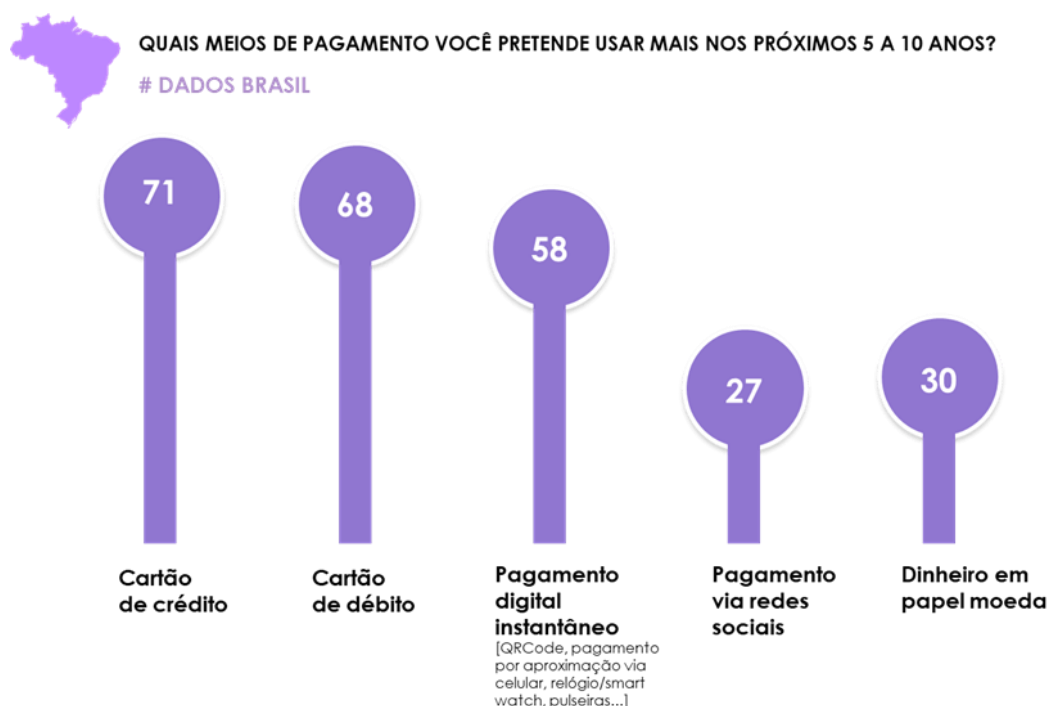


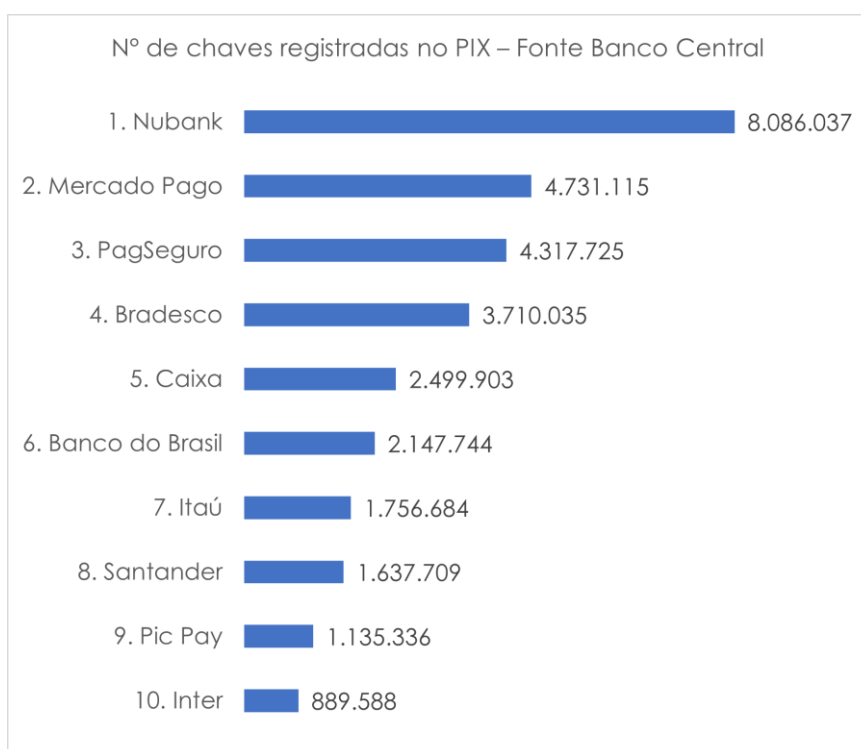
O Pix e suas mudanças no comportamento dos consumidores e do varejo

O Pix trouxe para os meios de pagamentos uma movimentação como há muito não se via. A comunicação massiva feita pelos bancos tradicionais, digitais e fintechs gerou um buzz muito forte em torno dessa ferramenta e nos meios de pagamento digitais como um todo. Espera-se que haja uma mudança relevante na forma como os brasileiros se relacionam com os meios de pagamentos e o dinheiro. O que realmente deve mudar no comportamento dos consumidores e do varejo com a adoção do Pix e outros possíveis meios de pagamento por redes sociais?

A mesma movimentação que se vê no mercado publicitário nós também identificamos no mundo de pesquisa onde a Mosaiclub está inserida. Nós temos feito muitos projetos para clientes querendo entender como será a curva de adoção e seus impactos no mercado. Na pesquisa [“O consumidor do amanhã”](#), que realizamos em parceria com a Toluna para o [Global Retail Show](#), nós perguntávamos sobre a intenção de uso dos meios de pagamentos digitais nos próximos cinco a dez anos e 58% da amostra pretendem usar formas de pagamento digital instantâneo no futuro. Se somarmos também a parcela que cita intenção de usar pagamentos via redes sociais, vemos que o tamanho da oportunidade justifica a movimentação no mercado.



A mesma pesquisa mostra que a adoção será mais forte entre os mais jovens, das gerações Z e Y, que são mais familiarizados com a tecnologia, conectados e digitais. Para estes consumidores, será mais rápida a assimilação das funcionalidades destas ferramentas digitais e eles deverão pressionar a adesão do Pix no varejo. Os últimos números do cadastro de chaves no Pix divulgado pelo Banco Central em meados de outubro mostrou que os bancos digitais e as fintechs saíram na frente dos bancos tradicionais no número de cadastros. A maior familiaridade com os serviços digitais dos usuários destas instituições pode ser uma das razões para explicar o sucesso do número de chaves registradas.



Se por um lado o consumidor tem apresentado um bom interesse na ferramenta, o mesmo entusiasmo não é percebido pelo lado do varejo. Uma recente pesquisa com empreendedores feita pela empresa de tecnologia financeira Stone, realizada em novembro com 1.065 lojistas de todas as regiões brasileiras, mostrou que aproximadamente 64% dos donos de pequenos e médios negócios pesquisados sabem o que é o Pix. Mas 77% do total de entrevistados afirmaram que, no momento, não estão ou não sabem se estão prontos para receber ou realizar pagamentos pelo novo modelo. Além disso, 32% do total de lojistas dizem que não pararam para estudar o assunto e, por isso, sentem-se despreparados. Outras pesquisas realizadas por nós na Mosaiclab com varejistas mostram resultados parecidos, com cerca de um terço dos entrevistados tendo feito o cadastro da chave desde o lançamento da ferramenta.

A tendência é que o varejo adote rapidamente a ferramenta, puxado pelo interesse dos consumidores, e o crescimento deve se acelerar ainda mais quando as novas funcionalidades, como saque de recursos via Pix e a possibilidade de fazer um Pix “garantido”, como se fosse uma compra parcelada, forem lançadas, ainda no primeiro semestre de 2021.

As mudanças de comportamento do varejo devem também aumentar conforme os benefícios passarem a ser percebidos. A maior velocidade nas operações, disponibilidade 24/7, descentralização bancária e alternativas aos adquirentes permitirão ao varejo maior competitividade e empoderamento.

O que devemos ver no início é uma substituição ao dinheiro, hoje utilizado para pagamentos de contas e transações mais cotidianas, de pequenos valores e transações mais informais. O dinheiro deve perder espaço para o Pix, mais seguro, sem contato e rápido de usar. É possível imaginar uma feira livre com o Pix substituindo o dinheiro no futuro próximo, por que não? Em paralelo, teremos a substituição dos pagamentos e depósitos, com baixo custo para o consumidor.

O Pix é apenas mais uma peça no tabuleiro em constante alteração nos meios de pagamento. Os pagamentos via redes sociais virão na sequência e revolucionarão ainda mais a forma como nos relacionamos financeiramente. Quem sair na frente terá vantagens neste jogo.

*Autor: **Ricardo Contrera** é sócio-diretor da Mosaiclab, área de inteligência da Gouvêa com a chancela “powered by”. É especialista em prospecção, análise e emprego estratégico de dados do mercado de consumo no Brasil e no mundo.*

Fonte: [Mercado & Consumo](#)

Dica

Os principais tributos que todo empreendedor precisa conhecer

Não é incomum ouvir dizer que o Brasil é o “país dos impostos”, mas é importante ter claro que essa é uma parte do desafio que você tomou pra si quando decidiu abrir o seu negócio.

Uma empresa com problemas fiscais pode ter muitas dificuldades, como para a entrada de um sócio estratégico, para receber recursos de entidades como o BNDES ou instituições financeiras de primeira linha e até mesmo impedir a venda ou fechamento da empresa.

Assim, começar certo desde o início facilita muito as coisas para você quando o seu negócio entra em fase de crescimento. Por isso, é preciso planejar a melhor maneira de se navegar nesse “mundo tributário” de maneira alinhada aos objetivos da sua empresa.

Tributação

Eduardo Borges descreve em um [artigo](#): “Antes de abrir sua empresa, a liderança deve considerar, na formação dos preços e na projeção da margem de lucro, especialmente, o peso dos tributos incidentes sobre:

- i. As receitas de venda de produtos e serviços (IPI, ICMS, ISS, PIS/COFINS e contribuições previdenciárias);
- ii. As importações de bens, serviços e tecnologia (Imposto de Importação, IPI, PIS/COFINS, CIDE, ICMS e ISS);
- iii. A folha de salários (contribuições previdenciárias),
- iv. O patrimônio (ITR, IPTU e IPVA);
- v. O exercício de certas atividades reguladas (ex: taxa da Anatel, FUST, FUNTEL); e, finalmente
- vi. O lucro (IRPJ e CSL).

A incidência desses tributos varia em função do setor de atuação e do porte da empresa.”

Esses tributos também podem ser classificados conforme os níveis de governo que os recolhem. Para facilitar, detalhamos abaixo alguns dos principais tributos sobre empresas do país:

Principais tributos federais

IRPJ (Imposto de Renda Pessoa Jurídica): como foi dito, incide sobre o lucro da empresa, com uma alíquota de 15%, mais um adicional de 10% sobre a parcela do lucro que exceder o

montante mensal estipulado. O IRPJ é retido pelos clientes no momento do pagamento das faturas.

CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido): assim como o IRPJ, incide sobre o lucro real do negócio, com alíquota de 9%.

COFINS (Contribuição para Financiamento da Seguridade Social) e PIS (Programa de Integração Social) /PASEP (Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público): são contribuições que incidem sobre a receita bruta da empresa, em geral, com alíquota combinada de 3,65% (3% de COFINS e 0,65% de PIS/PASEP). Assim como o IRPJ, o PIS/COFINS também é retido pelos clientes no momento do pagamento das faturas.

IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados): é um imposto sobre produtos industrializados, que são tributados no momento em que saem da fábrica. As alíquotas variam bastante por produto e, em média, ficam entre 10% e 12%.

Principal tributo estadual

ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços): é parecido com o IPI, mas que pode incidir também sobre alguns serviços. Varia bastante por tipo de produto ou serviço.

Dica: consulte a Secretaria da Fazenda do seu Estado para saber qual é a alíquota que incide sobre ICMS do seu produto ou serviço. Fique atento, pois o ICMS é recolhido antecipadamente pelos seus fornecedores, por isso é pago por substituição tributária.

Principal tributo municipal

ISS (Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza): incide sobre prestação dos serviços listados na Lei Complementar nº116/03. A alíquota em média varia entre 2% e 5%. Segundo Eduardo Borges, “alguns municípios cobram o ISS com base no regime de caixa (à medida do recebimento da receita); outros, sob o regime de competência (à medida da realização do faturamento).

Na maioria dos casos, o ISS é devido ao município em que estiver efetivamente situado o estabelecimento prestador. Entretanto, em relação a determinados tipos de serviço, o ISS será devido ao município em que for prestado, a exemplo dos serviços de construção, limpeza, varrição etc.”.

Não esqueça que pegar certos atalhos pode parecer benéfico, mas que, na verdade, pode ser um tiro no pé. Os impostos não recolhidos hoje podem impedir o crescimento da empresa no futuro.

Para se tornar um empreendedor de alto impacto, é necessário seguir as regras. Recolher corretamente os tributos é apenas uma delas. Esteja preparado para fazer uma boa administração tributária.

Fonte: [Sebrae](#) (Artigo originalmente publicado no [Portal de Empreendedorismo da Endeavor](#))

Artigo

Você já pensou em ser empreendedora na era digital? Tire essa ideia do papel hoje mesmo!

Empreendedorismo feminino é um tema que vale bons artigos para desbravar oportunidades, desafios e apresentar dicas preciosas para quem está com a pulga atrás da orelha pensando em dar o primeiro passo.

Quem nunca? Muitas de nós já se pegaram pensando em empreender, principalmente com a explosão dos negócios nas redes sociais, entrar para o fantástico mundo do empreendedorismo e ainda passar o dia nas redes sociais. Parece um sonho!

Porém, tudo isso não é tão simples assim. Veja, para empreender, é preciso atravessar o vale das dúvidas, ansiedades e desafios com uma mochila nas costas cheia de coragem, determinação, perseverança, persistência e muita vontade de fazer acontecer.

Não importa se o seu negócio digital será um e-commerce, um portal de cursos, um serviço online, um blog ou se tiver outro formato. A tecnologia é um grande acelerador e um atalho para o empreendedorismo e seus negócios. A maneira como a ideia será executada e a sua dedicação farão toda a diferença para o sucesso.

A era digital seduziu muitas empreendedoras, mostrando o lado da comodidade, flexibilidade de horários, possibilidade de ganhos e a busca do prazer e da satisfação de empreender. E tem muito espaço ainda para inovação e para crescer.

As atenções e os dedinhos ansiosos das pessoas estão voltados para as redes sociais, para as ofertas e para o que os outros estão falando que é bom e, assim, despertando o desejo de consumir. Com um bom planejamento, podemos ganhar muito dinheiro passando horas nos dedicando ao online, essa é a grande verdade.

Tudo que é novo é desafiador, e o medo muitas vezes toma conta e sobrepõe a vontade de agir e de ousar, por isso vamos deixar aqui algumas dicas úteis para você refletir e que poderão ajudar no encaminhamento das suas aspirações:

1 – O negócio online é tão sério quanto um negócio físico: requer responsabilidade e determinação para fazer dar dinheiro;

2 – Estude as suas habilidades e analise as tendências de mercado: investigue qual tendência do mercado digital mais combina com você;

3 – Apareça nas redes sociais, mostre quem você é o que você pensa: construa conteúdos relevantes com base nos seus conhecimentos;

4 – Seu negócio físico pode virar digital?: sim, você precisa fazer um plano de negócios para encontrar um espaço para o seu negócio físico ganhar vida no digital;

5 – Corra atrás de parcerias: busque parcerias para fazer trocas e alavancar negócios;

6 – O segredo é ousar: sem medo de ousar! Hoje em dia é muito mais fácil quebrar barreiras! Grave vídeos, escreva e inspire outras mulheres a fazerem também;

7 – Sem medo de ser feliz: vamos planejar, documentar e dar a largada, porque o tempo de espera é prejuízo financeiro.

Tire os seus sonhos da gaveta! Com pouco valor para investir, já dá para começar um novo negócio. O empreendedorismo feminino é uma das maiores forças do Brasil, mas nós ainda temos muito o que explorar!

*Autora: **Patrícia Bordignon Rodrigues** é Diretora de Marketing e Canais da Benkyou, uma plataforma digital de aprendizado corporativo. Patrícia possui vasta experiência à frente de empresas de tecnologias e de potencialização de canais de vendas como Microsoft, Warner, Sony entre outras. E hoje lidera as iniciativas de desenvolvimento de soluções, canais e marketing da Benkyou.*

Fonte: [Mercado e Consumo](#)

Confira [aqui](#) as diferentes formas que o **Banco do Nordeste** pode apoiar seu novo empreendimento!

ESCRITÓRIO TÉCNICO DE ESTUDOS ECONÔMICOS DO NORDESTE - ETENE | Economista-Chefe: Luiz Alberto Esteves. Gerente de Ambiente: Tibério Rômulo Romão Bernardo. Célula de Gestão de Informações Econômicas: Bruno Gabai (Gerente Executivo), José Wandemberg Rodrigues Almeida. Projeto Gráfico: Gustavo Bezerra Carvalho. Revisão Vernacular: Hermano José Pinho. Estagiários: Marcus Vinicius Adriano Araujo. Jovens Aprendizes: Lawreany Marcelly Mota Alves De Oliveira, Yara Vitória Sampaio Braga. Colaboração: AMBIENTE DE NEGÓCIOS COM MICRO E PEQUENA EMPRESA | Gerente de Ambiente: Marcelo Azevedo Teixeira. Célula de Estruturação de Negócios com Micro e Pequena Empresa: José Maurício de Sousa Filho (Gerente Executivo), Demóstenes Moreira de Farias.

Aviso Legal: O BNB/ETENE não se responsabiliza por quaisquer atos/decisões tomadas com base nas informações disponibilizadas por suas publicações e projeções. Desse modo, todas as consequências ou responsabilidades pelo uso de quaisquer dados ou análises desta publicação são assumidas exclusivamente pelo usuário, eximindo o BNB de todas as ações decorrentes do uso deste material. O acesso a essas informações implica a total aceitação deste termo de responsabilidade. Os conceitos e opiniões emitidos nesse documento não refletem necessariamente o ponto de vista do BNB. É permitida a reprodução das matérias, desde que seja citada a fonte.