

Panorama e perspectivas da cadeia de saúde do Brasil, Nordeste, Ceará, Pernambuco e Bahia

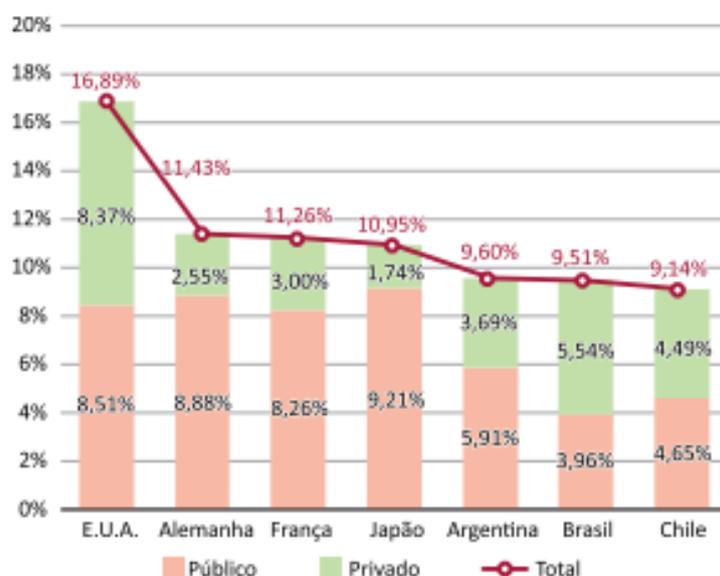
(Texto extraído do Caderno Setorial ETENE Nº 160 – Abril de 2021. Acesse o artigo completo [aqui](#))

Participação dos gastos com saúde na economia

Segundo a World Health Organization (2018), o gasto nacional total em saúde do Brasil foi de 9,5% do PIB em 2018 (Gráfico 1), com gasto relativamente maior que em alguns países, tais como a Coreia do Sul (7,6%), China (5,4%), Rússia (5,3%), e Índia (3,5%). Alemanha (11,4%), França (11,3%), e Japão (11,0%) tiveram gasto em saúde/PIB maior que o Brasil. Os Estados Unidos foram os que mais gastaram em termos relativos e absolutos em saúde (16,9% do PIB). Na América do Sul, em 2018, Argentina (9,6% do PIB) e Brasil foram os que gastaram mais em saúde, na frente do Chile (9,1%).

Mais da metade do gasto em saúde brasileiro fica com o subsistema privado e o restante com o setor público, destoando em relação aos outros países do Gráfico 1, onde o setor público de saúde é o preponderante, com percentuais de participação no PIB maiores que o Brasil.

Gráfico 1 – Gasto nacional público, privado e total em saúde de países selecionados - % PIB - 2018



Fonte: Elaborado pelo BNB/Etene, com dados da World Health Organization (2018).

Esta distorção pode ser explicada parcialmente porque alguns dos gastos no setor privado no Brasil são subsidiados pelo setor público, vez que se pode deduzir do Imposto de Renda referidas despesas.

Estimativa de gasto com saúde dos estados do Brasil e Nordeste

Uma das dificuldades, quando se estuda a cadeia produtiva da saúde, é de mensuração do seu tamanho em termos econômicos e de não haver publicações periódicas com esta informação. Assim, para estimar o gasto na cadeia de saúde dos Estados do Brasil e do Nordeste, optou-se por utilizar a participação da cadeia de saúde no PIB do Brasil (vide Gráfico 1), que foi 9,5% em 2018, aplicá-la sobre o PIB do Brasil de 2020, que a preços correntes, foi de R\$ 7,448 trilhões e distribuir o resultado como proporção das remunerações do setor de saúde para os Estados em 2019. A Tabela 1 mostra que o Brasil, conforme estimação, gastou com saúde quase R\$ 708 bilhões em 2019, a preços correntes de 2020. Para o Nordeste, o gasto com saúde foi estimado em pouco mais de R\$ 93,2 bilhões.

Tabela 1 – Brasil e Estados – Valores de remuneração do trabalhador, participação percentual no total em 2019 e estimativa de gastos na cadeia de saúde em 2019 (a preços correntes de 2020)

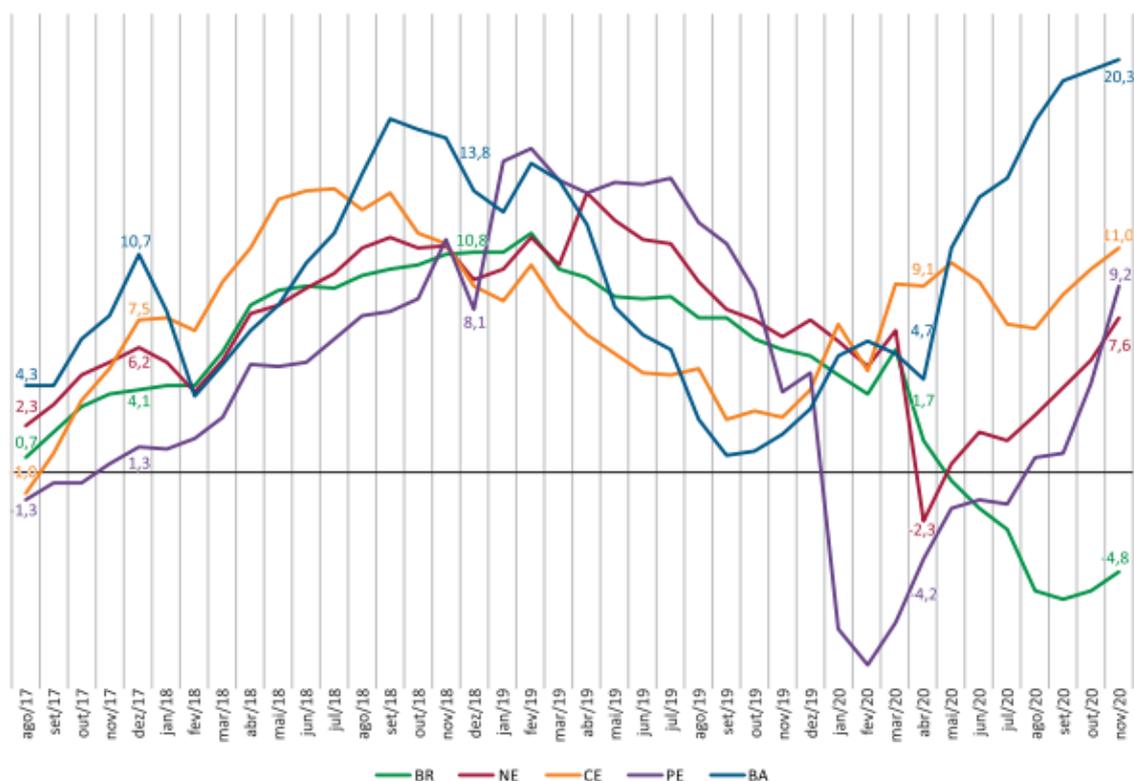
Estados	Valores de Remuneração (R\$ de 2019)	Valores de Remuneração (%)	Estimativa de Gasto com Saúde (R\$ milhões de 2020)
Rondônia	31.305.005	0,32%	2.255
Acre	15.563.531	0,16%	1.121
Amazonas	64.783.314	0,66%	4.666
Roraima	8.636.655	0,09%	622
Pará	155.663.484	1,58%	11.212
Amapá	9.604.299	0,10%	692
Tocantins	23.080.772	0,23%	1.662
Maranhão	84.269.725	0,86%	6.070
Piauí	93.213.774	0,95%	6.714
Ceará	231.335.205	2,35%	16.662
Rio Grande do Norte	59.865.666	0,61%	4.312
Paraíba	70.046.956	0,71%	5.045
Pernambuco	280.139.819	2,85%	20.177
Alagoas	53.864.421	0,55%	3.880
Sergipe	78.356.635	0,80%	5.644
Bahia	341.997.730	3,48%	24.632
Minas Gerais	816.485.204	8,31%	58.807
Espírito Santo	149.396.344	1,52%	10.760
Rio de Janeiro	843.486.762	8,58%	60.752
São Paulo	4.093.430.428	41,64%	294.830
Paraná	525.050.541	5,34%	37.817
Santa Catarina	308.782.881	3,14%	22.240
Rio Grande do Sul	751.644.081	7,65%	54.137
Mato Grosso do Sul	115.541.080	1,18%	8.322
Mato Grosso	83.277.968	0,85%	5.998
Goiás	282.118.073	2,87%	20.320
Distrito Federal	258.973.614	2,63%	18.653
Total	9.829.913.970	100,00%	708.000

Fonte: Elaborado pelo BNB/Etene, com dados do IBGE (2017) e (2020); e Ministério da Economia (2019).

Tendência econômica da cadeia produtiva da saúde do Brasil, Nordeste, Ceará, Pernambuco e Bahia

Para medir o desempenho econômico do setor de saúde, o ideal seria que se tivesse uma variável econômica, como por exemplo, volume de serviços de saúde, produzida pelo IBGE. Na falta desta, existe a estatística de admissões de empregados CLT (Consolidação das Leis do Trabalho) do Ministério da Economia, que é uma variável “proxy” que mais se aproxima para explicar a performance do setor. Para isto, foram levantadas informações de vínculos relacionados às atividades econômicas representativas da cadeia produtiva de saúde. No período em análise, vê-se que ao final de 2018 e início de 2019, as contratações das atividades da cadeia da saúde estavam em trajetória de crescimento. A partir de então, houve um processo de queda destas, até que com o início da pandemia, as contratações voltaram novamente para um ciclo de ascensão. Quando se considera o acumulado de 12 meses, o Nordeste que estava em recessão na admissão de empregados em abril/2020 (-2,3%), passou para uma taxa de crescimento de 7,6% em novembro/2020; a Bahia, que estava com crescimento de 4,7%, passou para 20,3%; o Ceará, com crescimento em abril/2020, de 9,1%, subiu para 11% em novembro/2020; e Pernambuco, de uma queda na taxa de admissões de empregados de 4,2%, passou para uma alta de 9,2% (Gráfico 2).

Gráfico 2 – Taxa de crescimento de admissões de empregados CLT do Brasil, do Nordeste, do Ceará, de Pernambuco e da Bahia, das atividades da cadeia produtiva de saúde (Quadro 1), acumulado dos últimos 12 meses (Base: mesmo período anterior) – (%) – agosto/2017 a novembro/2020



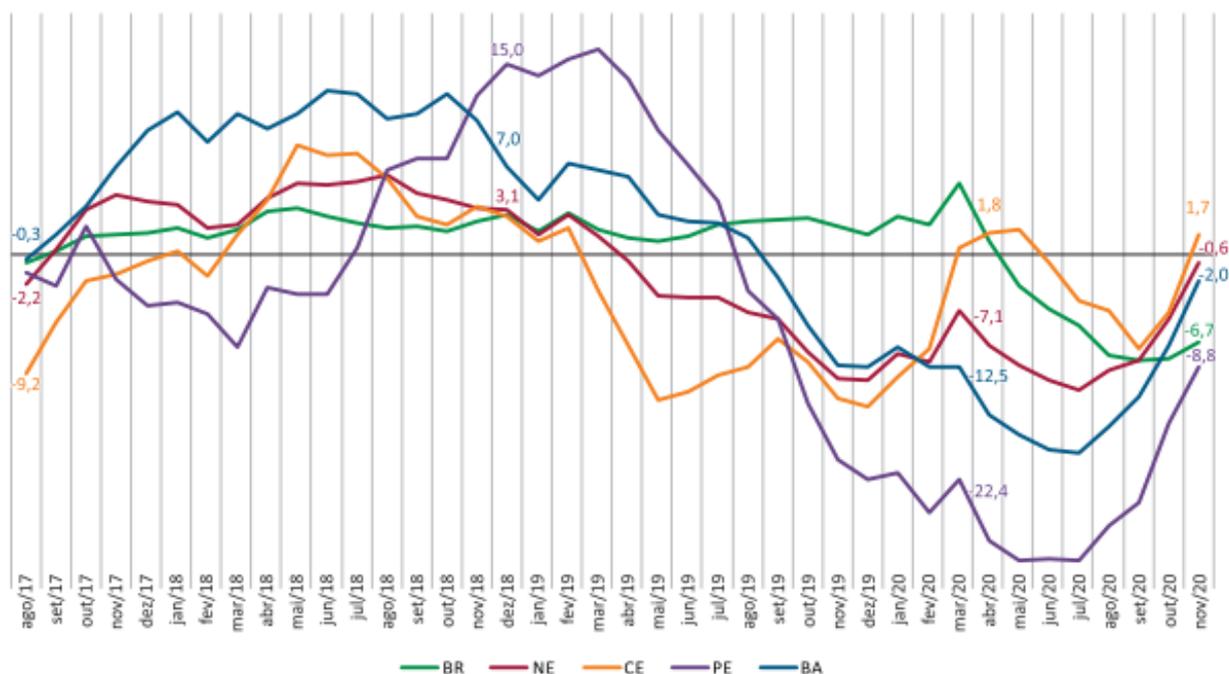
Fonte: Elaborado pelo BNB/Etene, com dados do IBGE (2017) e Ministério da Economia (2020).

O Brasil, mesmo com a pandemia, deteve trajetória de queda de admissões de empregados na cadeia de saúde desde fevereiro/2019, declinando sua taxa de crescimento para -4,8% em novembro/2020, mas já apresentando desaceleração de queda desde setembro/2020, considerando o acumulado de 12 meses. O Relatório Focus do Banco Central, de 12/03/2021 estimou para 2021, aumento de 3,2% para o PIB do Brasil, e assim, estima-se que as atividades econômicas acompanhem também tendência de crescimento, não obstante os impactos da Covid-19 na saúde dos brasileiros e na economia, em março/2021.

Fazendo a análise anterior, mas com foco na atividade de comércio varejista de produtos farmacêuticos (farmácias), observa-se no Gráfico 3 que, desde o segundo semestre de 2019, o setor de farmácias vem decrescendo as contratações de empregados, chegando a uma aceleração de queda a partir de abril/2020, mês completo inicial da pandemia de Covid-19, e posteriormente, vindo a desacelerar a queda a partir do segundo semestre de 2020. Em novembro/2020, somente o Estado do Ceará obteve crescimento, no nível de 1,7%, quando se considera o acumulado de 12 meses.

A própria crise econômica imposta pela pandemia explica boa parte da queda e, ao lado disto, a adequação tecnológica advinda da necessidade de melhorar a logística de distribuição, o que pode ter contribuído para acentuar a queda de contratações de mão de obra no período.

Gráfico 3 – Taxa de crescimento de admissões de empregados CLT do Brasil, do Nordeste, do Ceará, de Pernambuco e da Bahia, da atividade Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos para Uso Humano e Veterinário, acumulado dos últimos 12 meses (Base: mesmo período anterior) – (%) – agosto/2017 a novembro/2020



Fonte: Elaborado pelo BNB/Etene, com dados do IBGE (2017) e Ministério da Economia (2020).

Perspectivas para o Setor de Saúde do Brasil

Um estudo divulgado pela Confederação Nacional de Saúde (CNSaúde) aponta que dentre as Propostas de Emenda Constitucional (PEC) em tramitação na Câmara dos Deputados a respeito da reforma tributária, uma delas propõe a simplificação e unificação dos impostos, conforme a Lafis Consultoria (2021). No caso do setor de saúde privada, haveria uma substituição do PIS/Pasep e Cofins, cobrados atualmente, pela Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS). Esta proposta, se aprovada, teria impactos importantes sobre as receitas de planos de saúde, hospitais privados e laboratórios, elevando a carga tributária do setor de saúde. A soma das alíquotas incidentes sobre o setor de saúde chega a 3,65% e, com a proposta de reforma tributária, a unificação de impostos geraria uma nova alíquota de 12%, que por conseguinte, levaria à queda de beneficiários e de receita dos planos de saúde.

As perspectivas para o mercado farmacêutico brasileiro são boas. O maior foco na saúde, no bem-estar da população durante a pandemia de Covid-19 e na melhoria das condições econômicas aumentarão a demanda de medicamentos. Consoante com as estimativas da Emis (2021), as vendas de medicamentos no varejo irão expandir 4,5% ao ano em termos de volume entre 2020 e 2024. Os medicamentos genéricos continuarão a ser o principal fator de força do mercado, com aumento projetado no volume de vendas de 5,7% ao ano no mesmo período. Isto será impulsionado pelo aumento da conscientização sobre esse tipo de medicamento entre pacientes e médicos, pelo crescente número de classes terapêuticas em que são usados, e pela intensificação da competição de mercado que irá continuar a pressionar os preços para baixo.

A alta e crescente carga de doenças crônicas, juntamente com os esforços do governo para garantir vacinas e tratamento médico adequado para Covid-19 para a população, também aumentará a demanda por medicamentos patenteados. Alguns segmentos como vitaminas e suplementos dietéticos continuam a ter um forte potencial de crescimento. Por outro lado, a produção nacional de fármacos deverá aumentar a uma taxa média anual de 0,4% até 2024. A competitividade dos produtos nacionais em relação aos importados continuará sendo prejudicada na medida que os custos de insumos importados sejam maiores, isto devido à moeda nacional fraca, à carga tributária excessiva e aos mecanismos de controle de preços do governo.

A internacionalização da indústria farmacêutica brasileira continuará no médio prazo, à proporção que as empresas locais sejam incentivadas a expandir suas operações estrangeiras por meio do crescimento orgânico e aquisições em busca de ganhos de escala e eficiência, bem como de acesso a inovações. De acordo com Emis (2021), após um declínio de 7,2% em termos de valor em 2020, as exportações de produtos farmacêuticos irão se recuperar em 11,6% em 2021. Isso será favorecido pela forte demanda por produtos farmacêuticos durante a pandemia de Covid-19 e pela desvalorização da moeda nacional, que farão o preço dos produtos brasileiros competitivo no exterior. Durante o período de 2022-2024, o valor das exportações de produtos farmacêuticos deverá crescer em taxa média anual de 1,5%. Por outro lado, como a transição em curso da indústria

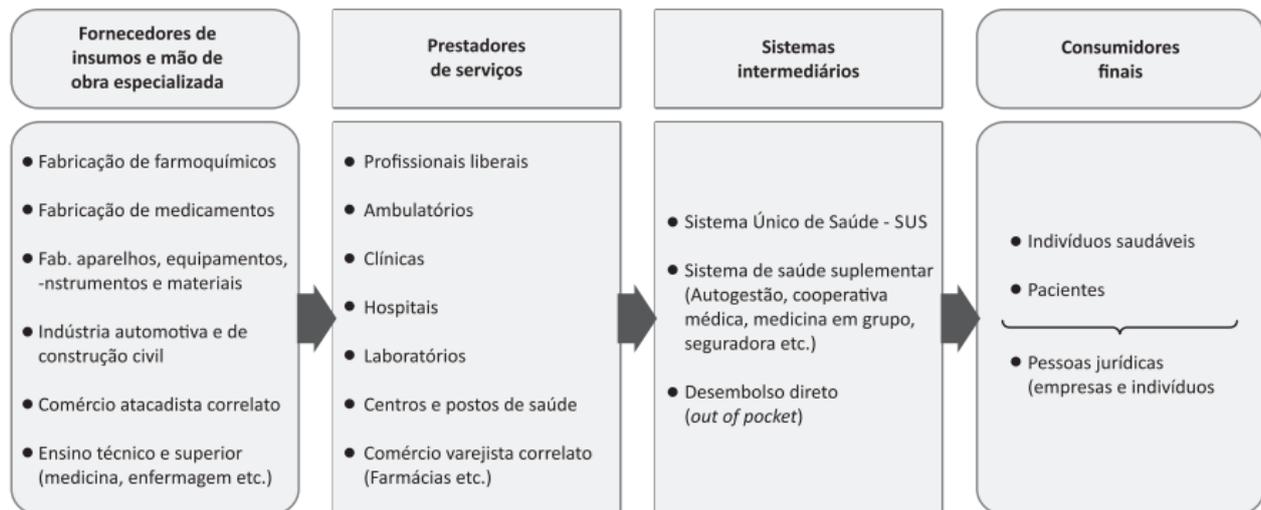
nacional rumo a produtos de maior valor agregado levará tempo para se concretizar, o Brasil continuará dependente da importação de produtos farmacêuticos no médio prazo, principalmente medicamentos inovadores não produzidos no país. A Emis (2021) projeta que as importações de produtos farmacêuticos crescerão 2,9% ao ano em termos de valor entre 2020 e 2024. Como resultado, o déficit comercial anual do país em produtos farmacêuticos deverá aumentar para mais de US\$ 6,5 bilhões no final do período de previsão.

Caracterização da cadeia produtiva de saúde no Brasil

Como pode ser visto no Quadro 1, a estrutura da cadeia produtiva de saúde se inicia com fornecedores de insumos e pessoal especializado, ofertando bens e serviços para os prestadores de serviços. Por sua vez, estes podem ofertar os serviços diretamente aos consumidores finais, cuja contrapartida é o desembolso (pagamento) direto, ou indiretamente, via sistemas intermediários de saúde suplementar e/ou SUS.

Embora os sistemas suplementares e o SUS façam a intermediação entre os prestadores de serviços e os consumidores finais, os suplementares tendem, cada vez mais, a verticalizar seus elos na cadeia de produção e exercer a função dos prestadores de serviços, vez que as esferas públicas estão cobrando judicialmente o custo dos serviços do SUS, eventualmente prestados aos planos privados de saúde.

Quadro 1 – Cadeia produtiva da Saúde no Brasil



Fonte: Elaboração própria do BNB/Etene.

Autor: **Biágio de Oliveira Mendes Júnior** é Economista, Mestre em Economia Industrial e MBA em Gestão Empresarial e atua como Gerente de Produtos e Serviços do Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste (Etene), do Banco do Nordeste.

Dica

7 funções do Excel para ajudar na gestão do seu negócio

Se você é dono de um negócio e está surpreso com a quantidade de números que a sua empresa começou a gerar, ou se tem dificuldades sobre como fazer para tratar e analisar todos esses dados, de forma que auxiliem na sua tomada de decisão, este texto é para você.

Mesmo com toda a tecnologia e com o avanço da internet no mundo atual, se você continua preferindo o papel e a caneta para o controle e o gerenciamento do seu negócio, eu tenho uma notícia não tão boa assim para te dar.

No século XXI, a competitividade está mais alta que nunca. Seus concorrentes estão cada dia mais competitivos e fazem uso das mais diversas ferramentas para alavancar os próprios negócios.

Isso significa que você e seus funcionários precisam estar em constante atualização para ter mais vantagens competitivas e resultados.

Passado o choque de realidade, tenho uma ótima notícia pra você também: você encontra ao longo deste artigo as melhores funções do Excel e como elas vão ajudar na gestão do seu negócio!

Continue sua leitura para saber quais são.

As funções do Excel para gestão do seu negócio

1. Soma

A função soma é sem sombra de dúvidas a função de nível mais básico de todo o Microsoft Excel. Ela não requer muito esforço para ser aprendida e, caso você ainda não a domine, tenho certeza que não vai demorar muito para isso.

Para utilizá-la, basta que se tenha uma série de células com valores numéricos a serem somado, estejam elas em uma mesma coluna, linha ou em posições aleatórias.

O usuário deve então escolher uma célula para retornar o valor do somatório e escrever nela da maneira como vemos no exemplo abaixo.

Figura 1 – Exemplo da função SOMA do Excel

	A	B	C	D
1	Nome	Semana 1	Semana 2	Total
2	Carlos	R\$ 7.894	R\$ 6.942	R\$ 14.836
3	Eduarda	R\$ 4.897	R\$ 9.375	R\$ 14.272
4	Leila	R\$ 7.835	R\$ 2.845	R\$ 10.680
5	Leticia	R\$ 9.584	R\$ 6.458	R\$ 16.042
6	Total	=SOMA(B2:B5)		R\$ 55.830

Guia de funções do IntelliSense: SOMA(número1; [número2]; ...)

Fonte: support.office.com

A função SOMA pode ser uma grande aliada na hora de fazer análises de fluxo de caixa e, para outras análises mais complexas, chega a ser indispensável.

2. PROCV, PROCH e a nova PROCX

A função PROCV é uma função de pesquisa e referência do Microsoft Excel. Nela é possível buscar, em uma coluna, um determinado argumento e retornar o valor referente a posição deste argumento porém em outra coluna de uma mesma tabela. Resumindo a função busca por determinado valor e retorna um valor associado a ele.

Por exemplo, imagine que tenhamos uma tabela com informações sobre o lucro de uma determinada empresa em todos os dias do ano. Utilizando o PROCV, poderíamos retornar o valor vendido ao inserirmos como argumento o dia desejado.

A seguir você pode ver um exemplo genérico do uso da função PROCV.

Figura 2 – Exemplo da função PROCV do Excel

	Coluna 1	Coluna 2	Coluna 3
Valor procurado 1	A	H	
Valor procurado 2	B	I	
Valor procurado 3	C	J	
Valor procurado 4	D	K	
Valor procurado 5	E	L	
Valor procurado 6	F	M	
Valor procurado 7	G	N	

Valor procurado 3 → Valor retornado C

Muito semelhante a PROCV temos o PROCH.

Trata-se de uma função com quase a mesma definição da anterior, porém, ao invés de fazer a busca vertical, ou seja, em colunas, esta faz uma busca horizontal, ou seja em linhas.

Agora, se você é um participante do Programa Office Insider do Microsoft Office 365, você já será capaz de usar a função PROCV. Esta é, na verdade, uma fusão muito aprimorada das suas duas antecessoras e chega com a promessa de substituí-las.

Além das funcionalidades já citadas das funções PROCV e PROCH, a função PROCVX traz as possibilidades de:

- ✓ Pesquisar de cima para baixo ou de baixo para cima;
- ✓ Buscar em colunas tanto à esquerda quanto à direita da informação que se deseja obter;
- ✓ Se comportar como matrizes dinâmicas; e
- ✓ Tem as correspondências aproximadas aprimoradas.

Na imagem abaixo, você pode ver como é a estrutura para utilização da função PROCVX:

Figura 3 – Exemplo da função PROCVX do Excel do Office 365

	A	B	C
1	Estados	Metrópoles	População
2	São Paulo	São Paulo	21242939
3	Rio de Janeiro	Rio de Janeiro	12330186
4	Minas Gerais	Belo Horizonte	5873841
5	DF/MG/GO	Distrito Federal e Entorno	4291577
6	Rio Grande do Sul	Porto Alegre	4276475
7	Pernambuco	Recife	4019396
8	Ceará	Fortaleza	4019213
9	Bahia	Salvador	3984583
10	Paraná	Curitiba	3537894
11	São Paulo	Campinas	3131528
12	Amazonas	Manaus	2568817
13	São Paulo	Vale do Paraíba e Litoral Norte	2475879
14	Goiás	Goiânia	2458504
15		Metrópole não listada.	

3. Data e hora

DIA, MÊS e ANO, são funções prontas que, a partir de uma data, irão retornar a respectiva informação desejada em outra célula. Veja no exemplo:

Figura 4 – Exemplo da função DIA do Excel

13/08/2013	=DIA(15)	8	2013
25/12/2014		25	12
			2014

Temos ainda a função HOJE(), sem argumentos, que retorna a data atual e a função AGORA(), também sem argumentos, que retorna as horas, minutos e segundos atuais. Da seguinte maneira:

Figura 5 – Exemplo das funções HOJE e AGORA do Excel

Data:	=HOJE()
Horário:	=AGORA()

As funções de data e hora são extremamente úteis para efetuar tarefas como:

- Encontrar o somatório de faturamento de um determinado mês;
- Analisar o fluxo de caixa;
- Analisar horas extras e pagamentos de funcionários;
- Analisar entrada e saída de produtos;
- Analisar materiais em estoque, além de diversas outras funcionalidades no gerenciamento de um negócio.

4. Funções financeiras

Para uma empresa crescer com efetividade e consistência, é necessário que tenha bons gestores. Isso significa que esses gestores devem estar em constante atualização com o mercado (tecnológico, principalmente) e saber a importância do foco na análise de investimentos. Além disso, ter visibilidade sobre a identificação das viabilidades financeiras e indicadores da organização. Neste quesito algumas funções financeiras e parâmetros se apresentam como ferramentas muito úteis e facilitadoras dessas análises.

O primeiro parâmetro que citamos aqui é o **VPL**, o **Valor Presente Líquido**. Este valor, busca definir um valor no momento atual para pagamentos a serem feitos ou recebidos por uma empresa no futuro, parcelados ou não, a partir de alguma taxa de juros.

Outro parâmetro é o **Payback**. Se trata do tempo demandado por um investimento para que este, retorne em lucro líquido, o valor investido.

Já o **ROI**, **Retorno Sobre Investimento**, é utilizado para avaliar o retorno em relação aos investimentos próprios ou de terceiros em determinado negócio.

Por último, a **TIR**, acrônimo de **Taxa Interna de Retorno**, é uma taxa de desconto que deve ter um fluxo de caixa, para que seu VPL seja zero.

As funções mais facilitadoras dessas análises financeiras no Excel são:

- **EFETIVA**: a partir dos períodos compostos por ano e da taxa de juros anual nominal, essa função retornará a taxa de juros anual efetiva;
- **VF**: a partir de pagamentos periódicos constantes e com taxa de juros constante, retornará o valor futuro de um investimento.

- TIR: dada uma sequência de fluxos de caixa retorna a Taxa Interna de Retorno citada anteriormente;
- VPL: Utilizando uma série de receitas e futuros pagamentos, calcula o Valor Presente Líquido de um investimento.

A seguir você pode ver um exemplo de cálculo da TIR no Excel:

Figura 6 – Exemplo da função TIR do Excel

Dados	Descrição	
-\$70.000	O custo inicial de um negócio	
\$12.000	A receita líquida do primeiro ano	
\$15.000	A receita líquida do segundo ano	
\$18.000	A receita líquida do terceiro ano	
\$21.000	A receita líquida do quarto ano	
\$26.000	A receita líquida do quinto ano	
Fórmula	Descrição	Resultado
=TIR(A2:A6)	Taxa interna de retorno do investimento após quatro anos	-2,1%

Fonte: support.office.com

5. Função SE

A função SE realiza um teste lógico, caso uma afirmativa seja verdadeira, retorna um valor especificado (Condicional).

Trata-se simplesmente de uma função que realiza comparações entre um determinado valor e aquilo que você espera que ele seja, permitindo que você tome alguma decisão a partir da validação desta comparação.

Sendo assim, a função SE apresenta apenas dois resultados. Um, caso a comparação seja VERDADEIRA, o outro, caso seja FALSA.

Veja no exemplo abaixo a aplicação da mesma:

Figura 7 – Exemplo da função SE do Excel

fórmula		=SE(C2="Sim";1;2)	
	C	D	
	Ativo?	Código da Atividade	
	Sim	1	

Fonte: support.office.com

A função SE, apesar de simples, proporciona funcionalidades muito úteis.

Permite que se automatize preenchimentos e que se crie raciocínios lógicos dentro da sua planilha, facilitando muito a análise.

6. As funções E e OU

As funções E e OU são funções lógicas utilizadas nas mais diversas áreas, desde a análise de planilhas até aplicações na engenharia de controle e automação. Sendo assim, é claro que elas se mostrarão ferramentas muito úteis na análise de dados e facilitação do processo de tomada de decisões do seu negócio. O melhor de tudo é que o princípio de funcionamento e lógica destas funções é muito simples e fácil de ser aprendido e aplicado.

A função E retornará valor lógico VERDADEIRO se todos os seus argumentos forem verdadeiros. Veja no exemplo:

Figura 8 – Exemplo da função E do Excel

	A	B	C
1	Fórmula	Descrição	Resultado
2	=E(VERDADEIRO;VERD	Todos os argumentos sã	VERDADEIRO
3	=E(VERDADEIRO;FALS	Um argumento é FALSO	FALSO
4	=E(1=1;2=2;3=3)	Todos os argumentos sã	VERDADEIRO
5	=E(1=2;2=3;3=4)	Um argumento é FALSO	FALSO

Fonte: support.office.com

A função OU retornará valor lógico VERDADEIRO se ao menos um de seus argumentos for verdadeiro.

As funções E e OU, assim como a função SE citada anteriormente, se mostram como grandes facilitadoras das análises requeridas na gestão de um negócio. Se utilizadas juntas, estas funções te permitirão automatizar a seleção de células que respeitem condições estabelecidas por você, evidenciando apenas o dados que você desejar.

7. Função CONT.SE

A última, mas não menos útil, das 7 funções que separamos para te ajudar na gestão do seu negócio é a CONT.SE. Trata-se de uma função que, dados uma coluna ou linha e um critério, faz uma busca naquele determinado intervalo por células que respeitem ou contenham este critério e ainda conta o número dessas ocorrências.

Veja o exemplo a seguir, ele vai clarear o funcionamento da função para você.

Figura 9 – Exemplo da função CONT.SE do Excel

=CONT.SE(A2:A5, "Brasil")

A	B	C
Brasil		2
Canadá		
Brasil		
Nigéria		

O código da primeira imagem foi inserido na célula C2, pesquisou por “Brasil” no intervalo A2:A5 e retornou 2, o número de vezes que o critério foi encontrado.

Dica extra: Tabela Dinâmica

A Tabela Dinâmica é, como o próprio nome sugere, uma tabela interativa que facilita o resumo de uma grande fonte de dados. A tabela dinâmica permite que se filtre os dados, que se exiba detalhes de áreas de interesse, que movamos linhas e colunas para visualizar diferentes resumos.

Recomenda-se muito a utilização da Tabela Dinâmica, quando se deseja obter uma visão diferente dos totais e médias relacionados. Se faz ainda mais útil quando a base de dados contém elevado número de informações repetidas.

Agora que você já sabe que existem diversas ferramentas úteis para te ajudar no gerenciamento dos dados relacionados ao seu negócio, suas vendas, seus funcionários e seus clientes, basta que coloque em prática.

Utilize essas dicas para que no final, suas estratégias não corram o risco de falhar, gerando investimentos que não tragam resultados, desperdiçando tempo e dinheiro.

Seus concorrentes podem estar neste exato momento, utilizando as ferramentas disponíveis para crescer. Invista em inteligência competitiva, se atualize e acredite nas melhores soluções para não ficar para trás. Tenha sempre em mente que investir em capacitação e novas tecnologias, é muito importante para você, seus funcionários e sua empresa. Desse modo, vocês estarão sempre preparados e atualizados, sabendo utilizar todas as melhores e mais novas ferramentas do mercado.

*Autor: **Thiago Coutinho de Oliveira** é Fundador do Grupo Voitto, mestre em administração pela Universidade Federal de Juiz de Fora (UFJF), Especialista Black Belt em Lean Six Sigma e mentor de empresas.*

Fonte: [Contas Azul Blog](#)

Artigo

Estratégias emergentes no varejo digital: você está fazendo o melhor investimento para o seu negócio?

Em uma realidade de oscilação entre variantes do Covid-19 e expectativas por vacinas e soluções emergentes, o varejista se depara com uma necessidade crítica de investir em tecnologia. Será?

Muitos varejistas encararam o momento como uma necessidade de inovação em novos canais, investiram em e-commerce e se depararam com uma importante frustração: investir em e-commerce não é sinônimo de inovar. Pode nem mesmo ser assertivo para atender às reais necessidades do cliente-alvo.

Imagine que você é um varejista, dono de uma rede de lojas com predominante atendimento das classes C e D. Cerca de 44% dos consumidores da classe C desenvolveram a cultura de comprar online no último ano, mas a maior massa ainda fortalece a marcante presença do negócio em lojas de rua e centros comerciais. Como continuar atendendo às necessidades do seu cliente considerando os critérios de segurança e higienização e, ainda, com uma pitada de inovação?

A resposta mais óbvia é: investir em e-commerce. Vamos entender se isso realmente é capaz de manter seu negócio competitivo com algumas questões-chave:

- ✓ Seu cliente está trabalhando remotamente? Está trabalhando presencialmente? Está empregado, afinal?
- ✓ Esse cliente tem a facilidade e o hábito de fazer compras virtuais? Ele deixou realmente de comprar na loja física?
- ✓ Ele tem fácil acesso à internet? Ele tem espaço suficiente no celular para armazenar o aplicativo da sua loja?
- ✓ O que é uma boa experiência de compra para esse cliente? O e-commerce é capaz de resolver as suas dores?

E não para por aí. O entendimento sobre quem é o seu cliente não se resume apenas à classe a que ele pertence. Quantos anos ele tem? Como é a facilidade do seu cliente com a rápida ascensão da tecnologia? Qual é o nível de aderência e de confiabilidade dele sobre a diversificação de canais?

Antes de decidir sobre como manter o negócio vivo e competitivo, é preciso revisar qual é o modelo de negócio e estudar quais são as reais dores do seu cliente. Isso trará competências para inovar no sentido mais puro, em vez de cobrir buracos com ferramentas tecnológicas que podem ou não contribuir para o negócio.

O varejo é amplo, e o Brasil também. A pandemia escancarou a desigualdade social, as classes mais altas estão enriquecendo e as classes mais baixas estão em uma grave decadência. A transformação digital é um dos temas mais comentados do momento em um país em que um quarto da população

não tem acesso à internet. O varejista, em meio a isso tudo, precisa tomar decisões importantes, e para que essas decisões gerem valor ao negócio é preciso estar alinhado ao público-alvo, entendendo a sua rotina e as suas reais necessidades. Pergunte a si mesmo com empatia: quem é o seu cliente?

Foi nesse cenário que a venda direta voltou a ganhar força. Foi nesse cenário também que grandes lojas aproveitaram a queda do mercado imobiliário para investir em um ousado crescimento em volume de lojas físicas após a crise do isolamento social. Fica evidente que a grande sacada para tornar o negócio competitivo não está na ferramenta que o varejista escolhe usar, mas sim na estratégia que ele define para construir competitividade no seu modelo de negócio.

Conseguindo atuar efetivamente nesse primeiro *step*, talvez o varejista possa partir para um novo cenário. Como escalar o negócio para atingir novos segmentos de consumidores e multiplicar a visibilidade e as vendas? Entender as dores de outros nichos permitirá abrir novos canais e conquistar espaço entre diferentes grupos de consumidores. Consumidores jovens, velhos, homens, mulheres, LGBTQ+, conservadores, disruptivos, veganos, carnistas, religiosos, céticos... a variedade é infinita! E tem espaço para todo mundo.

O varejista que conseguir desenhar uma estratégia adequada para sobreviver ao momento atual terá a chance de desenhar também uma estratégia de crescimento ágil em cima das várias oportunidades que a transformação da pandemia está trazendo para o mundo. Não basta investir em tecnologia, é preciso ter sabedoria e contar com profissionais altamente capacitados para orientar o negócio adequadamente para gerar real valor.

*Autor: **Flávia Duarte** tem experiência em consultoria de eficiência operacional e estratégia de negócios. Desenvolveu projetos nos setores varejista, industrial, bancário, hospitalar e farmacêutico, e hoje contribui no desenvolvimento de planejamento estratégico.*