

## O futuro das vendas online: uma onda de crescimento

Richard Kenj (\*)

No mundo atual, onde a praticidade e digitalização fazem parte da nossa vida, comprar online se tornou protagonista em vários processos de aquisições no cotidiano

Os motivos são inúmeros, entre eles, possivelmente, o uso constante de smartphones e o acesso à internet. Recentemente, o Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas (FGV Ibre) divulgou uma pesquisa que indica que 16% do volume total de vendas do comércio do Brasil referente ao primeiro trimestre de 2024 vieram de canais digitais como sites, aplicativos e e-mail. Esse fator não é meramente um reflexo das circunstâncias globais, mas sim uma demonstração do poder da tecnologia e das mudanças de comportamento do consumidor.

A pandemia da Covid-19, que impôs restrições e desafios ao comércio tradicional, foi uma das responsáveis por impulsionar essa rápida migração para as plataformas online. Com o distanciamento social e as medidas de confinamento, as empresas e consumidores tiveram que se adaptar com as novas formas de interação comercial. Esse choque, embora inicialmente desestabilizador, acabou por consolidar e acelerar uma mudança que já estava em curso.

Entretanto, o crescimento das vendas online não é apenas um fenômeno momentâneo, mas sim uma tendência contínua e que só tende a melhorar, já que os consumidores estão cada dia mais empenhados e exigentes. A comodidade, a variedade de opções, os preços competitivos e a experiência personalizada são apenas algumas das vantagens que impulsionam os consumidores para comprarem no comércio eletrônico. Além disso, o avanço tecnológico como a inteligência artificial, realidade aumentada e a Internet das Coisas, promete tornar a experiência de compra online ainda mais envolvente e satisfatória.

Outro motor desse crescimento é a usabilidade de dispositivos móveis, pois só em 2023 foram vendidos mais de 39,7 milhões de celulares no país, segundo

mostram dados da IDC Brasil. E, cada dia que passa, os smartphones estão cada vez mais modernos e oferecem o mundo do comércio na palma das mãos. Além disso, possibilitam fazer compras em qualquer lugar e a qualquer momento, sem as limitações físicas das lojas tradicionais.

Há também o surgimento de novos modelos de negócio, como o comércio social e os marketplaces especializados e que vêm remodelando todo o panorama das vendas online. Redes sociais se tornaram não apenas espaços para entretenimento, mas também vitrines digitais onde os consumidores podem descobrir e comprar produtos. Da mesma forma, os e-commerces segmentados, focados em produtos específicos.

No entanto, apesar do potencial das vendas online, é preciso conhecer o ambiente, estudar o mercado e ter certeza que um bom trabalho será feito. Afinal, pode parecer fácil ter um e-commerce, mas existem questões relacionadas à tecnologia, segurança de dados, logística e regulamentação para tornar uma página segura e confiável. Sem falar na concorrência acirrada e a necessidade de se diferenciar. Por isso a importância de investir em ferramentas tecnológicas, marketing e focar em fornecer uma boa experiência ao cliente.

Outro ponto a ser citado são as fraudes que podem ocorrer no ambiente digital. Em 2023 o setor teve mais de R\$ 3,5 bilhões em prejuízo com tentativas criminosas só no Brasil, de acordo com Mapa da Fraude 2023, feito pela ClearSale. Aqui, podemos ver a importância de uma tecnologia de proteção robusta e do monitoramento de possíveis ameaças envolvendo uma marca.

Para os próximos anos, vejo a continuação do crescimento das compras online, com experiências cada vez mais personalizadas, inclusive por meio da análise de dados e IA. Também vislumbro o avanço do phygital, que é a junção do físico e digital, e isso é muito satisfatório, pois teremos a certeza de que os dois tipos de comércios podem andar juntos, sendo uma parceria para tornar o setor ainda mais gigante.

(\*) Diretor comercial da Lity.

# A relação entre tecnologia e reforma tributária

Com a iminente reforma tributária cada vez mais próxima, as empresas estão se preparando para enfrentar mudanças significativas em suas operações e obrigações fiscais.

Essas reformas podem afetar profundamente os negócios, desde a forma como são tributados até os processos internos junto dos relatórios.

No entanto, a tecnologia surge como um aliado crucial para ajudar as empresas a se adaptar e navegar por essas novas regulamentações de forma eficiente e produtiva para todos. Diante desse atual cenário, surgem diversas indagações sobre o futuro e como a tecnologia pode ser uma aliada nesse momento.

Questionamentos como: Como a tecnologia é capaz de ajudar na reforma? Há ferramentas que são capazes de facilitar tal processo? São apenas algumas das dúvidas que surgem na cabeça de quem lida com essas questões diariamente.

“A tecnologia pode automatizar muitos dos processos envolvidos na conformidade fiscal, reduzindo o ônus administrativo e minimizando o risco de erros. Sistemas de gestão tributária automatizados podem calcular impostos, gerar relatórios e manter registros precisos de forma eficiente”, afirma Mônica Cerqueira, Chief Visionary



Officer (CVO) da Make The Way, empresa de tecnologia que utiliza IA na otimização fiscal.

Pensando em esclarecer a relação entre a reforma tributária nos negócios, Mônica apresenta alguns pontos, como, por exemplo:

**1) Mudanças na estrutura tributária** - A reforma tributária pode resultar em mudanças na estrutura de impostos, incluindo alterações nas alíquotas, base tributável e incentivos fiscais. Isso pode afetar diretamente a rentabilidade das empresas e sua capacidade de planejar e prever os custos tributários.

**2) Complexidade adicional** - Novas regulamentações muitas vezes

trazem consigo maior complexidade. As empresas podem enfrentar desafios na compreensão e aplicação das novas leis fiscais, especialmente se operarem em várias jurisdições.

**3) Requisitos de conformidade** - A conformidade fiscal é uma preocupação central para todas as empresas. Com a reforma tributária, os requisitos de conformidade podem mudar, exigindo que as empresas ajustem seus processos e sistemas para garantir o cumprimento das novas regulamentações.

Agora, pensando na tecnologia em si e sua adaptação nas novas regulamentações, Mônica explica que:

“Com a quantidade crescente de dados fiscais que as empresas precisam lidar, a análise de dados avançada pode fornecer insights valiosos para otimizar a estratégia tributária, identificar riscos e oportunidades e garantir conformidade contínua”.

Mônica continua dizendo que as plataformas de conformidade integrada oferecem uma abordagem mais assertiva para gerenciar todas as necessidades fiscais de uma empresa, e que unificadas podem lidar com várias jurisdições e fornecer uma visão geral consolidada de todas as obrigações fiscais.

“A reforma tributária está destinada a trazer mudanças significativas para os negócios, mas a tecnologia oferece ferramentas poderosas para ajudar as empresas a se adaptar e prosperar em um ambiente em constante evolução”, relaciona Mônica, ao citar que investir em soluções tecnológicas robustas e integradas pode não apenas facilitar a conformidade com as novas regulamentações, mas também impulsionar a eficiência operacional e a competitividade no mercado. - Fonte: (<https://maketheway.tech/>).

## Viagens com eVOLTs poderão custar apenas um sexto das viagens com helicópteros

A Avantto, empresa líder no compartilhamento de jatos e helicópteros e um dos principais players do mercado de aviação executiva na América Latina, marcou presença na feira Expo eVOLTs 2024, que aconteceu em São Paulo, no Expo Center Norte.

De acordo com o CEO da empresa, Rogério Andrade, que participou da palestra “Possibilidades e novos mercados para a operação com eVTOLs no Brasil”, temos uma população que quer voar e está adaptada à cultura de voos pelas cidades, o que traz uma excelente perspectiva para o setor de eVOLTs nos próximos anos. “Sabemos que os moradores de grandes cidades passam, em média, um mês e meio presos no trânsito todos os anos.

Nesse cenário, os eVOLTs chegam para revolucionar a forma de se movimentar, porque são perfeitos para voar entre distâncias curtas com mais facilidade, reduzindo drasticamente o tempo perdido e proporcionando uma experiência de transporte verdadeiramente confortável e segura, além de emitirem bem menos ruído e ne-

nhuma fumaça de carbono, pois são totalmente elétricos”, explica o executivo.

Rogério apresentou uma recente pesquisa destacando o potencial de mercado dessas regiões que, hoje, concentram a maior quantidade de voos de helicópteros realizados em território nacional. “Sabemos que São Paulo é a única cidade do mundo com tráfego aéreo exclusivo para helicópteros e seus céus concentram mais voos do que os de Nova York - ao todo, são mais de 200 helipontos na capital paulista, contra apenas três em Nova York.

Na Avantto somos responsáveis pela maior operação urbana de helicópteros do mundo e responsáveis por cerca de 10% dos voos realizados na cidade de São Paulo. De acordo com estudos recentes da KPMG, apenas São Paulo e Rio de Janeiro representam um mercado de eVTOL de, aproximadamente, 10 mil unidades, com receita potencial de US\$ 7,3 bilhões até 2040”.

O executivo trouxe um comparativo entre o custo para o cliente final de voar um eVTOL e outros modais de

mobilidade urbana. A previsão é que uma viagem de cerca de 30km em um eVTOL custe cerca de US\$ 100 por passageiro no início da operação e possa chegar a US\$ 50 quando o mercado estiver mais maduro e os voos passem a ser operados remotamente, sem a necessidade de um piloto a bordo.

O que representa algo em torno de 1/6 do custo atual por passageiro para se usar um helicóptero atualmente. “Se considerarmos uma distância de 30 km, um voo de helicóptero custa, em média, US\$ 300 em um serviço de compartilhamento de viagem.

A previsão é que um eVOLT com capacidade para quatro passageiros comandado por um piloto humano tenha um custo de US\$ 100 pela mesma distância, enquanto que o mesmo eVOLT autônomo (ou seja, sem um piloto humano e com espaço para mais um passageiro pagante) possa operar por um preço final de US\$ 50 dólares por pessoa, o que representa um sexto do valor de um helicóptero”, finaliza Andrade. - Fonte e mais informações: (<https://www.avantto.com.br/>).