

O aumento do poder de compra para movimentar a economia

Frutos das inúmeras crises dos últimos anos, novos meios de pagamento surgiram aos montes no mundo inteiro e empresas de diferentes portes estão aderindo a esses formatos para garantir as vendas

Daniel Vallejo (*)

Contudo, nem todas gozam da agilidade e recursos necessários para acompanhar a inclusão desses novos tipos de transação e isso pode contribuir também para reduzir o potencial econômico de um país.

Mais do que dificuldades na implantação, que requerem integração com suas plataformas próprias e acordos comerciais pontuais, o principal percalço visto hoje no mercado de meios de pagamento é uma solução que permita alta taxa de conversão e a inclusão financeira, isto é, mais clientes podendo comprar produtos e serviços.

Se lembrarmos bem, os grandes desafios da inclusão aos meios de pagamento no Brasil são as altas taxas de juros, processos lentos e burocráticos por parte dos bancos e administradoras de cartão. Existem mais de 200 métodos alternativos de pagamento em todo o mundo e em cada um deles, digamos, cartões de crédito, você tem uma série de opções: Visa, Mastercard e American Express etc. Abarcar todos esses métodos também não é a solução.

Dê aos compradores uma tonelada de opções de pagamento e eles ainda podem



Por ainda haver concentração bancária, muitas empresas ainda resistem a novas soluções.

abandonar os carrinhos da mesma forma. Como sempre, há um custo de experiência do usuário associado a muitas opções e há, portanto, um meio-termo a ser alcançado. Assim, é preciso a atuação especializada de empresas com foco em resolver problemas ligados ao aumento de conversão de vendas e inclusão financeira digital.

Para além disso, deve haver um movimento de abertura e busca por soluções inovadoras, diferentes das que estiveram disponíveis nas últimas décadas.

Existem muitos exemplos em todo o mundo que ilustram como a inclusão de pagamentos alternativos são propulsores econômicos, como o bKash de Bangladesh, que permite transferências

por meio de telefones celulares, estimula o crescimento e impulsiona a inclusão financeira naquele país.

A Suécia e a Coreia do Sul estão cada vez mais longe do uso diário de dinheiro vivo, as transações em moeda física na Suécia, por exemplo, representaram menos de 2% do valor dos pagamentos, isso em 2018. Se levarmos em consideração apenas os mercados americano, europeu e australiano, mesmo o Brasil tendo uma população de early-adopters, ainda estamos alguns estágios atrás na busca por formas de pagamento adequadas, dada a existência recente de empresas com o foco em atuar nesse segmento.

A função das startups, em qualquer segmento, é a de inovar e quebrar o status quo

estabelecido, promovendo melhores experiências para seus clientes, resolvendo dores latentes de cada indústria. Isso se reverte em mais negócios, mais empregos e aquecimento econômico. Dado, muitas vezes, por sua especialização e foco, elas promovem mudanças radicais em tempos curtos, ajudando o desenvolvimento de setores inteiros.

Há pouco tempo o ambiente regulatório financeiro no país era bastante complexo. No entanto, nos últimos anos, liderados por um Banco Central bastante liberal e inovador, temos visto nascer muitas empresas de tecnologia focadas no segmento financeiro, resolvendo problemas dos mais diversos tipos: contas digitais, crédito para empresas e meios de pagamento inovadores, como o buy now pay later.

No caso do mercado financeiro, por ainda haver grande concentração bancária, muitas empresas se vêem reféns de grandes bancos e, portanto, ainda resistem a novas soluções. Contudo, vejo um cenário promissor, dado os excelentes resultados apresentados em diversas áreas e empresas com a abertura de áreas de inovação e novos negócios em muitas delas.

(*) - É co-fundador da Addi, líder em Buy Now Pay Later, do Brasil.

A partir de março, transferência de veículos poderá ser feita de forma digital

Eduardo Moisés

A partir de março, o motorista poderá fazer a transferência de veículos com o uso da assinatura digital e sem precisar de reconhecimento de firma, informou o Ministério da Economia na última terça-feira (15).

A transferência será realizada através da plataforma gov.br, desde que o veículo possua documentação digital - carros saídos de fábrica ou transferidos a partir de 4 de janeiro de 2021.

A assinatura digital estará disponível na Carteira Digital de Trânsito (CDT), razão pela qual a plataforma não exigirá o reconhecimento de firma em cartório na Autorização para Transferência de Propriedade do Veículo (ATPV-e). Na operação, o vendedor acessará o aplicativo da CDT, informará o CPF do comprador e assinará digitalmente e o comprador receberá a notificação e repetirá o processo. A autorização irá diretamente para o sistema do Governo Federal.

Vale ressaltar que a transferência eletrônica somente será concluída após o motorista levar o veículo para vistoria no Detran e apenas será possível se o Detran estiver integrado ao novo sistema de autorização digital.

Outro quesito para viabilizar a transação digital é que tanto vendedor como comprador deverão ter login

prata ou ouro na plataforma. A conta gov.br tem três níveis de segurança e acesso: bronze, prata e ouro. Ao ser criada via formulário online do INSS ou da Receita Federal, por exemplo, a conta gov.br costuma iniciar no nível bronze, que dá acesso apenas parcial aos serviços digitais do governo e cujo grau de segurança é considerado apenas básico.

Para aumentar o nível, basta seguir as instruções ou entrar em "Privacidade/Selos de Confiabilidade".

O nível prata é obtido por meio de: validação facial pelo aplicativo gov.br para conferência da sua foto nas bases da Carteira de Habilitação (CNH); validação dos dados pessoais via internet banking de um banco credenciado ou validação dos dados com usuário e senha do SIGEPE, se o cidadão for servidor público federal.

Já o nível máximo de segurança, ouro, pode ser através de validação facial pelo aplicativo gov.br para conferência da sua foto nas bases da Justiça Eleitoral ou validação dos seus dados com Certificado Digital compatível com ICP-Brasil.

A transferência eletrônica de veículos é mais um passo de desburocratização dos serviços públicos, que facilitará e muito a vida do cidadão, não sendo sequer necessária a contratação de um despachante para realização de aludido trâmite.



Hora de aproveitar a alta de veículos seminovos para vender pela internet

O mercado de veículos seminovos ganhou destaque em 2021 e a expectativa é que continue em ascensão este ano. A valorização é resultado da demora na entrega de veículos O km, proveniente da falta de peças e produção reduzida mundial desde o início da pandemia. Com a demanda, o preço subiu e a valorização do usado tem proporcionado um bom rendimento para o comércio de veículos.

De acordo com a Federação Nacional das Associações dos Revendedores de Veículos Automotores (Fenauto), o ano de 2021 se encerrou com expressiva alta de 17,8% no acumulado de 2021, totalizando 15.106.724 unidades vendidas. Tudo indica que a crise no fornecimento de semicondutores deve perdurar e o setor de revenda seguirá impulsionando o setor automobilístico.

Tiago Fernandes, CEO da AutoForce, martech do setor automotivo, aponta que é possível aproveitar o momento e apostar na comercialização de veículos seminovos e dá cinco dicas para vender mais no ambiente digital. Afinal, quando se trata de vendas, o melhor é não contar apenas com a sorte ou fatores externos e sim de estratégias que funcionam e geram competitividade ao negócio.

1) Conheça bem os carros que estão à venda - É nessa hora que você deve passar a máxima autoridade e confiança, respondendo de forma ágil e correta aos questionamentos. Além da linguagem técnica, saiba passar todas as informações de forma



Entender a realidade e as necessidades do seu público é fundamental para oferecer um bom atendimento.

clara. Afinal, a maioria dos clientes não é especialista no assunto, embora possa chegar na loja repleta de informações já pesquisadas na internet.

2) Compreenda as necessidades do cliente - Pode parecer óbvio, mas antes de tudo, procure conhecer seu cliente. Entender a realidade e as necessidades do seu público é fundamental para oferecer um bom atendimento e aumentar as chances de fechar a venda.

3) Destaque as qualidades do veículo - É importante ter as características do veículo na ponta da língua e, para isso, existem aplicativos e programas de organização que proporcionam uma forma mais organizada para armazenar cada ponto e

não se confundir no momento da venda. É bom destacar os aspectos positivos do carro, porém sem mascarar possíveis defeitos. Com essa interação sincera, a confiança do cliente será garantida.

4) Divulgue os veículos disponíveis para venda nas redes sociais - Elas são fortes aliadas na hora de vender veículos seminovos e mostrar o estoque da loja por meio de fotos e vídeos. Outro recurso que traz ótimos resultados é a possibilidade de direcionar anúncios com segmentação por dados estatísticos da população. Considere utilizar anúncios pagos em campanhas, caso esse passo seja relevante e viável para sua estratégia.

5) Invista em um showroom digital para uma melhor experiência de compra - Para oferecer a melhor experiência possível ao cliente na hora da compra, uma boa solução é apostar em um showroom digital. Você ganha pontos com o cliente, não apenas pelo espaço visual, mas também por oferecer mais praticidade por meio de novos canais de comunicação. Na hora de exibir o seu estoque fique atento à qualidade das fotos, descrições dos veículos e escolha uma chamada para ação clara ("Ligue, fale conosco, solicite uma demonstração"). - Fonte e mais informações: (https://site.autoforce.com/).

Como economizar em contratações internacionais

É frequente que para companhias que estão passando pelo processo de expansão, surja a necessidade de realizar contratações de serviços e pessoas de outros países. De acordo com levantamento da consultoria McKinsey & Company, companhias com diversidade étnica e racial têm 35% mais chances de ter rendimentos acima da média do seu setor.

Com a instabilidade econômica no Brasil e a volatilidade do dólar nos últimos meses, qualquer mecanismo para poupar gastos torna-se bem-vindo. Pensando nisso, Cristiano Soares, country manager no Brasil da Deel, startup líder global em gestão de pagamentos e contratos internacionais, reuniu três dicas sobre o tema.

1) Busque um parceiro para intermediar os pagamentos - O principal desafio em transações financeiras internacionais é o câmbio, já que grande parte dos bancos e agências cobram altas taxas para fazer esse tipo de movimentação. Sendo assim, contar com um parceiro que cuide de todo o processo de contratação pode facilitar a rotina de pagamentos, principalmente se mais de um país estiver envolvido.

2) Esteja a par das questões legais - Realizar contratações de pessoas ou serviços de outros países pode gerar complicações trabalhistas e fiscais, caso o responsável não esteja alinhado com estas questões. É fundamental garantir que tudo esteja nos conformes para evitar perda de capital com processos legais. Este é um ponto delicado e que merece muita atenção.

3) Tempo é dinheiro - Muitas vezes, acredita-se que realizar uma tarefa internamente pode poupar gastos, mas este dinheiro que é economizado pode acabar saindo mais caro do que parece. Quando o gestor possui tempo hábil para se dedicar a funções realmente importantes, o crescimento da companhia e do time aceleram.

É válido que os líderes se concentrem em gerar valor para a empresa, deixando atividades operacionais para parceiros que simplificam os processos e eliminam preocupações ou burocracias. - Fonte e outras informações: (www.letsdeel.com).

Centro Trasmontano de São Paulo

CNPJ/MF nº 62.638.374/0001-94

Edital Inadimplência

O Centro Trasmontano de São Paulo, nos termos dispostos pela Agência Nacional de Saúde Suplementar - ANS, após não obter sucesso em outras formas de contato, vem por meio deste notificar os contratantes abaixo quanto a necessidade de regularizar obrigações financeiras pendentes. A não regularização integral no prazo de 05 (cinco) dias a partir da publicação deste edital, ensejará na suspensão/rescisão do contrato, nos termos contratados. Para quaisquer dúvidas quanto a tais pendências, favor ligar para (11) 2394-0201. Empresa: E. C. E. LTDA, CNPJ: **92.797/0001-**, Contrato: 4500036136; Empresa: R. C. L. 27025473898, CNPJ: **42.827/0001-**, Contrato: 4500036136; Empresa: H. H. DA S. F. 42447770839, CNPJ: **23.839/0001-**, Contrato: 4530051629; Empresa: F. S. DE O. 18630195886, CNPJ: **49.978/0001-**, Contrato: 4530051266; Empresa: L. A. DA S. M. 91233589861, CNPJ: **02.285/0001-**, Contrato: 4530051629; Empresa: M. DE S. M. CNPJ: **96.402/0001-**, Contrato: 4500029415; Empresa: R. H. F. J. 10755620828, CNPJ: **60.196/0001-**, Contrato: 4500033853; Empresa: S. DOS S. G. 04888401551, CNPJ: **72.827/0001-**, Contrato: 4530051439; Empresa: H. M. P. D. 44959248858, CNPJ: **60.075/0001-**, Contrato: 4500034498.

Yerant S/A - Empreendimentos Imobiliários

CNPJ Nº 01.924.030/0001-57

Assembleia Geral Ordinária - Convocação

Ficam convocados os Srs. Acionistas da Yerant S/A - Empreendimentos Imobiliários para reunirem-se em Assembleia Geral Ordinária, a realizar-se às 15:00 horas do dia 07 de março de 2022, em sua sede social, nesta Capital, na Alameda Santos, nº 960, 19º andar, conjunto 1900, para deliberarem sobre a seguinte "Ordem do Dia": a) - leitura discussão e votação do Relatório da Diretoria, do Balanço Patrimonial e demais Demonstrações Financeiras, referentes ao exercício social findo em 31/12/2021; b) - destinação do resultado do exercício de 2021. São Paulo, 21 de fevereiro de 2022. André Kissajikian - Diretor Executivo. (23, 24 e 25)

PBRV Empreendimento Imobiliário S.A.

CNPJ/MF nº 10.439.154/0001-38 - NIRE 35.300.477.642

Edital de Convocação

Assembleia Geral Extraordinária a ser realizada em 08 de março de 2022 às 11h30. Ficam por meio desse os Srs. Acionistas da PBRV Empreendimento Imobiliário S/A, devidamente convocados a comparecerem na sede da Companhia, no dia 08 de março de 2022, às 11h00, para participarem de AGE que terá a seguinte ordem do dia: I) deliberar a respeito da proposta incorporação da Companhia pela MX Construções Ltda., com sede em São Paulo/SP, Av. das Nações Unidas, 14.401, conj. 2610, 2611, 2612 e 2613, Torre C2, Tarumã, Parque da Cidade, Chácara Santo Antonio, CEP 04794-000, CNPJ 14.262.322/0001-13, NIRE 35.225.740.957, mediante a apresentação, pela Diretoria, dos motivos e o interesse da Companhia na sua realização, a razão de troca das ações, se for o caso, o valor de reembolso das ações a que terão direito os acionistas dissidentes, se for o caso; II) avaliação e discussão do Laudo de Justificação e Incorporação elaborado pelos peritos; III) ratificação da contratação da empresa Calculos Avaliações e Consultoria Empresarial Ltda., com sede à Rua Luiz Coelho, 308 Conj. 32, Consolação São Paulo/SP, CNPJ 09.253.119/0001-40, para elaboração do Laudo de Justificação e Incorporação da Companhia; IV) se aprovada a incorporação, autorizar a Diretoria a proceder à implementação dos atos necessários a extinção da Companhia nos termos do art. 219, II, da Lei 6.404/76. A Assembleia Geral instalar-se-á em primeira convocação às 11h, com a presença da maioria dos acionistas e, em segunda convocação, com qualquer número, meia hora depois. Os Srs. Acionistas poderão ser representados na Assembleia Geral por procuradores constituídos na forma do Artigo 126, §§ 1º e 2º da Lei 6.404/76. Os instrumentos de mandato deverão ser depositados na sede da Sociedade, com antecedência de 48 horas da realização da Assembleia, aos cuidados da Dra. Daniela Chiatone, no mesmo endereço da Companhia. Encontram-se à disposição dos acionistas, na sede social da Companhia, cópias dos documentos a serem discutidos na Assembleia. A Direção.

Ecsete - Produções Artísticas e Culturais Ltda.

CNPJ 08.245.734/0001-42 - NIRE 35.220.820.995

Edital de Convocação

Ficam convocadas a reunirem-se as sócias da "Ecsete - Produções Artísticas e Culturais Ltda.", no dia 07/03/2022, às 10 horas, em sua Sede Social, à Avenida Giovanni Gronchi nº 6829, Apartamento 192, Parte, Edifício Jasmin, Vila Anália, CEP 05724-005, São Paulo/SP, para deliberarem sobre os seguintes assuntos: Exclusão da sócia Vivian Miwa Kozuma, por quebra do princípio do "affectio societatis". - Demais assuntos de interesse geral. São Paulo, 21/02/2022. Maria José da Silva Santana Eliana Cardinali Pamplona Sardenberg. (22, 23 e 24)

PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Portal de Assinaturas Certisign. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://www.portaldeassinaturas.com.br/Verificar/E769-9514-4E2D-4E67> ou vá até o site <https://www.portaldeassinaturas.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: E769-9514-4E2D-4E67



Hash do Documento

9326E5E297954CBBEAF375D380449A1C4698AEACC8AA4744EBE7002B6BBF1681

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 22/02/2022 é(são) :

Lilian Regina Mancuso - 008.007.358-11 em 22/02/2022 21:16 UTC-03:00

Tipo: Assinatura Eletrônica

Identificação: Autenticação de conta

Evidências

Client Timestamp Tue Feb 22 2022 21:16:23 GMT-0300 (Horário Padrão de Brasília)

Geolocation Latitude: -23.5031905 Longitude: -46.7030405 Accuracy: 11.762

IP 189.69.113.152

Hash Evidências:

317555DF3F242A7FE4DD95B6610E976B584C100AB12FBE93DCFD2477AB613E4E

