

A revolução digital nos meios de pagamento

Ralf Germer (*)

Chegou o momento de fazermos um balanço do ano que passou

Enquanto diversos setores da economia não esperam a hora de 2020 acabar, outros estão comemorando as transformações vindas como consequência da pandemia. É o caso do e-commerce brasileiro, que teve expansão de 87% em outubro, segundo o SpedingPulse, indicador macroeconômico de vendas no varejo, e do mercado financeiro, que enfrentou uma verdadeira revolução, já que pagamentos digitais que antes engatinhavam por aqui, passaram a ficar de pé.

No início da Covid-19 no país, notícias de que o vírus podia ser transmitido por papel-moeda fizeram com que as pessoas encontrassem alternativas na hora de realizar pagamentos.

De acordo com um levantamento da Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços (Abecs), os pagamentos por aproximação movimentaram R\$ 8,3 bilhões no primeiro trimestre desse ano, crescimento de 330% em relação ao mesmo período de 2019.

Os dados impulsionaram a referida instituição a aprovar a indústria de cartões a dobrar o limite das transações contactless, chegando a até R\$ 100, com o objetivo de evitar que os usuários tocassem nas maquininhas para digitar a senha.

Apesar dos pagamentos por aproximação estarem disponíveis desde 2008, uma pesquisa realizada globalmente pela Mastercard mostrou que a pandemia foi a grande incentivadora dessa forma de pagamento, acelerando a adesão das tecnologias NFC (Near Field Communication).

No Brasil, 14% dos entrevistados deixaram de utilizar o dinheiro físico na quarentena e 63% diminuíram o seu uso. São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília foram as cidades que registraram os maiores índices de pagamentos por aproximação nos primeiros seis meses do ano. Durante o isolamento social, shows digitais transmitidos pelo Youtube estimularam o uso do QR Code e das carteiras digitais, nos mais diversos apps.

Segundo uma análise desenvolvida pelo Instituto de Pesquisa & Data Analytics Cromia Insights, em parceria com a Toluna, site de pesquisa remunerável, a Ame Digital e a PicPay ficaram, respectivamente, na 29ª e na 35ª posição no ranking das 100 marcas com melhor lembrança positiva no país desde março.

Somente em abril, a Pic Pay registrou três milhões de usuários e transacionou R\$ 1,2 bilhão. Não podemos deixar de falar dos pagamentos instantâneos e do Open Banking, que chegaram em novembro para modificar ainda mais a forma como lidamos com os nossos recursos financeiros.

Enquanto o Pix permite que os brasileiros movimentem o seu dinheiro online em até dez segundos, sem restrições de datas, horários e com baixo custo, o sistema aberto e transparente do Open Banking fará com que os cidadãos tenham maior controle dos seus dados e compartilhem, mediante consentimento, suas informações com qualquer empresa regulada pelo Banco Central do Brasil.

Ainda vamos precisar de um pouco mais de tempo para entender como funcionam todas essas tecnologias, mas é possível afirmar que o nosso ecossistema bancário evoluiu para um novo patamar de inovação, equiparado aos mercados mundiais mais avançados.

Além disso, como todos os métodos de pagamentos descritos neste artigo dependem apenas de um dispositivo móvel como os smartphones, a inclusão financeira dos desbancarizados foi o grande feito dessa pandemia. A indústria financeira ainda tem muito espaço para crescer e os celulares podem ajudar a colocar todas as novas formas de pagamento em penetração no mercado, se consolidando como um verdadeiro centro de recursos e serviços.

Desejo que 2021 venha repleto de novidades e que os consumidores dos serviços financeiros tenham cada vez mais agilidade e praticidade na hora de movimentar as suas finanças. Boas festas!

(*) - É CEO e cofundador da PagBrasil, fintech brasileira líder no processamento de pagamentos para e-commerce ao redor do mundo.

Do marketing ao frete: como preparar seu e-commerce para o Natal

Com a chegada do Natal, é importante que os empreendedores estejam preparados para as vendas, já que essa é a melhor época comercial do ano e, para quem tem loja online o desafio é ainda maior

Nesse período, os clientes estão mais propensos a novas compras e o desejo de presentear familiares e amigos facilita as vendas de Natal, mas elas também dependem da atuação ativa das lojas para acontecerem.

Neste ano, as vendas seguirão o fluxo da Black Friday e serão feitas, em larga maioria, no e-commerce já que houve um aumento de 40% dos adeptos da compra online, de acordo com os dados da 42ª edição do Webshoppers, pesquisa da Ebit/Nielsen. Segundo a pesquisa, o e-commerce cresceu 47% e tem relação direta com o fechamento das lojas físicas por causa da pandemia, o que causou necessidade e o aumento na confiança sobre os pagamentos online por parte dos clientes.

Mas é preciso ficar atento para que a conversão da venda física para a venda online seja feita de forma organizada e com preços competitivos. A praticidade conta na hora de fechar o negócio. Para o diretor comercial e de marketing da Tray, unidade de e-commerce da Locaweb, Thiago Mazeto, é importante ficar atento a todos os sinais que o mercado está dando, co-



Atente para que a conversão da venda física para a venda online seja feita de forma organizada e com preços competitivos.

nhecer seu cliente e investir no que ele procura.

“O empreendedor tem que conhecer seu público, fazer campanhas nas redes sociais, que hoje é um dos maiores meios de comunicação e, principalmente, investir em tecnologia, já que só assim o cliente poderá ter uma ótima experiência de compra.”

Aqui vão algumas dicas que os empreendedores poderão apostar nesse final de ano:

• **Conheça seu produto:** é importante que o vendedor conheça muito bem o que está vendendo, já que assim conseguirá passar as informações necessárias

para o cliente.

• **Invista em redes sociais:** Facebook, YouTube, WhatsApp, TikTok e Instagram podem alavancar as vendas. Já que esses canais permitem anúncios mais reais e que geram mais engajamento.

• **Tecnologia é sempre bem-vinda:** Você não vai querer que seu cliente se estresse ao fazer a compra, não é? Por isso, é importante que ele esteja navegando em um site de confiança, ágil e que tenha a cara do seu produto. Não esqueça que para fidelizar seu cliente, é importante

que ele tenha uma ótima experiência de compra em todas as épocas do ano.

• **Estoque:** Não adianta ter um grande estoque de produtos que ninguém quer, por isso, é muito importante armazenar o que é necessário, o que tem maior saída, assim a margem de lucro vai ser mais assertiva.

• **SAC:** É necessário ter diferentes canais para atender uma alta demanda no período de final de ano. Além de Chatbot, também ofereça maior tempo de atendimento para seus usuários.

• **De olho no frete:** Oferecer serviços de logística eficiente é crucial para que a compra seja concluída. Ter um alto custo de frete ou tempo grande para entrega pode deixar o consumidor desinteressado fazendo-o optar pelo concorrente.

• **Ketplaces:** Estar no maior número de marketplaces é essencial para seu e-commerce. Mas certifique-se em qual deles está seu público-alvo, e aposte na plataforma certa. - Fonte e mais informações: (www.tray.com.br).

BNDES vai financiar exportação de aviões pela Embraer

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) financiará a exportação de aviões brasileiros produzidos pela Embraer para a companhia aérea norte-americana United Airlines e para a arrendadora de aeronaves AerCap Holdings N.V., maior empresa global no segmento, baseada na Holanda. Os dois empréstimos, no valor de R\$ 3 bilhões, serão concedidos por meio da linha de crédito BNDES Exim Pós-Embarque.

Nesse tipo de operação, os recursos do BNDES são desembolsados no Brasil, em reais, para a empresa exportadora brasileira, a Embraer. O financiamento será pago ao banco em dólares pelas empresas estrangeiras compradoras dos bens, o que significa a entrada de divisas no país, a partir do apoio ao desenvolvimento industrial e à exportação de produtos nacionais de alto valor agregado.

A United importará aeronaves modelo E175, pertencentes à primeira família E-jets. Atualmente, há mais de 600 Embraer E175 em operação no mundo, tendo sido um dos modelos menos impactados pela crise mundial causada pela pandemia. A AerCap comprará aviões E195-E2, maior e mais recente modelo da geração E2. Esta é a primeira exportação desse modelo apoiada pelo BNDES.

Saiba como não cair no “golpe” da pirâmide financeira



No sistema da pirâmide financeira, a principal receita é a remuneração pela indicação de novos membros.

Você provavelmente já foi abordado - principalmente nas redes sociais - por pessoas pedindo a sua atenção para mostrar uma oportunidade única para incrementar a sua renda, ou oferecendo ganhos rápidos a partir de um investimento. São as chamadas “pirâmides financeiras”. Mas não se engane: trata-se de um golpe que faz muitas vítimas.

O especialista em investimentos, professor e coordenador de pós-graduação da Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado (FECAP), Marcelo Cambria explica que o golpe atrai muitos adeptos devido à oportunidade de ganhos rápidos e vultuosos. No sistema da pirâmide financeira, a principal receita é a remuneração pela indicação de novos membros. As vítimas são atraídas pela oportunidade de aportar recurso, ganhar lucros muito acima daqueles que são possíveis dentro das condições habituais do mercado.

“Isso impressiona muito quem cai no golpe. É uma estrutura financeira que parece investimento, mas na prática não funciona desta forma, já que não haverá recursos para todos em eventual saque generalizado de todos os integrantes. É um produto que promete e não entrega, porque ele é baseado em crescimento permanente da base: quem entra financia os participantes mais antigos mas, como não geram rendimento, a estrutura não se sustenta.”, explica Cambria.

O percentual de ganho prometido é muito relativo. “Há pirâmides que prometem ganhos fixos mensais de até 4%, o que é inviável. Nada entrega

retorno geométrico garantido ao mês e ao ano nessa magnitude”, diz. As pirâmides financeiras são divulgadas de maneira sutil em redes sociais. “A chamada é sempre algo que você vai investir, trazendo argumentos de credibilidade. Geralmente está associado a bens de luxo como casas e viagens, alguém com sucesso, mostrando performance, e que quer dividir expertise com quem entrar no segmento”.

A crise financeira decorrente da pandemia do novo Coronavírus aumentou a janela de oportunidade para quem cria essa estrutura de marketing fraudulenta. “Quem tem recursos ou perdeu uma parte deles, vê nessa oportunidade uma forma de repor perdas relevantes ou viver de renda mensal. Mas é o contrário, você perde tudo”.

Os fraudadores, no geral, não têm autorização de órgãos como o BACEN, ANBIMA ou CVM para atuarem como gestores ou assessores de investimentos. Contudo, apesar deste cenário de fraude extrema, é possível recuperar uma parte ou todo o dinheiro perdido.

“O fraudador certamente será processado e intimado a devolver o recurso. Ele dará como resposta que era uma atividade lícita, mas teve perdas. O que não é verdade, os recursos, todo ele ou uma parte, são usados para benefícios próprios”. Como alerta, o especialista alerta para desconfiar de ganhos fáceis. “Isso não existe, não acredite. Se houvesse ganho fácil, todos que participam já estariam ricos e você já teria ouvido isso antes. Duvide sempre e não se deixe impressionar”, finaliza. Fonte: FECAP.

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: **ANTONIO RODRIGUES SANTANA**, profissão: aposentado, estado civil: divorciado, naturalidade: em Poxoréu, MT, data-nascimento: 18/08/1939, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Graciano José de Santana e de Maria Macalina de Jesus. Apretendente: **PAULA MARIA SANTANA**, profissão: enfermeira, estado civil: divorciada, naturalidade: em Recife, PE, data-nascimento: 04/08/1948, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Severino Eufasino da Silva e de Maria das Neves da Silva.

O pretendente: **LEVI ROGÉRIO MOURA DAS CHAGAS SILVA**, profissão: engenheiro mecânico, estado civil: solteiro, naturalidade: em Oeiras, PI, data-nascimento: 26/04/1984, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Francisco Rogério da Silva e de Ivanilde Angelica de Moura. Apretendente: **MICHELLY GONÇALVES DE ALMEIDA**, profissão: vendedora, estado civil: solteira, naturalidade: em Penha de França, São Paulo, SP, data-nascimento: 06/10/1991, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Jose do Amparo Macedo Almeida e de Veranice Gonçalves Silva Almeida.

O pretendente: **JOSENILSON SANTOS SILVA**, profissão: designer 3D, estado civil: solteiro, naturalidade: em Jitaúna, BA, data-nascimento: 20/10/1989, residente e domiciliado em São Mateus, São Paulo, SP, filho de Antonio Silva e de Vanda Santos de Campos. Apretendente: **ELIANE AVELINO COSTA**, profissão: designer 3D, estado civil: solteira, naturalidade: em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Ailton Medeiros Costa e de Neide Avelino da Silva Costa.

O pretendente: **FELIPE JOSÉ NOVAES DE FARIA**, profissão: engenheiro, estado civil: solteiro, naturalidade: em Guarulhos, SP, data-nascimento: 17/05/1989, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Darcy José de Faria e de Rosemeire Barbosa Novaes Faria. Apretendente: **CAMILA DE OLIVEIRA**, profissão: arquiteta, estado civil: solteira, naturalidade: em Penha de França, São Paulo, SP, data-nascimento: 22/04/1987, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Edson de Oliveira e de Carmen Leda de Oliveira.

O pretendente: **REGINALDO CAVACO DE SOUZA**, profissão: fiscal de varrição, estado civil: solteiro, naturalidade: em Santos, SP, data-nascimento: 19/07/1960, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Amílcar Silveira de Souza e de Armanda Cavaco de Souza. Apretendente: **JURANDIR OLIVEIRA ASSUNÇÃO**, profissão: assistente administrativo, estado civil: solteiro, naturalidade: em Santos, SP, data-nascimento: 09/08/1964, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Alvaro Assunção e de Edith de Oliveira Assunção.

O pretendente: **ÉLDER CAMPOS DOS SANTOS**, profissão: vigilante, estado civil: divorciado, naturalidade: em Penha de França, São Paulo, SP, data-nascimento: 17/06/1970, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Odilon dos Santos e de Neusa Campos dos Santos. Apretendente: **APARECIDA CRISTINA PIRES**, profissão: autônoma, estado civil: divorciada, naturalidade: em Londrina, PR, data-nascimento: 07/06/1972, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Miguel Pires e de Rosa de Fatima Martins Pires.

O pretendente: **EUDIS VINICIUS CARVALHO RENZENDE**, profissão: técnico de segurança do trabalho, estado civil: solteiro, naturalidade: em Penha de França, São Paulo, SP, data-nascimento: 25/04/1994, residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de Israel Renzende de Souza e de Euclene Pires de Carvalho Renzende. Apretendente: **MARIANA DE CASTRO SANTOS**, profissão: vendedora, estado civil: solteira, naturalidade: em Penha de França, São Paulo, SP, data-nascimento: 22/11/1995, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José Claudio Serilo dos Santos e de Giane Custodia de Castro Santos.

O pretendente: **LEONARDO GOMES CORTI SANTO**, profissão: trader, estado civil: solteiro, naturalidade: em Penha de França, São Paulo, SP, data-nascimento: 26/12/1995, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Lessandra Gomes Santo e de João Carlos Corti Santo. Apretendente: **ALINE LIBÓRIO NASCIMENTO**, profissão: psicóloga, estado civil: solteira, naturalidade: em Penha de França, São Paulo, SP, data-nascimento: 11/06/1997, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Ademir Alves Nascimento e de Cristiana Libório Nascimento.

O pretendente: **GUTEMBERG GONÇALVES COSTA**, profissão: empresário, estado civil: divorciado, naturalidade: em Boqueirão, PB, data-nascimento: 24/07/1971, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Gilvan Francisco da Costa e de Maria da Conceição Gonçalves Costa. Apretendente: **REGILENE TOMÁS ROCHA**, profissão: pedagoga, estado civil: solteira, naturalidade: em Boa Viagem, CE, data-nascimento: 13/05/1985, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José Cristovam da Rocha e de Francisca Tomás Rocha.

O pretendente: **ALEXANDRE MUCELIM COUTO**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: em Niterói, RJ, data-nascimento: 14/04/1967, residente e domiciliado em Resende, RJ, filho de Jacy Meneses Couto e de Maria das Graças Mucelim Couto. Apretendente: **KELEN CRISTINA DE MAZIO**, profissão: faxineira, estado civil: divorciada, naturalidade: em Penha de França, São Paulo, SP, data-nascimento: 16/03/1972, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Luiz de Mazio e de Maria Jose de Mazio.

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