

Pix leva transformação digital a bares e restaurantes

O Pix, sistema de pagamentos instantâneos, chega em meio à promessa de ser uma alternativa mais ágil e econômica que as opções existentes até então

Alan de Carvalho (*)

O motivo para tamanha expectativa é o impacto que o serviço terá no mercado como um todo, afetando desde grandes bancos, que lucram com as transações TED e DOC, empresas de emissão de boletos, e até mesmo pequenos empreendedores. Para bares e restaurantes, o novo serviço pode ter vindo a calhar.

Serviços de alimentação estão entre as dez atividades mais prejudicadas pela pandemia. Um outro dado, resultado de um levantamento do Sebrae em parceria com a Abrasel, mostra que 7% desses estabelecimentos fecharam devido à crise. Ainda, nove em cada dez empresas do setor tiveram queda no faturamento. Mas, se teve algo que os últimos meses nos ensinaram, foi a importância da tecnologia. Será ela, por meio da transformação digital, que poderá auxiliar bares e restaurantes no processo de retomada. Em relação ao Pix, são diversas as vantagens:

- **Pagamento sem contato:** a volta às atividades exige a responsabilidade e o comprometimento dos estabelecimentos com a saúde de seus funcionários e do público em geral. Adotar soluções que evitem a circulação e o contato entre pessoas, como o Pix, que permite o pagamento de boletos e transações sem custos, ajuda a garantir segurança para todos.
- **Rapidez:** a recomendação de sair somente o necessário ainda está valendo. Portanto, quanto menos tempo todos passarmos fora de casa, melhor. Uma das



A tecnologia poderá auxiliar bares e restaurantes no processo de retomada.

principais demandas dos clientes antes da pandemia era a agilidade no atendimento. Com a simplificação da forma de pagamento, o estabelecimento pode destinar os funcionários para outras atividades, melhorando a experiência.

- **Maior rotatividade das mesas:** como resultado da agilidade no atendimento e no pagamento, o bar ou restaurante ganha na movimentação de clientes. Em um momento em que muitos estão contendo os gastos, focar no volume de clientes pode alavancar o caixa do estabelecimento.
- **Menos dinheiro físico nos caixas:** com pagamentos digitais disponíveis a todo instante, reduz-se a necessidade dos caixas manterem grande quantidade de dinheiro físico, tornando os estabelecimentos menos vulneráveis

a assaltos e problemas com troco.

- **Redução de custos:** além disso, por ser um sistema gratuito ou com um custo bastante reduzido para empresas, os estabelecimentos podem substituir as máquinas de cartão pelo Pix. Toda economia é bem-vinda!

É hora de bares e restaurantes focarem na otimização de recursos e atividades. Entender as expectativas dos clientes, oferecer mais segurança e conforto e aprimorar a experiência no local certamente ajudarão a cativar o público. O próximo ano deve apresentar boas perspectivas para o setor, com um maior controle da pandemia e (esperamos!) a chegada da vacina!

(*) - É advogado do Sintothesp - Sindicato dos Trabalhadores de Hotéis, Bares, Restaurantes e Similares de São Paulo e região - (www.trabalhoutendireito.com.br).

Precificar da maneira correta é o primeiro passo para ter um negócio lucrativo

Haroldo Matsumoto (*)

De acordo com dados do Ministério da Economia, 2,152 milhões de empresas foram abertas nos oito primeiros meses de 2020

É possível que boa parte desses novos negócios tenham surgido como consequência direta da Covid-19, visto que com o fechamento repentino das empresas e a falta de recursos para manter os colaboradores levou ao aumento do desemprego no país.

Sem trabalho, a saída, muitas vezes, é criar o próprio negócio e, com essa decisão, surgem muitas dúvidas.

Se o empreendedor já definiu qual será o produto ou serviço que irá oferecer ao mercado, possivelmente começará a pensar nas formas para fazer esses produtos chegarem aos potenciais clientes e, ainda, qual será o valor para venda. Saber definir os preços é essencial.

É das vendas que o empreendedor retirará os valores para bancar custos fixos e variáveis, de onde virá o lucro e a possibilidade de manter o capital de giro positivo. Infelizmente, nem todo mundo sabe precificar e realmente não é muito simples chegar ao valor certo.

Para precificar um produto ou serviço corretamente é preciso considerar a cobertura total dos custos, o valor agregado da marca, os preços da concorrência, o perfil do consumidor que se quer atingir e uma série de outros fatores. O desafio está em encontrar o equilíbrio. Isso significa que não se pode cobrar tão barato a ponto de derrubar a lucratividade e tornar inviável a cobertura dos custos, mas também não é recomendável encarecer o produto a fim de se tornar pouco competitivo no mercado.

Para conseguir estabelecer o preço ideal do item que se quer comercializar é extremamente importante conhecer os custos da empresa, diferenciando os custos fixos dos variáveis. Entre os custos fixos estão aquelas despesas que têm quase o mesmo valor todos os meses, como custo com equipamentos, aluguel, salários, etc.

A conta de água, de luz, investimento em matéria-prima e outros encaixam-se entre os custos variáveis. Também é importante prestar atenção à questão tributária, ou seja, escolher o regime tributário mais adequado para a atividade desenvolvida afim de não onerar o negócio.

Sabendo de tudo isso, é válido conhecer os métodos de precificação e escolher o mais adequado para cada negócios. Eles são os seguintes:

- **Markup:** trata-se de um índice multiplicador. A partir dele o empreendedor tem mais segurança para negociar e oferecer descontos sem prejuí-

zos para a empresa. A base para o cálculo é o custo da mercadoria, os impostos sobre a venda, o custo fixo e o lucro desejado. A fórmula é a seguinte: $100 \div [100 - (\text{despesas variáveis} + \text{despesas fixas} + \text{lucro})]$.

- **Dobro do custo:** bastante usada pelos varejistas, esse método consiste em dobrar o valor do custo do produto. O problema é que esse método não leva em consideração as demais variáveis, como tempo que o produto fica no estoque, custos de encargos, transporte, armazenagem, etc. Outro cuidado é saber se o valor total recebido da metade das vendas será suficiente para pagar impostos, comissões e toda as demais despesas fixas da empresa. Mas, se a empresa tem uma boa velocidade de vendas, essa pode ser uma fórmula interessante.

- **Precificação múltipla:** é o método que usa valores baixos para atrair mais clientes e elevar as vendas. Com ele, o empreendedor agrega dois ou mais produtos à venda com preço único. Dessa forma, o consumidor tem a percepção de que está levando mais e pagando menos. Neste caso, o marketing precisa ser muito bem trabalhado para que não haja dificuldade de vender os produtos separados.

A precificação de serviços pode ser algo ainda mais trabalhoso devido à peculiaridade da situação no momento da prestação de serviço. O primeiro desafio está em lidar com a variabilidade dos serviços, o que requer investimento em treinamento e padronização para tornar a precificação mais certa. Também é importante olhar para a precificabilidade do serviço e investir na qualidade do atendimento, aspecto que deve receber atenção especial, já que serviços são intangíveis.

Além disso, dois aspectos que precisam estar sempre na mira do empreendedor são: demanda e concorrência. O interesse do público pelo produto, a busca pelo serviço e os preços praticados pela concorrência são importantes termômetros para determinar quanto se vai cobrar. O fato é que a precificação incorreta pode trazer efeitos graves para o negócio, afetando primeiramente a saúde financeira da empresa.

É importante ter em mente que estabelecer os preços corretos de produtos e serviços é um dos requisitos básicos para a sobrevivência do negócio. Se não houver planejamento e controle, os efeitos podem ser irreversíveis.

(*) - É especialista em gestão de negócios e sócio-diretor da Prospéra Educação Corporativa, consultoria multidisciplinar com atuação entre empresas de diversos portes e setores da economia.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

3º Subdistrito - Penha de França Ariel Xavier de Oliveira - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **RUSSON WILLIAM LEITE SARMENTO**, profissão: estuquista, estado civil: solteiro, naturalidade: em Penedo, AL, data-nascimento: 10/06/1981, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Roosevelt Correia Sarmento e de Nádia Leite Sarmento. A pretendente: **ROSE NINA LOPES**, profissão: vendedora, estado civil: solteira, naturalidade: em Aracaju, SE, data-nascimento: 17/05/1984, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Rosângela Oliveira Lopes.

O pretendente: **AVELINO JOSÉ RODRIGUES**, profissão: bancário, estado civil: divorciado, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 22/01/1964, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de José Avelino Rodrigues e de Guiomar de Almeida Rodrigues. A pretendente: **LUCICLEIDE DE SOUSA**, profissão: analista de projetos, estado civil: solteira, naturalidade: em Iсаiaѕ Coelho, PI, data-nascimento: 01/06/1979, residente e domiciliada em Santo André, SP, filha de Antônio Moreira de Sousa e de Maria Enequina de Sousa.

O pretendente: **CLEONTE BARRETO ALMEIDA DE ARAUJO**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Cangaíba, SP, data-nascimento: 29/04/1989, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Cleoncio Socorro Almeida de Araujo e de Rosângela Barreto. A pretendente: **CINTHYA MONTIEL BARBOSA**, profissão: autônoma, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Ibirapuera, SP, data-nascimento: 19/08/1990, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Antônio Barbosa dos Santos e de Maria Del Rosário Montiel Duarte.

O pretendente: **JAELOS PETRIN**, profissão: engenheiro, estado civil: divorciado, naturalidade: nesta Capital, Penha de França, SP, data-nascimento: 05/12/1953, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Domingos Petrin e de Lourdes Belasque Luna Petrin. A pretendente: **CARLA REGINA RODRIGUEZ FERRO**, profissão: administradora de empresas, estado civil: divorciada, naturalidade: nesta Capital, Cerqueira César, SP, data-nascimento: 25/05/1974, residente e domiciliada em Santana, São Paulo, SP, filha de José Benito Rodriguez Ferro e de Maria Penha Rodriguez Ferro.

O pretendente: **VINICIUS VERGANI GONCALVES**, profissão: vistoriador de autos, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Tatuapé, SP, data-nascimento: 09/12/1991, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Paulo Gonçalves e de Maria Inez Vergani Gonçalves. A pretendente: **ADRIANA MARCONDES MANTOVANI**, profissão: recepcionista, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Moóca, SP, data-nascimento: 31/07/1998, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Alessandro Mantovani e de Patricia Marcondes de Matos Mantovani.

O pretendente: **CARLOS JOSINO DA SILVA**, profissão: policial militar, estado civil: viúvo, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 31/03/1943, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Josino da Silva e de Bruna Bataglia da Silva. A pretendente: **VICENTINA CAETANA LIMA**, profissão: do lar, estado civil: divorciada, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 20/02/1953, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Vitor Rodrigues Lima e de Ana Caetana Lima.

A pretendente: **JANAÍNA DE FREITAS PEREIRA**, profissão: técnica de enfermagem, estado civil: solteira, naturalidade: em Paulista, PE, data-nascimento: 22/08/1983, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Inaldo Barbosa de Freitas e de Macide Gomes Pereira. A pretendente: **DAYLANE DAMASCENO RAMOS**, profissão: líder de segurança privada, estado civil: solteira, naturalidade: em Brasília, DF, data-nascimento: 06/05/1991, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Francisco das Chagas Ramos e de Lucia Maria Damasceno Ramos.

O pretendente: **FRANCY KELVIN DE ASSIS SANTOS**, profissão: auxiliar administrativo, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Tatuapé, SP, data-nascimento: 30/03/1995, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Francisco de Assis Santos e de Maria de Fatima dos Santos. A pretendente: **BRUNA YOGHI ARIE**, profissão: auxiliar administrativo, estado civil: solteira, naturalidade: Cidade de Showa-machi, Nakakoma-gun, Província de Yamanashi, no JAPÃO, data-nascimento: 28/02/1996, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Alexandre Hiedi Arie e de Monica Ayako Yoghi.

O pretendente: **LEANDRO MILHOMENS DA FONSECA**, profissão: físico, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Bela Vista, SP, data-nascimento: 22/03/1985, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Roberto Alves da Fonseca e de Rosinha Milhomens da Fonseca. A pretendente: **CAMILA MARIA PRADO ALONSO**, profissão: médica, estado civil: divorciada, naturalidade: nesta Capital, Itaquera, SP, data-nascimento: 07/02/1988, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Marcio Alonso Rodrigues e de Marcia Denise de Oliveira Prado Alonso.

O pretendente: **THIAGO OSORIO DOS SANTOS**, profissão: consultor comercial, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Guaianases, SP, data-nascimento: 23/03/1992, residente e domiciliado em Guaianases, São Paulo, SP, filho de Sílvio Osório dos Santos e de Sandra Regina Ferreira dos Santos. A pretendente: **HANNAH ANDRESSA RODRIGUES FEIJÓ**, profissão: consultora de relacionamento, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Cerqueira César, SP, data-nascimento: 06/12/1994, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Ronei Feijó e de Adriana Maria Rodrigues.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local

Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

41º Subdistrito, - Cangaíba Dr. Mario Luis Migotto - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **ITAMAR DE SOUSA VIDAL**, de nacionalidade brasileira, nascido em Viçosa do Ceará - CE, no dia (20/11/1988), estado civil solteiro, profissão confeiteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Augusto Manoel Vidal e de Francisca Maria de Sousa. A pretendente: **CLÍVIA RODRIGUES DE OLIVEIRA**, de nacionalidade brasileira, nascida em Morro do Chapéu - BA, no dia (19/03/1983), estado civil divorciada, profissão assistente de estilo, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Nivaldo Rodrigues de Oliveira e de Irene Rodrigues de Oliveira.

O pretendente: **EMERSON ANTONIETTE**, de nacionalidade brasileira, nascido nesta Capital, Alto da Mooca - SP, no dia (26/02/1980), estado civil solteiro, profissão autônomo, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Claudio Antoniette e de Sonia Maria Rufino Antoniette. O pretendente: **GABRIEL ISAÍAS DE ANDRADE VIEIRA**, de nacionalidade brasileira, nascido nesta Capital, Tatuapé - SP, no dia (19/08/1993), estado civil solteiro, profissão publicitário, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Wagner Gonçalves Vieira e de Magali Alves de Andrade.

O pretendente: **DANILO ALVES DOS SANTOS**, de nacionalidade brasileira, nascido nesta Capital, Jabaquara - SP, no dia (04/04/1986), estado civil solteiro, profissão metalúrgico, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Francisco Napoleão dos Santos e de Lucia Alves dos Santos. A pretendente: **DÉBORA ARAUJO MOTA**, de nacionalidade brasileira, nascida em Guanambi - BA, no dia (17/07/1991), estado civil divorciada, profissão assistente de RH, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de João Evangelista Araujo Mota e de Armozina Batista de Jesus.

O pretendente: **LUCAS DE MORAES DUARTE**, de nacionalidade brasileira, nascido nesta Capital, Cangaíba - SP, no dia (12/10/1987), estado civil solteiro, profissão biomédico, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Wagner Prospero Duarte e de Gilciani Patricia de Moraes Duarte. A pretendente: **FERNANDA FRANÇA DE SOUZA**, de nacionalidade brasileira, nascida em de Irecê - BA (Registrada. Distrito de João Dourado), no dia (15/07/1988), estado civil solteira, profissão assistente administrativo, residente e domiciliada em Guarulhos - SP, filha de José Nilton Bispo de Souza e de Rosângela França de Souza. Obs.: Bem como cópia recebida da Unidade de Serviço do 1º Subdistrito, de Guarulhos, neste Estado, onde será realizado o casamento.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local

Jornal Empresas & Negócios