

Coronavírus e seus impactos no cooperativismo de crédito

Coronavírus e seus impactos no cooperativismo de crédito

Sabe quanto custa ter dois *airbags* no carro? Pois é, aparentemente isso não importa para as milhares de pessoas que já foram por ele beneficiadas. Interessante como algo inventado em 1952, e que só foi colocado em linha de produção em 1987, possa ainda ser tão útil setenta anos depois. Qual é o segredo dessa invenção? Simplicidade com foco na origem do problema e constante evolução! Ele é eficaz na redução dos impactos dos passageiros com a estrutura interna do carro durante um acidente. E para o Coronavírus há uma solução definitiva? Ainda não! Portanto, não devemos acreditar em soluções simplistas ou apresentadas de forma assoberbada, e muito menos que esse cenário de estresse durará apenas alguns meses. É um problema complexo para todo o mundo. Desconhecemos muito sobre seu surgimento, letalidade e suas fraquezas. Logo, cabe a nossos líderes cooperativistas de crédito adotarem urgentemente estratégias para que suas Singulares não sejam atingidas economicamente por ele, e mesmo assim, dificilmente poderão garantir que os negócios de seus sócios não sejam afetados, mesmo que indiretamente.

Vejamos o seguinte: esse vírus (COVID-19) é relativamente novo, tendo seu primeiro caso registrado na China em 01/12/2019. O primeiro registro de vítima fatal nesse país ocorreu em 11/01/2020, sendo que hoje já foram computados 81.900 casos, com 3.189 mortes. Na Itália, segundo país com maior número de casos, a primeira pessoa contaminada foi diagnosticada em 19/02/2020 e a primeira vítima fatal deu-se dois dias após, sendo que, atualmente, o número de contaminados ultrapassa 24.000, com mais de 1.800 óbitos. E essa terrível estatística não para de crescer em todos os cantos do mundo. Diante disso fica a pergunta: Precisavam ter

aguardado quase três meses pra que após o primeiro caso no Brasil de contaminação em 26/02/2020 nossas autoridades efetivamente adotassem medidas protetivas? Será que não ouviram os maiores especialistas do mundo que alertavam que esse vírus em breve estaria aqui no Brasil, já que não respeita fronteiras? Será que a morte de um brasileiro em decorrência disso irá sensibilizar mais nossos governantes e, assim, medidas “austeras” serão tomadas? Será que um país tão fragilizado economicamente, socialmente e politicamente como o Brasil será capaz de conter eficazmente esse surto? As respostas a essas inquietantes perguntas serão conhecidas muito em breve.

Diante desse cenário, é triste imaginar que somente após a oficialização do primeiro caso de Coronavírus em 26/02/2020 no território brasileiro, ele tenha passado a ser um real problema para nosso país, e, por consequência, para o Cooperativismo de Crédito! Essa “desatenção temporal” inicia as ponderações desse artigo, onde compartilharemos inquietudes que podem vir a servir de subsídios para que, eventualmente, possamos analisar e criar ainda melhores estratégias visando mitigar os efeitos financeiros causado por essa pandemia, já que os efeitos fisiológicos já deveriam estar sendo eficazmente conduzidos por nossas áreas de comunicação e RH, pela sociedade local e pelo Governo. As ponderações não seguirão prioridades, já que dependem do julgamento de você, leitor:

1. Quais aspectos de seu Planejamento e Metas deveriam ser imediatamente suspensos, reduzidos ou agilizados?
2. A próxima reunião do COPOM nos dias 17 e 18/03/2020 poderá reduzir ainda mais a SELIC, seguindo o que fez os EUA e mais quinze outros países. Como esse movimento afeta sua Singular no curto e médio prazo?
3. Quais segmentos em que atuam seus sócios serão os mais afetados negativamente pela redução drástica da atividade socioeconômica (hotéis, escolas, transporte,

postos de gasolina, eventos/festas, igrejas, restaurantes etc.)?

4. Qual a dependência que sua Singular ou microrregião tem do agronegócio, e quais serão os possíveis percalços? Que ações irá desencadear para mitigar essas exposições?
5. O dólar em alta tem o papel de favorecer bons ganhos nas exportações de produtos de nossos sócios, isso caso não haja vendedores “liquidando seus estoques” e ainda haja compradores mundiais com apetite e liquidez para tanto. Como sua Singular está analisando esses impactos e como age para mitigar e acompanhar riscos e maximizar eventuais oportunidades? E como analisa os impactos em sócios que dependem da importação com esse elevado dólar?
6. Diante desse inesperado fato, devemos monitorar com mais proximidade os sócios que já vinham sinalizando problemas creditícios, em especial os sócios PJ e/ou PF de baixa empregabilidade, haja vista que tendem a ficar ainda mais depauperados diante do agravamento do cenário econômico?
7. Diante do cenário de estresse a ser instalado, quais revisões serão adotadas na régua de cobrança para o monitoramento da carteira de crédito, bem como as melhorias nos processos e prazos relativo ao acione das garantias reais e pessoais?
8. Pela queda de liquidez no mercado, as garantias mantém o “valor de venda forçada” originalmente atestado por um especialista quando da liberação do crédito?
9. Sua Singular tem liquidez para apoiar seus sócios do agronegócios que, por ventura, tenham perda com uma eventual queda no valor da mercadoria a nível mundial, ou mesmo sua parcial estagnação?
10. Há movimentos vantajosos para seus sócios e para sua Singular diante do convívio com o Coronavírus?
11. Como dar visibilidade e legalidade a eventos anuais de uma Singular, como pré-assembleias e assembleias, que podem não vir a ocorrer em função desse vírus?

12. Apesar do aparente preparo do Ministério da Saúde frente a pandemia, vê-se um despreparo econômico do Governo. Como isso deverá no médio e longo afetar as Singulares e os relevantes nichos onde atuam a grande maioria de seus sócios?
13. Como foi definido o canal para manter conectados seus profissionais, em especial os lotados nas agências, para que saibam de uma única fonte como devem se portar pessoalmente e comercialmente frente a esse cenário desconfortável que tende a se intensificar?
14. Quais são os efeitos de não termos uma centralização das entidades de classe e subsidiárias de grandes bandeiras de nosso modelo de negócio, para que tenhamos um agrupamento de ideias únicas e ponderadas para superarmos de forma coesa os problemas mais prováveis que irão ocorrer? Algo próximo ao que denominei “Comitê de Gestão de Crise” no artigo “O Brasil parou. Reveja sua estratégia” de 29/05/2018.
15. Diante dos prováveis desdobramentos dessa pandemia, nossos líderes ponderam que seus clientes PF e PJ mais urbanos podem, em conceito, ser os mais afetados por essa pandemia, seja pelo maior risco de contraírem o vírus ou serem impactados em suas receitas, já que os “produtores rurais” teriam mais condições de ficarem por muito mais tempo ausente de aglomerações de pessoas?
16. Se a estatística demonstra que essa pandemia é mais letal para a população acima de 60 anos, a qual, aparentemente, é a detentora dos maiores patrimônios, investimentos, dívidas focadas em grandes investimentos produtivos, e grandes formadores de opinião, como sua Singular está preparada para apoiá-la e mitigar essa exposição?
17. Como sua Singular pode implementar em um curto espaço de tempo o trabalho via *home office* e quais seus efeitos práticos na área comercial?
18. Em alguma medida, nossos líderes podem solicitar um menor empenho nas visitas externas comerciais? Etc.

Importantíssimo: Coronavírus “apoia” a Renda Fixa: Diante do avanço dessa pandemia, viu-se um despencar nos valores das ações, fundos multimercados e congêneres. O risco que eles embutiam não era assim percebido por uma grande parte de seus investidores, mesmo os conservadores, seja pela redução histórica da SELIC (DI), intensa mídia desses *players*, séries históricas sinalizando um pujante futuro, entre outros redemoinhos de “boas notícias” a favor desses investimentos de maior risco. Após passado esse turbilhão nesse mercado de risco, voltando ao entendimento de que esse mercado tem efetivamente a real possibilidade de perda do principal investido, poderemos lapidar nosso Depósito a Prazo (RDC), e, assim, analisar a melhor forma de capitalizá-lo com a serenidade, constância, segurança e com rendimentos sempre acima da inflação. Premissas perseguidas e muito valorizadas pelos nossos sócios investidores em seus projetos de médio e longo prazo.

Reflexões finais: A visão de alguns de líderes cooperativistas de crédito de que o mundo mudou em duas semanas, baseando-se no primeiro caso confirmado de Coronavírus no Brasil em 26/02/2020, apenas reforça que esse lapso temporal está equivocado, e que o problema já deveria estar muito bem analisado, estruturado com medidas protetivas, como, por exemplo, a disponibilização de um canal macro de informações e estratégias econômico-financeiras único para o Cooperativismo de Crédito nacional, ou mesmo para as Singulares de uma mesma bandeira. Algo como um “Comitê de Gestão de Crise”. Se ainda não nos unimos diante dessa pandemia mundial que impõe efeitos nocivos e incertos ao nosso modelo de negócio, dificilmente haverá uma outra causa que poderá fazê-lo. Pensemos.

São imprevisíveis os novos movimentos dessa pandemia, e cabe a nossos líderes desenhar imediatamente macro estratégias e planos de ações para prováveis cenários que devem ser desenrolados por essa crise. Caso contrário, veremos cada uma de nossas Singulares (ou mesmo bandeira), adotando ações

intempestiva, descompassadas e de baixa eficácia diante de cada novo ponto de estresse que “subitamente” venha a aparecer.

Já deveríamos, mesmo que parcialmente, estar preparados para essa pandemia. O Coronavírus é algo desconhecido, fatal, de propagação rápida e sem cura. Fiquemos longe dos otimistas que dizem que em “x” meses esse estresse irá cessar, e que tudo voltará a confortável e conhecida situação atual. Esse mercado não será o mesmo depois desse aprendizado. Ataquemos com astúcia e com o que temos, mas saibamos da real necessidade de nosso modelo de negócio sobreviver e superar esse crise, já que há um novo e promissor mercado para as instituições que dela saírem fortalecidos. Não baixemos em nenhum momento nossa guarda, e sejamos estrategistas e simples em todas as soluções que forem necessárias. Sigamos a lógica internalizada nos *airbags*. Suavizemos com razoabilidade esses inevitáveis impactos.

Concordar é secundário. Refletir é urgente.

Ricardo Coelho – Consultoria e Treinamento Comercial para o Cooperativismo de Crédito

www.ricardocoelhoconsult.com.br – 41-3569-0466 – Postado em 16/03/2020