

FORÇA DE TRABALHO

EM UM MUNDO DINÂMICO, PROFISSIONAIS COM MAIS DE 50 ANOS ENCONTRAM OPORTUNIDADES DE REQUALIFICAÇÃO

▶▶ Leia na página 6

Vantagens do pagamento digital para as pequenas e médias empresas

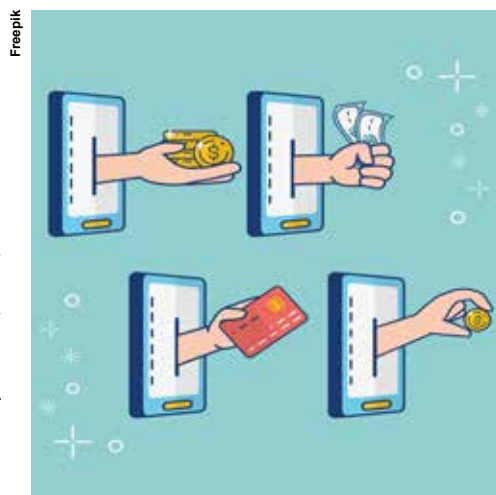
As empresas que ainda não operavam com pagamento digital sentiram a diferença que esta modalidade pode fazer no atendimento.

Durante a pandemia, com a maioria dos serviços presenciais sofrendo restrições, o e-commerce e os meios digitais de transações cresceram de maneira significativa. Em 2020, o comércio eletrônico teve sua maior alta no Brasil nos últimos 20 anos e, para este ano, a projeção é de crescer 26%, segundo estudo da Ebit/Nielsen.

A Associação Brasileira de Comércio Eletrônico registrou 150 mil novas lojas virtuais, só no primeiro semestre do ano passado. Esses dados refletem uma mudança de comportamento que terá grande influência no mercado pós-pandemia. Das pessoas que compraram online em 2020, 95% pretendem fazer novas compras neste formato no futuro. O que antes parecia um grande investimento para empreendimentos de pequeno porte, o digital vem se tornando não só uma alternativa, mas essencial nesse momento.

“Se antes a venda online estava sendo analisada ou postergada, ela precisou acontecer, não teve como fugir”, analisa a Product Manager do time de Produto da fintech Juno, Bruna Rasmussen. “O médio e pequeno empreendimento que funcionava de forma presencial, sem venda online, foi o mais impactado pela pandemia, no sentido de que precisou adaptar seu modelo de negócio, ferramentas e expertise para sobreviver”, explica.

A implementação do Pix e a rápida resposta dos consumidores são alguns sinais de que o público está preparado para o comércio digital, o que estimula lojas e empresas a se adaptar. “As vendas online foram facilitadas pelas redes sociais e ferramentas como WhatsApp, que permitem



comunicação rápida e direta com clientes e divulgação de produtos e serviços.

Pode-se vender online sem precisar ter um e-commerce propriamente dito, não exige grandes aprendizados ou investimento”, comenta Bruna. “Surge a necessidade de encontrar alternativas digitais à maquininha (POS) e ao dinheiro em espécie. O Pix teve uma explosão de adoção e uso, e meios de pagamentos como boleto e cartão de crédito também seguem sendo muito usados pelo pequeno e médio negócio”, conta a especialista.

“Alternativas digitais a todos os serviços acabaram sendo pauta, especialmente durante o período de início das restrições devido a pandemia – delivery, entretenimento virtual e e-commerce tiveram crescimento”, opina a product manager da Juno. “Todos buscavam soluções digitais para seus problemas, e barreiras de receio ou apreensão em relação às soluções apresentadas por fintechs foram caindo. O digital deixou de ser o diferente e passou a fazer parte do dia a dia”, detalha Bruna Rasmussen.

O ramo gastronômico foi um que mostrou avanços significativos em soluções digitais.

O iFood, por exemplo, revelou que teve um aumento de 45% no número de pedidos em agosto passado, comparando com março do mesmo ano, e quase duplicou o número de restaurantes registrados em sua plataforma. Muitas pessoas que nunca tinham pedido comida por aplicativos, hoje já se acostumou com a praticidade, e os empresários precisam seguir este fluxo.

“O pequeno e médio empresário que passou a vender online percebeu que isso não é um bicho de sete cabeças, ele confia no Pix, que passou a servir como base de comparação com outros serviços digitais”, diz a especialista. “Soluções como o Link de Pagamento da Juno são funcionalidades que facilitam muito a venda em canais online; o empresário pode vender onde quiser, seja por redes sociais ou no seu site, e ofertar boleto ou cartão para pagamento, o que trouxe mais flexibilidade pra a venda”, complementa.

Os meios de pagamento digitais oferecem ainda outras facilidades, que também fazem a diferença para os pequenos e médios empresários que evitam grandes gastos para implementar estas novidades. “Não tem segredo abrir uma conta digital, mas exige entender a proposta de valor do serviço e dar um voto de confiança. O empresário que quer abrir uma conta PJ busca taxas justas, experiência de uso facilitada, sem burocracia e um bom atendimento”, explica a Product Manager.

“É importante avaliar os meios de pagamento disponíveis (cartões de crédito ou débito, boleto, Pix etc.) e regras de negócio envolvendo o pagamento, como definição de prazo de pagamento, descontos e recorrência. A facilidade de uso e gestão também é fundamental: a solução de pagamento que não estiver fazendo um exercício constante de enxugar burocracia e lapidar a experiência do usuário vai ter cada vez menos espaço no mercado”, completa Bruna. - Fonte e outras informações: (www.juno.com.br).

Líderes de capital humano sentem escassez de talentos no mercado

Mesmo em meio às altas taxas de desemprego em todo o mundo como resultado da pandemia, a escassez de talentos continua sendo um grande desafio para as companhias. De acordo com o Talent Trends Report 2021, divulgado pela Randstad, empresa global de soluções de RH, no Brasil, 58% dos líderes de capital humano relatam que a escassez de talentos impactou negativamente sua organização - o maior total nos últimos cinco anos. Em escala global, esse resultado é de 40%. ▶▶

Mudar hábitos de consumo é vital para não aumentar dívidas e inadimplência

O avanço da pandemia e as incertezas sobre uma possível terceira onda têm tirado o sono de milhões de brasileiros que passam por dificuldades econômicas. A quarentena, o fechamento dos comércios e o crescente desemprego se traduzem em altos índices de endividamento e inadimplência. Pesquisa do Instituto Travessia mostra que oito em cada dez brasileiros (78%) acreditam que o impacto da crise gerada pela pandemia será devastador para a economia nacional. ▶▶

A escola tradicional mata empreendedores

Conversando com amigos que têm filhos em idade escolar, descobri como as aulas a distância evidenciaram as fraquezas do modelo tradicional de ensino. Ao menor sinal do professor na tela, a criança bocejava, perguntava se a aula ia demorar e arrumava qualquer desculpa para antecipar a hora do recreio. Curioso é que quando o pai ou a mãe empresta o celular para assistir a um desses vídeos com milhões de visualizações o cenário muda, e é difícil tomar de volta da criança o telefone. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

Foto: Jaime Souza/reprodução



Energia verde no Xingu

Apostar em energia limpa e renovável e contribuir para a preservação do meio ambiente no Médio Xingu. Com este objetivo, a Norte Energia, concessionária da Usina Hidrelétrica Belo Monte, lança o projeto-piloto “Energia Verde no Xingu”, que levará energia solar para aldeias indígenas da Volta Grande do Rio Xingu, no sudoeste paraense. A iniciativa substituirá geradores de energia elétrica a diesel por placas solares instaladas em flutuantes, que serão implantadas no Rio Xingu, promovendo a preservação ambiental da região. Na primeira fase do projeto serão beneficiados mais de 400 indígenas de seis aldeias da região. A estrutura de fornecimento de energia do novo modal conta com um sistema autônomo de geração de energia solar com uso de baterias, que garantem o suprimento de eletricidade por até 48 horas sem incidência de radiação solar. As placas instaladas em flutuantes vão captar luz do sol gerando energia elétrica, a qual atenderá diretamente as aldeias indígenas da região. ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

AULG



Semana das Pequenas e Médias Empresas

@A LG lugar de gente, empresa especializada em tecnologia para gestão de pessoas, promove, de 24 a 27 de maio, a Semana das Pequenas e Médias Empresas: ajudando seu negócio a inovar na gestão de pessoas. O evento é online e gratuito e inclui em sua programação uma série de encontros com especialistas que já apoiam companhias de todos os portes e segmentos a inovarem através do RH. As inscrições podem ser realizadas através do link: lg.com.br/lps/semana-pmes/. ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

Literatura

Livros em Revista

Por Ralph Peter



▶▶ Leia na página 5