

NFT além do metaverso: como a tecnologia afeta o mercado de pagamentos

Ricardo Celeguin (*)

Há poucos temas em tamanha evidência como os NFTs

De acordo com o relatório elaborado pela plataforma de dados e análise NFT Non-fungible.com, em parceria com a organização de pesquisa L'Atelier, as negociações de NFTs aumentaram 21.000% no último ano. O dado demonstra exatamente a força da inovação, que ganhou tamanha notoriedade recentemente.

Criados em 2012, os tokens não fungíveis, tradução de non fungible tokens (NFT) para o português, podem ser definidos como ativos digitais únicos, validados pela tecnologia de blockchain e disponíveis nas corretoras habilitadas a negociá-los. Os NFTs podem ser classificados em diversas categorias e ecossistemas, como uma imagem, uma gravação, uma obra de arte, um ingresso ou até mesmo um avatar - as opções são diversas.

O intuito é realmente dar um caráter insubstituível e único a qualquer que seja o conteúdo, trazendo a possibilidade de se tornarem itens colecionáveis, em que seu acesso pode ser disponibilizado a algo ou alguém, ou até ser um modelo de investimento. Representantes de uma nova realidade do cenário tecnológico e social, os NFTs abrem espaço para diferentes negócios. Estamos falando sobre oportunidades dentro de esferas como arte, música, esportes, jogos e até moda, por exemplo.

Segundo os dados da empresa DappRadar, empresa especializada em acompanhamento de mercado, as vendas dos tokens não fungíveis atingiram cerca de 25 bilhões de dólares em 2021. A companhia ainda aponta que os NFTs mais populares foram os colecionáveis, seguidos pelos de arte; os mais valiosos foram os terrenos comprados em ambientes do metaverso.

Com repercussão em diferentes escalas mercadológicas, também passa a ser inegável o impacto dos tokens no médio e longo prazo. Devido ao

seu pilar estabelecido em blockchains, responsável pela transação de maneira distribuída, sem a necessidade de um intermediário, toda a indústria de payments pode ser afetada e questionada.

É fato que a atuação das grandes empresas do setor está diretamente ligada aos serviços de transação financeira, no qual desempenham papel de intermediadores. Com o fortalecimento do NFT, a possibilidade de um ecossistema transacional, que opere de maneira autônoma, faz com que empresas, antes essenciais aos serviços transacionais, deixem de ser imprescindíveis.

O mercado de pagamentos brasileiro é extremamente marcado pela predominância de grandes players. Com o fortalecimento dos NFTs, e, conseqüentemente, de blockchains, existe a possibilidade de empresas menores e startups ganharem notoriedade, já que terão a oportunidade de conectar essas tecnologias em seus negócios de maneira mais eficiente.

A ideia de oferecer novos modelos de pagamentos, mais disruptivos e até mais rentáveis, afeta diretamente os serviços e o posicionamento das grandes companhias do setor. A nova tecnologia com certeza irá movimentar a configuração do mercado atual. Como prova desse impacto, já é possível ver grandes corporações, como Elo e Mastercard, criando um NTF da primeira transação realizada pela bandeira e realizando 15 pedidos de registro de marcas ligadas à cripto, metaverso e NFT, respectivamente.

As incertezas, as especulações e a volatilidade também fazem parte das diversas possibilidades que os NFTs carregam consigo. Apesar da pouca regulamentação inicial e da falta de um fundo garantidor de crédito, é fato que os tokens não fungíveis são um caminho sem volta, podendo proporcionar inúmeras inovações e com muito espaço para crescimento e expansão de sua aplicabilidade.

(*) - É Business Executive na Nava Technology for Business (<https://nava.com.br>).

Cuidados nas trocas e devoluções e na fidelização do cliente

Levantamento do Sebrae e do E-Commerce Brasil estima que mais de 6% do faturamento de um negócio online é destinado à logística reversa

Outro estudo, da Ebit/Nielsen, aponta que 30% das compras online são trocadas ou devolvidas. Os segmentos que lideram o volume de trocas, segundo a Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas, são vestuário, calçados e acessórios, itens que também são os campeões de vendas nas datas sazonais e, portanto, estão mais sujeitos a essas situações.

Trocas e devoluções sempre irão ocorrer no varejo, especialmente no virtual, já que os consumidores não têm acesso direto ao produto, para verificar sua real dimensão e qualidade. Pensando nisso, Mauricio Cwajgenbaum, CEO e Co-Founder da Genius Returns, plataforma de automação de logística reversa, destaca os principais cuidados que podem evitar pedidos de trocas e devoluções no e-commerce e diminuir seus impactos quando eles forem inevitáveis.

As vendas online facilitam muito o processo de compra, entretanto, a distância entre o consumidor e a mercadoria pode ocasionar problemas referentes à percepção da qualidade do produto. É comum encontrarmos clientes atraídos por lojas que descrevem seus itens de



A melhor forma de evitar que essas devoluções aconteçam está no equilíbrio entre o que o marketing externa e a realidade do produto.

maneira exagerada ou que prometem funções muitas vezes não desempenhadas da maneira esperada.

A melhor forma de evitar que essas devoluções aconteçam está no equilíbrio entre o que o marketing externa e a realidade do produto. Estabelecer uma relação de confiança com os clientes é fundamental e essa confiança também passa pelo alinhamento de expectativas. Sem a possibilidade de experimentar, ver e tocar o produto, as chances de errar na escolha do tamanho ou de não ter todas as informações necessárias para uma decisão de compra segura são grandes,

o que pode gerar conflitos e muitos pedidos de troca ou devolução.

Para evitar que isso aconteça, é importante enriquecer o site do seu negócio com o máximo de informações detalhadas e precisas sobre os produtos ofertados, além de recursos visuais, como fotos e vídeos, em diferentes ângulos, para que os clientes tenham uma noção mais aproximada do que estão adquirindo. No caso de roupas, lojas com manequins virtuais, que ajudam a simular o melhor tamanho das peças, conforme as medidas indicadas pelo consumidor, também são um diferencial.

Mesmo com todos os cuidados, pedidos de trocas ou devoluções são inevitáveis. Esse aspecto do negócio não pode ser uma dor de cabeça, nem para o empreendedor e nem para o cliente. A logística reversa é parte fundamental do pós-venda e deve-se buscar soluções que tornem esse processo menos custoso e burocrático, gerando mais agilidade e eficiência, o que é bom para ambos os lados.

Plataformas de automação encurtam os prazos da logística reversa, gerando maior satisfação e fidelização, e também diminuem os custos desses processos, amenizando o impacto que as trocas e devoluções têm sobre os resultados do negócio. Um e-commerce precisa avaliar constantemente sua performance e identificar as falhas e oportunidades de aprimoramento.

Isso pode inclusive transformar a logística reversa em um processo positivo para a jornada do consumidor, afinal, quando erros são corrigidos, aumentam as chances de fidelização e até mesmo de recompra. - Fonte e outras informações, acesse: (<https://www.geniusreturns.com.br/>).

Energia solar deve trazer R\$ 51 bilhões de investimento

O Brasil é o único país da América Latina que está entre os 15 primeiros colocados no ranking mundial que posiciona regiões com maior capacidade de geração solar, desde usinas de grande porte até pequenos e médios sistemas instalados em telhados, fachadas e terrenos. Somente no último ano a quantidade de instalações de painéis subiu 70% no Brasil.

A expectativa é que os investimentos em energia fotovoltaica continuem em alta. A Absolar calcula que em 2022 a fonte solar fotovoltaica deverá trazer quase R\$ 50,8 bilhões de investimentos privados e gerar mais de 357 mil novos empregos, espalhados por todas as regiões do país. Essa é uma energia limpa, que não agride o meio ambiente e ainda ajuda a reduzir em até 95% os custos com a conta de luz.

Além disso, é um sistema simples e prático de implantar, em apenas um dia é possível transformar a empresa ou a residência em uma fonte de energia sustentável, explica Rosivaldo Pires, especialista em sistemas fotovoltaicos e proprietário da franquia Home Store Solar. Muitas vezes é possível pagar o financiamento do projeto apenas com a redução no gasto mensal com a luz elétrica.

Após a quitação do empréstimo, o consumidor passa a ser dono de todo o sistema, que tem uma estimativa de durabilidade de cerca de 25 anos.

Devido a queda dos valores dos equipamentos fotovoltaicos, cada vez mais pessoas estão aderindo ao sistema. Para aqueles que querem aproveitar o crescimento do setor e ingressar neste mercado, uma das formas de empreender é investindo em uma franquia que já atua no segmento. Entre as vantagens do franchising está a possibilidade de ser parceiro de uma empresa que testou incansavelmente o seu modelo de negócio e já se consolidou no mercado.



Em apenas um dia é possível transformar a empresa ou a residência em uma fonte de energia sustentável.

Dessa maneira, as chances de uma unidade não dar certo, reduz consideravelmente. A franqueadora também fornece treinamento e suporte ao franqueado, o que faz muita diferença na trajetória do empreendedorismo, segundo Fred Ferreira, especialista em expansão de franquias e consultor da Como Franquear.

Para o proprietário da franquia Home Store Solar, que já realizou mais de 100 projetos nos últimos dois anos no estado do Pará, o segmento está muito aquecido e ideal para aqueles que desejam investir. A escassez hídrica e consequente energética tem causado uma séria preocupação nas empresas e famílias e isso também tem impulsionado o setor cada vez mais, é um dos melhores momentos do mercado de energia solar, finalizou Pires. - Fonte e outras observações: (<https://www.homestoresolar.com.br/>).

Quatro inovações na construção civil que você precisa conhecer

A inovação no setor de empreendimentos imobiliários desempenha um papel importante para tornar a construção de edifícios mais rápida e sustentável. Não à toa, todos os anos surgem diversos aperfeiçoamentos com o objetivo de aumentar a eficiência, a qualidade e a sustentabilidade de um projeto. Para manter uma vantagem neste espaço altamente competitivo, empresários do segmento precisam estar atentos aos novos desenvolvimentos no mundo da construção.

Pensando nisso, Bruno Fabbriani, CEO da Incorporadora BFabbriani, listou as principais inovações da construção civil que ele utiliza e que considera fundamentais para o setor. Confira:

• **Ferramentas para gestão de obras, como BIM** - O canteiro de obras está modernizado e o gerenciamento de toda etapa

do processo pode ser realizado e acompanhado em tempo real a qualquer momento pelo administrador, engenheiros e mestres de obras. O BIM, que na tradução para o português significa "Modelagem da Informação da Construção", possibilita o desenvolvimento de modelos virtuais de obras, além de ser uma espécie de banco de dados com todas as informações do projeto.

Por meio dessa plataforma, pode-se, entre outras coisas, apontar todos os elementos construtivos utilizados, bem como os materiais, valores e outras questões relevantes sobre a construção com muito mais transparência, promovendo a redução de custos com maior controle de processos na empresa, aumentando a produtividade e reduzindo o

impacto ambiental e assim potencializando a interação e o trabalho em equipe.

• **Projetos sustentáveis** - é essencial no planejamento estrutural que o projeto elaborado seja construído pensando na conservação da água e melhor aproveitamento dos recursos naturais. Hoje, os empreendimentos precisam prever a instalação de válvulas que reduzem a pressão da água na edificação, limitadores de vazão nas torneiras e sistemas de captação de chuva, bem como a instalação de placas solares e projetos arquitetônicos que priorizam a iluminação natural e a circulação de ar;

• **Aplicativo de relacionamento** - aplicativos de comunicação móvel projetados especificamente para o ambiente de construção, empre-

sa e clientes, como o que foi implementado na BFabbriani. Essa inovação é essencial para que as informações possam ser compartilhadas instantaneamente com todos, proporcionando mais segurança e confiança para os envolvidos. No caso da incorporadora é possível ter acesso a experiências distintas, com informações específicas para cada tipo de público: corretor, funcionário ou cliente.

Além disso, são disponibilizados até mesmo cursos específicos de interesse do setor para os funcionários, como forma de mantê-los atualizados sobre o segmento. Outra ação relevante são as notificações reais a cada nova etapa dos projetos, o que faz com que os usuários estejam a par de todas as ações relevantes sobre

o empreendimento;

• **Drones** - O uso de drones já é comum em muitos setores e está cada vez mais sendo utilizado na construção civil. Eles são usados principalmente para monitorar canteiros de obras, fazer avaliações do local em tempo real e possibilitar um acompanhamento de obra mais específico, com imagens.

"Existem outros avanços em tecnologia que estão resultando em inovações para a construção civil. Infelizmente ainda nem todas são possíveis de serem aplicadas no Brasil. Mas estamos, a cada ano, avançando nesse sentido, visando não somente atender a demanda e aumentar a qualidade dos imóveis, mas também reduzir custos para os empresários", comenta Fabbriani. - Fonte e outras informações: (<https://bfabbriani.com.br/>).