

Quando vale a pena recorrer ao crédito para investir na sua empresa?

Para o funcionamento saudável de uma empresa é preciso analisar diversos pontos e entender o que é preciso para continuar no lucro e crescer

Nesse contexto, muitos negócios recorrem ao crédito como forma de aprimorar seus serviços e se manter no mercado, mas muitos não sabem o melhor momento para solicitá-lo. Por isso, a BizCapital, fintech que concede empréstimo online para micro e pequenas empresas, explica quando vale a pena pedir o crédito e também mostra para quais operações pode ser destinado esse dinheiro.

Segundo Francisco Ferreira, fundador da fintech, o melhor momento para pedir um empréstimo é quando a empresa tem um objetivo concreto para o uso do dinheiro. Ele aconselha que é preciso traçar metas claras e ter planejamento. "Quando se tem um foco bem definido, o crédito cai como uma luva. Afinal, ele é o recurso financeiro que o negócio precisa naquela hora para cumprir uma finalidade importante e fazer a roda girar", pontua. E para chegar até a definição desse objetivo concreto, o empreendedor precisa analisar e entender a fase atual do seu negócio e quais são os itens em que precisa investir mais.

Por isso, existem algumas ações que são importantes para o crescimento da empresa e que podem se tornar destino certo para o dinheiro. "Algumas perguntas devem ser feitas antes de tomar a decisão. Do que o meu empreendimento



O melhor momento para pedir um empréstimo é quando a empresa tem um objetivo concreto para o uso do dinheiro.

precisa? Me destacar frente aos concorrentes? De uma reforma? Comprar produtos diferenciados? Esses são alguns exemplos em que o crédito pode ser muito bem aplicado. Afinal, ter capital de giro não é fácil e tirar do caixa da empresa pode comprometer o fluxo", analisa Francisco.

Capital de giro, inclusive, é um dos principais motivos que levam os pequenos empreendedores a solicitar crédito. Em julho, 54% dos comércios e do setor de serviços pedem empréstimo por esse motivo. No ramo da construção, o número sobe para 60%. Manutenção do estoque, compra de equipamentos e o pagamento de dívidas também entram na lista das principais razões. No entanto, Francisco alerta que o mais importante é ter destino certo

para o dinheiro e não utilizá-lo para outros fins.

O empréstimo deve ser visto sempre como um provedor de crescimento e por isso precisa ser planejado e estruturado para caber nas contas. Afinal, a ideia é que ele ajude o negócio a lucrar e não a se endividar ainda mais. Existe também o momento de atenção no qual a empresa não deve recorrer ao crédito. "Empréstimo para tapar buraco nunca é aconselhável, então o ideal é nunca deixar chegar nessa posição. Endividamento extremo e inadimplência são grandes problemas para todos os tipos de negócios. Meu conselho é sempre manter a organização financeira do seu estabelecimento ou serviço", finaliza. Fonte: (<https://bizcapital.com.br/>).

Tendências do mercado de tecnologias imersivas para os próximos anos

Marcos Trinca (*)

Cada vez mais a transformação digital vem impactando positivamente a vida das pessoas e isso não dá para negar

Recentemente, acompanhamos uma mudança brusca no comportamento de compra devido a pandemia da Covid-19 e o isolamento social. As plataformas digitais ganharam evidência durante esse período por serem a ferramenta mais prática e cômoda para atender as necessidades da população. Com esse novo cenário, o segmento varejista teve que se reinventar para conseguir continuar lucrando e uma das alternativas foi apostar em diferentes formatos para engajar os consumidores e proporcionar mais interatividade entre as marcas e os clientes.

Para se ter uma ideia, muitas empresas passaram a investir em tecnologias imersivas (realidade aumentada e virtual) para aumentar a conversão das vendas. Essa mudança de mindset é extremamente benéfica para os negócios, já que permite que o consumidor visualize os produtos de forma super realista, com uma aproximação e presença quase que física, proporcionando uma experiência de compra diferenciada.

Um levantamento realizado pela ReportsnReports, consultoria de

pesquisas de mercado, aponta que a alta procura por soluções de Realidade Aumentada (AR) e de Realidade Virtual (VR) nos setores de varejo, saúde, construção e jogos, irá impulsionar o crescimento pelas tecnologias imersivas nos próximos anos. O relatório ainda mostra que até 2023 a expectativa é que os segmentos de AR e VR atinjam R\$ 247 bilhões e R\$ 139 bilhões, respectivamente.

Esse cenário só reforça o que venho comentando há algum tempo: que as empresas estão cada vez mais dispostas a implementar a transformação digital em seus negócios como forma de melhorar sua representatividade em seu mercado de atuação. A meu ver, a tendência daqui para frente é oferecer muito mais que um produto ao cliente, mas sim uma experiência inovadora na hora de realizar uma compra e um atendimento mais personalizado, rompendo barreiras, diminuindo a fricção e proporcionando mais proximidade entre marca, produto e consumidor.

Por fim, acredito que as empresas que, de fato, conseguirem olhar para a realidade aumentada e virtual como soluções estratégicas, ganharão cada vez mais notoriedade, se posicionando à frente da concorrência, podendo até se tornar referência e conquistar um público ainda maior.

(*) - É Head de XR da More Than Real, empresa brasileira referência global no desenvolvimento de experiências e soluções de Realidade Aumentada.

Publicidade legal em jornal é obrigação. Tá legal?

Não pode haver dúvida a respeito: publicidade legal deve ser divulgada no Diário Oficial e em jornal de grande circulação editado na localidade em que está situada a sede da companhia. Continua valendo o que diz a lei 6404/76.

Empresas, contadores, administradores devem ficar atentos aos efeitos da perda de validade da Medida Provisória 892, que previa mudanças nestes procedimentos. A MP

caducou no início de dezembro passado e, portanto, volta a valer a legislação vigente.

Achamos importante dar este aviso porque muitos profissionais e empresários ainda não se deram conta desta mudança e podem incorrer nas **punições previstas**.

Traga sua publicidade legal para o jornal **Empresas e Negócios**, uma publicação com 17 anos de tradição, bons serviços e qualidade editorial.

Aproveite também a praticidade de transitar online seus anúncios. O E&N foi o pioneiro entre os jornais privados na certificação digital de suas páginas, seguindo a tendência aberta pelo Diário Oficial.

Fale conosco: **11 3043-4171 / 2369-7611**

Empresas
& Negócios

The advertisement displays the newspaper's content across three devices: a tablet on the left showing a detailed financial table, a laptop in the center showing the newspaper's website with various news articles, and a smartphone on the right showing a mobile-optimized version of the site. The website content includes the logo, contact information for Moyses, and several news snippets with images and dates.