



UNIVERSIDADE D
COIMBRA

Jessica Stephanie Lourenço dos Santos

**IMPACTO ECONÓMICO DO COVID-19 NOS PAÍSES E
EMPRESAS**

**Relatório de estágio no âmbito do Mestrado em Gestão orientado pela
Professora Doutora Joana Matos Dias e apresentado à Faculdade de Economia
da Universidade de Coimbra.**

Junho de 2020



UNIVERSIDADE D
COIMBRA

Jessica Stephanie Lourenço dos Santos

**IMPACTO ECONÓMICO DO COVID-19 NOS PAÍSES E
EMPRESAS**

**Relatório de estágio no âmbito do Mestrado em Gestão orientado pela Professora
Doutora Joana Matos Dias e apresentado à Faculdade de Economia da Universidade
de Coimbra.**

Junho de 2020

Agradecimentos

A realização deste mestrado não teria sido possível se, nesta etapa, caminhasse sozinha. Apenas se tornou possível pois existiram grandes apoios e incentivos aos quais estou eternamente grata e ciente que, sem eles, tudo isto não se teria tornado realidade.

À minha orientadora Professora Doutora Joana Matos Dias por ter aceite o convite e pela sua orientação, total disponibilidade que demonstrava a cada dúvida e problema que foi surgindo, pelo incentivo e, principalmente, por cada opinião e crítica construtiva essencial para a realização deste relatório.

Ao orientador do estágio onde estive inserida, Paulo Borges, por me ter aceite, orientado e incentivado ao longo destes quatro meses e, em especial, à minha colega Layza Cordeiro pelo companheirismo e receptividade.

À minha carismática irmã pela união, amizade e preocupação em todos os momentos. Ao Daniel pelo companheirismo, pelo apoio, pelas palavras certas nos momentos certos, por me ter ajudado a levantar a cabeça e por ter acreditado em mim desde o início. Dirijo ainda um especial agradecimento à minha mãe. Foi um percurso longo, que não teria sido possível ter começado sem ela. A ela lhe devo onde cheguei e quem sou hoje. Agradeço pelo apoio incondicional em todas as advertências, pelo incentivo e modelo de coragem que representa para mim.

RESUMO

No âmbito do mestrado em Gestão pela Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, realizei um estágio curricular que teve início no dia 20 de janeiro de 2020 e conclusão a 22 de maio de 2020, na empresa Paul Stricker, SA, localizada em Murte, Cantanhede. A 16 de março de 2020, o meu estágio sofreu uma grande alteração devido à pandemia COVID-19, e às medidas decretadas pelo Governo para combate à pandemia. Seguindo as recomendações existentes, a empresa decidiu tomar medidas de contingência, passando os colaboradores para uma situação de tele-trabalho. Por consequência, o meu estágio passou a ser realizado em casa.

A pandemia COVID-19, à data de 12 de junho de 2020, provocou mais de 7,5 milhões de casos confirmados e mais de 422 000 óbitos em todo o mundo. Para além disso, provocou temores de uma nova crise económica e recessão iminente. O distanciamento social, autoisolamento e restrições impostas a todos os países por parte dos governos, levaram a uma força de trabalho reduzida em todos os setores económicos, resultando em perdas de muitos empregos e ainda em declínios significativamente grandes do crescimento real do PIB.

As escolas fecharam e a necessidade de bens, bem como a procura e recurso a hotéis e restaurantes, diminuíram drasticamente. Por outro lado, a necessidade de suprimentos médicos e o setor de alimentos registaram aumentos da procura, também devido a um sentimento de pânico pela população.

Além de todos os impactos mencionados anteriormente, o COVID-19 afetou significativamente as empresas de um modo geral. Foi registado um aumento de despedimentos e encerramentos de empresas em massa e notou-se que as empresas são financeiramente frágeis a choques desta dimensão. Para tal, necessitam não só de ajudas e financiamentos por parte do Estado bem como, em muitos casos, de reestruturar e planificar os seus focos de negócios.

De forma a entender o impacto desta pandemia, foi feito um pequeno resumo dos impactos económicos da Síndrome Respiratória Aguda Grave (SARS) e do vírus influenza A (H1N1) em determinados países. O objetivo passou por perceber se efetivamente aprendemos algo com as duas primeiras doenças mortais de epidemias passadas, identificar quais os indicadores e setores económicos mais sensíveis a este tipo

de choques e, ainda, identificar as áreas de melhoria dos planos futuros de preparação.

Palavras-chave: pandemia, impacto económico, COVID-19

ABSTRACT

As part of the Master's in Management, in the Faculty of Economics of the University of Coimbra, I did a curricular internship that started on January 20, 2020 and was concluded on May 22, 2020, at Paul Stricker, SA, located in Murte, Cantanhede. On March 16, 2020, my internship undertook a major change due to the COVID-19 pandemic situation that the country was facing. In order to respond to the outbreak, the company decided to take contingency measures by having employees working from home. Therefore, my internship started to be carried out from home.

The COVID-19 pandemic, as of 12 June 2020, caused more than 7.5 million confirmed cases and more than 422 000 deaths worldwide. In addition, it generated fears of a new economic crisis and imminent recession. Social detachment, self-isolation and restrictions imposed on all countries by their governments, have led to a reduced workforce in all economic sectors causing loss of a lot of jobs and also significantly large declines in real Gross Domestic Product (GDP) growth.

Schools closed and the need for supplies as well as the demand for hotel stays and restaurants decreased dramatically. On the other hand, the need for medical supplies and the food sector registered increases in demand, also due to a feeling of panic by the population.

In addition to all the impacts mentioned above, COVID-19 has significantly affected companies in general. There was a major increase in mass firings and company closure, and it was noted that companies are financially fragile to changes of this dimension. To this end, they need not only aid and financing from the government but, in many cases, they need to restructure and replan their business focus.

In order to be able to understand the impacts of this global outbreak, a short review was made considering the economic impacts of Severe Acute Respiratory Syndrome (SARS) and the influenza A (H1N1) virus in certain countries. The main purpose of this review was to see if we actually have learned something from these two deadly outbreaks of past epidemics, to identify which indicators and economic sectors are most sensitive to this type of changes and to identify areas for improvement in future preparation plans.

Keywords: Pandemic, economic impact; COVID-19

Lista de Siglas

APHORT – Associação Portuguesa de Hotelaria e Restauração

BSE – Bovine Spongiform Encephalopathy

GOARN – Global Outbreak Alert and Response Network

GRM – Guia de Receção de Mercadoria

EUA – Estados Unidos da América

KPI – Key Performance Indicator

OMC – Organização

PHEIC – Public Health Emergency of Internacional Concern

PIB – Produto Interno Bruto

PO - Purchase Order

POL – Port Of Loading

RFQ – Request For Quotation

SARS – Síndrome Respiratória Aguda Grave

TEU – Twenty-foot equivalent unit

UNWTO – World Tourism Organization

WHO – World Health Organization

WTO – World Trade Organization

Índice de Figuras

Figura 1 - Casos de COVID-19 registados mundialmente	21
Figura 2 - Crescimento de casos de COVID-19 nos países em estudo	23
Figura 3 - Crescimento real do PIB (Variação % anual).....	25
Figura 4 - Mapa mundial do estado de funcionamento das escolas	28
Figura 5 - Evolução da Paul Stricker, SA.....	35
Figura 6 - Paul Stricker, SA no Mundo	37
Figura 7 - Serviços de personalização da Paul Stricker, SA	38

Índice de Gráficos

Gráfico 1 - PIB de Hong Kong (biliões US\$)	8
Gráfico 2 - PIB da China (biliões US\$).....	9
Gráfico 3 - Receitas Internacionais do Turismo (biliões US\$)	10
Gráfico 4 - Gastos em saúde na China (% do PIB)	11
Gráfico 5 - Gastos em saúde no Canadá (% do PIB).....	11
Gráfico 6 - Gastos em saúde em Singapura (% do PIB)	12
Gráfico 7 - PIB do México e Canadá (biliões US\$)	15
Gráfico 8 - PIB dos Estados Unidos (biliões US\$)	15
Gráfico 9 - Receitas Internacionais do Turismo do México e Canadá (biliões US\$)	16
Gráfico 10 - Receitas Internacionais do Turismo dos Estados Unidos (biliões US\$)....	17
Gráfico 11 - Gastos em saúde no México e Canadá (% do PIB).....	18
Gráfico 12 - Gastos em saúde nos Estados Unidos (% do PIB).....	18
Gráfico 14 - Chegadas de turistas internacionais em 2019 e primeiro trimestre de 2020 (% de variação).....	27
Gráfico 15 - Número de colaboradores entre 2015 e 2019 da Paul Stricker, SA.....	36
Gráfico 16 - Número de Clientes Paul Stricker, SA no Mundo	37
Gráfico 17 - Evolução da faturação entre 2012 e 2019 da Paul Stricker, SA (Milhões de Euros)	39
Gráfico 18 - Percentagem de volume de negócios por mercado da Paul Stricker, SA (2018)	41
Gráfico 19 - Número de Clientes Ativos da Paul Stricker, SA	42
Gráfico 20 - Percentagem de Exportações da Paul Stricker, SA.....	42

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Crescimento do PIB dos países em estudo (Variação % anual).....	24
--	----

Sumário

Agradecimentos	ii
RESUMO	iii
ABSTRACT	v
Lista de Siglas.....	vi
Índice de Figuras	vii
I. Introdução.....	1
II. Revisão de Literatura	4
SARS	6
Países Afetados	7
Indicadores e Setores Económicos Afetados	7
Vírus Influenza A (H1N1)	13
Países Afetados	14
Indicadores e Setores Económicos Afetados	14
COVID-19	20
Países avaliados.....	21
Indicadores e Setores Económicos Afetados	23
Discussão	31
III. Entidade de Acolhimento	34
Descrição	34
O Grupo Sticker em Números.....	35
Produtos e serviços	38
Indicadores Económicos	39
IV. Atividades desenvolvidas no estágio.....	43
Enquadramento	43
Principais Atividades Desenvolvidas.....	44

- <i>Sourcing</i> e Avaliação de Potenciais Fornecedores – Elaboração e envio de pedidos de cotação	44
- Acompanhamento e participação no procedimento de recepção de mercadorias...	45
- <i>Sourcing</i> de potenciais produtos a integrar a coleção da Stricker e <i>Sourcing</i> de potenciais fornecedores	45
Balanço do Estágio	46
V. O Caso Stricker	48
Enquadramento	48
Impacto do COVID-19	48
Medidas de combate ao COVID-19.....	49
Atualidade da Paul Stricker, SA	50
VI. Conclusão	51
Referências Bibliográficas	54
Anexos	60

I. Introdução

Com o objetivo de obter o grau de mestre em Gestão pela Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra (FEUC), realizei um estágio curricular que teve início no dia 20 de janeiro e conclusão a 22 de maio do presente ano, e decorreu na empresa Paul Stricker, SA, localizada em Murte, Cantanhede.

O presente relatório é dividido em duas grandes partes. Primeiramente, e numa vertente mais teórica, foi feita uma apresentação ordenada da revisão bibliográfica sobre o tema *Impacto Económico do COVID-19 nos países e empresas*. A segunda parte, correspondendo a uma vertente prática, é dedicada ao estágio realizado e a tudo o que lhe é associado. Contudo, existe uma forte correlação entre as duas partes do relatório. A empresa onde realizei o estágio tem uma forte ligação com a China, local onde surgiram os primeiros casos de COVID-19, e, logo no início da pandemia, foi bastante visível o impacto que o vírus causou na Paul Stricker, SA, pelo facto de o país em questão constituir um dos principais fornecedores da empresa. Devido ao grande impacto que a pandemia causou na empresa, à incógnita de que choques poderia também causar a uma escala mundial e dado a atualidade do tema, surgiu-me a grande motivação para realizar o relatório acerca do impacto das pandemias nas empresas e nos países.

Ao realizar a revisão de literatura, percebemos que, na última década, o mundo passou por variadas preocupações com doenças como a SARS e, a lembrança mais recente, o temido vírus H1N1, mais conhecido como a Gripe A. No entanto, pouco se sabia sobre os reais impactos de uma pandemia na economia de uma nação até à data de hoje.

Com o ano a começar, e sem ninguém saber o que daí viria, o mundo acordou com notícias espalhadas por todo o lado acerca de um novo coronavírus, COVID-19. Diagnosticado primeiramente como uma pneumonia de causa desconhecida, a dezembro de 2019 em Wuhan na China, depressa se propagou levando a World Health Organization (WHO), a 30 de janeiro, a declarar a doença como caso de emergência de saúde pública internacional (World Health Organization, 2020b).

Escolas fechadas, hospitais lotados, estradas desertas, pessoas obrigadas a ficar em casa, o turismo acabado, empresas falidas, entre outros, é este o panorama que Portugal e o resto do mundo enfrentou durante meses devido ao COVID-19.

Para percebermos a dimensão do problema, e conseguirmos fazer uma pequena comparação entre outras pandemias e a pandemia provocada pelo atual vírus, no Capítulo I do presente relatório, foi feita uma breve caracterização e respetivas implicações das doenças SARS e o vírus influenza A (H1N1). A escolha destas duas doenças deve-se ao facto de a doença SARS constituir a primeira epidemia do século XXI e o vírus influenza A (H1N1) constituir a primeira pandemia do século XXI. Por outro lado, além de causarem problemas graves a nível de saúde, causaram também grandes impactos económicos.

A avaliação dos impactos será feita através da análise de indicadores e setor económicos como, por exemplo, o Produto Interno Bruto (PIB), o setor do turismo, nomeadamente o valor das receitas internacionais do turismo e ainda o setor da saúde, nomeadamente os gastos em saúde em percentagem do PIB em certos países.

Os países mencionados para esta análise foram, maioritariamente, países onde efetivamente houve presença do vírus. No entanto, uma vez que outros países foram afetados positiva e negativamente devido às medidas de prevenção adotadas pelos países infetados ou com efeitos de associação, também poderão ser incluídos na análise. Após a seleção dos países, é feita uma breve análise e descrição das políticas adotadas por cada país em estudo, uma vez que a magnitude e a duração dos choques económicos dependem essencialmente destas medidas. O objetivo destas políticas passa por assegurar a melhor estratégia de estado em termos de saúde pública, amenizar o impacto económico provocado pela propagação do vírus e, se necessário, adotar e implementar medidas de restrição pública. A análise dos impactos que ocorreram nos setores e indicadores mencionados anteriormente já tem em conta as políticas adotadas por cada país, uma vez que as variações dos indicadores podem ser acentuadas ou atenuadas não só por causa das pandemias em si, mas também devido às políticas adotadas pelos países em questão.

Findada a parte teórica do presente relatório, os seguintes capítulos III e IV dizem respeito à vertente mais prática. Começa-se por fazer uma apresentação da entidade de acolhimento em que decorreu o estágio curricular, dando-se relevância à sua história, dimensão, oferta de produtos e indicadores económicos mais significativos. De seguida são apresentadas e descritas as atividades desenvolvidas no decorrer do estágio bem como um balanço crítico do mesmo.

Numa parte final do relatório, é apresentado um enquadramento entre a Paul Stricker, SA, empresa onde ocorreu o estágio, e o tema da revisão de literatura. A análise desta situação, a partir do ponto de vista da empresa, enriquece este trabalho uma vez que será possível analisar o impacto do COVID-19 na empresa, as medidas que a empresa adotou no combate ao vírus. É

ainda feita uma breve descrição da atualidade da empresa e as suas perspectivas futuras.

Por fim, no último Capítulo VI, são apresentadas considerações finais sobre o tema em causa e a aprendizagem que retenho com o presente relatório.

II. Revisão de Literatura

O surgimento de uma pandemia tem impactos não só a nível de saúde pública como também nas perspetivas de crescimento económico no curto e longo prazos. A propagação da doença em si e as respostas políticas que tentam mitigá-la, podem resultar em grandes choques na oferta, na procura e no financiamento (Bartik et al., 2020). A seriedade do impacto dessas pandemias pode ser avaliada não só pela seriedade e duração da pandemia, mas também pela estrutura económica de cada empresa e de cada país (Fan, 2013).

A nível empresarial (Hassan, 2020), os choques que ocorrem podem-se manifestar de maneiras diferentes, dependendo do mercado em que a empresa opera. No pior dos cenários, os choques podem levar à interrupção da cadeia de suprimentos da empresa, à escassez de mão-de-obra, à redução da capacidade de produção ou paralisação de produção, à quebra na procura, entre outros. No entanto, para um menor conjunto de empresas, estas podem ter oportunidades decorrentes da quebra da concorrência ou até do impacto da pandemia nos seus mercados. Para esse conjunto de empresas, os choques na procura podem ser positivos e não negativos como na maioria dos casos, como o exemplo das que vendem bens essenciais, como a alimentação ou suprimentos médicos. Existem ainda empresas que, de forma a responderem aos choques da procura, têm de alterar o seu foco de negócio e, por isso, têm de se reconfigurar e se adaptar às novas necessidades.

As economias dos países afetados pelas pandemias podem não ser as únicas a sofrerem alterações. Estes efeitos negativos provocados pelo vírus podem espalhar-se através da propagação do vírus e da própria doença, mas também através da redução da procura de importações pelas economias e ainda do enfraquecimento do consumidor e do investidor dada a incerteza que o mundo enfrenta (Keogh-Brown & Smith, 2008).

O Produto Interno Bruto (PIB) corresponde ao conjunto de todos os bens e serviços que geram valor por parte de empresas nacionais ou estrangeiras de um determinado país num determinado período de tempo (Chappelow, 2020). Sendo este indicador utilizado para medir a evolução económica, é de fácil compreensão que, ao existir um choque, como o que é provocado por uma pandemia, este será um dos indicadores que será mais afetado e, por consequência, terá uma grande importância para a captura do impacto económico da pandemia em determinados países.

Por outro lado, a atividade turística é uma das indústrias mais importantes para algumas economias, tendo em conta os rendimentos e o emprego que gera, com impactos, também, nas receitas dos governos. Um exemplo de indicador que utilizarei para medir esse impacto específico

será o valor das receitas internacionais de turismo. A World Trade Organization (WTO) define estas receitas como as despesas decorrentes de visitantes internacionais na entrada num determinado país, incluindo pagamentos a transportadoras nacionais por transporte internacional. Também incluem quaisquer outros pagamentos realizados em bens e/ou serviços no país de destino (W. T. Organization, 2020). Com a ocorrência de uma pandemia, e de forma a dar resposta a esta, existe a possibilidade de se terem de fechar fronteiras, por exemplo, ou seja, deixa de ser possível a entrada e saída de turistas, logo as receitas internacionais de turismo podem sofrer algumas perdas. Tendo este setor um peso bastante representativo no PIB, ao acontecer um cenário idêntico ao do exemplo mencionado, o impacto no crescimento económico poderá ser significativo.

Contudo, o setor que uma pandemia mais influencia é a saúde. Ao analisarmos o indicador dos gastos em saúde em percentagem do PIB, conseguimos perceber o nível de recursos canalizados para a saúde em relação a outros usos (World Health Organization). Este indicador mostra a importância do setor da saúde na economia e indica a prioridade social que a saúde recebe em termos monetários. As medidas aplicadas para conter uma pandemia fazem aumentar significativamente os gastos do governo com este setor, quer seja pela compra de novos equipamentos médicos, quer pela contratação ou pagamento de horas extraordinárias de profissionais de saúde, entre outros.

Em suma, o tamanho do choque pode também ser determinado pelas medidas adotadas pelo governo de cada país (Fan, 2013). No momento do choque, o governo detém um papel fundamental no fornecimento e aquisição de informações. O fornecimento preciso, oportuno e transparente de informações sobre a natureza e extensão de determinada pandemia pelos governos é determinante para conter a doença e reduzir os medos e incertezas do público. É, então, necessária a colaboração entre os governos e os profissionais de saúde para gerar e disseminar informações precisas sobre os riscos e a dimensão da pandemia, além da definição das medidas preventivas disponíveis para as mesmas. Com esta colaboração há a possibilidade de se encontrar um equilíbrio entre alertar as pessoas sobre os riscos envolvidos e, simultaneamente, impedir que elas entrem em pânico e tenham comportamentos exagerados. Por outro lado, com a informação virtual que dispomos atualmente, qualquer aparente falta de transparência no fornecimento de informações poderá causar dúvidas e pânico entre a população em geral.

Dada a rápida transmissão característica das pandemias, a identificação e a contenção antecipadas são cruciais no combate à disseminação em grande escala e na limitação das áreas de propagação.

Para tal, o governo de cada país tem o poder de aplicar, se assim o entender, certas medidas de prevenção, como o exemplo de interrupção de processos de trabalho; cancelamento de eventos em grande escala; fecho de escolas; implementação de quarentena obrigatória sendo que, em casos mais extremos, pode até mesmo bloquear total ou parcialmente o país, fechando fronteiras.

Tal como os governos implementam planos de contingência, as empresas podem também adotar processos de gestão estratégica de forma a melhorar a capacidade de lidar com o ambiente incerto que as pandemias provocam. Dada a fácil transmissão caracterizadora das pandemias, essas estratégias podem passar pela redução do contacto entre colaboradores alterando os seus horários, a adoção de teletrabalho, adoção de equipamento de proteção necessário no trabalho, entre outros.

O setor do turismo e saúde, ou seja, os indicadores PIB, valor das receitas internacionais do turismo e gastos em saúde em percentagem do PIB, são os que representam uma maior probabilidade de serem impactados pelas mudanças na perceção do público sobre o risco de uma pandemia num país, pelo real impacto de uma pandemia e pelo impacto das políticas de intervenção implementadas para conter as pandemias. Para tal, dada a preocupação com a pandemia atual, COVID-19, vale a pena considerar os impactos económicos reais que afetaram os indicadores e setores económicos das doenças SARS e H1N1 para percebermos não só a magnitude de possíveis impactos como acontecimentos a ter em conta na atual e futuras circunstâncias.

SARS

Em novembro de 2002 identificou-se pela primeira vez um coronavírus, na província de Guangdong, no sul da China. A Síndrome Respiratória Aguda Grave (SARS) é uma doença infecciosa que pode espalhar-se entre humanos (World Health Organization, 2020a). Os principais sintomas do vírus são semelhantes aos de uma gripe, ou seja, incluem febre, tosse seca, mau-estar, dor de cabeça, diarreia e tremores. Apesar da febre ser o sintoma mais frequente, há vezes em que pode ser inexistente, principalmente em indivíduos idosos ou pacientes imunossuprimidos.

A transmissão da SARS é feita, principalmente, de pessoa para pessoa. No entanto, os últimos casos reportados ocorreram como resultado de acidentes laboratoriais ou por transmissão animal para humano (World Health Organization, 2020a). Esta doença foi transmitida com grande rapidez para a Austrália, Brasil, Canadá, China, Hong Kong, África do Sul, Espanha e EUA. A

epidemia da SARS atingiu o pico durante o segundo trimestre de 2003 e foi declarada como terminada em julho de 2003 (Keogh-Brown & Smith, 2008). Desde 2004, nenhum caso de SARS foi mundialmente relatado. Apesar de aproximadamente 8 000 pessoas terem ficado infectadas, sendo que 10% foram óbitos, no geral, o impacto na saúde pública foi menor do que o que se temia inicialmente.

Países Afetados

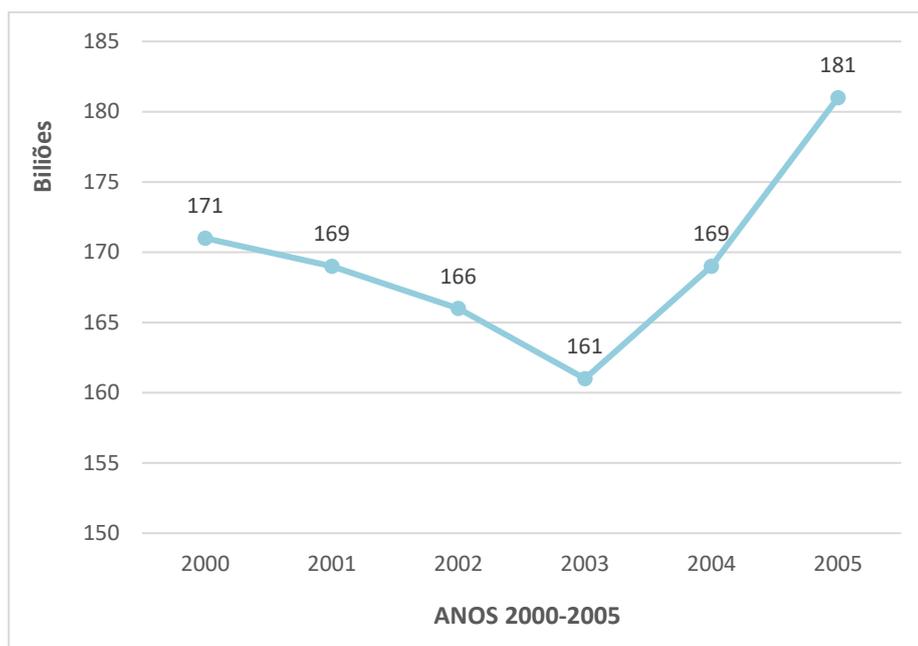
Com o coronavírus SARS a espalhar-se pelo mundo, o mesmo ocorreu com as suas repercussões políticas, económicas e sociológicas. No entanto, graças a desenvolvimentos positivos e melhorias nas medidas de saúde pública, a SARS causou um choque temporário, apesar de grave, no crescimento económico. As principais economias a serem afetadas pelo vírus foram as economias do Leste e do Sudeste da Ásia, incluindo a República Popular da China, Hong Kong, Singapura e Vietname. Embora em menor grau, também outras economias saíram afetadas, como o caso do Canadá (Keogh-Brown & Smith, 2008).

Indicadores e Setores Económicos Afetados

A epidemia SARS foi, provavelmente, um dos primeiros exemplos de preocupação global com o impacto económico que da doença poderia resultar. Isto deveu-se a, logo no início da pandemia, se terem verificado quedas perceptíveis nas receitas de vários setores importantes para o crescimento económico de certos países. Além disso, também houve um impacto nas indústrias que reuniam pessoas em locais públicos.

Ao olharmos para o gráfico 1, é possível observar uma perda significativa do PIB em Hong Kong. A análise é feita para esta região uma vez que representa a zona onde se registou o maior número de pessoas contaminadas em comparação com outros locais. Pode-se verificar que, entre o ano de 2000 e 2002, o PIB de Hong Kong sofreu perdas entre os 2 e os 3 biliões de dólares. No entanto, em 2003 o PIB desta região corresponde a 161 biliões de dólares, que representa uma perda de 5 biliões de dólares em comparação com o ano anterior, 2002. Dada a pandemia ter tido uma curta duração, no ano seguinte (2004), a economia volta a crescer para os 169 biliões de dólares.

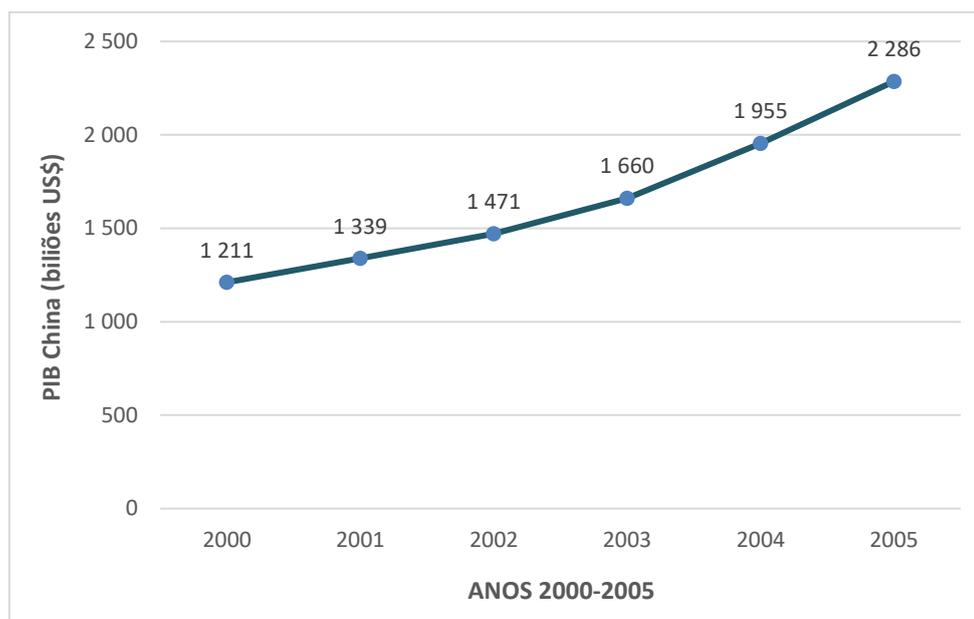
Gráfico 1 - PIB de Hong Kong (bilhões US\$)



(Fonte: Elaboração própria, dados retirados: T. W. Bank, 2020)

Apesar da SARS ter causado impactos significativos na economia da China, o PIB, de uma forma geral, não apresenta quaisquer perdas no período de 2000 a 2005, como se pode observar através do gráfico 2. A inexistência da perda do PIB pode dever-se ao efeito compensatório de outros indicadores, ou seja, apesar de setores como o turismo e saúde terem sofrido perdas, como veremos mais à frente, estas perdas foram de curto prazo, e compensadas com aumentos noutros setores.

Gráfico 2 - PIB da China (bilhões US\$)



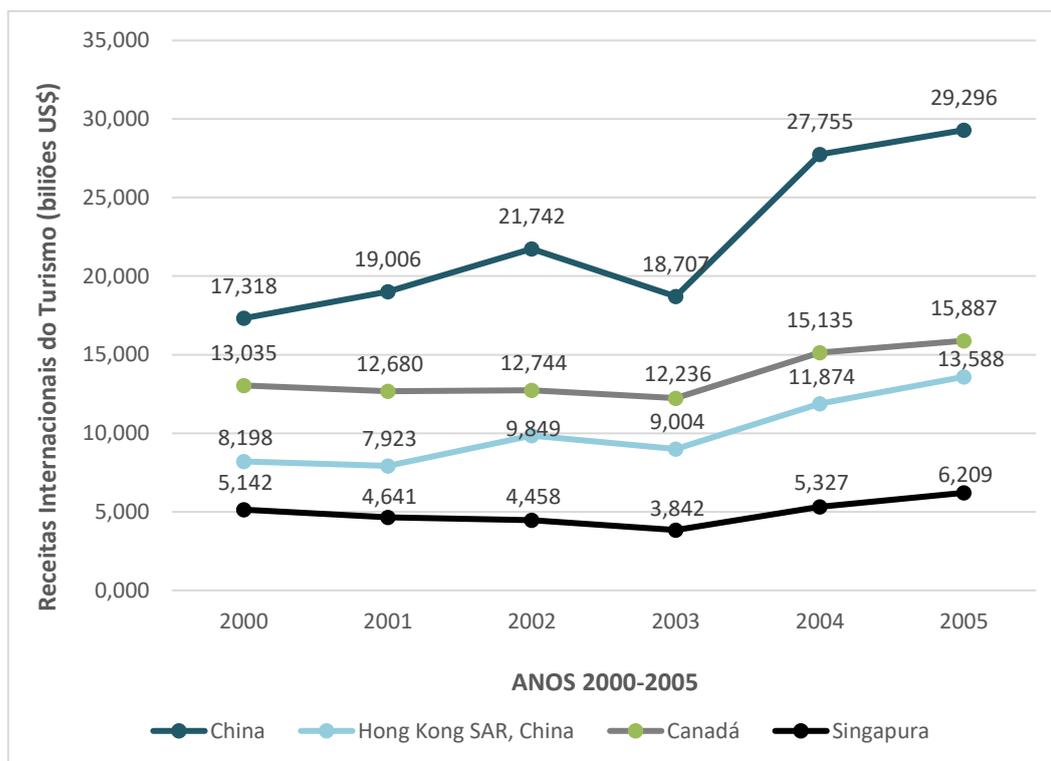
(Fonte: Elaboração própria, dados retirados: T. W. Bank, 2020)

A confiança do consumidor diminuiu drasticamente em várias economias, levando a uma redução significativa nos gastos do consumo privado. Grande parte do impacto decorre dada a grande incerteza e medos gerados pela SARS. As pessoas optaram por ficar em suas casas de forma a reduzir a probabilidade de infecção.

Embora a SARS tenha afetado vários indicadores e setores, o turismo foi um dos principais lesados. Os serviços que envolvem contato pessoal foram severamente afetados pelo medo generalizado de infecção por essas interações. Os transportes, em especial as companhias aéreas, a restauração e hotelaria, tiveram grandes quebras, pois os consumidores evitaram a ida a lojas, restaurantes, hotéis e locais e entretenimentos (Tew, Lu, Tolomiczenko, & Gellatly, 2008).

Como é visível no gráfico 3, existem perdas nas receitas internacionais do turismo dos principais países afetados pelo vírus. A China apresenta uma quebra de 3,035 bilhões de dólares nas receitas do turismo, sendo necessário reforçar que cerca de 28% dessa perda ocorreu em Hong Kong, no valor de 845 milhões de dólares. A segunda maior queda ocorreu em Singapura no valor de 616 milhões de dólares, grande parte devido à quebra de clientes no setor de hotelaria. Contudo, o Canadá não foi exceção e também apresentou uma queda nas receitas do turismo no valor de 508 milhões de dólares.

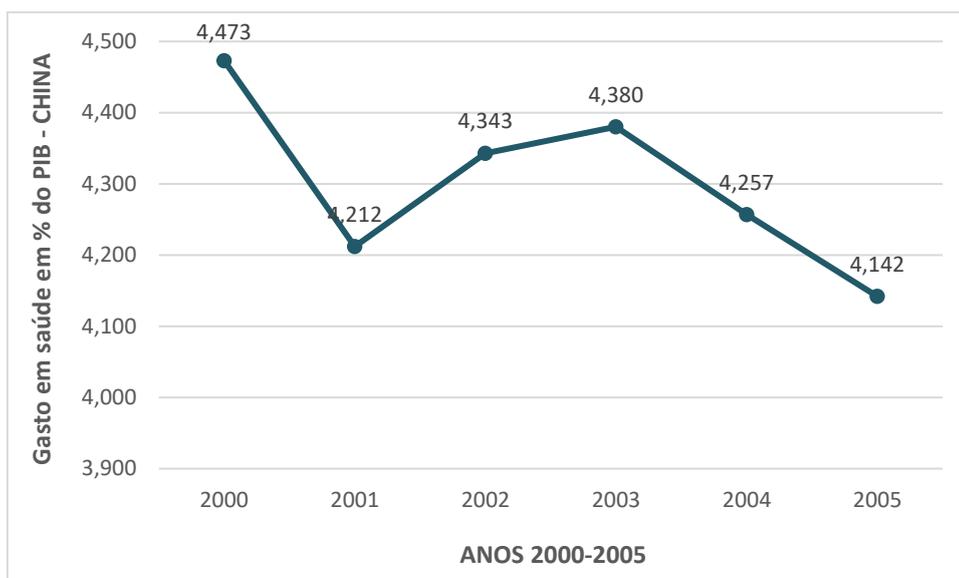
Gráfico 3 - Receitas Internacionais do Turismo (bilhões US\$)



(Fonte: Elaboração própria, dados retirados: T. W. Bank, 2020)

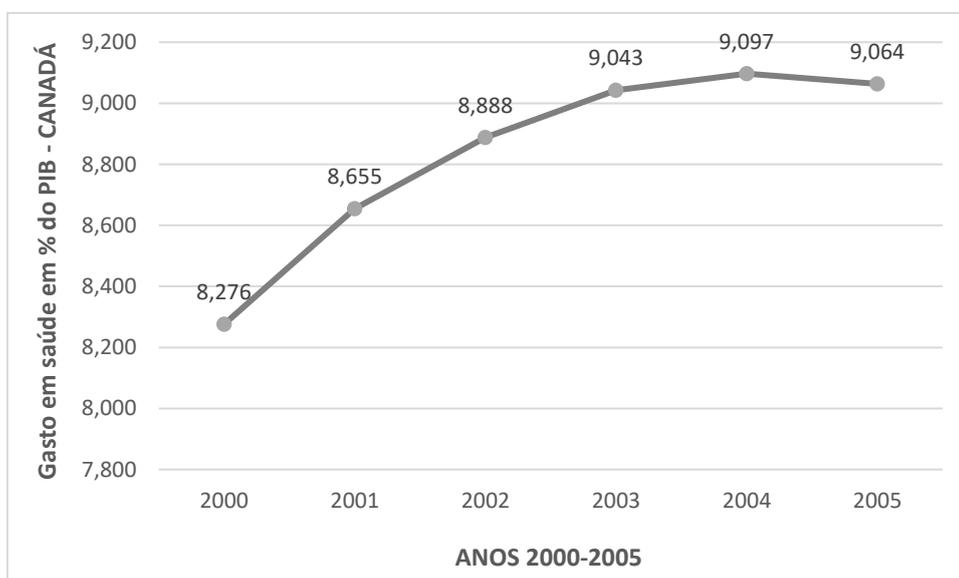
Os gastos no setor da saúde representam o indicador principal a sofrer alterações aquando do aparecimento de uma doença de contágio inesperada. No caso da SARS, uma vez que o vírus teve um impacto de curto prazo, as alterações não foram tão grandes como o esperado inicialmente. No entanto, por se tratar de uma doença desconhecida, foi necessário realizar despesas que não estariam contabilizadas inicialmente, como o caso dos tratamentos às pessoas infetadas com o vírus ou o financiamento para apoio à investigação. Este tipo de financiamentos são dispendiosos e, por isso, irão fazer-se sentir no final do período. Como se pode observar nos gráficos 4, 5 e 6, no período da doença, houve aumentos nos gastos em saúde na China, Canadá e Singapura, respetivamente. Apesar dos aumentos serem inferiores a 1 ponto percentual do PIB de cada país, o país que despendeu mais recursos no combate ao SARS foi Singapura, registando um aumento de 0,251 pontos percentuais do PIB.

Gráfico 4 - Gastos em saúde na China (% do PIB)



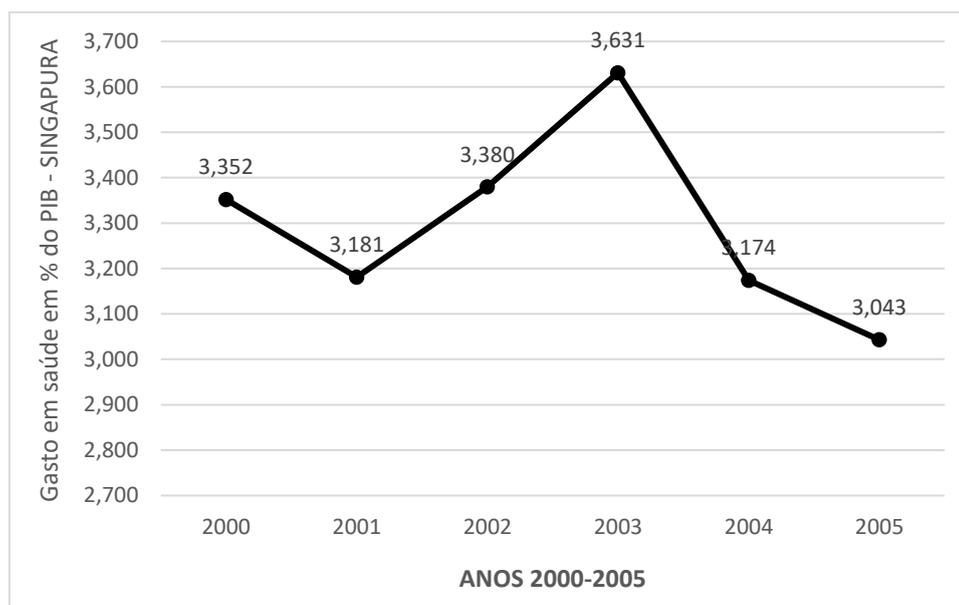
(Fonte: Elaboração própria, dados retirados: T. W. Bank, 2020)

Gráfico 5 - Gastos em saúde no Canadá (% do PIB)



(Fonte: Elaboração própria, dados retirados: T. W. Bank, 2020)

Gráfico 6 - Gastos em saúde em Singapura (% do PIB)



(Fonte: Elaboração própria, dados retirados: T. W. Bank, 2020)

Embora a SARS tenha representado riscos sanitários significativos e tenha tido implicações económicas importantes como demonstrado anteriormente, o vírus também exerceu um impacto psicológico nas pessoas em relação ao medo e incerteza. O impacto pronunciado da SARS deve-se, principalmente, à transmissão de informação quase gratuita e rápida que ocorreu através dos meios de comunicação e também a ausência de informações médicas sobre o vírus (Fan, 2013).

A informação é um recurso valioso e, por isso, a falta dela cria dificuldades para que os indivíduos consigam avaliar com maior precisão as consequências do SARS. Desta forma, os governos detêm um papel fundamental na recolha e disseminação da informação relevante do SARS, apesar de, no início da epidemia, o governo chinês ter sido criticado por tentar encobrir a dimensão da doença em questão (BBC, 2003). Medidas como a quarentena, apesar de voluntária, que decorreram em algumas regiões do Canadá, foram também elas cruciais para o combate à doença.

Como a análise apresentada ao longo do relatório sugere, o impacto económico da SARS não foi tão catastrófico quanto o previsto inicialmente pela comunicação social no momento da doença. A SARS teve um efeito notório em determinados setores de algumas economias como o caso do leste asiático e do Canadá. No entanto, é claramente notório que Hong Kong foi a área mais afetada e os setores que apresentaram maiores perdas devido à SARS.

Contudo, é importante salientar que podem ter existido fatores externos à SARS que possam ter tido impactos nestes resultados, como é o caso da guerra no Iraque que começou em 2003, as flutuações cambiais, a doença das vacas loucas (BSE), entre outros. A participação ativa da WHO com a utilização da sua Global Outbreak Alert and Response Network (GOARN), uma rede global de alerta e resposta a doenças, pode também ter contribuído para a redução na progressão da doença por mais lugares ou de forma mais intensa. Porém, apesar de a SARS ter provocado um número de óbitos significativos e terem ocorrido algumas perdas económicas, essas perdas correspondem a um período de tempo relativamente curto o que se tornou benéfico na medida em que a confiança dos consumidores retomou à normalidade rapidamente.

Vírus Influenza A (H1N1)

Inicialmente chamado vírus da gripe suína, essa designação foi rapidamente abandonada, pois o vírus não está relacionado com os vírus dos suínos. Segundo relatórios da WHO (World Health Organization, 2009), a meados de março, inícios de abril do ano de 2009, um novo vírus influenza A H1N1, mais conhecido por Gripe A, surgiu no México e nos Estados Unidos da América (EUA). Por se tratar de um vírus novo, para o qual a população não tinha imunidade, e pela sua difusão em todo o mundo através da transmissão de humano para humano, a 11 de junho de 2009, a WHO elevou o nível de alerta, declarando oficialmente uma pandemia.

Nos relatórios da WHO (World Health Organization, 2018), é possível perceber que a capacidade de transmissão e a gravidade do vírus são semelhantes aos da gripe habitual, embora atingindo pessoas mais jovens. O vírus transmite-se pela tosse, expetoração ou espirros, diretamente (inalação) ou indiretamente, isto é, através de contacto com superfícies contaminadas. Na maioria dos casos, apresenta-se como uma vulgar constipação apresentando os sintomas de febre, dores no corpo, tosse, expetoração e pingos do nariz ou gastroenterite.

Os grupos de risco são constituídos pelos seguintes indivíduos:

- Portadores de doenças crónicas respiratórias, cardiovasculares, metabólicas, renais;
- Crianças com idades inferiores a 2 anos;
- Doentes com perturbações da imunidade e/ou com capacidades de defesas baixas;
- Grávidas.

Espalhado por mais de 214 países, a 9 de julho de 2010 já havia registo de 600 000 casos confirmados em laboratório e, pelo menos, 18 311 óbitos (World Health Organization, 2010), este novo vírus influenza A tornou-se a primeira pandemia do século XXI.

Países Afetados

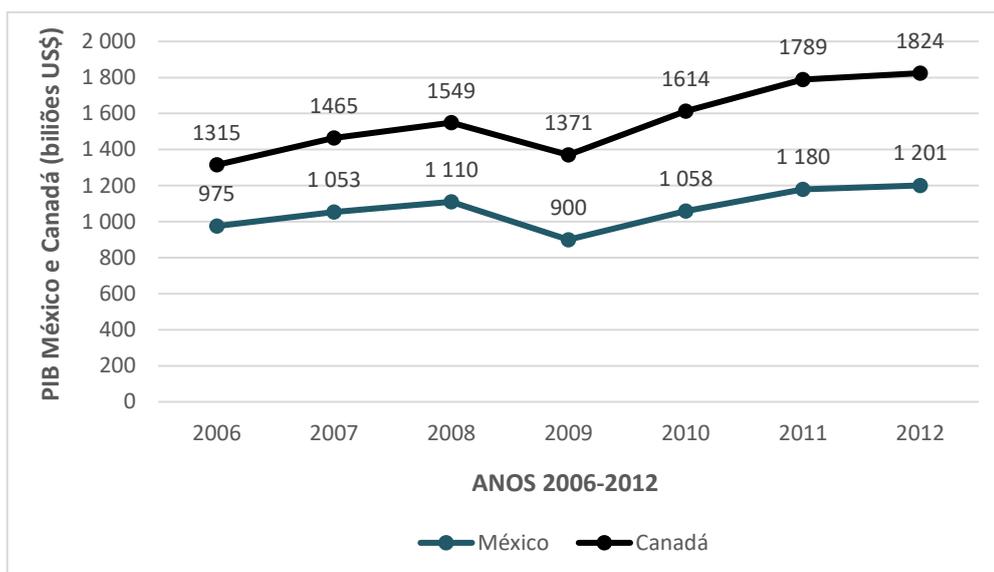
As principais economias a serem afetadas pelo vírus influenza A H1N1 foram as economias de origem do vírus, ou seja, o México e Estados Unidos. No entanto, o Canadá também sofreu impactos significativos devido à fácil transmissão do vírus e à sua proximidade com os Estados Unidos. Comunidades científicas, de saúde pública, segurança e políticas internacionais rapidamente se mobilizaram para mitigar os seus efeitos potenciais, como veremos mais à frente.

Indicadores e Setores Económicos Afetados

Até ao momento, a análise económica das epidemias, de uma forma geral, concentra-se no cálculo de reduções no PIB dos países afetados (Beutels et al., 2009; Keogh-Brown, Smith, Edmunds, & Beutels, 2010). Contudo, existem evidências que a atividade económica pode não ser reduzida de forma homogénea (Beutels et al., 2009).

Neste caso, são bem visíveis as reduções acentuadas no PIB dos países em estudo. Através dos dados retirados do The World Bank, representados no gráfico 7, é visível que tanto o México como o Canadá sofreram perdas no PIB, no valor de 210 biliões e 178 biliões de euros, respetivamente.

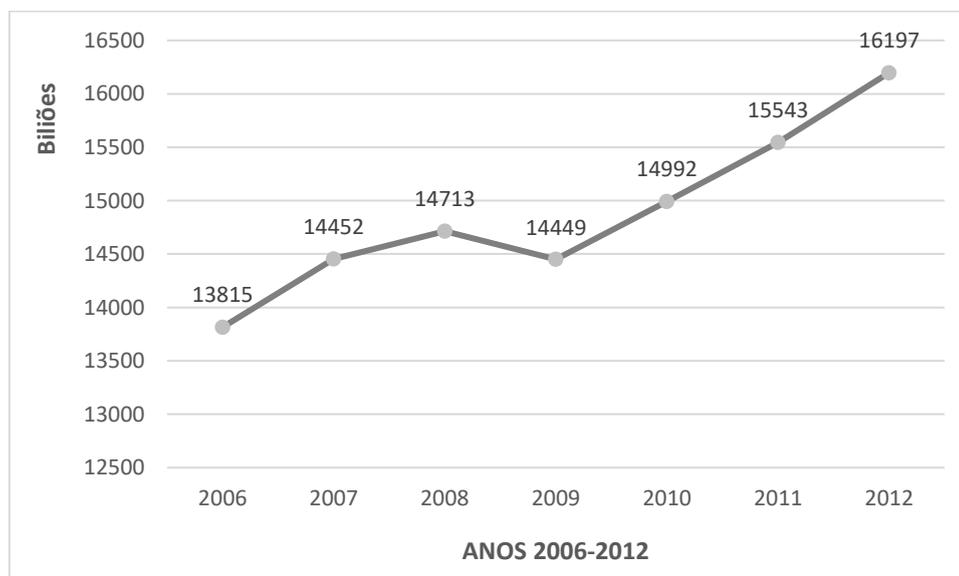
Gráfico 7 - PIB do México e Canadá (bilhões US\$)



(Fonte: Elaboração própria, dados retirados: T. W. Bank, 2020)

Os Estados Unidos não foram exceção e representam a maior perda, no valor de 264 bilhões de dólares, como se pode observar no gráfico 8. Contudo, tal como aconteceu anteriormente na epidemia SARS, uma vez que a duração do vírus foi de curto prazo, em 2010, a economia volta a crescer rapidamente nos três países em questão.

Gráfico 8 - PIB dos Estados Unidos (bilhões US\$)

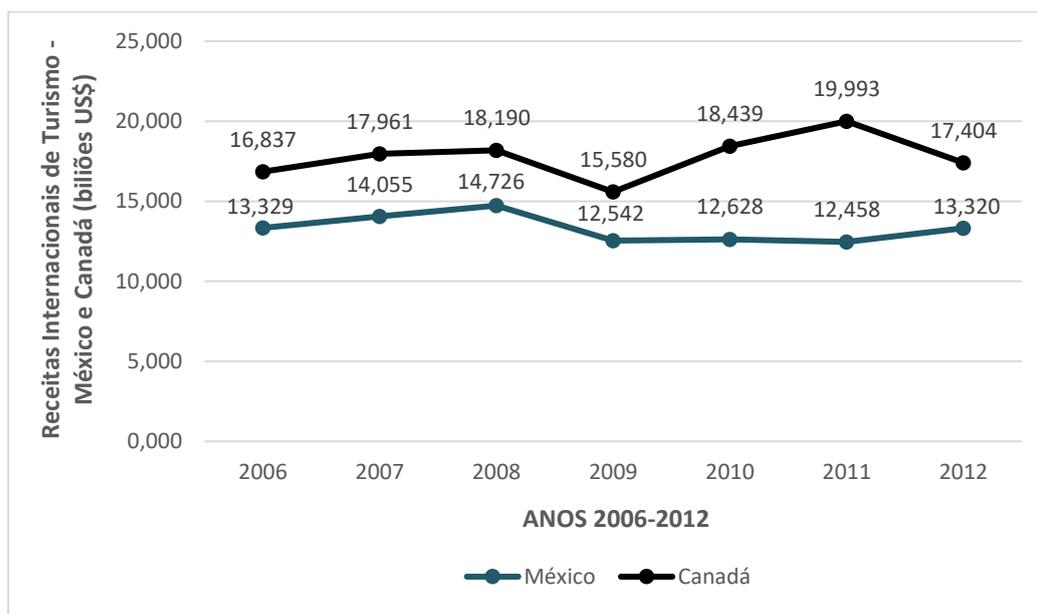


(Fonte: Elaboração própria, dados retirados: T. W. Bank, 2020)

A rápida disseminação do vírus influenza A H1N1 realçou o facto de que as viagens e o comércio internacional foram o elo principal para a disseminação da doença infecciosa. Em consequência, os efeitos fizeram-se sentir nas receitas internacionais de turismo, uma vez que houve uma redução na procura e ondas de cancelamentos de viagens, muitas companhias aéreas tiveram de reduzir a frequência de voos e, em certos casos, suspender voos (T. D. Wilson, 2008).

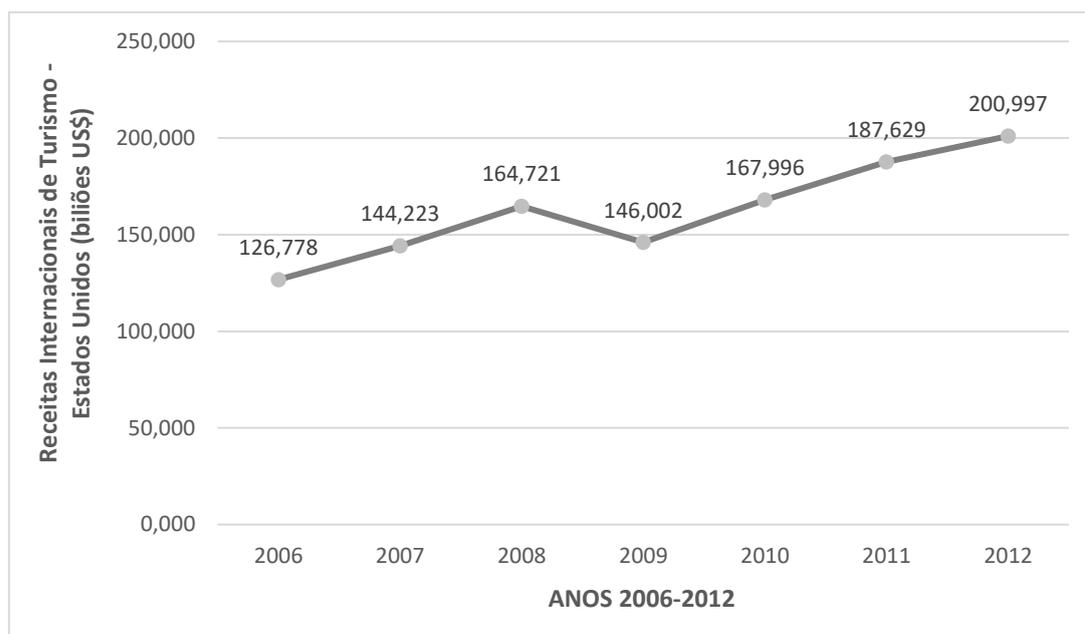
O setor do turismo, por exemplo, representa a terceira maior fonte de receitas no México (T. D. Wilson, 2008) e já havia sido afetada pela crise financeira global de 2008. No entanto, a pandemia elevou a fasquia desta crise, como é visível no gráfico 9. Devido à pandemia, o México sofreu uma quebra de 2,184 bilhões de dólares, mesmo assim sendo o país com a menor quebra absoluta. O Canadá não foi exceção e teve uma quebra nas receitas do turismo a rondar os 2,610 bilhões de dólares. A maior quebra, representada no gráfico 10, ocorreu nos Estados Unidos no valor de 18,719 bilhões de dólares, o que representa uma redução das receitas em relação ao ano anterior de aproximadamente 11,4%.

Gráfico 9 - Receitas Internacionais do Turismo do México e Canadá (bilhões US\$)



(Fonte: Elaboração própria, dados retirados: T. W. Bank, 2020)

Gráfico 10 - Receitas Internacionais do Turismo dos Estados Unidos (bilhões US\$)



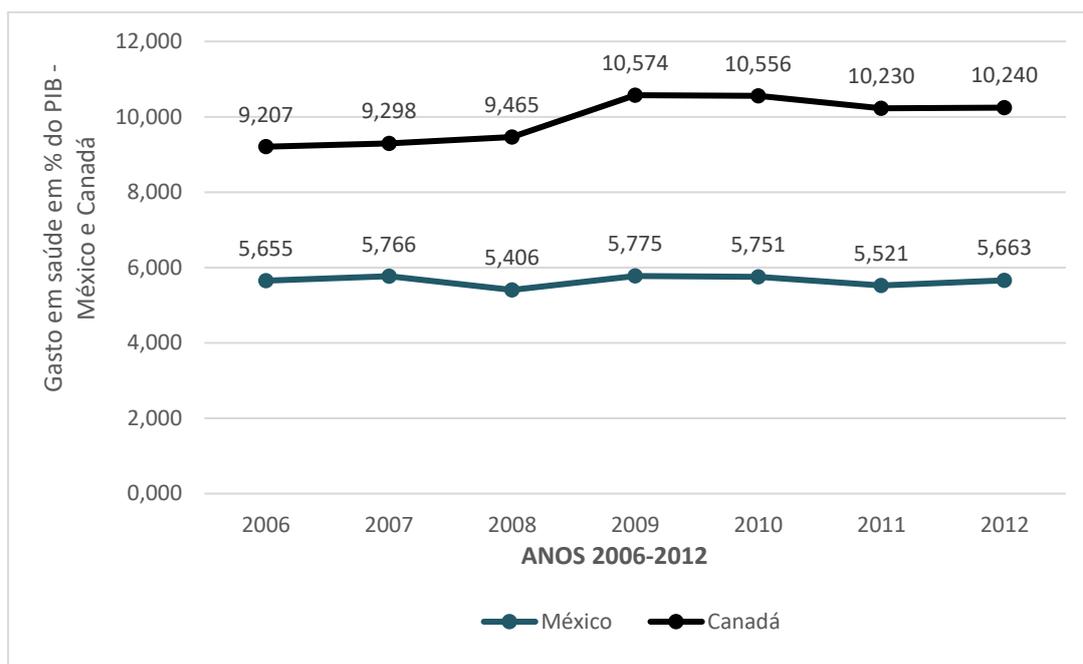
(Fonte: Elaboração própria, dados retirados: T. W. Bank, 2020)

Ao contrário do que aconteceu com a epidemia SARS, os gastos no setor da saúde sofreram maiores alterações com a nova pandemia de vírus influenza A H1N1. Apesar do impacto ter sido de curto prazo, houve variações nos gastos superiores a um ponto percentual no PIB de alguns países.

Dado o número elevado registado de pessoas infetadas com o vírus, houve um aumento mais acentuado de gastos em saúde em percentagem do PIB. Como houve mais infetados, houve uma maior necessidade de monitorização e isso requer investimento. Para além disso, houve investimento científico no desenvolvimento de uma vacina para combater o vírus.

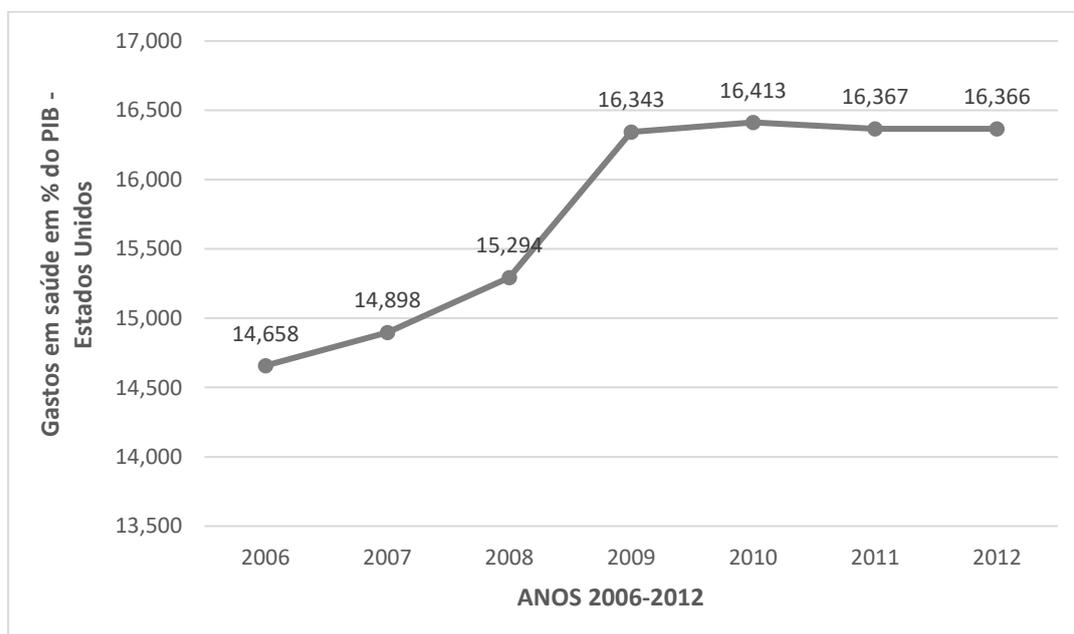
Ao contrário do que aconteceu com a epidemia SARS, nesta pandemia já se registaram aumentos de gastos em saúde superiores a 1%, como se pode ver através dos gráficos 11 e 12. O Canadá registou o maior aumento com cerca de 1,109% em percentagem do PIB e, logo de seguida, os Estados Unidos com um aumento de 1,049%. Apesar de o México representar um dos países mais afetados dada a origem do vírus, apenas teve um aumento dos gastos em saúde de 0,369% em percentagem do PIB.

Gráfico 11 - Gastos em saúde no México e Canadá (% do PIB)



(Fonte: Elaboração própria, dados retirados: T. W. Bank, 2020)

Gráfico 12 - Gastos em saúde nos Estados Unidos (% do PIB)



(Fonte: Elaboração própria, dados retirados: T. W. Bank, 2020)

Para neutralizar o impacto económico decorrente da pandemia nos países em estudo, os diferentes governos utilizaram estratégias de combate diferenciadas. No caso do México, para neutralizar o impacto económico, o governo utilizou uma estratégia mista que consistia em medidas a várias áreas. A nível fiscal, por exemplo, o Ministério das Finanças do México prometeu 1,7 milhões

de dólares em medidas de apoio fiscal (Gobierno Federal Mexico, 2009). No entanto, a pandemia SARS, por exemplo, mostrou que durante o auge da crise, a implementação de medidas como reduções de impostos, compensações e subsídios nem sempre são medidas imediatas e justas (Gu & Wall, 2006; Sharpley & Craven, 2001).

Por outro lado, no norte da América, para evitar uma possível epidemia em larga escala entre os alunos, as autoridades de saúde decidiram fechar escolas temporariamente. Ainda que os custos do encerramento das escolas seja o absentismo dos pais que trabalham e que precisam de ficar em casa para cuidar dos filhos, concluiu-se que, devido aos benefícios adicionais em termos de resultados de saúde, combinar o fecho das escola com outras intervenções poderia ser rentável do ponto de vista da sociedade (Cauchemez et al., 2009).

Em suma, em 2009, o mundo saía de uma recessão global causada pela grande crise financeira de 2008. Instituições financeiras foram à falência em consequência da crise, atingindo as bolsas de valores de todo o mundo e criando escassez de crédito que obrigou países a injetar dinheiro nas suas economias. O mundo vivia ainda numa depressão quando o vírus influenza A H1N1 surgiu, o que poderá ter influenciado as medidas tomadas para conter a pandemia, por existir um menor espaço para ações que fizessem reduzir a atividade económica.

Por certo, a pandemia provocada pelo vírus influenza A H1N1 nos países em estudo teve consequências económicas de curto prazo. Os choques que ocorreram em consequência do vírus foram relativamente fáceis de contornar pelos setores afetados, neste caso, o turismo. As repercussões nestes setores coincidiram com os efeitos económicos experimentados pelos países do sudeste asiático bem como o Canadá após a SARS.

De facto, as perdas no turismo no México, país mais afetado, são muito equivalentes às perdas que ocorreram na China durante a SARS que rondaram os 2,000 biliões e os 3,000 biliões de dólares, respetivamente. Já no caso do sector da saúde, o panorama é ligeiramente diferente do caso SARS, notando-se um impacto ligeiramente superior no vírus influenza A H1N1. Enquanto que na epidemia de SARS não ocorreram grandes alterações dos gastos em saúde pública, registando-se sempre percentagens no PIB inferiores a 1%, no caso do vírus de influenza A H1N1 esta variação já ultrapassou o 1%, sendo o maior registo no Canadá com o aumento de 1,109%.

COVID-19

O presente ano iniciou-se com a notícia do surgimento de um novo coronavírus zoonótico. Inicialmente denominado por 2019-nCovid, este vírus foi primeiramente identificado, no final do ano de 2019, em Wuhan, na região de Hubei na China, em pessoas que frequentaram um mercado local de frutos do mar e animais vivos (WHO, 2020). A nível mundial, esta pandemia espalhou-se amplamente por toda a China, Coreia do Sul e Irão tendo chegado em força aos Estados Unidos. A nível europeu, os países visivelmente mais afetados são Reino Unido, Espanha, Itália e logo de seguida França.

Denominado atualmente de COVID-19, este vírus está intimamente relacionado a dois coronavírus respiratórios graves do tipo síndrome respiratória aguda do morcego (morcego-SL-CoVZC45 e morcego-SL-CoVZXC21) (Hirano & Murakami, 2020). Os principais sintomas são a presença de febra constante, tosse, dores de cabeça, dificuldades respiratórias, fadiga ou mialgia. Existem ainda casos em que a evolução leva a doenças bastante graves como, por exemplo, insuficiência respiratória, pneumonia e insuficiência renal pelo que pode levar mesmo à morte (Saúde, 2020).

Este vírus transmite-se principalmente por contacto próximo com pessoas infetadas pelo vírus e pelo contacto com superfícies ou objetos contaminados. As principais vias de transmissão são de pessoa-a-pessoa através de gotículas que se emitem quando um indivíduo tosse, espirra ou fala e ainda através do contacto de mãos contaminadas que, posteriormente, entram em contacto com os olhos, nariz ou boca (Direção Geral da Saúde, 2020a, 2020b). Existe ainda uma especial atenção a pacientes suscetíveis a complicações do novo coronavírus, considerados como o grupo de risco (Martinez J, Torres M, 2020):

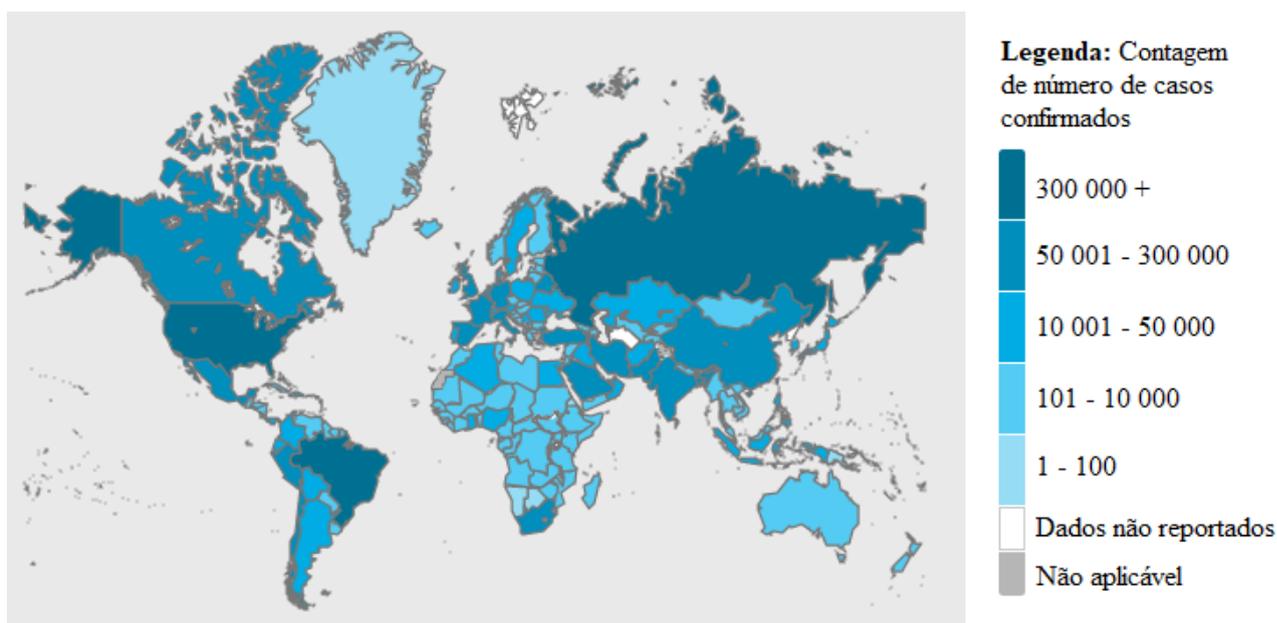
- Paciente com doenças crónicas pré-existentes como: doenças cardiovasculares, diabetes, doença crónica respiratória, hipertensão e ainda doenças oncológicas;
- Pacientes com idade avançada (70 anos ou mais);
- Pacientes com sistema imunitário comprometido.

A 30 de janeiro de 2020 a WHO declarou a COVID-19 como emergência de saúde pública de preocupação internacional (PHEIC) (Sohrabi et al., 2020). Anteriormente já tinham ocorrido outras pandemias como H1N1 (2009), poliomielite (2014), ébola na África Ocidental (2014), zika (2016) e ébola na República Democrática do Congo (2019).

Na altura em que a COVID-19 foi declarada emergência de saúde pública de preocupação internacional, quase 8 000 pessoas estavam infetadas com o vírus e já se registavam 170 mortes. A 11 de fevereiro de 2020, dados retirados da WHO registam um total de 43 103 casos de pessoas infetadas. Com esta distância de apenas doze dias, é notório o aumento exponencial no número total diário de casos de COVID-19.

Em 12 de junho do presente ano, existiam 7 547 702 casos confirmados de COVID-19 espalhados pelo mundo inteiro, como é visível na figura 1, dos quais 422 062 são óbitos. Apesar da pandemia ter ocorrido inicialmente na China, o continente Americano detém nesta data o maior número de casos confirmados. Como é possível observar na figura 1, o continente detém as tonalidades de azul mais escuro. Com uma diferença de aproximadamente 400 000 casos confirmados, a Europa é a segunda região da WHO com o maior número de pessoas infetadas.

Figura 1 - Casos de COVID-19 registados mundialmente



(Fonte: University & Medicine, 2020)

Países avaliados

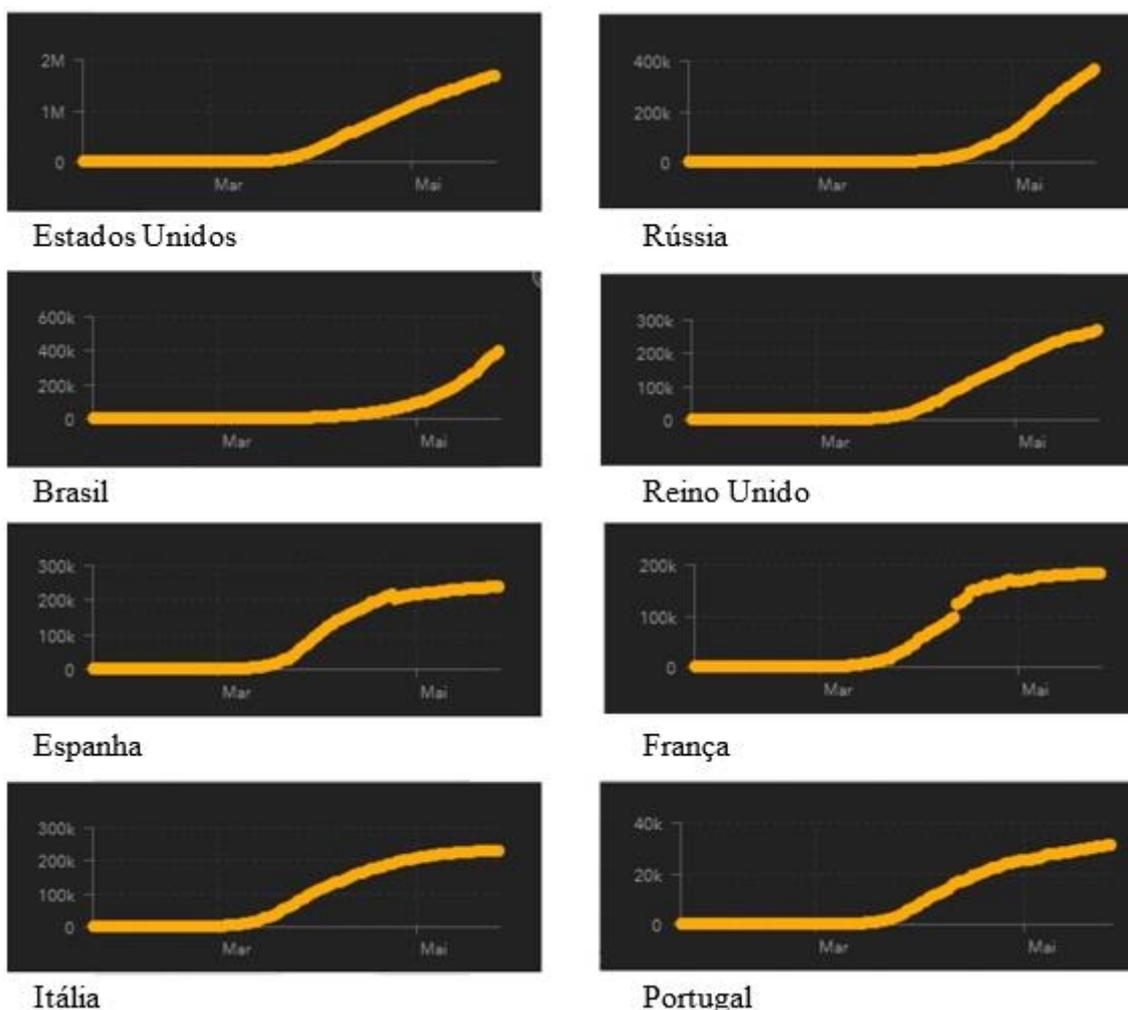
O COVID-19 afetou comunidades, empresas e organizações em todo o mundo devido à sua rápida disseminação. Ao contrário do que aconteceu anteriormente com a SARS e o vírus influenza A H1N1, não houve apenas um número reduzido de países a ser afetado pelo vírus, mas sim várias nações. Por essa razão, não abordaremos os indicadores e setores que mais sofreram

com a pandemia apenas nesse número restrito de países, mas consideraremos os impactos numa escala mais alargada.

Existem, no entanto, países que têm mais relevância para serem abordados por se tratar de países que registam um maior número de casos confirmados do vírus, como o caso dos Estados Unidos, o Brasil, a Rússia, e ainda pela localização relativamente próxima do nosso país como o exemplo do Reino Unido, Espanha, Itália, França. A China, por seu lado, será mencionada por se tratar do país de origem da pandemia, pelo impacto em alguns setores que teve e pela relação de dependência que muitos países têm com a China em vários setores de atividade. Por último, será tido em consideração Portugal, uma vez que é onde nos encontramos, e torna-se importante perceber se efetivamente o país estava preparado para uma pandemia a esta escala, quais foram os setores e indicadores mais afetados e ainda analisar quais as medidas adotadas pelo país de forma a dar resposta à situação sanitária.

É ainda necessário referir que, como se pode observar através da figura 2, à exceção da China, dentro do conjunto de países que iremos considerar, os países da Europa foram uns dos primeiros a registarem casos de COVID-19, o que tem implicações a vários níveis. A necessidade de adotar medidas de combate ao vírus como o encerramento de escolas, o isolamento e a distância social, entre outros, são exemplos de medidas que poderão ter implicações, nomeadamente custos elevados, e que estes países da Europa consideraram antes de outros países em estudo. Por essa razão, é de esperar que os países da Europa apresentem impactos mais significativos do que os Estados Unidos, Rússia e Brasil que estão numa fase mais inicial do vírus, como iremos ver mais à frente.

Figura 2 - Crescimento de casos de COVID-19 nos países em estudo



(Fonte: Elaboração própria, dados retirados: Fund, 2020)

Indicadores e Setores Económicos Afetados

As perspetivas para a economia mundial deterioraram-se de forma significativa com a pandemia COVID-19. Contrariamente ao que aconteceu anteriormente com a SARS e a pandemia influenza A H1N1, em que os impactos registados foram de curto prazo, com o COVID-19 o cenário que se verifica é bastante diferente.

Ao analisarmos a tabela 1, que representa o crescimento real do PIB em percentagem referente a abril, verificamos que, apesar de um crescimento bastante inferior ao do ano anterior, a China registou um crescimento de 1,2% do PIB nos primeiros trimestres de 2020. Ao fazer uma ponte entre a tabela 1 e a figura 3 podemos verificar que, à exceção da China, todos os restantes países em estudo registaram um declínio no crescimento anual do PIB a rondar valores superiores a 3%

do PIB, chegando a Itália a registar um declínio do crescimento superior a 9% do PIB, representando o país com um maior declínio. Logo de seguida, e olhando para a tabela 1 e figura 3, com 8% de declínio do crescimento temos Espanha e Portugal. A França e o Reino Unido não ficam atrás e também eles registaram declínios de crescimento do PIB entre os 7,2% e 6,5%, respetivamente. Já os Estados Unidos, o Brasil e a Rússia registam declínios do crescimento a rondar os 5%.

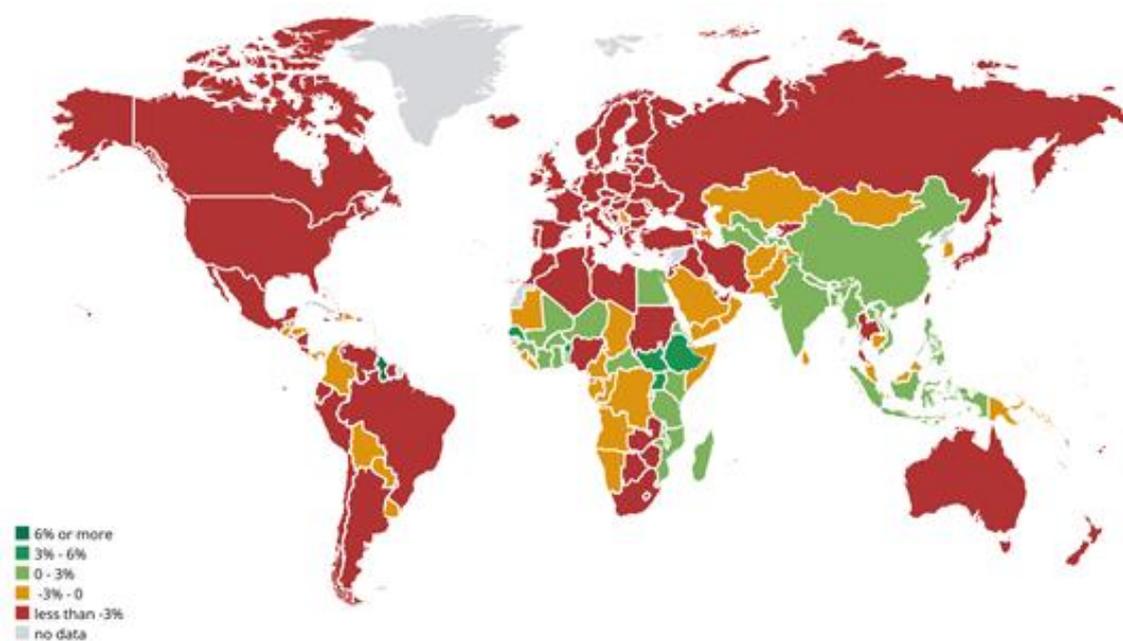
Não podemos esquecer que os países da Europa, nomeadamente Reino Unido, Itália, Espanha, França e Portugal, registaram casos confirmados de COVID-19 relativamente mais cedo do que os outros países em estudo, como mencionado anteriormente. Esse poderá ser o motivo pelo qual o PIB dos países europeus apresentam declínios superiores aos outros países, uma vez que nesses países o choque económico ocorreu mais cedo.

Tabela 1 - Crescimento do PIB dos países em estudo (Variação % anual)

	2018	2019	2020
Estados Unidos	2,9	2,3	-5,9
Brasil	1,3	1,1	-5,3
Rússia	2,5	1,3	-5,5
China	6,7	6,1	1,2
Reino Unido	1,3	1,4	-6,5
Itália	0,8	0,3	-9,1
Espanha	2,4	2	-8
França	1,7	1,3	-7,2
Portugal	2,6	2,2	-8

(Fonte: Elaboração Própria, dados retirados: Fund, 2020)

Figura 3 - Crescimento real do PIB (Variação % anual)



(Fonte: Fund, 2020)

Comparado com o cenário económico da Segunda Guerra Mundial (Guardian, 2020a), não houve um único setor que conseguisse escapar à turbulência do novo vírus, sendo a agricultura, setor dos alimentos, hotelaria, turismo e aviação, bem como a educação, saúde e indústria farmacêutica e o setor financeiro os setores mais afetados.

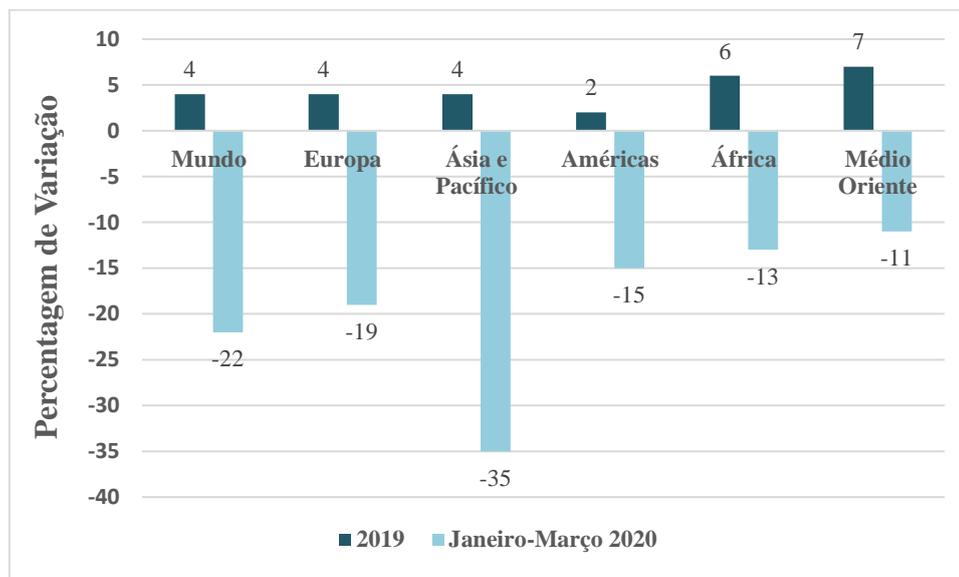
A resiliência do setor agrícola foi colocada à prova pela pandemia do novo vírus. O colapso global na procura e no recurso a hotéis e restaurantes fez com que o preço dos bens agrícolas caísse 20% (Bhosale, 2020). Por outro lado, o setor dos alimentos também foi afetado na medida em que o distanciamento social, o aconselhamento acerca do autoisolamento, bem como o cancelamento ou redução de viagens desnecessárias de forma a evitar aglomerações afetou, por exemplo, equipas de entrega essenciais para verificar e garantir a entrega de produtos, nomeadamente bens de primeira necessidade. A distribuição e as próprias lojas de alimentos foram efetivamente pressionadas devido ao esvaziamento de stock nos supermercados dado o pânico da população (Guardian, 2020c).

O setor hoteleiro foi, talvez, o mais atingido, com trabalhadores a enfrentar dificuldades potencialmente avassaladoras. Por exemplo, a Marriott International, com aproximadamente 174 000 funcionários, viu-se obrigada a colocar milhares de trabalhadores em licença enquanto o hotel se recupera da pandemia de coronavírus (Bomey, 2020). Na Europa, a Alemanha registou, desde o dia 1 de março, uma diminuição na taxa de ocupação hoteleira a rondar os 36%. As

idades italianas não foram exceção e foram também afetadas, registrando uma taxa de ocupação atual de 6%, enquanto Londres, por seu lado, permanece estável com uma taxa de ocupação de, aproximadamente, 47% (Net, 2020). Em Portugal o panorama não é diferente, com o presidente da Associação Portuguesa de Hotelaria e Restauração (APHORT) a afirmar que 95% do setor hoteleiro fechou devido à pandemia e que, em certos casos, devido aos encerramentos prolongados, haverá despedimentos em certas unidades.

O setor do turismo é, atualmente, um dos mais atingidos pelo COVID-19, com impactos não só na oferta como também na procura de viagens. Como consequência direta da pandemia, o Conselho Mundial de Viagens e Turismo alertou para o facto de 50 milhões de empregos no setor global de viagens e turismo poderem estar em risco (Faus, 2020). Na Europa, a aliança do Manifesto Europeu de Turismo, que abarca mais de 50 organizações europeias do setor de viagens e turismo, ressaltou a necessidade de implementar medidas urgentes como, por exemplo, auxílios estatais temporários para estes setores bem como acesso fácil e rápido a empréstimos para que seja possível superar a escassez de liquidez (E. T. Comissão, 2020). A Organização Mundial de Turismo (OMT) estima que a pandemia tenha causado uma queda de, aproximadamente, 22% nas chegadas de turistas internacionais em todo o mundo durante o primeiro trimestre de 2020, como se pode verificar no gráfico 14. As chegadas em março caíram cerca de 57% após o início do bloqueio em vários países, das restrições de viagens e do fecho de aeroportos e fronteiras nacionais. Em suma, há uma perda de 67 milhões de chegadas internacionais que se traduz em 80 biliões de dólares em receitas. Segundo a agência, a crise pode levar a um declínio anual entre 60% a 80 % em comparação aos valores do ano anterior (E. T. Comissão, 2020).

Gráfico 13 - Chegadas de turistas internacionais em 2019 e primeiro trimestre de 2020 (% de variação)



(Fonte: Adaptado, Organization, 2020)

A nível educacional, a pandemia COVID-19 afetou todos os sistemas sem exceções, desde o ensino pré-escolar até ao ensino universitário. Diferentes países adotaram diferentes estratégias. Itália e Portugal fecharam por completo as escolas. O Reino Unido fechou todas as escolas, permitindo apenas a frequência por filhos de trabalhadores de indústrias consideradas indústrias-chave (GOV.UK, 2020; Reis, 2020). A figura 4 representa o panorama do funcionamento das escolas em que, a azul estão representados os países que mantiveram as escolas abertas, a lilás estão representados os países que fecharam as escolas na sua totalidade e, por último, a rosa estão representados os países que fecharam escolas apenas nas regiões em que o vírus se estava a fazer sentir. Em suma, mais de 150 países impuseram um fecho nacional das instituições educacionais e estima-se que mais de um bilião de alunos tenham sido afetados com o encerramento de instituições de ensino (UNESCO, 2020).

saúde, são de extrema importância (Tanne et al., 2020). Os elevados custos com a assistência médica e a escassez de equipamentos médico, como o caso das máscaras e número de ventiladores, acabaram por expor fragilidades na prestação de assistência ao paciente, como foi possível observar não só em Itália como em muitos outros países (Gomes, 2020).

Dada a gravidade da atual pandemia e todas as fragilidades observadas, o mais provável é que ocorram mudanças na dinâmica da assistência médica, levando a investimentos em infraestruturas de prevenção de doenças, transformações digitais que facilitem e acelerem a prestação de assistência médica e, ainda, uma mudança nas políticas de saúde e gestão clínica à medida que novas evidências surgem (Nicola et al., 2020).

O novo coronavírus afetou os mercados financeiros e a economia global. Respostas governamentais descoordenadas e certos bloqueios levaram a uma interrupção na cadeia de abastecimento. Os governos da generalidade dos países afetados têm adotado medidas de apoio à economia, incluindo o reforço da proteção social, medidas de suporte do rendimento de trabalhadores e empresas e aumento da provisão de bens e serviços na área da saúde. Aplicaram, ainda, paralisações de fronteiras, restrições de viagens e quarentena em países, muitos deles as maiores economias do mundo, o que provocou o pânico de uma possível crise económica e recessão eminente. De forma a combater esta crise económica várias foram as estratégias adotadas pelos diferentes governos

Na China, por exemplo, as restrições de bloqueio fizeram com que as produções de certos bens nas fábricas se reduzissem significativamente, enquanto que políticas como a quarentena e o autoisolamento fizeram com que o consumo, a procura e a utilização de produtos e serviços também diminuísse (Yap, 2020). Contudo, o Banco Popular da China (PBoC) forneceu aproximadamente 240 biliões de dólares para manter a liquidez do banco (Baret, Celner, Reilly, & Shilling, 2020). No entanto, à medida que o vírus se vai propagando para o resto do mundo, a China começará a recuperar-se de forma mais rápida do que os restantes países, o que irá fortalecer o seu poder de negociação comercial com os Estados Unidos. De facto, as empresas chinesas conseguiram retirar algumas vantagens de toda esta adversidade, na medida em que terão uma posição vantajosa em relação às economias que são extremamente dependentes da China, principalmente o mercado de ações (J. Wilson, 2020).

Nos Estados Unidos, o Federal Reserve Bank (FEB) diminuiu as taxas de juro em 0,5% na tentativa de amenizar o choque do vírus na economia do país (Smialek, 2020). Já anteriormente tinha anunciado que ajudaria o mercado comprando 125 biliões de dólares em títulos e ainda

oferecerá um programa de empréstimos no valor de 300 bilhões de dólares para as empresas de Main Street (ELLIOTT, 2020). O governo de Trump conseguiu garantir, a 27 de março, um pacote no valor de aproximadamente 2 trilhões de dólares para ajudar empresas, trabalhadores, governos estaduais e locais e o setor da saúde (Jazeera, 2020). Na Rússia, apesar das respostas tardias e inconsistentes por parte do governo federal, no início de abril tomaram medidas de forma a combater as consequências económicas da pandemia como, por exemplo, o aumento salarial dos trabalhadores médicos, a eliminação dos impostos de importação sobre bens socialmente importantes e, ainda, ajuda às empresas, alocando um montante de 32,9 milhões de dólares do orçamento federal (Kostelancik & Heerdt, 2020). O Brasil não foi exceção e anunciou um pacote no valor de 150 bilhões de dólares com o intuito de apoiar a população mais vulnerável, ajudar os trabalhadores informais e autónomos, apoiar financeiramente estados, setores aéreos, entre outros (KPMG, 2020).

No caso Europeu, os governos europeus prometeram um pacote de resgate económico a rondar os 1,7 bilhões de euros na tentativa de atenuar os efeitos económicos do COVID-19 na zona euro, com contribuições de todos os estados membros, do Reino Unido, e ainda de países da região da Europa mas que não fazem parte da União Europeia (Guardian, 2020b). Por outro lado, o Banco Central Europeu (BCE) anunciou um programa de compra de ativos no valor de 750 bilhões de euros com o objetivo de estabilizar e fortalecer o euro (E. C. Bank, 2020). Para além disso, a Comissão Europeia recolheu fundos de investimento no valor de 25 bilhões de euros para ajudar na pandemia e ainda concordou com uma política mais relaxada em relação às regras orçamentais de forma a incentivar os gastos públicos e ajudas às empresas afetadas (E. Commission, 2020).

No Reino Unido, o governo anunciou um pacote de 330 milhões de libras em garantias de empréstimos de emergência para ajudar os que estão a passar por dificuldades financeiras, foram emitidos 20 bilhões de libras de apoio fiscal na tentativa de salvar as empresas do Reino Unido (B. News, 2020). O governo anunciou ainda que pagará até 80% dos salários do pessoal que é mantido pela entidade empregadora e ainda apoiar os trabalhadores independentes no valor de aproximadamente 9 bilhões de libras (S. News, 2020). Na Itália, o governo anunciou um pacote de estímulos no montante de 80 mil milhões de euros para subvenções a fundo perdido para pequenas e médias empresas e incentivos ao turismo (Lusa, 2020). O nosso país vizinho, Espanha, mobilizou uma quantia superior à da Itália no montante de 200 000 milhões de euros (Correo, 2020) . Em França o ministro da economia anuncia um auxílio para combater as consequências económicas para pequenas empresas e funcionários no valor de 45 bilhões de euros (Hallier, Orenstein, & Bleu, 2020) .

No nosso país, o governo divulgou um programa de estabilização com um horizonte temporal até ao final de 2020. Este programa assenta na manutenção do emprego e a retoma progressiva da atividade económica, no cariz social e apoios ao rendimento das pessoas, com maior incidência às que foram mais afetadas pelas consequências económicas da pandemia, no apoio às empresas, e por último, de matriz institucional (República Portuguesa, 2020). Alguns exemplos de ajudas que podemos encontrar no programa de estabilização são o reforço de 504 milhões de euros destinados ao setor da saúde, o que permitirá contratar profissionais de saúde, apoios ao emprego e à formação profissional a rondarem os 106 milhões de euros, apoio à contratação em regime de teletrabalho no valor de 20 milhões de euros, universalização da escola digital no montante de 400 milhões de euros, financiamento das regiões autónomas no valor de 948 milhões de euros, entre outros (Notícias ao Minuto, 2020; Diário de Notícias, 2020).

Os impactos das medidas políticas mencionadas anteriormente são de difícil avaliação pelo que dependerá da sua especificação concreta e das dimensões das situações elegíveis, bem como da forma como os anúncios são interpretados pelos mercados e pela generalidade dos agentes económicos.

Discussão

A análise do presente relatório sugere que o impacto económico do COVID-19 foi mais acentuado do que nas outras epidemias SARS e o vírus influenza A (H1N1). O COVID-19 teve um efeito notório em todos os setores da economia mundial, mas em especial, nos países onde as economias estavam mais fragilizadas bem como nos países onde ocorreram mais casos confirmados do vírus.

Na epidemia SARS, China, mais concretamente Hong Kong, Canadá e Singapura foram as áreas claramente mais afetadas. Na pandemia do vírus influenza A H1N1 os países mais afetados foram os Estados Unidos, o México e o Canadá. Ao contrário do que aconteceu nas epidemias mencionadas, o caso do COVID-19 foi diferente, e o seu impacto fez-se sentir a uma escala mundial e não a países exclusivos. No entanto, até à data de 12 de junho, os países que sofreram maior impacto em resultado do vírus, foram os Estados Unidos, o Brasil e a Rússia, já na Europa foram o Reino Unido, Espanha, Itália e França.

A epidemia SARS e a pandemia provocada pelo vírus influenza A H1N1 nos países em estudo, tiveram consequências económicas, em ambos os casos, de curto prazo e os choques que

ocorreram em consequência das doenças foram relativamente fáceis de contornar pelos setores afetados. No mesmo sentido, as repercussões nos setores do turismo e da saúde coincidiram com os efeitos económicos ocorridos em ambas as epidemias.

No entanto, o mesmo não ocorreu com o atual vírus. O atual coronavírus é marcado por medidas de contenção generalizadas e por custos de curto prazo que superam as epidemias passadas, devido à paragem súbita global sem precedentes. Ainda ao contrário das epidemias passadas, também os setores económicos foram bastante impactados a nível global, não saindo um único setor ileso ao vírus. Para tal, de forma a responder a estes impactos, foi crucial a criação de políticas económicas e de saúde pública bem planeadas e sustentadas para que empresas e entidades conseguissem suportar os danos.

III. Entidade de Acolhimento

Descrição

A maior parte da informação apresentada nesta secção corresponde à informação constante da apresentação corporativa da empresa (Paul Stricker, 2019).

A empresa Paul Stricker, SA concentra a sua atividade na criação, desenvolvimento e distribuição de produtos promocionais para profissionais do mesmo setor. Em suma, a empresa somente vende a entidades que se encontrem num setor de atividade associado ao seu, sendo essas entidades as distribuidoras que levam o produto ao cliente final.

A Paul Stricker SA foi fundada em 1944, em Portugal, por Paul Stricker. Na altura, tratava-se de uma pequena empresa que se dedicava exclusivamente a reparações de canetas e só 40 anos depois entrou no negócio de brindes promocionais corporativos. No final dos anos 80, a presidência da empresa passa a ser assumida pelo filho do fundador, Ricardo Stricker.

O primeiro catálogo de brindes promocionais foi lançado no ano de 2000, e foi também nesse mesmo ano que a empresa decidiu apostar na criação de uma equipa de *procurement* para que se dedicassem ao *sourcing* no Oriente. Dada a posição de crescimento em que a empresa se encontrava, foi necessária a criação de um armazém que apresentasse uma maior capacidade para que, assim, a empresa conseguisse dar resposta à procura. Em 2003 inaugurou-se esse armazém, a nova sede no Núcleo Industrial de Murte de.

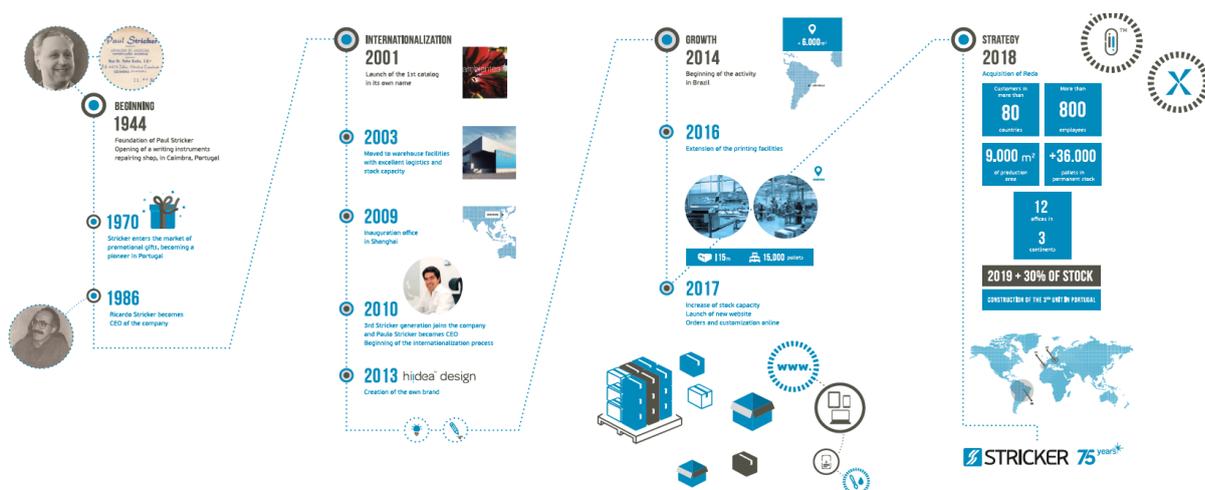
No ano de 2007, a Stricker passa a sociedade anónima e dá ainda o primeiro passo na internacionalização com a sua participação na ExpoReclam em Madrid. Dois anos depois, abre um escritório em Shanghai dedicado ao *procurement*. No ano seguinte, Catarina e Paulo Stricker, filhos de Ricardo Stricker, juntam-se à empresa assumindo posições de relevo. Nesse ano, para além da inauguração de novos escritórios com *showroom* em Lisboa e em Barcelona, a empresa iniciou também a sua expansão para o leste da Europa participando na PSI Dusseldorf, uma exposição que reúne agências e distribuidores de diversos países, que oferece produtos com mais inovações, novas tendências, novos contactos comerciais, entre outros (MeetExpo). Em 2011 participa também, pela primeira vez, na única exposição no mercado promocional que se concentra no produto e nas técnicas de decoração relevantes CTCO em Lyon.

Ao longo de 70 anos, o rigor e a capacidade de inovação têm acompanhado a evolução da publicidade na empresa. A Stricker é uma das líderes europeias na conceção, desenvolvimento e

distribuição de produtos promocionais corporativos a profissionais do mesmo setor. Com o foco na inovação, a empresa lança em 2013 a marca *hi!dea design*, uma marca de design próprio que tem por missão criar artigos de utilização diária, funcionais e com um design vanguardista. No ano seguinte foi integrada a Str. Holding Co. Limited (XunDa), uma holding sediada na China, que fornece serviços de suporte à equipa portuguesa. Em suma, serve como intermediária comprando os produtos na China e exportando-os para Portugal.

Em 2018, a empresa deu um passo na continuidade do crescimento através da aquisição da empresa Reda, sediada na República Checa. Esta aquisição contribuiu para que, em 2019, lhe fosse atribuído o prémio de empreendedorismo 2018 pela INSEAD (European Institute of Business Administration). Nesse mesmo ano, a empresa conseguiu implementar uma solução Web para impressão, aumentar cerca de 30% o seu stock e ainda obter os certificados de saúde e segurança nacional ocupacional (ISSO 45001) e ambiental (ISSO 14001). Toda esta evolução está presente na Figura 5 .

Figura 5 - Evolução da Paul Stricker, SA

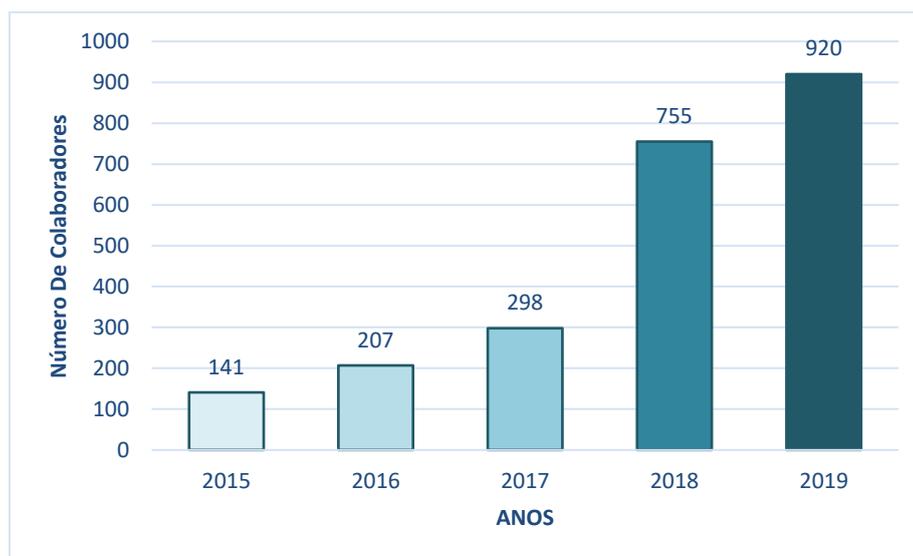


(Fonte: Paul Stricker, 2019)

O Grupo Sticker em Números

O Grupo Stricker conta com armazéns com uma área superior a 20 000 metros quadrados e um stock permanente de 36 000 paletes conseguindo, assim, dar resposta a encomendas de grandes dimensões. Com uma equipa que tem vindo a aumentar exponencialmente, como é visível no gráfico 15, a empresa emprega atualmente mais de 900 colaboradores em todo o mundo, contando ainda com uma equipa de vendas fluente em mais de 11 idiomas.

Gráfico 14 - Número de colaboradores entre 2015 e 2019 da Paul Stricker, SA

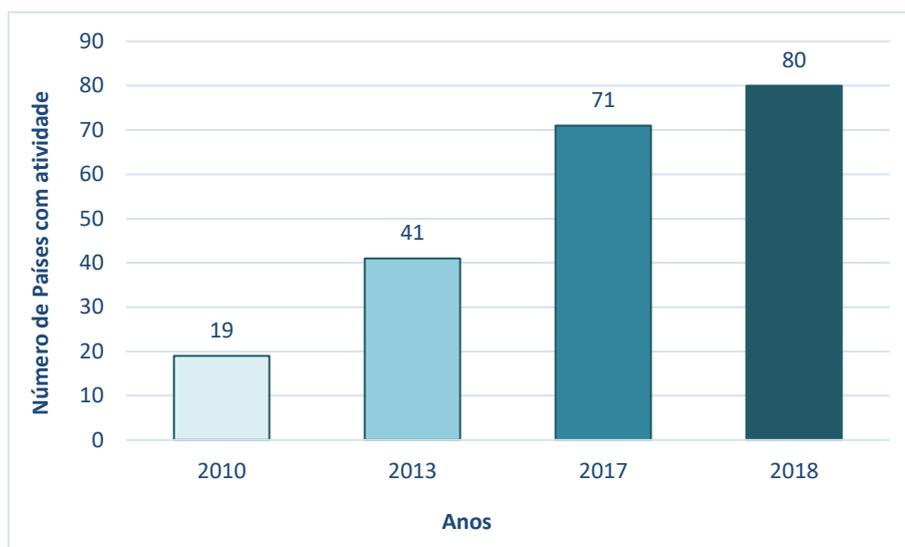


(Fonte: Elaboração própria, dados retirados: Paul Stricker, 2019)

Através do seu serviço de logística, consegue garantir entregas rápidas e económicas em toda a Europa, Norte de África e Médio Oriente e com condições de oferta de portes de envio que poderão ser, para o cliente, bastante atrativas.

Com sede em Cantanhede, aumentou a sua presença substancialmente em todo o mundo como se vê pode ver no gráfico 16 e, atualmente, está presente em mais de 80 países. Possui escritórios espalhados por Madrid, Barcelona, Varsóvia, Brno, Praga e São Paulo, para além de um escritório de compras em Xangai e unidades de negócios em Paris, Lyon, Bordeaux, Lille, Colônia, Amesterdão, Milão, Roma, Bolonha, Nápoles, Belgrado, Reading e Gotemburgo, como se pode observar na figura 6.

Gráfico 15 - Número de Clientes Paul Stricker, SA no Mundo



(Fonte: Elaboração própria, dados retirados: Paul Stricker, 2019)

Figura 6 - Paul Stricker, SA no Mundo



(Fonte: Paul Stricker, 2019)

A sua principal missão passa pela contribuição, de forma decisiva, para tornar o brinde promocional num instrumento de excelência no mundo do marketing e publicidade. Um dos seus principais pilares é o crescimento sustentável, o que permitiu a expansão do negócio de Portugal para o resto do Mundo.

Produtos e serviços

Desde o primeiro contacto com a equipa comercial até à expedição, passando por toda a produção, gestão de stock e rigoroso controlo de qualidade, a empresa está empenhada em dar resposta imediata às encomendas dos seus clientes. Para tal, oferece aos seus clientes o acesso a catálogos como o *Hi!dea Tm* e o catálogo *Excursion*. Cada catálogo é composto por mais de 2 800 referências sendo que o catálogo *Hi!dea* ainda oferece, na coleção têxtil, mais de 2 200 referências e produtos de design próprio e exclusivos. Na época festiva do Natal oferece ainda o acesso ao catálogo *Xmas*, que é um complemento à oferta anual, onde figuram várias opções vocacionadas para oferecer como presente na época natalícia.

A Stricker disponibiliza aos seus clientes vários serviços de personalização que se encontram na figura 7. O serviço *Connecting You* baseia-se em importações diretas da China, a curtos prazos e preços competitivos, de produtos como bolsas, garrafas, cordões e USB. O *Dom'Ing* permite criar um alfinete ou chaveiro totalmente personalizado. Um dos serviços mais conhecidos pela sua boa qualidade e por possuir prazos de entrega reduzidos, o *Graphic'In*, oferece serviços gráficos personalizados para criar cartões de visita, folhetos, rol-ups e banners publicitários. O serviço *Paper'In Premium Bags*, tal como o nome indica, está focado na criação de um saco de papel exclusivo, distinto e totalmente personalizável. Por último, o *Button P'In* permite a criação de pinos, redondos ou retangulares, personalizáveis.

Figura 7 - Serviços de personalização da Paul Stricker, SA



(Fonte: Paul Stricker, 2019)

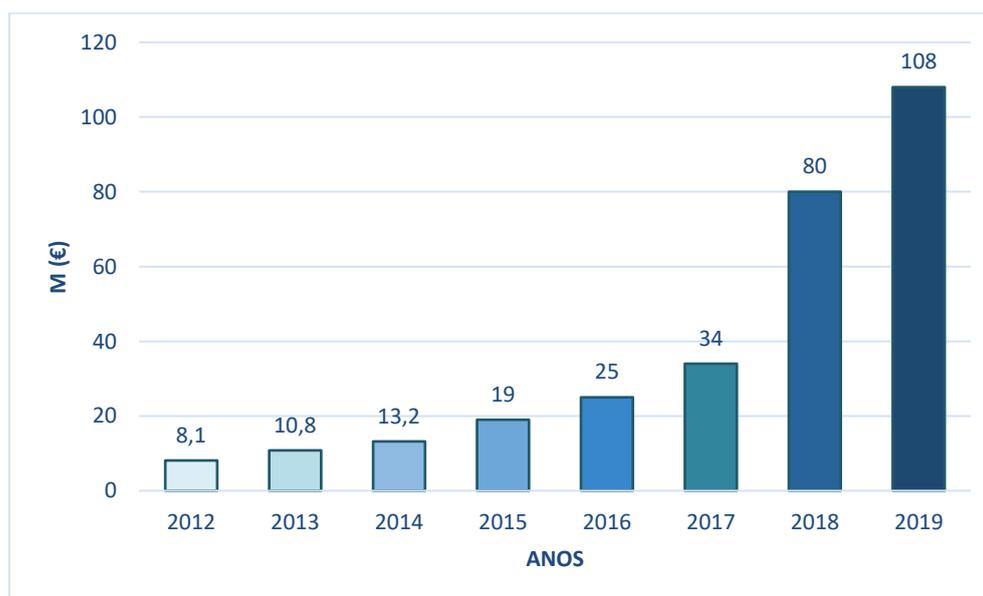
Nos ateliês de impressão, a empresa dispõe de variadas técnicas de personalização dos produtos, sendo elas : transfer digital, o bordado, o cunho, o doming, o laser, a serigrafia, a serigrafia circular, a serigrafia têxtil, a sublimação, a tampografia, o transfer, o UV digital, os autocolantes, o firing, o *hydroglaze*, a impressão digital, o *direct garment*, o *Sandblasting*, o UV circular (Anexo 1).

No website da empresa, pode-se obter a informação detalhada dos artigos e efetuar um pedido de para a sua orçamentação. Além de um simulador de personalização de produtos rápido, intuitivo e criativo, o cliente pode ainda acompanhar a sua encomenda a qualquer momento.

Indicadores Económicos

A Paul Stricker, SA apresenta um crescimento económico anual, como se pode observar no gráfico 17 e, desde o início da sua existência, tem sofrido aumentos recorrentes ao nível de volume de negócio. No entanto, foi em 2018 que se verificou o maior pico, aumentando o seu volume de negócios para 80 milhões de euros, quase 3 vezes superior ao do ano interior. Este aumento deve-se, principalmente, à compra da empresa Reda, ao forte incremento da atividade no oriente, ao aumento significativo de volume de negócios da subsidiária brasileira e ainda ao aumento do mercado da empresa mãe, a Paul Stricker, SA. O ano seguinte, 2019, não foi exceção e registou-se um aumento de cerca de 35% em relação a 2018, obtendo um total de volume de negócios a rondar os 108 milhões de euros. Com crescimentos consideráveis todos os anos, o grupo Stricker tem uma perspetiva de aumentar o seu volume de negócios para os 146 milhões de euros para o ano de 2020.

Gráfico 16 - Evolução da faturação entre 2012 e 2019 da Paul Stricker, SA (Milhões de Euros)



(Fonte: Elaboração própria, dados retirados: Paul Stricker, 2019)

Este volume de negócios está dividido por diversas áreas geográficas, sendo as principais Portugal (PT), República Checa (CZ), Brasil (BR), Oriente (OR) e, por último, o Resto do Mundo (RM).

Através do gráfico 18, conseguimos perceber que a República Checa regista a maior percentagem, 36,08%, de volume de negócios por mercado. Este número significativo deve-se, principalmente, à aquisição da empresa Reda. Logo a seguir temos Portugal, onde se situa a empresa mãe Paul Stricker, com uma percentagem de 31,97%.

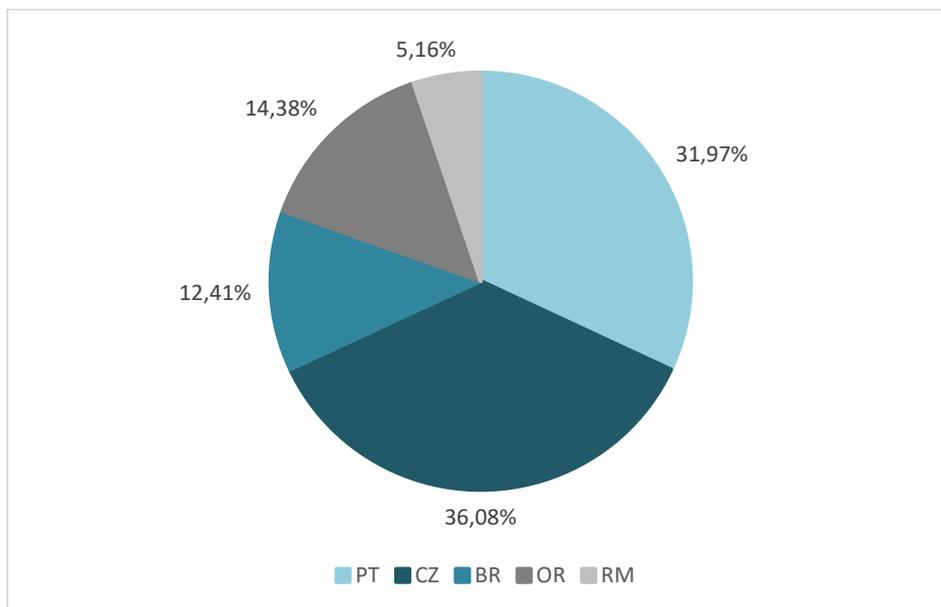
Também o Brasil apresenta uma percentagem relevante de volume de negócios, correspondendo a 12,41%. Tal como em 2017, conseguiu superar o orçamento e, grande parte, deve-se ao reforço de stocks próprios e da manutenção de captação de novos clientes. A evolução registada levou à constituição de uma nova unidade de armazenamento de suporte ao crescimento da atividade.

O oriente apresenta uma percentagem de 14,38% do total, graças à nova unidade empresarial, a Reda China Limited, em consequência da aquisição realizada da Reda. Uma outra razão é a entidade Sr Holding Co. Limited, que agrega o conjunto de investimentos feitos pela Paul Stricker nos mercados asiáticos a nível de dotar a organização de estruturas de *sourcing* e compras.

No resto do mundo estão incluídos no cálculo países como Espanha, Suécia, Itália, Alemanha, Áustria, Suíça e Reino Unido. A inclusão destes países deve-se ao facto de, em 2018, terem tido um papel importante no volume de negócios da Paul Stricker. A Espanha, por exemplo, apresentou uma taxa de crescimento em 2018 de 40%, ou seja, aproximadamente mais de 1.934 milhões de euros, representando este mercado cerca 2% do volume de negócios total da empresa mãe. Por outro lado, a Paul Stricker Sweden Office AB, constituída em agosto de 2018, representa uma das seis subsidiárias para a promoção comercial dos produtos do Grupo Stricker e, por essa razão, a Suécia estar incluída neste cálculo. A constituição de uma subsidiária na Itália apresentou aspetos inovadores no seio da presença do Grupo no mercado europeu já que, para além de se estruturar para garantir a promoção comercial do Grupo Stricker, esta passou a assegurar a comercialização dos produtos Stricker em Itália, através da revenda aos clientes da empresa nesta área geográfica. A criação da subsidiária Paul Stricker GmbH acompanha a sociedade italiana na expansão e consolidação da presença do Grupo nos mercados europeus, nomeadamente Alemanha, Áustria e Suíça. A criação desta subsidiária visa não só a promoção comercial do grupo, como a venda direta dos seus produtos, mas também o desenvolvimento de serviços de venda e restantes serviços conexos, moldados à cultura, práticas comerciais e necessidades específicas das empresas nestes mercados. Por último, a subsidiária do Reino

Unido, apesar de apenas no final do ano de 2018 ter entrado em atividade, entra também ela para o cálculo de percentagem de volume de negócios uma vez que se insere na política de expansão e consolidação da presença da Stricker nos mercados europeus.

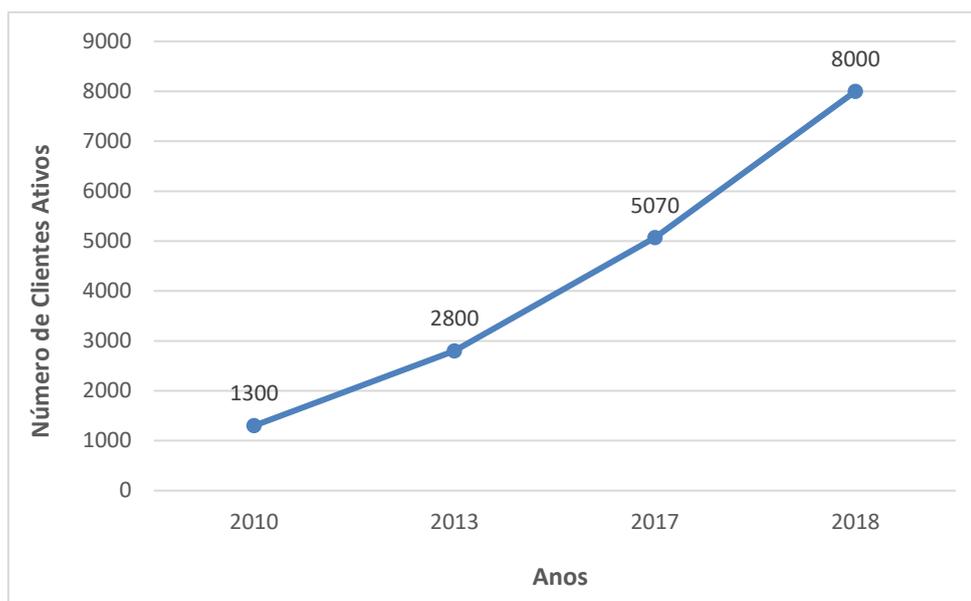
Gráfico 17 - Percentagem de volume de negócios por mercado da Paul Stricker, SA (2018)



(Fonte: Elaboração própria, dados retirados: Paul Stricker, 2018)

Este aumento de volume de negócios não seria possível se não fosse acompanhado de um crescimento de clientes. Ao longo de 8 anos a empresa conseguiu aumentar, cerca de 6 vezes mais, o número de clientes. É importante ainda salientar o aumento significativo de clientes entre o período de 2017 e 2018, visível no gráfico 19, grande parte por aquisição da Reda por parte da Paul Stricker SA.

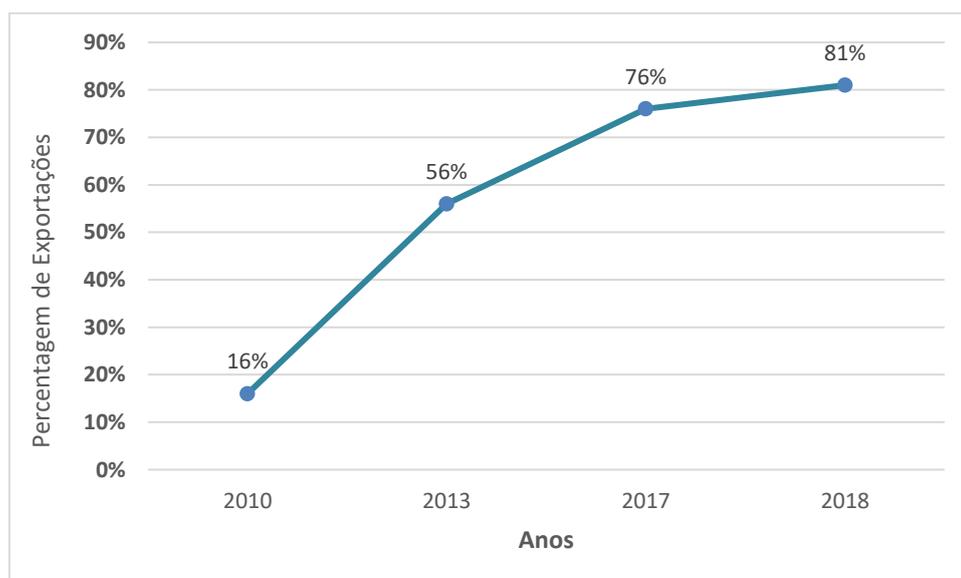
Gráfico 18 - Número de Clientes Ativos da Paul Stricker, SA



(Fonte: Elaboração própria, dados retirados: Paul Stricker, 2018)

Através das estratégias agressivas de internacionalização que tem vindo a implementar, a empresa conseguiu que as exportações tenham um elevado impacto no volume de negócios. Ao analisar a gráfico 20 é visível o aumento substancial, cerca de 5 vezes mais, ao longo de 8 anos, do peso das exportações.

Gráfico 19 - Percentagem de Exportações da Paul Stricker, SA



(Fonte: Elaboração própria, dados retirados: Paul Stricker, 2018)

IV. Atividades desenvolvidas no estágio

Enquadramento

O estágio curricular na fase final do Mestrado em Gestão da FEUC tem como objetivo oferecer ao estudante uma primeira experiência a nível profissional. Este consiste na permanência, por um dado período de tempo, numa certa entidade que se disponibiliza a receber o estagiário. Durante o tempo de estágio, o estagiário desempenha um conjunto de atividades consideradas relevantes tanto para a sua entrada na realidade laboral como para a entidade de acolhimento.

O estágio curricular que frequentei realizou-se em Murte de, Cantanhede, no departamento de logística da empresa Paul Stricker, SA no período compreendido entre 20 de janeiro de 2020 e o dia 22 de Maio de 2020. Um dos principais objetivos do estágio baseou-se no contacto com a realidade empresarial. A aquisição de conhecimento relacionados com *procurement* e com o controlo de qualidade, bem como o desenvolvimento de competências para trabalho em equipa em ambiente empresarial foram outros dos objetivos.

No primeiro dia a empresa realizou uma pequena reunião com o objetivo de dar a conhecer o sítio onde realizei o estágio. Para tal, foi contada a história da Paul Stricker, isto é, como começou todo o projeto, a sua evolução e a contextualização do negócio em si. De seguida, foi feita uma visita ao longo do edifício e das instalações de forma a conhecer todos os departamentos que ali existiam.

Ao longo do estágio tive a meu cargo tarefas permanentes e pontuais, todas elas relacionadas com os objetivos do estágio que irei descrever de seguida. Para além destas, participei em várias tarefas de apoio aos colaboradores do departamento onde me encontrava e ainda do departamento de compras.

Com o surgimento de casos de COVID-19 em Portugal, a minha participação no estágio tomou um rumo diferente. A 16 de março a empresa decide realizar um plano de contingência no combate ao vírus. O plano de contingência passava por dividir os colaboradores em dois grupos, um grupo continuava a trabalhar nas instalações da Stricker e outro grupo trabalharia a partir de casa, com a duração de uma semana, sendo que no final trocariam. No entanto, nessa mesma semana, para além de o governo português declarar estado de emergência, um colaborador da Stricker reporta a existência de um caso de COVID-19 na família. Posto isto, a empresa viu-se obrigada a elevar o grau de cuidados, informando todos os colaboradores que as instalações, à

exceção da área de produção, iriam fechar passando a maioria dos trabalhadores ao regime de teletrabalho.

Principais Atividades Desenvolvidas

- *Sourcing* e Avaliação de Potenciais Fornecedores – Elaboração e envio de pedidos de cotação

Na Paul Stricker, SA é feito, no início de cada ano civil, o *sourcing* e a avaliação de potenciais fornecedores passando pela ideia de encontrar parceiros confiáveis, com preços e prazos adequados ao negócio.

Numa primeira fase, elaborou-se uma lista de possíveis *freight forwarders*, após uma extensa pesquisa de mercado, para as principais rotas em que a empresa atua, sendo elas Índia-Portugal, China-Portugal, China-República Checa e China-Brasil. Os *freight forwarders* são transitários, isto é, fornecedores de serviços de transporte de mercadoria aéreos, marítimos ou terrestres (BusinessDictionary).

Após concluída a lista dos possíveis transitários, a equipa realizou uma previsão – o *forecast* – dos indicadores que têm maior influência nas rotas em que a empresa atua e que, por isso, são essenciais para a elaboração do pedido de cotação (RFQ) aos possíveis *forwarders*. Uma vez que o meio marítimo é o meio de transporte de mercadoria mais utilizado na empresa, o estudo do *forecast* teve maior incidência no indicador TEU's, que se traduz pela medida-padrão utilizada para calcular o volume de um contentor. Começou-se por analisar o número de TEU's mensais entre os anos 2015-2019, o número de TEU'S para os diferentes portos de carregamento (POL) e, por fim, a previsão para 2020. Por último, esta previsão tem também em consideração a média de *transit time* de cada POL, isto é, o tempo médio que se leva a concluir o processo de entrega da mercadoria ao porto de chegada. Em suma, com esta previsão foi possível analisar em que altura do ano e em que POL há uma maior afluência, e ainda estudar a média de tempo de trânsito de cada porto.

Ao analisar os dados dos anos anteriores, é possível fazer projeções informadas sobre os principais indicadores de desempenho (KPI). Os indicadores considerados relevantes para o estudo foram os TEU's semanais, as razões de atraso de entrega dos contentores, o tempo de despacho dos contentores e ainda a precisão e pontualidade das faturas.

Por fim, foi feito o pedido de cotação a cada fornecedor segundo os indicadores mencionados anteriormente. Criou-se ainda um simulador que reunia toda a informação disponibilizada pelos *forwaders* o que facilitou a comparação das diferentes propostas e, posteriormente, a sua seleção.

- Acompanhamento e participação no procedimento de receção de mercadorias

Uma das atividades permanentes que esteve a meu cargo ao longo do estágio passou pela realização das Guias de Receção de Mercadoria (GRM).

A empresa Paul Stricker, SA realiza o controlo de qualidade do produto tanto na fábrica, onde este é produzido, como quando este chega ao armazém. Para tal, é necessária a realização dos GRM para que esse controlo possa ser feito de forma minuciosa e eficaz.

Quando o cliente realiza a sua encomenda, esta fica automaticamente com um código, isto é, com uma ordem de compra (PO). Esta PO é composta por duas partes: a lista de referência e o *packing*. A lista de referência refere-se ao produto em si, a sua referência, o preço, quantidade, características do produto, entre outros, e o *packing* diz respeito às características da embalagem onde o produto vem inserido, como por exemplo o peso, dimensão da embalagem, entre outros.

Dias antes da encomenda chegar ao armazém de destino, eu era informada acerca do número da PO que iria chegar e, posteriormente, elaborava a GRM. A guia de receção de mercadoria traduz-se pela criação de um documento que detém a informação, retirada da PO em questão, essencial ao processo de controlo de qualidade. De seguida, esse guia é entregue ao responsável do controlo de qualidade para que avalie se o produto que chegou ao armazém está de acordo com as informações indicadas na guia.

- Sourcing de potenciais produtos a integrar a coleção da Stricker e Sourcing de potenciais fornecedores

Dada a situação de pandemia pelo COVID-19 que vivemos atualmente e a escassez de materiais médicos que o país enfrenta, a Paul Stricker, SA teve a necessidade de adaptar o seu foco de negócio. De forma a dar resposta ao problema, a empresa começou por realizar o *sourcing* de novos produtos, sendo eles máscaras, luvas, toucas, óculos, batas, fatos médicos, roupa médica e pézeiras.

Primeiramente, numa plataforma digital disponibilizada à empresa, procurei todos os fornecedores que detinham os materiais mencionados anteriormente. De seguida, através da plataforma digital Google, procurei os respetivos contactos.

Numa segunda fase, já mais avançada, foi feito o *sourcing* de potenciais fornecedores com maior incidência no mercado asiático. O governo Chinês disponibilizou uma lista de fornecedores que, para além de produzirem materiais, também detinham certificados, ou seja, tinham autorização para produzir esse material e, posteriormente, os exportar. Este processo passou pela exaustiva pesquisa e recolha de dados sobre cada fornecedor desde moradas, contacto e plataformas digitais.

Posteriormente, a informação foi enviada para os colaboradores chineses que trataram da informação e escolha dos possíveis fornecedores.

Balço do Estágio

Com a realização do estágio curricular, foi-me possível ter um primeiro contacto com o mundo empresarial e adquirir novas competências úteis para quando, um dia mais tarde, integrar o mundo do trabalho. Foi ainda possível relembrar, recordar e colocar em prática conceitos adquiridos ao longo da Licenciatura em Economia bem como no Mestrado em Gestão.

Considero a minha participação neste estágio curricular ativa na medida em que me empenhei e dediquei em todas as atividades que me foram atribuídas. Para além disso, demonstrei sempre interesse em aprender e disponibilidade para ajudar. Na minha ótica, penso que o facto de ter recolhido informação sobre determinado tema, ter tido uma participação ativa no tratamento e análise de dados, permitiu que desenvolvesse uma maior competência analítica e de síntese.

Face às circunstâncias atuais da pandemia em que nos encontramos, foram levantadas algumas barreiras, como por exemplo, a passagem ao regime de teletrabalho em que estive sensivelmente metade do meu tempo de estágio. Considero que estas barreiras dificultaram a minha aprendizagem uma vez que, em consequência, fizeram com que me fossem atribuídas menos tarefas. Face a esta adversidade, consigo ainda retirar aspetos positivos, pois acredito que criei e desenvolvi estratégias que me permitiram desenvolver maiores competências pessoais e profissionais, como o exemplo do teletrabalho, realização de reuniões em plataformas online, maior recurso à plataforma Skype, aumento de pesquisa individual aquando do surgimento de uma dúvida, entre outros.

Relativamente à empresa de acolhimento, considero que é visível o bom método de trabalho e a entajuda entre os colaboradores. Existe uma troca de informação e um diálogo forte entre os

diferentes departamentos o que facilita o trabalho de todos. Dada a sua dimensão, é de louvar o nível de organização que esta possui e, por isso, ser difícil sugerir algumas formas de melhoria. No entanto, e a nível de experiência pessoal, a única sugestão passa por melhorar o acompanhamento inicial dos novos colaboradores. Isto é, no primeiro dia, é feita uma visita pelo edifício que mostra os diferentes departamentos, no entanto, como se trata de um edifício de grandes dimensões e que abarca muitas pessoas, torna-se complicado para o novo colaborador assimilar toda a informação que lhe é dada no primeiro dia.

V. O Caso Stricker

Enquadramento

No presente capítulo será abordado o impacto económico do COVID-19 através do ponto de vista de uma empresa, a Paul Stricker, SA, permitindo complementar a informação transmitida no capítulo II. A avaliação da actual situação pela empresa Paul Stricker é tão mais importante quanto, tal como muitas empresas no mundo, grande parte da sua cadeia de abastecimento está situada na China, local onde tudo começou.

Impacto do COVID-19

Com perspectivas muito optimistas para o ano 2020, nada fazia prever que o mundo parasse de forma abrupta. Com o ano novo Chinês a decorrer e com o surgimento do vírus coronavírus, as fábricas na China fecharam por um período de tempo nunca antes visto, levando a grandes quebras na cadeia de abastecimento.

À semelhança do COVID-19, também a doença SARS surgiu na China. Na altura, 90% dos fornecedores da empresa Paul Stricker estavam localizados no país de origem da epidemia. Nessa época, as coleções da empresa eram construídas nas feiras que ocorriam no país entre abril e outubro de cada ano, isto é, colaboradores da Stricker deslocavam-se às feiras, escolhiam o produto que suscitava maior interesse, para ser integrado na coleção. Posteriormente, os catálogos eram recolhidos para, mais tarde, serem estudados pela equipa em Portugal e só após este processo é que a encomenda era realizada ao fornecedor. Em consequência da epidemia SARS, houve uma redução das viagens aéreas para a China, bem como restrições no número de participantes na feira. Isto teve implicações para a empresa, na medida em que apenas um membro da empresa, o Ricardo Stricker, conseguiu deslocar-se para o país. Também o vírus influenza A H1N1 teve impactos e reflexos na empresa, à semelhança da doença SARS.

No entanto, o impacto das duas doenças SARS e vírus influenza A H1N1, não se fez sentir de forma tão abrupta como o actual vírus, nem em termos de impacto da sociedade nem considerando os impactos na capacidade de produção. As duas doenças não se conseguem equiparar à realidade actual. Em nenhum caso anterior se verificaram eventos semelhantes aos que aconteceram com esta pandemia do COVID-19, como é o caso do confinamento, o distanciamento social, o encerramento de fronteiras, entre outros.

Como foi mencionado anteriormente, a atual pandemia ocorreu praticamente ao mesmo tempo em que acontecia o novo ano Chinês. Quando este evento ocorre, a China paralisa, levando as fábricas a fecharem portas e, passado sensivelmente 1 mês, voltam a abrir portas, voltando assim a haver produção. No entanto, este ano, devido à pandemia, as fábricas não abriram, as pessoas continuaram em isolamento, o que levou a uma quebra nunca antes vista na produção.

Com a situação do vírus a ser controlada na China e a produção a começar a voltar à normalidade, o vírus chegou à Europa e, o que antes era apenas uma quebra na cadeia de abastecimento, passou a ser também uma redução da procura. Em suma, a Europa fechou, deixou de haver procura, deixou de haver consumo. No caso da Stricker, a empresa não cancelou as encomendas feitas aos fornecedores chineses mas também não voltou a fazer encomendas devido à quebra das vendas.

Também os transportes sofreram alterações bastante significativas. Durante aproximadamente dois meses, existiu uma interrupção do fornecimento dos produtos na China. Posteriormente, quando o vírus chegou à Europa e devido à quebra da procura, companhias marítimas que tinham embarques regulares todas as semanas em situação normal, passaram a realizar estes transportes apenas de duas em duas semanas.

Devido à quebra não só da produção como também da cadeia de abastecimento e de procura, a Paul Stricker cancelou vários eventos, como por exemplo o catálogo de Natal de 2020 bem como as agendas de 2021 que realizam todos os anos. Também cancelou o lançamentos de novos produtos que estavam marcados para o primeiro trimestre do ano e cancelou ainda investimentos que estavam previsto em novas coleções, novas áreas de negócios e num armazém na China. Tudo isto provocou uma perda das vendas em Portugal a rondar os 25% a 30% face ao ano anterior e, no Brasil, uma quebra de 70% nas vendas, face ao ano de 2019.

Medidas de combate ao COVID-19

No período em que a China estava a recuperar do vírus e devido à quebra na cadeia de abastecimentos, a Stricker ponderou alterar a coleção para produtos que poderiam ser produzidos em locais fora do extremo oriente, uma vez que a pandemia ainda não se fazia sentir na Europa e, por isso, ainda existia procura. No entanto, devido à rápida disseminação do vírus, a situação começou a piorar na Europa e a empresa apercebeu-se que as ideias iniciais não seriam possíveis.

Para tal, de forma a se reinventar e adaptar-se à situação que o mundo enfrentava, o seguinte passo foi mudar a sua oferta de produtos de imediato, isto é, passou a vender os produtos que o mercado mais procurava, neste caso, as máscaras de proteção individual, álcool gel, roupa de proteção médica, entre outros. Por outro lado, a Paul Stricker não ficou indiferente ao momento que o mundo atravessa e aplicaram ainda as suas competências em impressão 3D para produzir viseiras de proteção para doar a hospitais portugueses. As viseiras chegaram às mãos de profissionais de saúde dos hospitais de Viseu, Coimbra, São Sebastião, Infante D. Pedro, Figueira da Foz, Cruz Vermelha e IPO do Porto. Por último, com o cancelamento do catálogo de Natal de 2020, a empresa apostou numa oferta online de produtos dedicados à época natalícia. No entanto, pouco mais foi possível fazer uma vez que a procura parou totalmente.

A nível interno, inicialmente, a empresa adotou algumas medidas de contingência nomeadamente, a instalação de gel desinfetante em todas as divisões da empresa, o uso obrigatório de máscaras individuais, restrição de número de pessoas por sala, implementação de estratégias para não existir cruzamento entre colaboradores do administrativo e as áreas operacionais, criação de pontos de troca de amostras, documentação, entre outros. Em março, com a suspeita de um caso de COVID-19 de um familiar de um colaborador, a empresa optou por colocar os colaboradores em teletrabalho. Posteriormente, no mês de maio, quando a empresa reunia as condições necessárias, isto é, quando teve uma quebra de faturação de 40%, passou os colaboradores para lay-off.

Atualidade da Paul Stricker, SA

Atualmente a Paul Stricker, SA conta com uma redução superior a 40% da atividade da empresa, face ao que era expeável. Esta redução inclui várias áreas como, por exemplo, as operações, os comerciais, os administrativos, entre outros. Existem ainda áreas que, devido à possibilidade de executarem as suas tarefas em casa, continuam em regime de teletrabalho. No entanto, neste momento, existe a tentativa de regresso à normalidade com os colaboradores a retomarem as suas atividades presenciais, nos escritórios, gradualmente.

O grande objetivo da empresa é tentar retomar, não a 100% mas a 90%, a finais de agosto ou inícios de setembro e continuar a trabalhar, já pensando em 2021, com uma aposta forte em novos mercados, conquista de novos clientes e ainda no relançamento de novos produtos. Prevê ainda em setembro, época mais significativa a nível de faturação para a empresa, chegar aos 70% de vendas face ao que era expeável para o ano de 2020.

VI. Conclusão

O presente relatório, elaborado no âmbito do estágio curricular do mestrado em Gestão da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, teve como principal objetivo perceber qual o impacto económico do COVID-19 em vários setores da economia, com ênfase no setor empresarial com o exemplo da Paul Stricker.

Recordando os pontos mencionados no capítulo II da Revisão de Literatura, assistimos a eventos inimagináveis desde o início da SARS, há quase duas décadas atrás, à pandemia do vírus influenza A (H1N1) e, mais recentemente, o coronavírus COVID-19.

Observou-se um panorama de saúde mundial em ruínas, desde hospitais severamente superlotados a médicos e enfermeiros a contraírem a infeção devido ao contacto diário com os utentes, atingindo limites de liberdade pessoal. Viu-se ainda governos a implementarem a quarentena obrigatória, a fornecerem informações diárias sobre a pandemia, entre outros. Estes eventos não se limitaram a uma região pequena ou a um número restrito de países, como aconteceu com doenças anteriores, mas afetaram o mundo inteiro. Também sem precedentes foi o efeito na economia global. Milhões de pessoas perderam os seus empregos e os governos viram-se obrigados a atribuir pacotes de ajudas de forma a apoiar a economia.

Embora cada epidemia seja diferente e não possa ser usada para determinar com precisão o custo de outra, com este estudo foi possível perceber que existem semelhanças no impacto económico em diferentes setores e em diferentes países. O que se observou foi que os setores de saúde e os setores que dependem do movimento e da interação das pessoas foram os mais severamente afetados. Além disso, os países que sofreram o impacto mais grave de cada epidemia foram os que sofreram a doença de forma também ela mais severa, existindo assim uma correlação positiva entre a gravidade da pandemia e a gravidade do impacto de cada doença.

Verificou-se também que o impacto económico pode ser determinado, em grande parte, pela vontade da população reduzir a sua interação pública através de viagens, lazer ou turismo, ilustrando o entendimento das pessoas acerca dos riscos que a pandemia representa. A esse respeito, é preciso ter em conta o papel dos meios de comunicação, pois a forma como a informação é tratada e transmitida terá efeitos na visão e opinião da população acerca dos riscos de uma epidemia.

Tudo isto leva, naturalmente, a considerações políticas mais amplas de controle de epidemias. Por exemplo, o fornecimento preciso, oportuno e transparente de informações sobre a natureza,

extensão e implicações das doenças por parte dos governos é fundamental para educar o público, não só sobre os riscos reais como para reduzir os medos e incertezas da restante população. É, então, necessário encontrar um equilíbrio entre alertar a população sobre os perigos potenciais e evitar o pânico e reações exageradas ao perigo em questão.

As implicações globais de doenças contagiosas graves significam que os governos precisam de intensificar a cooperação e coordenação. Há uma necessidade particular de os países desenvolvidos e os países em desenvolvimento mais avançados, dedicarem fundos para que se realizem investigações colaborativas, proativas e prospetivas no combate a essas doenças. Por outro lado, a ocorrência de situações de emergência, mostra que os orçamentos governamentais necessitam de ser prudentes para que os países, individualmente, sejam capazes de lidar com crises não anunciadas de saúde pública, como o caso do COVID-19.

Em relação às empresas, embora estas possam ter aprendido com experiências anteriores, como o caso das epidemias SARS e o vírus de influenza A (H1N1), é preciso reforçar que a magnitude destas epidemias foram de muito menor grau e com consequências macroeconómicas menos graves do que a pandemia do COVID-19. Na Paul Stricker SA, o impacto fez-se sentir não só nas suas vendas como nos investimentos que a empresa tinha planeado para o ano de 2020. No entanto, e apesar do impacto económico nunca antes visto, graças aos seus recursos e à sua capacidade financeira, a empresa tem boas perspetivas para o final do ano de 2020.

A monitorização dos impactos e a recuperação dos negócios precisará de ser contínua e de longo prazo, à medida que as empresas e empreendimentos sociais nos diferentes setores e locais, são impactados e se recuperam. As experiências de outros eventos, como o caso da crise financeira de 2008, mostram que, para algumas empresas, a recuperação será rápida, enquanto que para outras a recuperação será adiada (Phillipson, Bennett, Lowe, & Raley, 2004) e, por isso, o mais provável é que o padrão desses eventos se repita após o COVID-19.

Em suma, uma pandemia exige liderança, resiliência e coragem nas diferentes áreas da saúde, negócios, governo e sociedade em geral. As medidas de combate à doença devem ser implementadas e ajustadas de forma imediata, para que o efeito, também ele, seja imediato. É também necessário a existência de um plano de desenvolvimento socioeconómico que inclua planos diferenciados e adaptados a cada setor, visto que os impactos ocorrem de forma diferente em cada setor. É também prudente que os governos e instituições financeiras avaliem e reavaliem, constantemente, as ajudas que podem fornecer nestas situações. Por fim, se for possível delinear estratégias com as lições aprendidas no combate à disseminação das epidemias mencionadas,

SARS, vírus influenza A (H1N1) e COVID-19, o mundo em geral poderá vir a beneficiar a longo prazo.

Por fim, considero que o estágio foi bastante enriquecedor na medida em que me permitiu não só expandir e aprofundar os meus conhecimentos no âmbito empresarial como pratiquei um novo estilo de trabalho, o teletrabalho. Permitiu-me ainda perceber que o mundo está em constante mudança e que até empresas de grande sucesso estão sujeitas a ter de repensar todo seu modelo de negócio, aquando de ocorrências de choques imprevisíveis.

Referências Bibliográficas

- Alsafi, Z., Abbas, A. R., Hassan, A., & Ali, M. A. (2020). The coronavirus (COVID-19) pandemic: Adaptations in medical education. *International Journal of Surgery*, 78, 64–65. <https://doi.org/10.1016/j.ijssu.2020.03.083>
- Bank, E. C. (2020). ECB announces €750 billion Pandemic Emergency Purchase Programme (PEPP). Acedido em https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200318_1~3949d6f266.en.html (Data de acesso: 25/05/2020)
- Bank, T. W. (2020). GDP (current US\$). Acedido em <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (Data de acesso: 05/05/2020 ; 16/05/2020)
- Baret, S., Celner, A., Reilly, M. O., & Shilling, M. (2020). COVID-19 potential implications for the banking and capital markets sector Maintaining business and operational resilience, Deloitte Insights, <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/economy/covid-19/banking-and-capital-markets-impact-covid-19.html>
- Bartik, A. W., Cullen, Z. B., Glaeser, E. L., Stanton, C. T., Bartik, A. W., Bertrand, M., ... Stanton, C. T. (2020). HOW ARE SMALL BUSINESSES ADJUSTING TO COVID-19? EARLY EVIDENCE FROM A SURVEY, NBER Working Paper No. 26989 . ##Não pode ficar o nome em letras maiúsculas.
- BBC. (2003). Epidemia de Sars perde força na China, diz governo. Acedido em https://www.bbc.com/portuguese/ciencia/030526_sarson.shtml (Data de acesso: 02/05/2020)
- Beutels, P., Jia, N., Zhou, Q. Y., Smith, R., Cao, W. C., & De Vlas, S. J. (2009). The economic impact of SARS in Beijing, China. *Tropical Medicine and International Health*, 14(SUPPL. 1), 85–91. <https://doi.org/10.1111/j.1365-3156.2008.02210.x>
- Bhosale, J. (2020). Prices of agricultural commodities drop 20% post COVID-19 outbreak. *The Economic Times*. Acedido em <https://economictimes.indiatimes.com/news/economy/agriculture/prices-of-agricultural-commodities-drop-20-post-covid-19-outbreak/articleshow/74705537.cms> (Data de acesso: 22/05/2020)
- Bomey, N. (2020). Marriott to furlough tens of thousands of workers as coronavirus batters hotel industry. *USA Today*. Acedido em <https://eu.usatoday.com/story/money/2020/03/17/marriott-furloughs-layoffs-coronavirus-covid-19/5068070002/> (Data de acesso: 22/05/2020)
- BusinessDictionary. (2020). Freight Forwarder. Acedido em <http://www.businessdictionary.com/definition/freight-forwarder.html> (Data de acesso: 27/04/2020)
- Cauchemez, S., Ferguson, N. M., Wachtel, C., Tegnell, A., Saour, G., Duncan, B., & Nicoll, A. (2009). Closure of schools during an influenza pandemic. *The Lancet Infectious Diseases*, 9(8), 473–481. [https://doi.org/10.1016/S1473-3099\(09\)70176-8](https://doi.org/10.1016/S1473-3099(09)70176-8)

- Chappelow, J. (2020). Gross Domestic Product—GDP. In *Investopedia*. Acedido em <https://www.investopedia.com/terms/g/gdp.asp> (Data de acesso: 09/05/2020)
- Chen, W. C., Huang, A. S., Chuang, J. H., Chiu, C. C., & Kuo, H. S. (2011). Social and economic impact of school closure resulting from pandemic influenza A/H1N1. *Journal of Infection*, 62(3), 200–203. <https://doi.org/10.1016/j.jinf.2011.01.007>
- Comission, E. (2020). A Modern Budget for a Union that Protects, Empowers and Defends The Multiannual Financial Framework for 2021-2027. Acedido em <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52018DC0321&from=EN> (Data de acesso: 25/05/2020)
- Comission, E. T. (2020). European Tourism Sector Demands Urgent Supportive Measures to Reduce Devastating Impact of COVID-19. *Hotel Online*. Acedido em https://www.hotel-online.com/press_releases/release/european-tourism-sector-demands-urgent-supportive-measures-to-reduce-devastating-impact-of-covid-19/ (Data de acesso: 23/05/2020)
- Correo, E. (2020). Estas son las ayudas del Gobierno en la crisis del covid-19. Acedido em <https://elcorreoweb.es/espana/estas-son-las-ayudas-del-gobierno-en-la-cri-sis-del-covid-19-II6479309> (Data de acesso: 25/05/2020)
- Direcção Geral da Saúde. (2020a). Orientação nº 014/2020 de 21/03/2020, 1–14.
- Direcção Geral da Saúde. (2020b). Plano Nacional de Preparação e Resposta à Doença por novo coronavírus (COVID 19), 1–80.
- ELLIOTT, A. R. (2020). Dow Jones Today, Stocks Slip: Fed Stimulus, Senate Impasse; New York, California Lockdown; NYSE Floor Closes. *Investor's Business Daily*. Acedido em <https://www.investors.com/market-trend/stock-market-today/dow-jones-today-futures-slide-fed-stimulus-impasse-new-york-california-lockdown-nyse-floor-closes/> (Data de acesso: 24/05/2020)
- Fan, E. X. (2013). SARS: Economic Impacts and Implications. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Faus, J. (2020). This is how coronavirus could affect the travel and tourism industry. *World Economic Forum*. Acedido em <https://www.weforum.org/agenda/2020/03/world-travel-coronavirus-covid19-jobs-pandemic-tourism-aviation/> (Data de acesso: 23/05/2020)
- Fund, I. M. (2020). Real GDP grow. Acedido em https://www.imf.org/external/datamapper/NGDP_RPCH@WEO/OEMDC/ADVEC/WEO_WORLD (Data de acesso: 21/05/2020)
- Gobierno Federal Mexico. (2009). El gobierno federal anuncia apoyos económicos emergentes para enfrentar el brote de influenza. Acedido em <https://www.quezadafernandez.com/blog/2009-47/> (Data de acesso: 18/05/2020)
- Gomes, H. (2020). “Decidimos em função da idade e das condições de saúde, como nas situações de guerra”, diz médico italiano. *Expresso*. Acedido em <https://expresso.pt/coronavirus/2020-03-11-Decidimos-em-funcao-da-idade-e-das-condicoes-de-saude-como-nas-situacoes-de-guerra-diz-medico-italiano> (Data de acesso: 22/05/2020)

- GOV.UK. (2020). Critical workers who can access schools or educational settings. Acedido em <https://www.gov.uk/government/publications/coronavirus-covid-19-maintaining-educational-provision/guidance-for-schools-colleges-and-local-authorities-on-maintaining-educational-provision> (Data de acesso: 23/05/2020)
- Gu, H., & Wall, G. (2006). The effects of SARS on China ' s tourism enterprises, *Turizam: međunarodni znanstveno-stručni časopis*, 54(3), 225–234.
- Guardian, T. (2020a). ECB asset purchase programme boosts Euro. Acedido em <https://www.theguardian.com/world/2020/mar/19/ecb-asset-purchase-programme-boosts-euro> (Data de acesso: 22/05/2020)
- Guardian, T. (2020b). Europe's economic rescue packages worth combined €1.7tn. Acedido em <https://www.theguardian.com/world/2020/mar/19/europes-economic-rescue-packages-worth-combined-17tn> (Data de acesso: 25/05/2020)
- Guardian, T. (2020c). MPs in plea to government over UK's COVID-19 stockpiling. *The Guardian*. Acedido em <https://www.theguardian.com/world/2020/mar/21/mps-plea-government-uk-covid-19-stockpiling-coronavirus> (Data de acesso: 22/05/2020)
- Hallier, B., Orenstein, A., & Bleu, F. (2020). Coronavirus : Bruno Le Maire annonce une aide de 45 milliards d'euros pour les entreprises et les salariés. *France Bleu*. Acedido em <https://www.francebleu.fr/infos/economie-social/coronavirus-aucune-entreprise-ne-sera-livree-au-risque-de-faillite-promet-emmanuel-macron-1584425613> (Data de acesso: 25/05/2020)
- Hassan. (2020). Firm-level exposure to epidemic diseases. *Nber Working Paper*, 1–46. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Health, N. I. of. (2020). NIH shifts non-mission-critical laboratory operations to minimal maintenance phase. Acedido em <https://www.nih.gov/news-events/news-releases/nih-shifts-non-mission-critical-laboratory-operations-minimal-maintenance-phase> (Data de acesso: 22/05/2020)
- Hirano, T., & Murakami, M. (2020). COVID-19: A New Virus, but a Familiar Receptor and Cytokine Release Syndrome. *Immunity*, 52(5), 731–733. <https://doi.org/10.1016/j.immuni.2020.04.003>
- Jazeera, A. (2020). Who gets what from the \$2 trillion US virus aid package. Acedido em <https://www.aljazeera.com/ajimpact/2-trillion-virus-aid-package-200325144213604.html> (Data de acesso: 24/05/2020)
- Keogh-Brown, M. R., & Smith, R. D. (2008). The economic impact of SARS: How does the reality match the predictions? *Health Policy*, 88(1), 110–120. <https://doi.org/10.1016/j.healthpol.2008.03.003>
- Keogh-Brown, M. R., Smith, R. D., Edmunds, J. W., & Beutels, P. (2010). The macroeconomic impact of pandemic influenza: Estimates from models of the United Kingdom, France, Belgium and the Netherlands. *European Journal of Health Economics*, 11(6), 543–554. <https://doi.org/10.1007/s10198-009-0210-1>
- Kostelancik, T., & Heerdt, W. (2020). Russia's Response to Covid-19. *Center For Strategic & International Studies*. Acedido em <https://www.csis.org/analysis/russias-response-covid->

19 (Data de acesso: 24/05/2020)

- KPMG. (2020). Government and institution measures in response to COVID-19. Acedido em <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/04/brazil-government-and-institution-measures-in-response-to-covid.html> (Data de acesso: 24/05/2020)
- Lempel, H., Hammond, R. A., & Epstein, J. M. (2009). Costs of School Closure. *The Brookings Institution*, 1–19. Acedido em https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/0930_school_closure_presentation.pdf (Data de acesso: 22/05/2020)
- Lusa. (2020). Covid-19: Governo italiano anuncia mais 55 mil milhões de ajudas e prevê défice de 10,4%. *Negócios*. Acedido em <https://www.jornaldenegocios.pt/economia/europa/detalhe/covid-19-governo-italiano-anuncia-mais-55-mil-milhoes-de-ajudas-e-preve-defice-de-104> (Data de acesso: 25/05/2020)
- Martinez J, Torres M, O. R. (2020). Características , medidas de política pública y riesgos de la pandemia del Covid-19. *Senado de La Republica de Mexico.*, 1–23.
- MeetExpo. (2020). PSI - The Leading European Trade Show of the Promotional Product Industry. Acedido em <https://www.expodatabase.de/en/expos/4732-psi-dusseldorf-germany> (Data de acesso: 24/04/2020)
- Notícias ao Minuto. (2020). Reforço de 504 milhões permite contratar mais profissionais até dezembro. Acedido em <https://www.noticiasao minuto.com/pais/1506959/reforco-de-504-milhoes-permite-contratar-mais-profissionais-ate-dezembro> (Data de acesso: 12/06/2020)
- Net, H. (2020). Coronavirus Hits German Hotel Industry Hard: More Than Every-3-Guests Stay Away. Acedido em <https://www.hospitalitynet.org/performance/4097569.html> (Data de acesso: 23/05/2020)
- News, B. (2020). Coronavirus: Chancellor unveils £350bn lifeline for economy. Acedido em <https://www.bbc.com/news/business-51935467> (Data de acesso: 25/05/2020)
- News, S. (2020). Coronavirus: Billions set aside to help the UK economy - now comes the hard part. Acedido em <https://news.sky.com/story/coronavirus-billions-set-aside-to-help-the-uk-economy-now-comes-the-hard-part-11964304> (Data de acesso: 25/05/2020)
- Nicola, M., O'Neill, N., Sohrabi, C., Khan, M., Agha, M., & Agha, R. (2020). Evidence based management guideline for the COVID-19 pandemic - Review article. *International Journal of Surgery*, 77, 206–216. <https://doi.org/10.1016/j.ijso.2020.04.001>
- Diário de Notícias. (2020). Conheça as principais medidas do Programa de Estabilização Económica e Social. Acedido em <https://www.dn.pt/dinheiro/conhec-as-principais-medidas-do-programa-de-estabilizacao-economica-e-social-12287384.html#media-1> (Data de acesso: 12/06/2020)
- Organization, U. N. W. T. (2020). INTERNATIONAL TOURIST NUMBERS COULD FALL 60-80% IN 2020, UNWTO REPORTS. Acedido em <https://www.unwto.org/news/covid-19-international-tourist-numbers-could-fall-60-80-in-2020> (Data de acesso: 23/05/2020)
- Organization, W. T. (2020). International tourism receipts. *Tilastokeskus*. Acedido em

- <https://www.who.int/ith/diseases/sars/en/> (Data de acesso: 09/05/2020)
- Paul Stricker, S. (2018). Relatório de Contas Consolidado 2018.
- Paul Stricker, S. (2019). Apresentação Corporativa. Documento interno.
- Phillipson, J., Bennett, K., Lowe, P., & Raley, M. (2004). Adaptive responses and asset strategies: The experience of rural micro-firms and Foot and Mouth Disease. *Journal of Rural Studies*, 20(2), 227–243. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2003.08.006>
- República Portuguesa (2020). Programa de Estabilização Económica e Social. <https://www.portugal.gov.pt/download-ficheiros/ficheiro.aspx?v=ee61964f-3d28-4a6e-a866-dc74919b11e8> (Data de acesso: 12/06/2020)
- Reis, C. (2020). Governo fecha todas as escolas a partir de segunda-feira até dia 9 de abril pelo menos. *Diário de Notícias*. Acedido em <https://www.dn.pt/pais/covid-19-governo-fecha-escolas-a-partir-de-segunda-feira-11922363.html> (Data de acesso: 23/05/2020)
- SNS. (2020). Temas da saúde - COVID-19. Acedido em <https://www.sns24.gov.pt/tema/doencas-infecciosas/covid-19/#sec-4> (Data de acesso: 20/05/2020)
- Sharpley, R., & Craven, B. (2001). The 2001 foot and mouth crisis - Rural economy and tourism policy implications: A comment. *Current Issues in Tourism*, 4(6), 527–537. <https://doi.org/10.1080/13683500108667901>
- Smialek, J. (2020). Fed Official Says Central Bankers Are Aligned in Coronavirus Response. *The New York Times*. Acedido em <https://www.nytimes.com/2020/03/05/business/economy/fed-rate-cut-coronavirus.html> (Data de acesso: 24/05/2020)
- Sohrabi, C., Alsafi, Z., O’Neill, N., Khan, M., Kerwan, A., Al-Jabir, A., ... Agha, R. (2020). World Health Organization declares global emergency: A review of the 2019 novel coronavirus (COVID-19). *International Journal of Surgery*, 76(February), 71–76. <https://doi.org/10.1016/j.ijssu.2020.02.034>
- Tanne, J. H., Hayasaki, E., Zastrow, M., Pulla, P., Smith, P., & Rada, A. G. (2020). Covid-19: How doctors and healthcare systems are tackling coronavirus worldwide. *The BMJ*, 368(March), 1–5. <https://doi.org/10.1136/bmj.m1090>
- Tew, P. J., Lu, Z., Tolomiczenko, G., & Gellatly, J. (2008). SARS : lessons in strategic planning for hoteliers and destination marketers. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 20, 332–346. <https://doi.org/10.1108/09596110810866145>
- UNESCO. (2020). COVID-19 Educational Disruption and Response. Acedido em <https://en.unesco.org/covid19/educationresponse> (Data de acesso: 23/05/2020)
- University & Medicine, J. H. (2020). COVID-19 Dashboard by the Center for Systems Science and Engineering (CSSE). Acedido em <https://coronavirus.jhu.edu/map.html> (Data de acesso: 12/06/2020)
- WHO. (2020). Clinical management of severe acute respiratory infection when novel coronavirus (nCoV) infection is suspected, 2019(March).

- Wilson, J. (2020). The economic impact of coronavirus: analysis from Imperial experts. *Imperial College London*. Acedido em <https://www.imperial.ac.uk/news/196514/the-economic-impact-coronavirus-analysis-from/> (Data de acesso: 24/05/2020)
- Wilson, T. D. (2008). Economic and social impacts of tourism in Mexico. *Latin American Perspectives*, 35(3), 37–52. <https://doi.org/10.1177/0094582X08315758>
- Wood, L. (2020). DHSC issues guidance on the impact of COVID-19 on research funded or supported by NIHR. *National Institute for Health Research*. Acedido em <https://www.nihr.ac.uk/news/dhsc-issues-guidance-on-the-impact-on-covid-19-on-research-funded-or-supported-by-nihr/24469> (Data de acesso: 22/05/2020)
- World Health Organization. (2009). Doença semelhante à gripe nos Estados Unidos e México. Acedido em https://www.who.int/csr/don/2009_04_24/en/ (Data de acesso: 30/04/2020)
- World Health Organization. (2010). Pandemic (H1N1) 2009 - update 108. Acedido em https://www.who.int/csr/don/2010_07_09/en/ (Data de acesso: 30/04/2020)
- World Health Organization. (2018). Gripe (sazonal). Acedido em [https://www.who.int/en/news-room/fact-sheets/detail/influenza-\(seasonal\)](https://www.who.int/en/news-room/fact-sheets/detail/influenza-(seasonal)) (Data de acesso: 30/04/2020)
- World Health Organization. (2020a). SARS (Severe Acute Respiratory Syndrome). Acedido em <https://www.who.int/ith/diseases/sars/en/> (Data de acesso: 30/04/2020)
- World Health Organization. (2020b). Who Coronavirus Disease (COVID-19) Dashboard. Acedido em <https://covid19.who.int/> (Data de acesso: 29/04/2020)
- Yap, C.-W. (2020). China's Factories Struggle to Resume Operations After Virus Shutdown. *The Wall Street Journal*. Acedido em <https://www.wsj.com/articles/chinas-factories-struggle-to-resume-operations-after-virus-shutdown-11581157800> (Data de acesso: 24/05/2020)

Anexos

Anexo 1 – Técnicas de personalização da Paul Stricker, SA



BORDADO

Esta técnica tradicional permite personalizar diversos tipos de tecido.



CUNHO

Consiste em reproduzir desenhos através de uma prensa quente em produtos em pele ou imitação de pele.



DOMING

Consiste na aplicação de uma camada de resina (epoxy) sobre um papel impresso.



LASER

Técnica de impressão em que os raios laser fazem a gravação da imagem em superfícies rígidas.



SERIGRAFIA

Técnica de impressão aplicável em superfícies lisas, obtendo-se uma grande definição na imagem mesmo em várias cores.



SERIGRAFIA CIRCULAR 360°

A serigrafia circular é idêntica ao processo de serigrafia mas otimizada para impressão em 360°.



SERIGRAFIA TÊXTIL

Processo de serigrafia otimizado para aplicação em têxtil.



SUBLIMAÇÃO

A sublimação produz imagens muito definidas, resultando numa impressão com grande resistência a temperaturas extremas.



TAMPOGRAFIA

Processo utilizado sobretudo na impressão de pequenos objetos.



TRANSFER

Consiste na transferência de um desenho impresso em papel para outra superfície através de calor.



TRANSFER DIGITAL

Processo de transfer otimizado para impressão digital de pequenas quantidades, sem limite de cores.



UV DIGITAL

Ideal para impressão em diversas cores. Rapidez e garantia de alta qualidade são as vantagens desta técnica.



FIRING

Consiste na impressão de em papel transfer, usando serigrafia, seguindo-se a transferência do papel transfer para o produto. Após uma secagem cuidadosa, o objeto é vai ao forno. É possível usar Pantone direto ou cores especiais de cerâmica para esta tecnologia.



HIDROGLAZE

Esta tecnologia é baseada na pulverização de cores orgânicas na superfície externa da caneca de porcelana branca. É possível escolher qualquer tom através da fórmula de pantone. O acabamento da caneca pode ser glossy ou matte.



AUTOCOLANTES

As imagens são impressas digitalmente em alta resolução em adesivos de vinil branco. Uma vez impressas, as etiquetas autoadesivas ganham a forma solicitada.



JATO DE AREIA

Técnica que permite a impressão de um objecto através de um sopro de areia. Esta técnica aplicada no vidro cria imagens muito delicadas, enquanto que aplicada em porcelana resulta em logotipos perfeitos em 3D.



IMPRESSÃO DIGITAL

Tecnologia para impressão digital de cartões de felicitações em papel, cartões informativos e outros materiais impressos com a possibilidade de acabamento laminado.



UV CIRCULAR

Tecnologia moderna baseada em impressão digital direta com tinta curável por UV para objetos cilíndricos e cônicos em toda a sua circunferência.



DIRECT TO GARMENT

A impressão direta têxtil é uma técnica de impressão digital em full colour para têxtil, ideal para pequenas quantidades.