

Investir na bolsa pode ser mais rentável do que começar um negócio

O ano de 2020 teve o melhor registro histórico de negociações na bolsa brasileira versus o PIB, conforme mostra estudo realizado pela Economática, maior empresa de informações financeiras sobre a América Latina

Segundo o levantamento, tendo em vista a estimativa do PIB para o ano passado (R\$ 6,93 trilhões) e o volume financeiro movimentado na bolsa B3 no mercado à vista (R\$ 6,45 trilhões), a relação foi de 93,1%.

Já em 2019, a comparação foi de 52,0%, levando em conta o PIB de R\$ 7,25 trilhões e o volume negociado na bolsa de R\$ 3,77 trilhões. Para se ter uma ideia, em 1995, um ano após o Plano Real, este percentual era de apenas 6,7%. Isso significa que os brasileiros passaram a investir mais na bolsa de valores e, segundo o agente autônomo de investimento da VCorp Capital, Marcelo Estrela, esta situação se deve a dois principais fatores.

“Um relacionado com investimentos e outro com a economia real. As pessoas têm percebido uma menor rentabilidade nos investimentos de renda fixa mais tradicionais e estão procurando alternativas. Compra e venda de ações é uma delas. Além disso, com a popularização dos investimentos em bolsa, mais pessoas têm preferido comprar ações de empresas listadas do que abrir o próprio negócio”, explica.

Em termos práticos, considerando o serviço de frete e transporte de pequenas cargas para comércio, por exemplo, que foi uma das ideias de negócios mais buscadas em 2020 no site do Sebrae, abrir uma empresa neste segmento significaria, além do cumprimento das exigências legais, investimentos em insumos, estrutura, segurança, manutenção, qualificação e divulgação, entre outros fatores necessários para o bom funcionamento do serviço.



Os brasileiros passaram a investir mais na bolsa de valores.

Por outro lado, comprar fatias de um operador logístico terrestre que tem suas ações negociadas na bolsa de valores, a exemplo da JSL S.A., custaria menos de R\$10.

Antes a pessoa tinha dinheiro na poupança e resgatava para montar uma empresa. Agora que mais de três milhões de CPF's conhecem a bolsa, mais pessoas querem se ver sócias de empresas de capital aberto acreditando na sua valorização de longo prazo, bem como no aumento da sua capacidade de distribuir dividendos. “O volume de compra e venda de ações está se equiparando ao PIB no Brasil. Nos Estados Unidos, o volume chega a ser de 4 vezes o PIB”, destaca Marcelo.

Em 2021, mesmo com a perspectiva de que a taxa básica de juros volte a aumentar, o cenário não deve ser diferente. Isso porque esta crescente movimentação está diretamente relacionada com a visão a longo prazo. “Um estudo recente apontado também pela Economática aponta

que 24 empresas de diversos setores distribuirão dividendos superiores a 2% do valor do preço da ação em 2021.

Alguns desses setores são bastante palpáveis para o pequeno investidor, como é o caso do setor de vestuários. Mais vale comprar roupa para revender ou ser sócio de uma empresa listada na B3? Quanto mais popular a bolsa fica, mais ela fomenta a economia real”, defende. O profissional acredita ainda que tal realidade vai impactar diretamente no agronegócio, já que mais empresas do setor devem abrir seu capital, permitindo a negociação de suas ações na B3.

“Como temos uma vocação para esse segmento, veremos mais empresas do Centro-Oeste partindo para esse caminho ou acessando o mercado de capitais através de dívidas como os Certificados de Recebíveis do Agronegócio (CRA's)”, afirma. Fonte e mais informações: (<http://vcorp.capital/>).

O que você precisa saber para aumentar suas vendas

Fátima Bana (*)

O Brasil já ultrapassou a marca de 10 milhões de MEIs e enquanto uns se preparam por anos para ingressar nesse mundo, outros, começam a sua jornada por pura necessidade

Mas independente da maneira como eles começam, é importante ressaltar que dominar as estratégias online, tem se tornado crucial para fazer a empresa decolar, independente se você trabalha diretamente com a Internet ou se você faz comida caseira. O segredo do sucesso é viver estudando e aplicando em tempo real o que se aprende, uma vez que o universo digital é muito rápido e se o empreendedor demora para colocar em prática, acaba perdendo espaço.

Sempre digo que o cliente não sabe o que quer, até que ele seja impactado por algo. Muitas vezes ele pega o smartphone para pedir uma pizza e acaba comprando um pote de sorvete, isso acontece pela forma como os produtos são oferecidos e é essa dinâmica que todo empreendedor precisa dominar, independente do ramo que decidiu empreender.

Para ajudar os novos e pequenos empreendedores nessa jornada, a especialista em negócios digitais vai mostrar caminhos interessantes para se conseguir sucesso. Para o indivíduo que está começando agora e quer ter visibilidade, o essencial é ter um diferencial, mostrar quais são os diferenciais do seu produto ou serviço. Também é preciso ir além do produto e a dica é: utilize ferramentas que te ajudem a mapear os assuntos do momento, o comportamento do cliente e o do seu concorrente. Saiba tudo o que

acontece no seu universo e no mundo.

Se possível, ofereça algo a mais, como brindes, cartões personalizados, frete grátis, desconto progressivo, cartão fidelidade, tudo isso para que o cliente se sinta parte do negócio. Muitas vezes o produto pode ser até mais barato em outro local, mas por conta de todos os outros fatores, o comprador acaba escolhendo continuar comprando da sua empresa.

Um grande erro que os novos empreendedores cometem é ser extremamente diretos o tempo todo, ou seja, falar somente do produto, esquecer de ser humano, de envolver o cliente. Os consumidores querem saber como é o processo de fabricação, conhecer os bastidores da empresa, detalhes, tudo isso faz com que eles se sintam mais próximos do que estão comprando, e torna-se um diferencial a longo prazo.

Outro erro é esquecer de ouvir o cliente, de entender quem ele é, o que ele pensa, quais são as suas principais dúvidas e responder como o seu produto ou serviço pode ajudá-lo. É preciso vender, mas antes de tudo é preciso envolver.

Outro ponto importante envolve a apresentação, seja da empresa (cores, fontes, distribuição de conteúdo online) e vai até a entrega. É importante ter cuidado com o envio dos produtos nas sacolas e embalagens, tudo isso conta muito. Não basta ter uma experiência interessante durante a compra e colocar tudo a perder na entrega. E se receber alguma reclamação ou crítica, escute, mude e agradeça. E faça isso sempre com agilidade e educação.

(*) - Com formação na área de marketing pela University of California e MBA em aprendizagem cognitiva e neurociências, é CEO da Rent a Cmo, empresa de consultoria focada em Growth (www.rentacmo.com.br).

PORTAL

Mais de 32 mil* oportunidades de fazer negócios. Esta é a visibilidade que seu produto ou serviço têm em nosso portal.

Acesse:

<https://jornalempresasenegocios.com.br/contato/>

ou

Telefone

(11) 3106-4171 / 2369-7611

*Levantamento por meio do Google Analytics no período de 01/01/2021 a 01/02/2021

