas do Banco Central mantenham a estimativa de crescimento da economia doméstica próximo a 3,5%.

Após seis anos (2014 a 2019) de desempenho econômico pífio, incluindo duas recessões consecutivas, em 2015 e 2016, que roubaram da sociedade cerca de 7% de sua riqueza, o Brasil experimentou em 2020 novo impacto recessivo agudo, na casa dos 4%, dessa vez decorrente da pandemia da Covid-19 que completa um ano no dia 11 de março sem sinais claros de arrefecimento, em que pese a extraordinária rapidez da ciência em sintetizar vacinas contra o vírus.

Infelizmente, a vacinação avança – no Brasil e no mundo – em ritmo muito aquém do desejável para restabelecer, nas populações e agentes econômicos, a confiança necessária para uma retomada segura das atividades. O ano de 2021 chegou em ambiente ainda de forte incerteza, mesmo que o conjunto dos analistas consultados semanalmente pelo Banco Central do Brasil (BCB), por meio do relatório Focus,

venha mantendo uma estimativa de crescimento da economia doméstica próximo a 3,5%. Se confirmado, o número será ainda insuficiente para compensar o tombo de 2020.

A incerteza interna não difere muito do ambiente internacional, marcado pela permanência forte da pandemia, freando os esforços de recuperação da maior parte das economias. A troca de comando na nação mais rica e poderosa do planeta, com o democrata Joe Biden substituindo o republicano Donald Trump, deverá ter consequências no comércio internacional, podendo impactar as trocas brasileiras.

Em 2020, mesmo encolhendo nos dois sentidos, a balança do País teve as exportações beneficiadas pela desvalorização do real e, especialmente, pela demanda chinesa que se acelerou antes da global, provocando um novo boom de *commodities*. Do *superávit* comercial brasileiro de US\$ 51 bilhões, 7% maior do que

o do ano anterior, a China foi responsável por mais de 70%, ou US\$ 35,4 bilhões. Como as peças do tabuleiro desse comércio mundial vão se mover e como o Brasil se encaixará nesses movimentos é outro ponto de incertezas a ser considerado.



REFORMAS ESTRUTURAIS

Foi esse cenário de indefinição que emergiu das questões propostas pela Revista de Seguros a alguns importantes observadores da realidade brasileira, buscando contribuir para o debate e para a tomada de decisões dos agentes econômicos, especialmente do mercado segurador. Nele, destacou-se a premente necessidade de se acelerar as reformas estruturais para pavimentar o futuro dessa provável retomada conjuntural deste ano, ainda que elas não devam

ser encaradas como panaceia salvadora, como alertou o economista Daniel Veloso Couri, Diretor da Instituição Fiscal Independente (IFI), órgão ligado ao Senado Federal.

“Não se discute a necessidade de reformas estruturais, como incansavelmente tem sido propagado pela equipe econômica. De fato, sem elas nossa capacidade de crescimento no longo prazo fica limitada. Com elas, abre-se a possibilidade de corrigirmos distorções históricas, como no caso do sistema tributário e do serviço público. Mesmo nesses casos, não se sabe o resultado, pois a qualidade importa e há boas e más propostas na mesa”, ponderou o economista do IFI.

Segundo a avaliação de Couri, este promete ser mais um ano de muita incerteza, que ele em parte atribui à pandemia da Covid-19 e seus efeitos sobre a economia brasileira, mas não somente: “Parte da incerteza nasce do próprio Governo, que não parece capaz de comunicar – e levar adiante – uma agenda clara para o País”, ressalta.

A análise dele busca demarcar claramente o que se pode esperar das reformas e o que precisa de soluções mais imediatas. “Em qualquer cenário, as reformas não resolveriam um problema mais premente, que é a crise gerada pela pandemia. No plano fiscal, a incerteza se manifesta, por exemplo, na discussão sobre a prorrogação do auxílio emergencial”.

Couri argumenta que, desde o ano passado, parecia claro que o benefício não poderia ficar restrito a 2020, pois as circunstâncias que levaram à sua criação em abril de 2020 ainda estariam presentes na virada do ano. Ele ainda afirma: “O Governo agarrou-se à ideia de que o decreto de calamidade, e a consequente flexibilização de regras fiscais, não poderia ultrapassar 31 de dezembro”.

Para o analista, “é no mínimo estranho haver mais certeza quanto ao fim da vigência de um decreto de calamidade do que quanto ao fim da calamidade, em si”, ainda que reconheça a lógica do raciocínio: “A preocupação era mostrar que o regime extraordinário, que permitiu que gastássemos 7,1% do PIB no combate à pandemia e aumentássemos nosso endividamento

em 15 pontos percentuais do PIB, não se conservaria por muito tempo”, estando implícita alguma tentativa de mostrar compromisso com o equilíbrio fiscal.

“Faltou combinar com o vírus. O decreto se foi e ficaram a calamidade e a necessidade de observar regras fiscais mais restritivas”. Couri lembra que, em 2020, a regra de ouro e a meta de resultado primário estavam suspensas (pelo decreto de calamidade) e o teto foi respeitado utilizando-se os créditos extraordinários como exceção à regra.

O problema, segundo ele, é que em 2021, pelo menos por enquanto, estão todas (as regras fiscais) valendo novamente e, para recriar o auxílio nesse contexto, seria necessário rever gastos ineficientes ou menos urgentes, como reajustes salariais, contratações e um ou outro investimento. “Ainda não se avançou concretamente nesse sentido. Pelo contrário, na mesma semana em que se discutiu a prorrogação do auxílio, o Governo renunciou a parte da arrecadação federal com combustíveis fósseis. É uma política fiscal curupira”.

O economista argumenta que a alternativa de se viabilizar a permanência do auxílio por meio de crédito extraordinário, ou seja, fora do teto de gastos, para compensação posterior, parece interdita pela interpretação de que o gasto não seria propriamente imprevisível, requisito necessário para abertura de créditos extraordinários. Ou seja, a manutenção de um gasto que é, no nome e na essência, emergencial, acaba ficando refém de um impasse normativo.

Couri encerra seu raciocínio com uma explicação filosófica sobre responsabilidade fiscal. Segundo seu ponto de vista, “a responsabilidade fiscal não pressupõe a compensação de toda e qualquer nova despesa, sobretudo se temporária e urgente, mas requer que a gestão fiscal seja transparente quanto aos impactos da medida e como ela seria compatível com uma trajetória sustentável para as contas públicas”.

Para o economista do IFI, o Governo falha nesse aspecto e a elevação do prêmio de risco sobre seus papéis e o encurtamento do prazo médio da dívida, em 2020, em alguma medida corroboram essa percepção.



“Na mesma semana em que se discutiu a prorrogação do auxílio emergencial, o Governo renunciou a parte da arrecadação com combustíveis fósseis. É uma política fiscal curupira.”

Daniel Veloso Couri, IFI



● ● ● DESAFIO FISCAL

Ainda que não menosprezem os efeitos de curto prazo derivados da pandemia (e as ações consequentes), os economistas Luiz Roberto Cunha, professor da PUC-Rio, e Alessandra Ribeiro, Diretora de Macroeconomia e Análise Setorial da Tendências Consultoria, colocam as reformas estruturantes na primeira linha das prioridades para que a economia brasileira volte a crescer de forma saudável. Eles enfatizam que sem elas não haverá retomada.

“O Brasil vem adiando enfrentar de forma mais abrangente o desafio fiscal. Até o Plano Real, e já se vão quase 30 anos, a inflação elevada mascarava o *déficit* público, pois os gastos com pessoal ativo e inativo sempre tinham perdas reais com a inflação. A partir de 1994, um aumento da carga tributária, aproximadamente de 25% para 35%, permitiu que o crescimento da

relação dívida interna/PIB não fosse acentuado. A partir de 2013, não foi mais possível continuar aumentando a carga tributária e a alternativa foi aumentar o *déficit* fiscal e, consequentemente, a relação dívida/PIB, gerando um *déficit* fiscal grave”, comenta Cunha.

Para o economista da PUC-Rio, a sinalização de “basta” na alternativa de aumento da carga veio com as manifestações populares de junho daquele ano, quando o foco foi a péssima qualidade dos serviços públicos fornecidos em troca daquela carga tributária. Para ilustrar sua constatação, Cunha recorreu a um gráfico preparado pelo Banco Mundial que compara a qualidade da educação, saúde, segurança e infraestrutura brasileiras com a do Chile, México, Estados Unidos, China, Rússia e dos países da OCDE em conjunto, relativamente aos gastos públicos. A posição brasileira é sempre periférica.

O economista ressalta que o cronograma das

reformas estruturantes ganhou tempo com as medidas tomadas a partir de 2016, especialmente o teto dos gastos e a Reforma da Previdência. Ele considera que a partir de agora é inadiável retomar o calendário. “O *timing* é a urgência do crescimento sustentado para melhorar a distribuição de renda e permitir a manutenção de juros reais baixos”, sentencia.

Cunha ressaltou que nas propostas iniciais do Ministro da Economia, Paulo Guedes, as prioridades estavam bem delineadas e iam da redução do tamanho do Estado (Reforma Administrativa) e da sua ineficiência (via privatizações), passando pela PEC Emergencial e chegando à complexa Reforma Tributária que tem desafiado iniciativas ao longo de décadas.

A linha de raciocínio da Diretora da Tendências não se distancia substancialmente da traçada pelo economista da PUC-Rio. Como Cunha, Alessandra Ribeiro utilizou um “não” taxativo para res-



ponder sobre a hipótese de o Brasil voltar a crescer sem as reformas. “Na situação atual, o País precisa de reformas estruturais para garantir o retorno do crescimento de forma sustentada”, afirmou.

Na cesta de prioridades, ela colocou aquelas voltadas para desatar o nó fiscal brasileiro: a PEC Emergencial, a PEC do Pacto Federativo, uma ampla Reforma Tributária e a aceleração dos processos de concessões e de privatizações de serviços e de empresas, tendo como foco não apenas o controle e equilíbrio dos gastos públicos, como a eficiência desses gastos e a qualidade dos serviços prestados.

Neste primeiro semestre, Alessandra Ribeiro entende que o País deveria focar a PEC Emergencial e/ou o Pacto Federativo, pelos efeitos fiscais positivos que as duas medidas poderão gerar no curto prazo. A PEC Emergencial, em tramitação desde o final de 2019, permite, entre outras medidas, o corte temporário de gastos fixos, como a redução de até 25% dos salários, e respectivo tempo de jornada dos servidores públicos e o congelamento de concursos.

A economista da Tendências destacou a importância da agenda microeconômica, já com avanços concretos, para a retomada do crescimento, citando diretamente o novo marco regulatório do saneamento, a nova Lei do Gás e a nova Lei da Cabotagem, além da agenda modernizadora do Banco Central, como fundamental para aumentar a competição e atrair investimentos. Mas advertiu: “Se não tivermos a estabilidade macroeconômica garantida, reformas microeconômicas terão seus efeitos completamente limitados”.

Tanto Alessandra Ribeiro quanto Luiz Roberto Cunha, assim como já havia feito Daniel Couri, do IFI, não relevaram o peso da segunda onda da pandemia da Covid-19 para a retomada da vida normal no País e, consequentemente, para que se possa focar as reformas e obter delas os efeitos desejados.

“A segunda onda da Covid e medidas necessárias decorrentes podem afetar negativamente o timing para o avanço no Congresso Nacional das discussões em torno das reformas estruturais”,

“A segunda onda da Covid e medidas necessárias decorrentes podem afetar negativamente o timing para o avanço no Congresso Nacional das discussões em torno das reformas estruturais.”

Alessandra Ribeiro, Tendências

disse a economista da Tendências. Alessandra Ribeiro destacou que a demora no ritmo da vacinação que vem se observando “limita o ritmo de reação da economia, dadas as necessárias medidas de restrição à mobilidade e o medo da população em relação ao quadro sanitário”.

Cunha disse que a atual segunda onda impossibilita o retorno das atividades e aumenta a demanda por uma nova rodada de auxílio, acrescentando estar claro que não há espaço para essa nova rodada sem a concomitante redução de outros gastos. E sintetizou: “A segunda onda aumenta o impasse entre a urgência da transferência de renda e a situação fiscal delicada que deteriora expectativas, contrai investimentos e aumenta os juros futuros”.

FRONT EXTERNO

A economista Lia Valls Pereira, analista de Comércio Exterior da Fundação Getulio Vargas (FGV), entende que a incerteza é também o sentimento dominante no cenário das trocas internacionais, em que pese um 2020 relativamente bem-sucedido, dadas as condições estabelecidas pela pandemia.

“O Brasil perdeu a proatividade no mercado e não está claro o que o Governo pretende, especialmente em relação à agenda climática”, destacou. A ênfase na questão do clima dada pela analista da FGV tem uma urgência clara: a assunção do democrata Joe Biden à Presidência dos Estados Unidos, com o imediato retorno norte-americano ao Acordo de Paris e a sinalização da China, via acordo com a União Europeia, de que o tema entrou definitivamente na sua agenda, alinham os dois gigantes com o que já era a prioridade da Europa, colocando a componente climática como prioridade maior nas decisões comerciais dos três maiores mercados daqui para a frente.

“O quadro (em relação à agenda climática mundial) acende uma luz amarela para que o Brasil se adeque. O País precisa voltar a ter uma visão estratégica. Não temos que escolher lados”, advertiu. Sem essa readequação, Lia Valls entende que o quadro de incertezas se agrava, apesar das possibilidades de continuação este

ano do quadro favorável às commodities gerado pela retomada da economia chinesa à frente das demais e pelo câmbio desvalorizado teoricamente favorável às exportações de produtos industriais para a América Latina.

Questionados sobre os possíveis efeitos para o Brasil da troca de Trump por Biden, Alessandra Ribeiro, da Tendências, e Luiz Roberto Cunha, da PUC-Rio, mostraram visões alinhadas com a análise da especialista da FGV. “O Governo brasileiro deve adotar uma postura pragmática em relação ao novo Presidente norte-americano. Considerando a importância da agenda ambien-



“O quadro (a posição dos EUA e da China na agenda do clima) acende uma luz amarela para que o Brasil se adeque. O País precisa voltar a ter uma visão estratégica. Não temos que escolher lados.”

Lia Valls Pereira, FGV



“A relação diplomática entre países deve se basear em interesses econômicos, pois, em um mundo globalizado, o comércio internacional é uma das principais fontes de crescimento sustentado.”

Luiz Roberto Cunha, PUC-Rio



REFORMA TRIBUTÁRIA PODE IMPACTAR MERCADO SEGURADOR

Mesmo que as propostas não estejam claramente colocadas na mesa para que se possa fazer uma avaliação concreta, o economista Luiz Roberto Cunha, da PUC-Rio, alerta o mercado segurador para que, passada a Reforma da Previdência e seus evidentes efeitos sobre a indústria do seguro, o próximo passo da agenda reformista que pode trazer impactos diretos para o setor é a Reforma Tributária.

“Depois da Reforma da Previdência, que mexeu com os incentivos em uma área onde há grande e importan-

te atuação do setor, todas as reformas impactam o ambiente de negócios de uma maneira geral e são importantes. Na Tributária, especialmente, o setor deve estar atento, pois, dependendo de como os projetos forem encaminhados, os impactos podem ser significativos em setores que utilizam poucos insumos intermediários”, disse.

Já em relação à agenda microeconômica, Cunha ressaltou que ela é “tecnicamente mais complexa” do que a macro, seja por haver medidas específicas para cada setor, seja porque o tema ainda tem sido relati-

vamente pouco explorado na literatura acadêmica.

“Tendo isso em vista, talvez mais importante do que especificar qual item da agenda micro é mais importante para o setor seja perceber que o seguro pode contribuir para muitos itens dessa agenda, voltada para o aumento da eficiência econômica”, ponderou.

Para o acadêmico, “o setor pode dar contribuições fundamentais para o aumento da poupança de longo prazo e também criar instrumentos que facilitem os investimentos em infraestrutura, por exemplo”.

EM CENÁRIO INCERTO, MONTADORAS ENCARAM O DESAFIO DA INOVAÇÃO

Desafios não faltam para a indústria automotiva brasileira: queda nas vendas, fechamento de fábricas, concorrência dos aplicativos de transporte, chegada dos carros elétricos e talvez dos autônomos e mudança de hábitos do consumidor. Tudo em meio a um cenário de pandemia pouco promissor pelo menos até o segundo semestre, quando se espera que o avanço da vacinação contra a Covid-19 permita algum reaquecimento da economia.

O panorama para as montadoras não parece muito animador. No ano passado, com a explosão da pandemia, a produção da indústria automotiva no País caiu 31,6% em relação a 2019, representando 930 mil unidades a menos. Já as vendas de veículos novos recuaram 21,6% e as de automóveis como um todo, 28,5%. Em dezembro, a Mercedes Benz anunciou o fechamento de sua fábrica no Brasil; e em janeiro, foi a vez de a Ford fazer o mesmo em relação às suas três unidades. No front externo, as exportações de veículos diminuíram 24,3% em 2020. E este início de ano tampouco inspira otimismo: em janeiro, a produção de carros de passeio caiu 29,8% em relação a dezembro e 11,5% em igual mês do ano passado.

Mesmo num cenário complexo, a indústria automotiva é um dos principais motores da economia brasileira, respondendo por 4% do Produto Interno Bruto e 22% do PIB industrial e gerando 120 mil empregos diretos e 1,1 milhão de indiretos. Motivos de esperança, portanto, não faltam. Mas é preciso evoluir, apontam especialistas.

● ● ● ELETRIFICAÇÃO A CAMINHO

Pandemia à parte, o maior desafio do setor é o tecnológico. Com o carro elétrico começando a ganhar o mundo – os países da Europa, em especial –, e o veículo autônomo despontando no horizonte, os fabricantes terão que se modernizar no Brasil. Hoje já existem em torno de dez modelos de carros elétricos à venda no País, por preços a partir de R\$ 150 mil. Há também veículos híbridos, que combinam motor a combustão com motor elétrico. E pelo menos dez lançamentos nessa área estão previstos para 2021.

“O carro elétrico não é opção, é obrigação”, afirma o economista Alexandre Chaia, do Insper, para quem o modelo ecologicamente correto é uma tendência irreversível. “Mas ainda precisa se tornar mais factível no Brasil. Por aqui, ele é muito



O carro elétrico não é opção, é obrigação. Mas ainda precisa se tornar mais factível no Brasil. Por aqui, ele é muito caro, diferentemente do que ocorre nos países da Europa.”

Alexandre Chaia, Insper



caro, diferentemente do que ocorre na Europa. Por outro lado, não vejo o Governo buscando uma matriz energética mais sustentável, e a indústria automotiva não muda sua matriz de produção em um ano. Se uma empresa quer priorizar o carro elétrico em 2030, tem que mudar a estrutura da planta até 2025. O Brasil vai ter que se encaixar nesse novo mundo. A matriz de produção vai mudar, e o País vai ter que mudar também.”

Há outros problemas, aponta Raphael Galante, dono da Oikonomia Consultoria Automotiva. “O mecânico vai saber mexer na bateria? Onde você vai achar mão de obra especializada? Só nas concessionárias, que cobram muito mais caro”, avalia, acrescentando que, devido aos preços, os veículos elétricos ou híbridos à venda no Brasil são todos voltados para a classe alta. Segundo Galante, 99% dos Lexus (modelo de luxo da Toyota) comercializados no País já são híbridos; na Volvo, 45% dos carros vendidos são elétricos ou híbridos e na Porsche, esses modelos representam quase 30% das vendas.

Para o Presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), Luiz Carlos Moraes, o carro elétrico depende de uma definição da matriz energética. “Uma

empresa não pode sair desenvolvendo um produto sem saber se a matriz vai propiciar aquele produto.” Ele lembra que o Brasil oferece várias possibilidades de geração de energia limpa, como solar, eólica e biocombustível, e que cada montadora decidirá seu caminho. “Algumas vão apostar no elétrico, outras no híbrido com etanol, e por aí vai. Precisamos de um cenário mais claro para facilitar os investimentos e a infraestrutura necessária a essa nova fase.”

Economista-Chefe do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (Iedi), Rafael Cagnin destaca a falta de uma política de investimentos em pesquisa e desenvolvimento. “A indústria automotiva está no meio desse furacão de transformação tecnológica e sofre muito por não existir um ambiente favorável. Neste mundo em mudança, ganha quem tem melhores condições competitivas, e o País tende a ficar para trás, por causa do custo Brasil e da falta de uma agenda de inovação.” Ele lembra que, embora as novas tecnologias de automação e inteligência artificial possam flexibilizar as exigências de escala, o setor necessita de volume de produção para obter resultado e o desempenho frustrante da economia nos últimos anos não tem ajudado



“Algumas vão apostar no elétrico, outras no híbrido com etanol, e por aí vai. Precisamos de um cenário mais claro para facilitar os investimentos e a infraestrutura necessária a essa nova fase.”

Luiz Carlos Moraes, Anfavea



Neste mundo em mudança, ganha quem tem melhores condições competitivas, e o País tende a ficar para trás, por causa do custo Brasil e da falta de uma agenda de inovação.”

Rafael Cagnin, Iedi

Na opinião de Cagnin, o programa Rota 2030, criado no final de 2018 para estimular o desenvolvimento tecnológico da indústria automotiva, via benefícios fiscais, é insuficiente para mudar o cenário. “O programa é focado na cadeia automotiva, mas é necessária uma política transversal de apoio à inovação, pois as novas tecnologias envolvem um conjunto amplo de setores.”

Moraes, da Anfavea, afirma que ainda não é possível comparar o Rota 2030 ao Inovar-Auto, que o antecedeu, já que a primeira meta de eficiência energética do novo programa está prevista para 2022. “Todas as montadoras trabalham arduamente para dar mais esse salto de eficiência, apesar das limitações que a pandemia impõe ao cronograma de desenvolvimento, testes e homologações.”

Segundo a Anfavea, na vigência do Inovar-Auto (2013-17), o setor investiu, por ano, 3,1% da receita líquida em P&D e 0,8% por meio do pro-

grama. Como resultado do Inovar-Auto, melhorou em 15% a eficiência energética dos veículos, com redução anual de R\$ 7 bilhões em gasto com combustíveis. Em 2019, segundo o Relatório de Investimento Direto 2020, do Banco Central, foi o setor que mais investiu e empregou em P&D. “Estamos fazendo a nossa parte”, diz Moraes.

No caso do carro autônomo, há controvérsias – entre outras razões, porque nessa área o mercado mundial começa a sofrer a concorrência de gigantes do setor de alta tecnologia que investem em inteligência artificial, como o Google. “Não quer dizer que essas empresas vão se transformar em montadoras, mas teremos que ver quem vai se apropriar melhor do valor gerado nessa cadeia: as montadoras ou essas empresas digitais”, diz Cagnin, do Iedi. “Ao que tudo indica, as empresas de tecnologia têm maior potencial. E no caso do Brasil, o País vai precisar de um grande volume de investimentos em infraestrutura física e digital para viabilizar este mercado. Hoje essas cadeias produtivas são globais, e o espaço para ficar isolado é muito pequeno.”

Raphael Galante, da Oikonomia, vê outros entraves: “O carro autônomo precisa ler a faixa de pedestres, a placa de velocidade. Em São Paulo muitas faixas estão apagadas, e várias rodovias do País não têm indicação da velocidade. Como o carro autônomo vai circular? No Brasil não há condições”, sentencia.

“O programa é focado na cadeia automotiva, mas é necessária uma política transversal de apoio à inovação, pois as novas tecnologias envolvem um conjunto amplo de setores.”

Moraes, da Anfavea, afirma que ainda não é possível comparar o Rota 2030 ao Inovar-Auto, que o antecedeu, já que a primeira meta de eficiência energética do novo programa está prevista para 2022. “Todas as montadoras trabalham arduamente para dar mais esse salto de eficiência, apesar das limitações que a pandemia impõe ao cronograma de desenvolvimento, testes e homologações.”

Segundo a Anfavea, na vigência do Inovar-Auto (2013-17), o setor investiu, por ano, 3,1% da receita líquida em P&D e 0,8% por meio do programa. Como resultado do Inovar-Auto, melhorou em 15% a eficiência energética dos veículos,

com redução anual de R\$ 7 bilhões em gasto com combustíveis. Em 2019, segundo o Relatório de Investimento Direto 2020, do Banco Central, foi o setor que mais investiu e empregou em P&D. “Estamos fazendo a nossa parte”, diz Moraes.

No caso do carro autônomo, há controvérsias – entre outras razões, porque nessa área o mercado mundial começa a sofrer a concorrência de gigantes do setor de alta tecnologia que investem em inteligência artificial, como o Google. “Não quer dizer que essas empresas vão se transformar em montadoras, mas teremos que ver quem vai se apropriar melhor do valor gerado nessa cadeia: as montadoras ou essas empresas digitais”, diz Cagnin, do Iedi. “Ao que tudo indica, as empresas de tecnologia têm maior potencial. E no caso do Brasil, o País vai precisar de um grande volume de investimentos em infraestrutura física e digital para viabilizar este mercado. Hoje essas cadeias produtivas são globais, e o espaço para ficar isolado é muito pequeno.”

Raphael Galante, da Oikonomia, vê outros entraves: “O carro autônomo precisa ler a faixa de pedestres, a placa de velocidade. Em São Paulo muitas faixas estão apagadas, e várias rodovias do País não têm indicação da velocidade. Como o carro autônomo vai circular? No Brasil não há condições”, sentencia

● ● ●
NOVOS HÁBITOS

Alexandre Chaia, do Insper, acredita que a pandemia elevou as incertezas do consumidor e que só no segundo semestre, quando uma parcela significativa da população estiver vacinada, será possível um ambiente econômico mais favorável. “O carro não é um bem de primeira necessidade. Se o consumidor está inseguro, não vai comprar. É preciso que volte a confiança. Então, o que dá para fazer? No momento, é esperar.”

Nesse cenário, Luiz Carlos Moraes acredita que o modelo de manter um estoque para 35 a 40 dias está mudando, por força da pandemia e do comportamento mais planejado do consumidor. “Pode ser um aprendizado da pandemia”, diz. Em janeiro, o setor trabalhou com 18 dias de estoque.

De modo geral, o fechamento das fábricas da Mercedes e da Ford não é visto com surpresa. “A



Ford, sobretudo, é uma empresa com dificuldade para se renovar. Agora, ela encerrou a produção, mas continua no Brasil. Nenhuma multinacional quer estar fora de um mercado de mais de 200 milhões de pessoas e com renda média superior à da China”, analisa Chaia.

“É difícil falar se podem acontecer outros casos. Precisamos enfrentar os desafios e evitar novas perdas”, diz Moraes, da Anfavea. Ele enfatiza a necessidade de redução da carga tributária sobre os automóveis, de 44%, ante cerca de 20% nos principais mercados europeus, para estimular o setor.

Além do fator econômico, os especialistas apontam uma mudança de hábito que impacta a indústria automotiva: o fato de os jovens de hoje serem menos apegados à ideia de possuir um carro e preferirem usar aplicativos de transporte, como o Uber. “O jovem usa o serviço sem as desvantagens de ser o dono do veículo, como pagar IPVA e os custos de manutenção. É uma tendência mundial”, diz Chaia. Para Moraes, em vez de prejuízo, isso pode significar novas

oportunidades de negócios para as montadoras.

Nesse sentido, Raphael Galante aponta outra tendência, que serve justamente ao perfil dos jovens: o aluguel de carros por assinatura. O consumidor assina com a própria montadora (ou locadora) um contrato por 12, 24 ou 36 meses, pagando um valor fixo mensal (incluindo manutenção e impostos). É uma forma de garantir mobilidade sem precisar de carro próprio. Segundo o consultor, marcas como Volks, Toyota, Renault e Fiat já oferecem assinatura de carros no País.

● ● ● IMPACTO NOS SEGUROS

Os entraves da indústria automotiva não deixam de impactar o seguro de Automóveis. Pelos dados mais recentes, de janeiro a novembro do ano passado o valor total dos prêmios caiu 3,1% em relação a igual período de 2019. O dado de novembro, porém, apontou alta de 3,9% sobre o mesmo mês do ano anterior. “Isso nos traz um pouco de otimismo com relação ao ano em cur-

so, mas há outros fatores que exigem atenção: nível de emprego e renda, oferta de crédito e produção industrial”, diz Walter Pereira, Presidente da Comissão de Automóvel da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg).

De acordo com ele, a chegada de carros elétricos e híbridos demandará produtos, coberturas e serviços específicos. “A relação custo x valor segurado deve permanecer nos patamares dos produtos hoje existentes, mas demandará mão de obra especial, o que poderá se refletir no custo do seguro. Hoje já temos no Brasil veículos com algum grau de automação e custos bem similares aos dos veículos com menor grau de tecnologia.”

Ainda segundo Pereira, as seguradoras deverão adaptar seus produtos ao novo comportamento do consumidor. “Hoje o mercado já disponibiliza coberturas para os veículos de aplicativos e veículos por assinatura. Tenho certeza de que buscará oferecer aquilo de que o consumidor necessitar, com a melhor relação custo/benefício.”

PAÍSES DA REGIÃO COMEÇAM A REPAVIMENTAR O CAMINHO DO CRESCIMENTO

A Cepal aponta duas condições decisivas para se alcançar bom resultado, independentemente das fronteiras: a possibilidade de novos surtos pandêmicos e a geração de empregos.

O alerta é de um dos principais relatórios anuais da Comissão Econômica das Nações Unidas, o “Balanço Preliminar das Economias da América Latina e do Caribe 2020”, divulgado recentemente: tivemos a pior contração média em 120 anos, de -7,7%, e a recuperação da região para níveis pré-pandemia, devido à Covid-19, está previsto somente para 2024. Mas o prognóstico para o futuro não é ruim. Este é o ano em que os países começam a sair do negativo e, em paralelo, a repavimentar o caminho do crescimento. Detalhando o estudo em miúdos, a América Latina teve -7,3%, a América Central -6,5% e o Caribe amargou -7,9%. Na projeção de recuperação para 2021, os índices positivos são 3,7%, 3,8%, respectivamente, enquanto o Caribe terá o mais alto percentual positivo, 4,2%.

Para entender de que forma isso se dará, a Revista de Seguros convidou membros da Comissão Regional Sul da Fides (Federação Interamericana de Empresas de Seguros) e de associações do se-

tor segurador em países latino-americanos, todos altamente gabaritados em temas econômicos, políticos e sociais. Nesta reportagem, foram avaliadas as várias camadas da crise sanitária que atingiu tão fortemente a região e as suas possibilidades de recuperação e expansão a partir de agora.

O documento da Cepal (Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe, das Nações Unidas) traz uma análise que abrange a região. Embora haja especificidades para cada país, os especialistas ouvidos consideram duas condições decisivas para que se alcance bom resultado, independentemente das fronteiras: a possibilidade de novos surtos pandêmicos e a geração de empregos.

O Presidente da Comissão Regional Sul da Fides, o brasileiro Marcio Coriolano – também Presidente da Confederação Nacional das Seguradoras –, considera o exercício da Cepal, indicando a recuperação somente em 2024, “muito rigoroso, talvez por sua tradição fiscalista cepalina e seus receios sobre o equilíbrio das contas públicas no espaço latino-americano.” O próprio



“Para alcançar seu objetivo de crescimento, o Brasil precisa consolidar o calendário da vacina, equacionar o déficit fiscal e a dívida pública e retomar as reformas estruturais.”

Marcio Coriolano, CNseg

relatório aponta diversidades entre as nações relacionadas, como frisou Coriolano, a “economias, sociedades e sistemas políticos.” Levando tudo isso em consideração, ele diz que cada país latino-americano deverá responder às possibilidades de recuperação de maneira muito diferente.

No caso do Brasil, as projeções atualizadas este ano do PIB, aponta ele, variam nesta faixa: 3,6% segundo o FMI (Fundo Monetário Internacional), 3,5% na apuração do Relatório Focus do Banco Central e 3%, de acordo com o Banco Mundial. “Para alcançar seu objetivo de crescimento, o Brasil precisa consolidar o calendário da vacina, equacionar o *déficit* fiscal e a dívida pública retomar as reformas estruturais”, enumera Coriolano. Segundo ele, o Brasil tem indicadores de inflação e juros bem confortáveis. “E, ao que as autoridades econômicas relatam, uma folga para dar a saída ao teto dos gastos. Aguardemos o calendário das reformas tributária e administrativa e as negociações para dar solução ao teto de gastos”, avalia. Para ele, o País poderá apresentar taxas de crescimento mais robustas a partir de 2022.

O boliviano Rodrigo Bedoya, Presidente da Fides e da Asociación Boliviana de Aseguradores (ABA), além de Vice-Presidente da Ciacruz de Seguros y Reaseguros S.A., acredita haver prós e con-

tras para a estimativa de crescimento da Cepal, de 3,7% em 2021. A favor: “O movimento econômico global será bem maior do que em 2020, como resultado de quarentena menos drástica e restrições ao movimento e ao trabalho em praticamente todos os países.” E, contra: “Na região, poderá variar para baixo, pois os países não são capazes de controlar os contágios da Covid-19, os níveis atuais de mortalidade são mantidos ou aumentados e os sistemas de saúde estão saturados.”

Em relação à Bolívia, Bedoya diz que o Banco Mundial projeta crescimento do PIB de 3,9% e as autoridades governamentais nacionais vão mais longe e estimam 4,8%, com base em medidas para flexibilizar a pandemia, distribuir vacinas e estabilizar os preços internacionais das principais commodities exportadas pela Bolívia – gás, minerais e cereais. “O cenário ideal para uma maior retomada econômica é a soma das políticas de investimentos público e privado e, portanto, será importante que o Governo boliviano tenha um diálogo proativo com o empresariado nacional.”

O Presidente da Associação Paraguuaia de Seguradoras (APCS), Antonio Vaccaro Pavia, ressalta que o Paraguai sofreu um declínio em sua produção, mas não tanto quanto o que se esperava no início da pandemia. “Há uma inevitável



“O movimento econômico global será bem maior do que em 2020, como resultado de quarentena menos drástica e restrições ao movimento e ao trabalho em todos os países.”

Rodrigo Bedoya, ABA





queda nos indicadores macroeconômicos”, diz ele, acrescentando que entre os setores mais afetados estão as atividades culturais, físicas, sociais, serviços e turismo.

Ao olhar para toda a região, ele vê problemas similares em relação ao uso do dinheiro público. “Concordamos com a visão de derrota que as economias da região podem ter, e as medidas devem ser voltadas para reduzir os maus gastos e o desrespeito ao dinheiro das pessoas, com endividamentos, monopólios, corrupção e fortalecimento da institucionalidade do país, no âmbito da liberdade econômica.”

A América Latina tem sido duramente atingida pela crise econômica ligada à pandemia por dois fatores principais: o alto nível de informalidade do mercado de trabalho e o pequeno espaço de gastos públicos disponível para programas contracíclicos”, analisa Miguel Gómez Martínez, Presidente-Executivo da Federação de Seguradores Colombianos (Fasecolda).

Portanto, ele corrobora a previsão da Cepal: “A América Latina levará mais tempo do que outras regiões para restaurar sua capacidade de crescimento em níveis anteriores à pandemia, pois sua capacidade institucional é fraca”, avalia Martínez, acrescentando que isso dificulta a implementação de muitas das medidas tomadas pelos governos devido à lentidão e à ineficiência dos entes públicos.



“Concordamos com a visão de derrota que as economias da região podem ter, e as medidas devem ser voltadas para reduzir os maus gastos e o desrespeito ao dinheiro das pessoas.”

Antonio Vaccaro Pavia, APCS



“A América Latina levará mais tempo do que outras regiões para restaurar sua capacidade de crescimento em níveis anteriores à pandemia, pois sua capacidade institucional é fraca.”

Miguel Gómez Martínez, Fasecolda

ESFORÇOS E RECUPERAÇÃO

■ BRASIL, por Marcio Coriolano

“Enquanto o desemprego alcançou mais de 22 milhões de brasileiros, o auxílio emergencial englobou 68 milhões de beneficiários, o que representa 32% da população. Foi esse o fôlego anticíclico. Fora as linhas de crédito subsidiadas para empresas de todos os portes e outros instrumentos de injeção de liquidez na economia. Do lado do Banco Central, pesou a insistência de manter a orientação da política monetária ao limite, o que ajudou muito a enfrentar a crise. Como pano de fundo, a manutenção dos fundamentos da política do Banco Central para manter a inflação baixa e a taxa de juros em patamar que permita o incentivo à produção.

Há incerteza no mundo todo sobre o futuro. Porém, parece que não haverá salvação fora do cardápio de harmonização de política monetária, fiscal e de câmbio e tarifas de comércio exterior. Parece certo, também, que todos os governos precisarão manter auxílios à população pobre e projetos de inclusão massiva de mão de obra em programas de construção e recuperação sanitária, aderentes às necessidades de combate ao vírus. Os programas sociais são necessários, mas que não sejam populistas e, sim, verdadeiramente inclusivos. A questão é seu efeito sobre as contas públicas já comprometidas em elevado grau.”

■ PARAGUAI, por Antonio Vaccaro Pavia

“As políticas fiscais e monetárias do país foram voltadas para mitigar os efeitos negativos da crise de saúde. Nesse sentido, as sólidas medidas tomadas pelo Governo vão desde o decreto de isolamento preventivo geral à adoção da Lei de Emergência Econômica que prevê o fortalecimento do Fundo de Garantia e Priorização dos Gastos com Proteção Social – destinando um montante equivalente a US\$ 1,6 bilhão – e à política de simplificação e melhoria da qualidade dos gastos públicos. Esse programa tem como pilares estratégicos o apoio a setores mais vulneráveis, o comércio exterior, a proteção do emprego e das empresas mais necessitadas, bem como a plataforma digital e o acesso a serviços sociais como saúde e educação.

Após uma estagnação refletida no crescimento econômico zero do Paraguai em 2019 e uma contração de -1,5% em 2020, espera-se uma recuperação mais significativa para 2023. Por sua vez, o Governo anunciou o Plano de Revitalização Econômica de 2021, que prevê uma injeção de recursos de cerca de US\$ 1.542,5 milhões para o financiamento de projetos de infraestrutura, assistência social e econômica, de modernização e simplificação do sistema tributário nacional.”



■ BOLÍVIA, por Rodrigo Bedoya

“A Bolívia, infelizmente, tem a maior economia informal do mundo, estimada em 80%, e essa é uma marca que nenhum país deve querer manter. A política do atual Governo quer orientar sua gestão na direção do fortalecimento do setor privado do país e, portanto, da criação de mais empregos formais. Porém, destacamos a adoção de medidas que afetam diretamente as empresas formalmente incorporadas no país, o que, em meu entender, aprofundará ainda mais a desigualdade.

No campo da educação, considero que também o trabalho do Governo nos últimos anos tem sido positivo, mas há um longo caminho a ser percorrido nesse sentido. Estou convencido de que a falta de oportunidades para alcançar trabalhos formais e a necessidade de recorrer a empregos informais, juntamente com dificuldades no acesso aos recursos educacionais, são o principal inimigo do objetivo de reduzir a desigualdade nas sociedades. Há que se fortalecer sistemas de acesso à educação e incentivar a criação formal de empregos, ao mesmo tempo em que se cria um desincentivo ao trabalho informal.”

■ COLÔMBIA, por Miguel Gómez Martínez

“No caso da Colômbia, o Banco da República reagiu rapidamente à queda da economia e cortou sua taxa básica de intervenção para um nível de 1,75%. Além disso, foram criadas linhas especiais de liquidez para evitar qualquer impacto na estabilidade do sistema financeiro. Um programa de alívio para todas as dotações econômicas foi lançado para atrasar o pagamento das taxas por seis meses e reestruturar as dívidas dos devedores com dificuldades relacionadas à pandemia.

Em termos monetários e financeiros, o esforço tem sido muito significativo. A figura da renda solidária foi criada para garantir um piso de renda à população mais vulnerável. O apoio às folhas de pagamento das empresas durante a quarentena rigorosa também foi importante. A crise atual combina um choque de oferta (queda da produção devido a interrupções na logística e cadeias de suprimentos) e de demanda (aumento do desemprego, queda nas vendas e restrições ao comércio exterior).

O Banco da República da Colômbia estima recuperação no quarto trimestre de 2022. Isso exige que os preços do petróleo mantenham sua tendência de alta e o mercado de trabalho se recupere para reduzir o desemprego dos atuais 14% para 10% da população economicamente ativa. Na América Latina, o emprego legal não é um direito, mas um privilégio. A pandemia mostrou o enorme custo social de ter tolerado e incentivado todas as formas de informalidade. Um sistema de trabalho mais flexível é indispensável se quisermos reduzir a pobreza associada à marginalidade.”



COMMODITIES IMPULSIONAM O CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES DO PAÍS

Expectativa da AEB é de um ano promissor para o comércio exterior brasileiro, que deve dar contribuição positiva ao PIB, na contramão dos anos anteriores, com crescimento das exportações e importações.

Após o revés registrado no ano passado, por conta dos impactos da pandemia de Covid-19 na demanda internacional, o mercado exportador aposta na retomada e prevê expansão de 13,7% em 2021. As vendas externas, que somaram R\$ 208,8 bilhões em 2020, devem alcançar R\$ 237,3 bilhões, prevê a Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), em estudo que define as commodities como, mais uma vez, o “motor de sustentação das exportações brasileiras”. A soja promete novamente crescimento excepcional, de 27,4%, devendo manter em alta o agronegócio, que em 2020 aumentou as vendas ao exterior em 6%, contra queda geral de 6,1%.

Com os esperados US\$ 237,3 bilhões em exportações, a AEB antevê superávit de US\$ 69 bilhões na balança comercial em 2021 – 33% acima dos US\$ 51,8 bilhões estimados em 2020 –, já que o valor previsto das importações é de US\$ 168,3 bilhões, correspondentes a aumento de 7,3% em relação aos US\$ 156,9 milhões do ano passado. As projeções levam em conta taxa

cambial entre R\$4,80 e R\$5,60 e o cenário presente do comércio internacional, passível de oscilações associadas ao ritmo da recuperação dos produtos internos brutos (PIBs) dos países que lideram o mercado global, em resposta ao avanço da vacinação contra a Covid-19.

“O ano é promissor. Se as previsões se confirmarem, o comércio exterior vai dar contribuição positiva ao PIB, ao contrário dos anos anteriores”, afirma o Presidente-Executivo da AEB, José Augusto de Castro, referindo-se ao aumento tanto das exportações quanto das importações. Castro observa que, apesar de produtos como a soja terem elevado o volume comercializado para o exterior, o principal fator favorável a bons resultados para as vendas externas do País é o aumento dos preços internacionais, como o da oleaginosa, do minério de ferro e do petróleo, que correspondem, juntos, a cerca de 40% do valor das exportações.

O olhar positivo em relação às vendas externas em 2021 é compartilhado pela especialista em comércio global Lia Valls Pereira. Professora de Economia da Universidade Estadual do Rio de

Janeiro (UERJ), pesquisadora do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas (Ibre/FGV) e integrante do Núcleo de Multilateralismo do Centro Brasileiro de Relações Internacionais (Cebri), ela acredita que, “pelo lado das commodities, as perspectivas continuam boas”, já que a China, principal parceiro comercial do Brasil, deverá ampliar seu PIB em 7,9%, segundo projeção do Banco Mundial.

APOSTA NAS COMMODITIES

Lia Valls salienta que as commodities respondem por 60% das exportações do Brasil e que alguns desses produtos tiveram alta não somente de receita em 2020, por conta do aumento de preços no mercado internacional, mas também de volumes comercializados. Na comparação entre as quantidades vendidas ao exterior em 2019 e no ano passado, a soja saltou de 73,4 milhões de toneladas para 83 milhões (acréscimo de 13%); o petróleo, de 60 milhões para 70,6 milhões (18,5%) e a carne bovina e derivados, de 1,9



milhão de toneladas para 2 milhões (8%). A tendência de crescimento deve prosseguir, garantida pela produção nacional.

O carro-chefe das vendas brasileiras continua sendo a indústria de transformação, que, de acordo com a AEB, deve ter saldo de US\$ 121,3 bilhões – aumento de 6,4% em relação aos US\$ 114 milhões de vendas ao exterior em 2020. O segmento inclui produtos como açúcar, carne bovina e suína, frango, farelo de soja, celulose, óleo combustível de petróleo, ouro e ferro gusa. A indústria extrativa, puxada por *commodities* como minério de ferro e o petróleo bruto, aparece em segundo lugar nas previsões da associação, com US\$ 63,1 bilhões, equivalentes a acréscimo de 29% sobre os US\$ 48,9 bilhões estimados no ano passado.

O grande destaque das exportações é, porém, a soja em grão, que deve ser o produto-líder das vendas pelo sétimo ano consecutivo, tendo puxado em 2020 o desempenho do segmento agropecuário, para o qual a AEB aposta em crescimento de 15,5% neste ano, de US\$ 45 bilhões para US\$

52 bilhões. A expectativa é de que o País venderá 85 milhões de toneladas da oleaginosa no exterior ao longo do ano, com US\$ 36,5 bilhões em divisas, superando em 27,4% os US\$ 28,7 bilhões recebidos e em 2,4% as 83 milhões de toneladas comercializadas em 2020. Outro grão em alta é o milho, que deve evoluir dos US\$ 5,9 bilhões de vendas no ano passado para US\$ 6,1 bilhões.

Diante dos preços internacionais da soja e do ferro, assim como da recuperação do valor do petróleo, o Presidente-Executivo da AEB considera que “não será surpresa se tivermos neste ano o *boom* das *commodities*”, graças à demanda da China. “Pelo menos até 2030, a soja deve crescer continuamente, em quantidade e possivelmente em preço, e o Brasil deve se consolidar como maior produtor e exportador, pois é o único em condições de ampliar o cultivo, por ter terra disponível”, diz José Augusto de Castro. Com 133,7 milhões de toneladas esperados na safra 2020-2021, a produção nacional de soja é seguida de longe pela dos Estados Unidos e da Argentina.

“Pelo menos até 2030, a produção de soja deve crescer continuamente, e o Brasil deve se consolidar como maior produtor e exportador, pois é o único em condições de ampliar o cultivo, por ter terra disponível.”

José Augusto de Castro, AEB



RISCOS NO RADAR

Os prognósticos positivos não excluem precauções em face dos riscos inerentes ao comércio global e àqueles associados a posicionamentos do Brasil. No primeiro caso, além de eventuais mudanças nas compras chinesas, estão possíveis alterações de cenário decorrentes das relações EUA-China após a vitória do democrata Joe Biden. Com o restabelecimento do diálogo entre os dois países, Lia Valls observa que “pode ser ruim para o Brasil” se eles efetivarem acordo comercial firmado em 2020, no qual os chineses se comprometem a comprar US\$ 200 bilhões em produtos estadunidenses.

Quanto a riscos ligados à postura internacional do Brasil, José Augusto de Castro chama a atenção para as relações diplomáticas com os Estados Unidos, que eram marcadas por afinidades ideológicas do Governo brasileiro com Donald Trump. Lembrando que o Brasil levou 38 dias para reconhecer a vitória de Biden e um dia para cumprimentá-lo após a posse, em janeiro, o Presidente da AEB vê como “bom sinal” de mudança a carta que o Presidente Jair Bolsonaro enviou ao democrata, preconizando o entendimento entre os dois países e manifestando preocupações do Brasil com o meio ambiente.

Tanto José Augusto de Castro quanto Lia Valls destacam a temática do meio ambiente como ponto sensível para o comércio exterior do Brasil, já que exigências de proteção ambiental podem tornar-se condicionantes para a aquisição de produtos brasileiros. “Podemos esperar que alguma coisa vá acontecer e devemos nos preparar, combatendo queimadas e desmatamentos”, alerta Castro. Ele prega que o Governo deve melhorar a ação interna e a externa nesse campo, em vez de continuar desconsiderando a defesa efetiva do País diante dos questionamentos e acusações recebidas em fóruns internacionais.

Os movimentos iniciais da administração de Joe Biden, incluída a volta dos EUA ao Acordo de Paris, dedicado às mudanças climáticas, sugerem que o tema ambiental tende mesmo a retomar importância internacional, afirma Lia Valls. “Biden deve reforçar a pauta ambiental, como os europeus já estão fazendo e como os chineses começam a fazer. Esta é uma preocu-

pação dos grandes exportadores, que deve ser levada mais a sério pelo Brasil”, diz.



OPORTUNIDADE DE SEGURO

A evolução das exportações sinaliza oportunidades para o mercado segurador, já que grande parte das operações é realizada sem cobertura. “Historicamente, no transporte internacional, a maior parte das contratações de seguros é para as importações”, assinala o Presidente da Comissão de Transportes da FenSeg, Paulo Robson Alves. De janeiro a novembro de 2020, de acordo com a Susep, os prêmios de seguro de transporte internacional somaram R\$ 596 milhões – 17% a mais que os R\$ 509 milhões do mesmo período do ano anterior. Com R\$ 319 milhões em indenizações, a taxa de sinistralidade foi de 58%, contra 31% de janeiro a novembro de 2019.



“Biden deve reforçar a pauta ambiental, como os europeus já estão fazendo e como os chineses começam a fazer. Esta é uma preocupação dos grandes exportadores, que deve ser levada mais a sério pelo Brasil.”

Lia Valls Pereira, UERJ/FGV



“A indústria de seguros no Brasil tem comercializado seguros de transporte internacional com coberturas, serviços e preços com vantagens, quando comparados com mercados como o europeu e o americano.”

Paulo Robson Alves, FenSeg

faz esse seguro porque acha que perderá competitividade, embora o valor seja baixo”, lamenta. Em vez da cobertura para o trajeto internacional (venda CIF, do inglês *Cost, Insurance and Freight*), a tendência é fazer o seguro somente até o porto ou aeroporto (venda FOB, de *Free On Board*), pagando proporcionalmente mais caro do que para toda a viagem.

Para o Presidente do Cist, as seguradoras podem contribuir para estimular a penetração do seguro de transporte internacional, promovendo o redesenho desse produto, que ele considera prejudicado por procedimentos burocráticos e defasados tecnologicamente. “Precisamos de processos digitalizados, de novos produtos com coberturas para proteger o exportador em toda a sua operação numa só apólice de seguro, caso contrário, o corretor de seguro continuará desestimulado a vender esse produto”, salienta, para frisar que o mercado segurador tem campo aberto para inovações nesse ramo para conquistar os exportadores.

Outro seguro com perspectivas promissoras é o de crédito à exportação, que cobre o risco de inadimplência nas vendas externas a prazo feitas por empresas brasileiras. Utilizado sobretudo pelos exportadores de bens industrializados, esse seguro teve o volume de prêmios elevado em 45% de 2019 para 2020, tendo saltado de R\$ 52,7 milhões para R\$ 76,4 milhões, com sinistralidade de 48%. O produto é oferecido por seguradoras com presença em países da América do Norte e da Europa, já que a contratação implica o levantamento prévio, nesses mercados, do histórico de adimplência e da situação financeira dos compradores.

A Vice-Presidente da Comissão de Riscos de Crédito e Garantia da FenSeg, Cristina Salazar, considera que o seguro de crédito à exportação tende a ter mais procura graças ao esperado aumento das exportações de produtos industrializados. Essa expectativa decorre não somente do estímulo dado às vendas externas pela depreciação do real em relação ao dólar e ao euro, mas também da contenção do mercado doméstico enquanto não forem revertidos os efeitos da pandemia de Covid-19 no consumo. “Um crescimento de mais 20% no seguro de crédito à exportação, neste ano, seria um resultado bem razoável”, diz Cristina.



“Precisamos de processos digitalizados, de novos produtos com coberturas para o exportador em uma só apólice de seguro, caso contrário, o corretor de seguro continuará desestimulado a vender esse produto.”

Salvatore Lombardi Júnior, Cist



“Um crescimento de mais 20% no seguro de crédito à exportação, neste ano, seria um resultado bem razoável.”

Cristina Salazar, FenSeg

NOVO FENÔMENO

FINANCEIRO TRANSFORMA

EMPRESAS EM BANCOS

Empresas que atuam fora do setor financeiro estão começando a oferecer crédito, novos meios de pagamento e miram os serviços do mercado de seguros.

A necessidade de adquirir serviços financeiros surge em diversos momentos do dia a dia, como nas compras, em passeios, durante o transporte para o trabalho e até após um acidente. Mas a modernidade está trazendo a possibilidade de adquiri-los através de empresas comuns, fora do sistema financeiro. Trata-se da chamada “*embedded finance*”, ou finanças embarcadas, em português, que já são oferecidas por varejistas, aplicativos de transporte ou de entregas e cada vez mais pelo comércio eletrônico, mesmo que tenham parceiros especializados na retaguarda. Em países como Estados Unidos, Rússia e Índia tem se mostrado um grande filão para as *bigtechs*, *startups* ou companhias tradicionais. No Brasil, essa tendência vem se acelerando principalmente graças à maior flexibilidade da regulação do sistema e deve em breve abranger também os serviços de seguros.

Um exemplo do rápido crescimento do *embedded finance* é o do aplicativo de entregas Rappi.

A multinacional abriu este ano o RappiBank para oferecer um completo banco digital para empresas parceiras e consumidores. O primeiro produto lançado foi o de crédito para capital de giro para pessoas jurídicas, como restaurantes ou pequenos mercados e farmácias. Em fevereiro, chegou a vez da antecipação de recebíveis. Há planos também para um cartão de crédito para pessoas físicas. Segundo o presidente desse banco digital, João Paulo Félix, a diversificação não para por aqui e os próximos produtos já pensados incluem conta para pagamentos, investimentos e até a venda de seguros.

“Nosso objetivo maior é fortalecer nosso ecossistema. Pode ocorrer uma competição dentro dele, o que é inevitável, mas não queremos competir em mar aberto. Procuramos oferecer os melhores serviços financeiros voltados para o ecossistema em que atuamos”, afirma Félix.

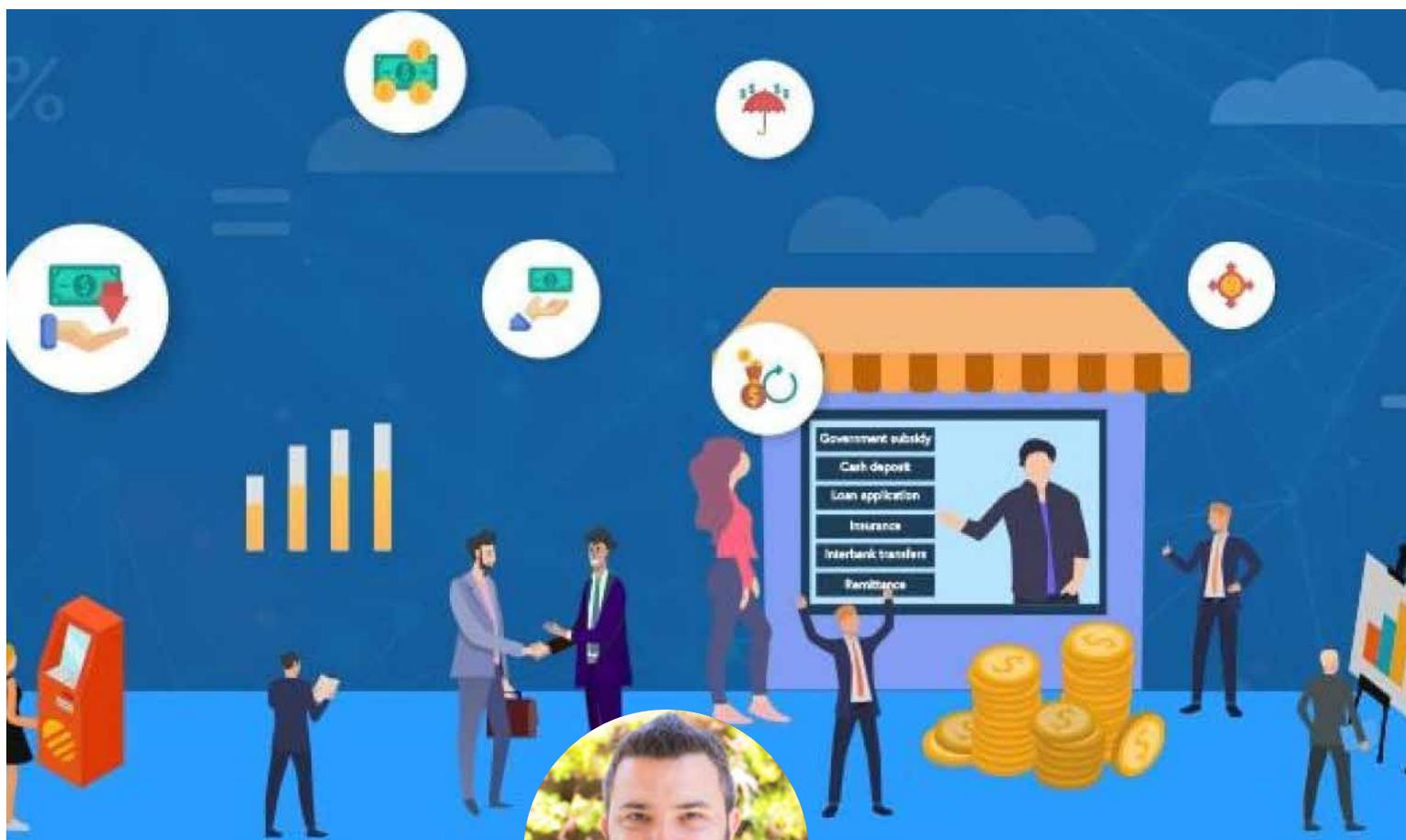
RappiBank, e outros do tipo, foram estimulados em grande parte pelos estragos da pandemia, que aumentaram a necessidade de crédito para pe-

quenos negócios. A revolução tecnológica digital também contribui para esse fenômeno. Não é à toa que os maiores casos de sucesso tenham vindo de plataformas digitais, como o aplicativo de transportes Grab de Singapura, que se transformou numa carteira digital, e o Yandex, buscador russo, que também está seguindo a mesma trilha.

SERVIÇOS TRANSVERSAIS

Outros fatores que estimulam o mercado interno brasileiro são as medidas recentes do Banco Central estimulando a desconcentração do sistema financeiro. De acordo com o coordenador do MBA em Finanças do Ibmecc/RJ, Felipe Pires, os serviços financeiros vêm se tornando mais “transversais”, facilitando a vida do consumidor e gerando mais receita para quem procura se diversificar.

“O Banco Central tem atuado para diminuir a concentração bancária no País, seja na adoção



de resoluções que permitem a prestação de serviços, antes restritos a bancos, por outros nichos de empresas, seja na implantação de tecnologias próprias como o PIX, alterando, em definitivo, as estruturas segmentadas, e custosas, dos arranjos de pagamentos à vista e transferências bancárias tradicionais”, explica Pires, citando como exemplo a Resolução 4.565/2018, que regula a criação de SCD (sociedade de crédito direto) e SEP (empréstimo entre pessoas).

O BC esclareceu, através de sua assessoria de imprensa, que, ainda assim, quem oferece *embedded finance* no Brasil precisa ter uma instituição financeira associada ou que faça parte do grupo empresarial.

Bruno Diniz, professor da USP e Fundação Dom Cabral, cofundador da consultoria Spiralem, explica que os serviços embarcados são mais atrativos porque podem cair no colo do consumidor justamente na hora em que ele mais precisa. Pode ser a garantia estendida do produto

“Procuramos oferecer os melhores serviços financeiros voltados para o ecossistema em que atuamos. A saúde financeira dos parceiros é um trunfo para o crescimento do próprio aplicativo”.

João Paulo Félix, RappiBank

na hora em que o cliente vai pagar ou um seguro contra roubo que aparece quando se trafega por uma zona perigosa. São calcados em estratégias que usam tecnologia avançada, georreferenciamento, *big data*, etc. Quando se trata de meios de pagamentos, podem estar na ponta dos dedos quando se faz uma busca no Google, que já disponibiliza o Google Pay para quem cadastra seu cartão de débito ou crédito na plataforma.

“O ano passado foi um marco no aquecimento desse mercado. Três pilares sustentam esse crescimento: a redução do custo da tecnologia, mudanças regulatórias que diminuem as barreiras de entrada no mercado, e a chegada de novas empresas de *banking as a service*, que usam licenças tecnológicas para ampliar serviços”, explica Diniz, que é autor do livro “O Fenômeno Fintech”.

Segundo ele, a oferta de seguros por empresas que não são do ramo deve receber grande atenção do mercado de *embedded finance* no

Brasil, tendo em vista sua rápida aceitação no exterior. O termo *embedded insurance* já surge como forma de classificar essa subdivisão entre os produtos. A Amazon, por exemplo, surfou na venda de seguros de vida e de veículos na Índia, país que, como o Brasil, tem reconhecida baixa cobertura para esses produtos.

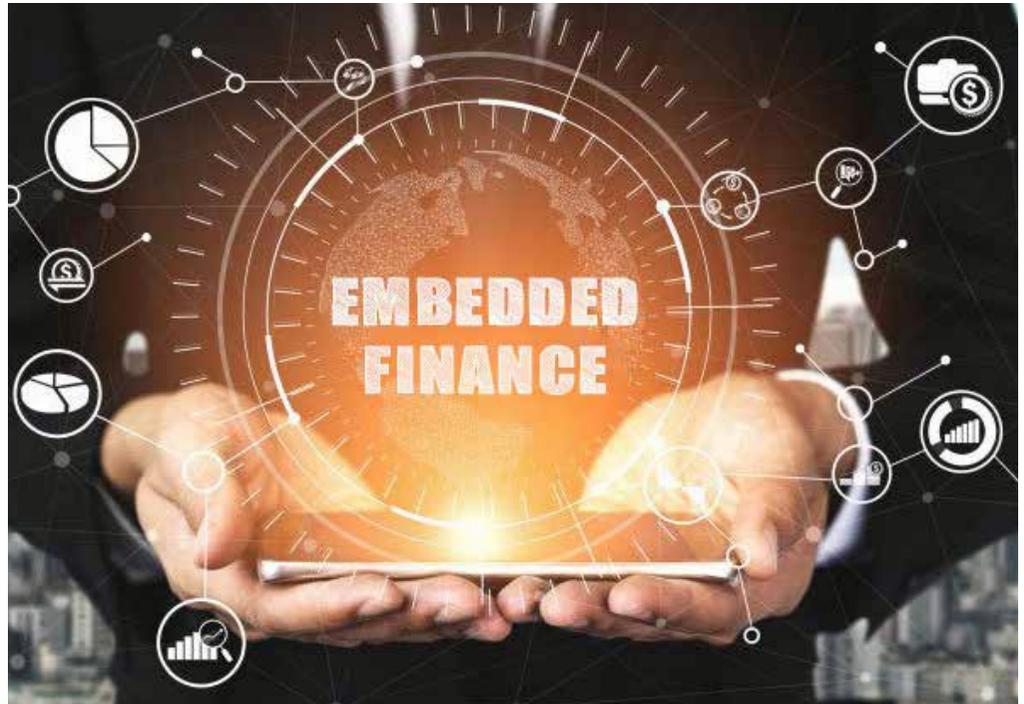
● ● ● PROCESSO DIGITAL

A Superintendência de Seguros Privados (Susep) vem estimulando o setor a trilhar caminho de distribuição de seguros no país, principalmente a partir do processo de transformação digital. Segundo o diretor Rafael Scherre, a atual regulamentação do setor já permite grande flexibilidade para o uso da inovação e o lançamento de novos produtos. Mas ele alerta que empresas que não são do ramo precisam ficar atentas às restrições da legislação.

“Empresas que não pertencem ao setor de seguros e que, portanto, não são autorizadas pela Susep não podem ofertar produtos de seguro em que elas mesmas assumam o risco. É necessário ter uma seguradora que seja responsável pelo risco e siga a regulamentação da Susep”, afirma Scherre, alertando também para a necessidade das empresas de fora do setor observarem as regras das suas respectivas atividades.

Um exemplo de como essa regulação funciona está na parceria firmada entre Mapfre, Pulso Seguros e Ame Digital para o lançamento recente de seguros para celulares. A seguradora espanhola, presente em mais de 40 países, encontrou na plataforma digital de pagamentos uma oportunidade de maior democratização e facilidade de acesso, aliadas à sua tradição e solidez.

“Além de avançar para uma customização da oferta, a grande inovação está na facilidade do processo. Com um caminho simples e intuitivo, o consumidor consegue contratar o seguro. O cartão do cliente já está cadastrado no aplicativo, tornando o processo de compra ainda mais fácil. E o melhor de tudo: ele ainda ganha *cashback* para gastar com a Ame”, explica Alex Frederico Dias, diretor comercial de Canais Acordos de Distribuição da Mapfre.



“Empresas que não pertencem ao setor de seguros não podem ofertar produtos de seguro em que elas mesmas assumam o risco. É necessário ter uma seguradora que seja responsável.”

Rafael Scherre, Susep



“Além de avançar para uma customização da oferta, a grande inovação está na facilidade do processo. Com um caminho simples e intuitivo, o consumidor consegue contratar o seguro.”

Alex Frederico Dias, Mapfre

AUMENTO DE UNIDADES FINANCIADAS IMPULSIONOU RESULTADO DE 2020

Imóveis residenciais avançam no País e adequações serão bem-vindas no segmento corporativo. Garantias oferecidas pelo mercado de seguros ficam mais evidentes.

De setembro de 2019 a setembro de 2020, 104.763 unidades imobiliárias foram lançadas no País, o que representa um declínio de 2,3% em relação aos 12 meses anteriores. No mesmo período, o número de unidades vendidas cresceu 13,5%, somando 131.852 imóveis, segundo o Indicador Abrainc-Fipe, medido pela Associação Brasileira das Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc), em parceria com a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe).

O resultado foi impulsionado pelo aumento do número de unidades financiadas, uma expansão de 31% no período, motivada pela queda histórica da taxa Selic, atualmente em 2% ao ano. Com base em números da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip), Celso Luiz Petrucci, Economista-Chefe do Secovi-SP e Vice-Presidente de área da Comissão da Indústria Imobiliária da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC),

ilustra o quanto aumentou o volume de financiamentos com recursos da caderneta de poupança.

“Mesmo em um ano de pandemia, foram R\$ 124 bilhões em financiamentos, um crescimento significativo de 58% em relação a 2019, principalmente na aquisição de imóveis, totalizando R\$ 93 bilhões”. Do volume total de financiamentos, cerca de 80% foram para a aquisição e 20% para a construção de novos imóveis.

Termômetro do mercado imobiliário do País, as vendas de imóveis em São Paulo cresceram 5% em 2020, somando cerca de R\$ 25 bilhões, segundo Petrucci. “Isso mostra a pujança do mercado imobiliário de São Paulo, o maior da América Latina, onde as empresas incorporadoras conseguem comercializar mais de R\$ 2 bilhões por mês”.

Para este ano, a estimativa também é de crescimento, principalmente em razão da expectativa do setor de que sejam aprovadas as reformas administrativa e tributária, além da aceleração do processo de vacinação. “O retorno gradual da



“Além de não faltarem recursos para o financiamento imobiliário, não há previsão de aumento de juros no radar dos bancos, o que facilita o acesso das pessoas ao financiamento.”

Celso Petrucci, Secovi-SP e CBIC



economia depende do avanço da vacina. Quanto mais acelerado for, mais teremos chance de atingir o crescimento previsto de 3,5% do PIB, o que permitirá que o mercado imobiliário tenha um bom desempenho, com crescimento de 5% a 10%”.

E, mesmo com o aumento previsto da taxa Selic para 3,5% ao ano, Petrucci diz que não faltarão recursos, se a taxa Selic se mantiver entre 3,5% ou 4% até o final do ano. “Além de não faltarem recursos para o financiamento imobiliário, nem da caderneta de poupança e nem do Fundo de Garantia, não há previsão de aumento de juros no radar dos bancos, o que facilita o acesso das pessoas ao financiamento”, avalia ele.



SEGMENTO CORPORATIVO

Para Basilio Jafet, Presidente do Secovi-SP, a tendência do trabalho híbrido mudará o mercado e poderá gerar uma redução de demanda. Por outro lado, existe um aumento de demanda de espaços devido ao distanciamento social. “Hoje, os postos de trabalho nas empresas não cumprem as novas normas que vieram para ficar. O resultado disso é um tremendo debate entre aqueles que se dedicam ao mercado imobiliário”, avalia.

Os números de 2020 não estão fechados, mas estima-se que São Paulo tenha mais de 16 milhões de metros quadrados de escritórios e uma necessidade de mais 200 mil a 300 mil por ano. “Em 2020, por tudo o que ocorreu, devemos fechar com uma absorção negativa próxima a 200 mil metros quadrados, porém, entendemos que neste ano devemos voltar no mínimo para uma situação de equilíbrio”, diz Jafet.

Na contramão desse movimento está o mercado de galpões logísticos, que foi um sucesso em 2020 em razão da necessidade de novos centros de distribuição. “A absorção de novos galpões logísticos foi recorde da história de São Paulo, parece que superou 1 milhão de metros quadrados. Se for confirmado, é um número muito bom”, comemora.

Fabio Tadeu Araújo, assessor de Inteligência da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), explica que dois fatores levaram à queda da demanda por prédios corporativos e salas comerciais: a crise econômica e a pandemia. “Além da crise econômica, a pandemia exige diferentes estratégias, como o distanciamento social e o *home office*, o que faz com que a demanda efetiva tenha diminuído, pois a crise quebrou algumas empresas e outras adotaram o trabalho



“Os postos de trabalho nas empresas não cumprem as novas normas que vieram para ficar. O resultado disso é um tremendo debate entre aqueles que se dedicam ao mercado imobiliário.”

Basilio Jafet, Secovi-SP

remoto. Em termos gerais, foi um ano ruim para o mercado de prédios corporativos”, afirma.

Segundo ele, o que mais pesou foi a crise econômica. “Não é o *home office* que está causando efetivamente as dificuldades que existiam no mercado de escritórios, mas, sim, a crise econômica. Se a economia se recuperar, é natural que novas empresas surjam, cresçam e os escritórios estarão com uma nova configuração de *design* e arquitetura. Eventualmente, precisarão de menos estações de trabalho, mas tenderão a criar outros espaços”, projeta.



SEGURO HABITACIONAL

Por ser um seguro obrigatório nas operações de crédito imobiliário, a tendência é de continuidade do crescimento da carteira de Seguro Habitacional, que apresentou um crescimento 7,80% no ano passado, em comparação a 2019. Assim, em um cenário normal de “temperatura e pressão” da economia e da taxa básica de juros, o exercício de 2021 se mostra alvissareiro para a Carteira Habitacional – Apólice de Mercado”, afirma Lincoln Peixoto, Presidente da Comissão de Seguro Habitacional da FenSeg.

O déficit habitacional no País, estimado em 7 milhões de unidades, por si só, potencializa a venda de novas unidades habitacionais. “Além do *déficit* e das baixas taxas de juros praticadas nos financiamentos habitacionais, há uma tendência de alta continuada na concessão de novos financiamentos habitacionais para a casa própria ou investimentos”, afirma Peixoto.

Para ele, a única hipótese de não se concretizar essa expectativa é se o Banco Central iniciar nos próximos meses a elevação da Selic, o que, consequentemente, provocaria o aumento das taxas de juros nos financiamentos habitacionais e um possível arrefecimento do ímpeto de novos contratos imobiliários.

Ele esclarece que o crescimento do número de novos financiamentos habitacionais não tem qualquer correlação com os pacotes compreensivos residenciais. “O Seguro Habitacional – Apólice de Mercado abrange as coberturas oferecidas por aquele produto, no que diz respeito à maioria dos danos na unidade residencial”.



“Além do déficit e das taxas de juros baixas nos financiamentos habitacionais, há uma tendência de alta continuada na concessão de novos recursos para a casa própria ou investimentos.”

Lincoln Peixoto, FenSeg



Se a economia se recuperar, é natural que novas empresas surjam, e os escritórios terão uma nova configuração de design e arquitetura. Eventualmente, precisarão de menos estações de trabalho.”

Fábio Tadeu Araujo, CBIC



MERCADO SE ADAPTA PARA TER PRECIFICAÇÕES E CONDIÇÕES MELHORES

Até novembro de 2020, os prêmios emitidos do seguro habitacional somaram R\$ 4,11 bilhões, 7,8% acima do ano anterior. Os sinistros ocorridos totalizaram R\$ 1,06 bilhão, contra R\$ 740 milhões no mesmo período do ano passado, representando um crescimento de 44,03% nos desembolsos com sinistros. No acumulado até novembro/2020, a sinistralidade (sinistro/prêmios) da Carteira Habitacional - Apólice de Mercado foi de 25,90%. Os dados são da Susep.

Em março de 2020, passaram a valer as novas regras contidas na Circular 587/2019 da Autarquia, que determina a vigência da apólice do Seguro Fiança Locatícia pelo prazo total do contrato de locação - antes, elas podiam ser emitidas com prazo de 12 meses. Essa mudança deu a sensação de que essa carteira cresceu substancialmente. Até novembro, foram R\$ 813 milhões em volume de prêmios, um crescimento de 75,6% em relação ao mesmo período de 2019. Já os sinistros totalizaram mais de R\$ 238 milhões, uma alta de 106% em relação ao mesmo período de 2019.

“Antes das novas regras da Susep, o prêmio era pago anualmente. Agora, a apólice é emitida com o valor total, porém, isso não significa que a seguradora está recebendo o prêmio à vista, ela vai deferi-lo no período total do contrato, por isso é que teve esse aumento de 75,59%”, esclarece Átila Santos, Vice-Presidente da Comissão de Riscos de Crédito e Garantia da FenSeg.

Com o prêmio diluído ao longo do contrato de locação, o mercado está se adaptando para ter precificações e condições melhores, serviços diferenciados e opções de fiança locatícia que caibam no bolso de todos. Por outro lado, existe uma demanda reprimida.

“Hoje, nenhuma seguradora consegue oferecer uma apólice de seguro para um contrato de aluguel com um prazo atípico. Há um mercado desamparado de Fiança Locatícia, porque as novas regras da Susep não permitem que as seguradoras flexibilizem a aceitação por um período inferior ao do contrato de locação. De certa forma, isso deixa de fora um grande mercado que também poderia ser explorado pelas seguradoras.”

Menos de 3% dos imóveis alugados no Brasil utilizam o Seguro Fiança Locatícia como forma de garantia. A maioria deles é residencial. Em 2019, mais de 13 milhões de imóveis eram alugados no Brasil ou 18,3% dos lares brasileiros. “Esse mercado é um oceano azul para as seguradoras, sociedade, locador e locatário, para os corretores de seguros e para as imobiliárias.”

Outros pontos positivos foram o aumento da procura pelo Fiança Locatícia, em substituição ao depósito caução, e a decisão do Supremo Tribunal Federal de negar penhora de imóvel de fiador (pessoa física) em contrato de aluguel comercial. “Isso vai incentivar o mercado a oferecer mais o Fiança Locatícia para pessoa jurídica, e as empresas vão procurar as seguradoras para isso.”

Em 2020, os títulos de capitalização da modalidade Instrumento de Garantia, que podem ser utilizados, entre outros casos, para garantir contratos de aluguéis, registraram uma receita de R\$ 2,6 bilhões, passando a responder por 11% do faturamento global do setor de Capitalização, que alcançou R\$ 22,9 bilhões no ano.

“Usados como garantia nas transações de aluguel, eles representam uma solução para viabilizar a locação de imóveis de forma simples e ágil. Dispensam o tradicional fiador, o cheque caução, entre alternativas, diz Marcelo Farinha, Presidente da FenaCap.

Ao contrário do que ocorre nos demais ramos do mercado segurador, na Capitalização a sinistralidade é medida pela premiação. A modalidade Instrumento de Garantia pagou R\$ 1,8 milhão aos clientes sorteados, em 2020. No mesmo período, os resgates (valores devolvidos aos inquilinos ou utilizados para honrar o compromisso garantido) alcançaram R\$ 1,2 bilhão. Quem usa o título de capitalização como garantia, recebe 100% do valor pago ao fim do contrato, se devolver o imóvel nas condições encontradas e estiver em dia com os pagamentos.

Para este ano, as perspectivas são positivas. “Ainda há muito espaço para crescer e os produtos têm grande aceitação, tanto no mercado de pessoas físicas quanto no de pessoas jurídicas”, conclui.

FUSÕES E INCORPORAÇÕES MOVIMENTAM A CADEIA DE SAÚDE NO PAÍS

Setor passou a ser foco de interesse de grandes redes já consolidadas no mercado, desde que a legislação brasileira permitiu a entrada de capital estrangeiro na saúde.

Os prestadores de serviços da saúde suplementar brasileira passam por uma reestruturação do modelo de negócios e gestão. Com cerca de 4 mil hospitais e 26 mil laboratórios de medicina diagnóstica, o setor enfrenta a redução do número de unidades hospitalares e leitos e assiste ao surgimento de um novo fenômeno: o aumento do número de fusões e incorporações.

Diretor da XVI Finance – consultoria especializada na cadeia de saúde –, Adriel Branco monitora todas as transações que são anunciadas pelas empresas de capital aberto. Somente em 2020, foram divulgadas cerca de 42, contemplando a aquisição de carteira de beneficiários, operadoras, hospitais, clínicas, laboratórios e até empresas de gestão. A estimativa é que o investimento realizado em aquisições por essas empresas foi superior a R\$ 10 bilhões no ano.

Desde que a legislação brasileira passou a liberar a entrada do capital estrangeiro na saúde, em 2015, o setor passou a ser foco de interesse

de grandes redes e complexos já consolidados. Os prestadores estão recorrendo ao mercado de capitais para angariar fundos visando às expansões, emitindo títulos de créditos ou abrindo IPO, um processo no qual uma empresa abre capital publicamente para vender parte de suas ações pela primeira vez.

● ● ● GANHO DE ESCALA

A padronização de processos e protocolos, na visão do Presidente da Associação Nacional dos Hospitais Privados (Anahp), Eduardo Amaro, vai ampliar a qualidade da atenção em saúde, enquanto o ganho de escala pode ser um aliado importante na redução de custos. “É uma estratégia interessante, uma vez que há um incremento importante de capital para investimento em melhorias, instalações e na prestação do serviço”, explica, alertando que as operações devem ser avaliadas e estudadas com muito critério, antes de ser concretizadas.



“É uma estratégia interessante (padronizar processos), uma vez que há um incremento importante de capital para investimento em melhorias, instalações e na prestação do serviço.”

Eduardo Amaro, Anahp



O Presidente da Federação Brasileira de Hospitais (FBH), Adelvânio Morato, afirma que, por se tratar de grandes redes de estabelecimentos já consolidadas no mercado, com expertise em gestão hospitalar e capital para investir em modernização e expansão, podem alavancar em suporte e qualidade a assistência prestada pela unidade. “Preocupa o fato de esse movimento de fusões e aquisições impactar a redução no suporte assistencial, com fechamento de determinados serviços que são importantes à população”, adverte.

O Superintendente-Executivo do Instituto de Estudos de Saúde Suplementar (IESS), José Cecchin, reforça que, no último quarto de século, o movimento de fusões e aquisições foi intenso nas diversas áreas da saúde, principalmente entre os prestadores de serviços, que integram um mercado bastante pulverizado.

Em 2019, a FBH e a Confederação Nacional de Saúde (CNSaúde) publicaram o primeiro estudo sobre o cenário de fechamento de hospitais e leitos

“Preocupa o fato de esse movimento de fusões e aquisições impactar a redução no suporte assistencial, com fechamento de determinados serviços que são importantes à população.”

Adelvânio Morato, FBH

hospitalares na rede privada. Entre 2010 e 2019, foram fechados 2.127 hospitais privados e houve uma redução de aproximadamente 34 mil leitos.

O Presidente da FBH destaca que 70% dos hospitais particulares brasileiros são considerados de pequeno e médio portes. De cada dez hospitais, seis estão situados em cidades do interior e mais da metade faz atendimento pelo SUS como prestador de serviços.

MEDICINA DIAGNÓSTICA

O setor de laboratórios de medicina diagnóstica se expandiu ao longo dos anos em todo território brasileiro, encerrando 2020 com 25,5 mil empresas. Um crescimento de 51,3% nos últimos dez anos, segundo pesquisa da XVI Finance. A consultoria concluiu que, em 2019, essas empresas adquiriram 13 laboratórios de medicina diagnóstica. Atualmente, o País tem a maior rede de medicina diagnóstica da América Latina, o Grupo Dasa, com 40 marcas.



Antes restritas a operações dentro do próprio segmento, com grandes laboratórios comprando pequenos e médios, agora observa-se um maior número de aquisições por grandes fundos de investimento. Segundo o Presidente-Executivo da Câmara Brasileira de Diagnóstico Laboratorial (CBDL), Carlos Eduardo Gouvêa, o objetivo é buscar operações que possam se consolidar para posterior venda no mercado, sob a forma de IPOs. “Provando-se sustentável, será benéfico para todos: incorporados, consolidadores e pacientes”, explica.

O Presidente do Conselho de Administração, da Associação Brasileira de Medicina Diagnóstica (Abramed), Wilson Shcolnik, observou que o setor movimenta cerca de mais de R\$ 47 bilhões por ano e se destaca no segmento de saúde, tornando-se atrativo para a realização de investimentos por meio de fusões e aquisições.

“Nesse segmento, há importantes economias de escala. As novas estruturas têm melhores condições de investimentos, algo necessário para um setor dependente de tecnologia”, analisa.

“Nesse segmento, há importantes economias de escala. As novas estruturas têm melhores condições de investimentos, algo necessário para um setor dependente de tecnologia.”

Wilson Shcolnik, Abramed

“A concentração crescente poderia, em algum momento, ultrapassar os limites da concorrência. Essa deve ser uma preocupação do sistema de defesa da concorrência que está bem capacitado para essa tarefa.”

José Cechin, IESS

PEQUENAS E MICRO INVESTEM POUCO NA PROTEÇÃO DOS SEGUROS

Estudo da CNseg joga luz sobre informações como localização das empresas, área de atuação, receitas, dores e dificuldades no âmbito do empreendedorismo.

O Brasil conta com mais de 17 milhões de pequenos negócios, sendo 7 milhões de micro e pequenas empresas (MPEs) e 10,9 milhões de microempresas individuais (MEIs). Juntos, eles representam 99% do total de empresas do País e são responsáveis por cerca de 30% do PIB, segundo dados recentes do Sebrae. Embora a relevância e o potencial desse mercado sejam incontestáveis e exista uma boa quantidade de seguradoras que ofertam produtos para esse segmento, o setor convive com um desafio: o crescimento tímido no número de contratação de seguros voltados para esse nicho.

Há algumas hipóteses que explicam essa baixa aderência, entre elas o fato de muitos micro e pequenos empresários não terem conhecimento sobre os produtos ofertados e seus benefícios para o negócio. É o que aponta o estudo “Caminhos para ampliação da penetração de seguros no segmento MPE”, o primeiro de uma série de três levantamentos sobre o tema, que estão

sendo elaborados pela Comissão de Inteligência de Mercado da Confederação Nacional das Seguradoras- CNseg.

Nesse primeiro estudo, as integrantes do grupo de trabalho da Comissão, Aline Garcia, Caroline Dias e Paula Gesta, apresentaram um perfil geral do segmento de MPEs no Brasil. Com base em dados do Sebrae, a equipe destrinchou o atual cenário, jogando luz sobre informações como localização, tipos de empresas, área de atuação, receitas, dores e dificuldades no âmbito do empreendedorismo.

Esses dados dão base ao segundo estudo da série, que está em elaboração. Nele será apresentado um mapeamento das ofertas de seguros voltados para MPEs, incluindo pesquisas de campo com seguradoras. A previsão é que seja divulgado no primeiro semestre deste ano. Já o terceiro estudo vai englobar as demandas desse segmento, com a participação de micro e pequenas empresas. O objetivo é entender suas dificuldades e necessidades em relação à con-

tratação de seguros. O fechamento da série está previsto para este ano.

“Com esse primeiro estudo, entendemos, por exemplo, que a região Sudeste concentra 51% das MPEs brasileiras. O comércio é o principal setor de atuação, com 42%, seguido de serviços, com 37%. São informações que podem contribuir para o desenvolvimento de coberturas mais assertivas e que atendam às necessidades desse nicho”, destaca Paula Gesta.

SOLUÇÕES DE PROTEÇÃO

O levantamento mostrou também que quanto maior o porte da empresa mais oportunidades para as seguradoras. Isso porque as necessidades de seguros aumentam conforme crescem o número de funcionários e a estrutura física do negócio.

“Além disso, quanto maior o porte da empresa, mais instruído é o proprietário e, por consequência, mais bem preparado para soluções de proteção”, afirma Paula, acrescentan-



do que o setor precisa focar na divulgação dos benefícios dos seguros para esse nicho.

“O mercado segurador vem fazendo a sua parte para conscientizar a população sobre a importância da proteção financeira. No caso das micro e pequenas empresa, há outras questões que precisam ser avaliadas, como os problemas cotidianos enfrentados por esses empresários”, diz ela.

Uma das dificuldades dos proprietários de MPEs, segundo o estudo, está relacionada ao cumprimento de obrigações legais. “Entender e cumprir com o pagamento de impostos, assim como conquistar clientes, vender mais e competir com os concorrentes são as principais preocupações dessas empresas no dia a dia”, enumera.

● ● ● ESPAÇO PARA CRESCER

O Brasil registrou a abertura de 2,6 milhões de MEIs em 2020, 8,4% a mais do que em 2019, de acordo com o relatório Mapa das Empresas, divulgado pelo Ministério da Economia em fevereiro

O mercado segurador vem fazendo a sua parte para conscientizar a população sobre a importância da proteção financeira. No caso das MPEs, há outras questões que precisam ser avaliadas.”

Paula Gesta, CNseg

deste ano. Maureci de Oliveira, Diretor Comercial da corretora de seguros Gebram/Itsseg, diz que acompanhou esse movimento, embora tenha percebido, por outro lado, o fechamento de muitas micro e pequenas empresas durante a pandemia (segundo o levantamento do Ministério, foram 625 mil MEIs fechadas no Brasil em 2020).

“A crise nos mostrou, no entanto, que há espaço para o seguro crescer nesse nicho. É inevitável pensar em riscos quando se começa a empreender, mas a preocupação ainda está muito voltada para incêndio e roubo”, afirma Maureci. O plano empresarial, segundo ele, é o mais vendido nesse segmento e pode contemplar, além de incêndio e roubo, danos elétricos em equipamentos, riscos de vendaval, entupimento de tubulação, entre outros. “Já o seguro de Responsabilidade Civil é menos cotado, embora seja muito necessário”, ressalta.

Com 5 mil pequenas (incluindo MEIs) e médias empresas na carteira de clientes, Maureci reforça que o crescimento desse segmento depende de uma divulgação mais proativa por parte das



“A crise nos mostrou que há espaço para o seguro crescer nesse nicho. É inevitável pensar em riscos quando se começa a empreender, mas o foco ainda está muito voltado para incêndio e roubo.”

Maureci de Oliveira, Gebram/Itsseg



“O Brasil ainda enxerga seguro como despesa. Sempre digo que o ideal é que o valor da apólice faça parte dos gastos básicos do plano de negócio, antes mesmo da abertura da empresa.”

Nelson Endrigo Junior, Sebrae

seguradoras e das corretoras sobre os benefícios de se contar com a proteção do seguro.

“Muitos não têm ideia, por exemplo, de que o custo dessa proteção é geralmente baixo. Em média, os valores dos contratos na corretora vão de R\$ 1,2 mil a R\$ 2 mil por ano. Acredito também que as vendas podem crescer à medida que o mercado ofereça uma melhor gama de coberturas e que atendam a todas as necessidades dessas empresas”, pondera.

O consultor do Sebrae-SP, Nelson Endrigo Junior, atribui a baixa aderência das micro e pequenas empresas ao seguro à falta de visão de planejamento da maioria dos empreendedores. “O Brasil ainda enxerga seguro como despesa. Sempre digo que o ideal é que o valor da apólice faça parte dos gastos básicos do plano de negócio, antes mesmo da abertura da empresa.”

Ele diz que a crise tem impactado as contas das MPEs e observa mudanças nas escolhas. “O seguro saúde tem dado lugar ao seguro de vida no pacote de benefícios dado pelas empresas de pequeno porte aos seus funcionários. Há uma necessidade maior de enxugar os gastos. O seguro de vida tem um custo muito mais baixo comparado ao do seguro saúde”.



Por que as Nações Fracassam

Opinião | Marcos Lemos

Reitor do Ibmec-Rio

O livro é dirigido a um público que vai muito além dos economistas e tenta explicar por que alguns países parecem ter dado mais certo do que outros. O livro analisa situações históricas ao longo dos séculos, procurando traçar um paralelo entre crescimento econômico e perfil das instituições predominantes nessas regiões. Será possível extrair uma receita de sucesso para a prosperidade de um país, assegurando que suas instituições respeitem certos atributos? No texto, Acemoglu e Robinson (o primeiro, o premiado jovem economista do MIT) argumentam que regiões organizadas com instituições que encorajam a participação do povo, respeitam suas individualidades, recompensam seus talentos e permitem liberdade de escolha costumam ser mais prósperas no longo prazo do que aqueles em que as instituições não possuem essas características.

///Sinopse

Por meio de um texto instigante, o livro responde à pergunta que há séculos instiga diversos estudiosos: por que algumas nações são ricas e outras são pobres, divididas por riqueza e pobreza, saúde e doença, comida e fome? De maneira convincente, os autores afirmam que os países só escapam à pobreza quando dispõem de instituições econômicas adequadas, sobretudo a propriedade privada e a concorrência. Eles defendem, ainda, a tese original de que a probabilidade de os países desenvolverem instituições de forma acertada é maior quando eles contam com um sistema político pluralista e aberto, com disputa de cargos políticos, eleitorado amplo e espaço para a emergência de novos líderes políticos.

Autores: Daron Acemoglu e James A. Robinson
Editora: Crown Publishing Group
Edição – 2012



Desenvolvimento como Liberdade

Opinião | Juliana Oliveira Domingues

Secretária Nacional do Consumidor e Professora da USP

O livro é essencial para compreender o conceito de desenvolvimento econômico adotado em diversas políticas públicas e instrumentos internacionais. Amartya Sen é um economista indiano que ganhou o Prêmio Nobel de economia em 1998. Com foco no bem-estar social – conceito muito explorado em teorias econômicas e sociais –, o autor amplia o conceito de “desenvolvimento” para além da percepção numérica centrada no PIB ou em índices de crescimento econômico. Com base em análises empíricas, o autor traz vetores essenciais à expansão das liberdades individuais, tais como: oportunidades econômicas, direitos civis, liberdade política e de escolha, condições sociais, ofertas, transparência e segurança. “Desenvolvimento como liberdade” é leitura obrigatória no século XXI.

///Sinopse

uma síntese – escrita com bastante clareza e para leitores não especialistas – das vantagens teóricas e práticas de uma ideia radical: o desenvolvimento é essencialmente um processo de expansão das liberdades reais que as pessoas desfrutam. Trata-se de um livro fundamental para entender, sob ângulos não convencionais, a situação econômica e social de países pobres ou em desenvolvimento, como o Brasil, bastante presente nas análises de Amartya Sen, que ilustra suas ideias com um grande número de surpreendentes e esclarecedores dados comparativos entre os diversos países.

Autora: Amartya Sen
Editora: Companhia das Letras
Edição – 2010

Garanta sua projeção no mercado de negócios e seguros!

Há 50 anos difundindo conhecimento em todos os níveis de ensino.

- MBA
- Pós-Graduação
- Programa de Treinamento Internacional
- Graduação
- Cursos Livres e Profissionalizantes

Há 50 anos difundindo conhecimento e formando profissionais de excelência para o mercado de seguros e áreas correlatas, a Escola de Negócios e Seguros (ENS) planeja e concebe soluções educacionais dentro da filosofia da educação continuada.

Oferecidos nas modalidades presencial, semipresencial e online, nossos programas contam com corpo docente de altíssimo nível, composto por especialistas, mestres e doutores com larga experiência acadêmica e vivência de mercado.

Nossa Escola Virtual está hospedada em uma robusta plataforma online, capaz de abrigar milhares de alunos simultaneamente, que usufruem das mais modernas metodologias em e-learning e de diversos outros recursos de ponta.

Com sede no Rio de Janeiro (RJ) e filial em São Paulo (SP), a ENS atua em todo o território nacional valendo-se de parcerias com outras instituições e entidades renomadas.

ENS, construindo histórias de sucesso, com você e para você!





Nem é preciso fazer um quiz para saber que a maioria das pessoas desconhece palavras do dia a dia do mercado segurador.

Quer entender melhor tudo isso? O ponto de partida pode ser o Glossário do Seguro, publicação que faz parte das ações do Programa de Educação em Seguros promovido pela Confederação Nacional das Seguradoras - CNseg.

Disponível gratuitamente no portal cnseg.org.br, o Glossário usa linguagem fácil para descomplicar termos e expressões técnicas, ampliando o conhecimento de todos sobre um setor que é importante na vida das pessoas, nos negócios, e estratégico para o País.

Empoderar o consumidor para suas melhores escolhas é prioridade da CNseg.



O Glossário do Seguro está disponível para leitura e download de forma gratuita no portal da CNseg.

Acesse:

<https://cnseg.org.br/publicacoes/glossario-do-seguro.html>



Confederação Nacional das Seguradoras

70 ANOS

1951 >> 2021