

Magalu lança plataforma digital para que pequenas empresas e autônomos vendam sem sair de casa

- *PARCEIRO MAGALU é voltada para micro e pequenos comerciantes e trabalhadores autônomos*
- *Comerciantes oferecerão digitalmente seus estoques para mais de 20 milhões de clientes. Pessoas físicas receberão comissão ao venderem produtos do Magalu e de sellers por meio de suas redes sociais*

São Paulo, 31 de março de 2020 - O Magalu lança, nesta terça-feira, o PARCEIRO MAGALU, uma plataforma digital de vendas para ajudar micro e pequenos varejistas e profissionais autônomos a manter seus negócios e obter renda durante o período de isolamento social imposto pela pandemia de covid-19. O Brasil tem hoje 5 milhões de empresas varejistas -- a maior parte delas com faturamento de até 5 milhões de reais ao ano. Desse total, apenas cerca de 50 000 vendem seus produtos digitalmente.

Sem poderem abrir as portas desde o agravamento da crise do coronavírus, parte dos micro e pequenos perderam suas fontes de renda. "Nossa plataforma permitirá que esses milhões de brasileiros possam continuar a trabalhar, sem sair de casa e sem correr riscos. Digitalizar o varejo e os brasileiros faz parte da nossa estratégia de negócio e do nosso propósito como empresa -- e ele nunca se mostrou tão necessário quanto nesses tempos que estamos vivendo", diz Frederico Trajano, CEO do Magalu. "Por isso, fizemos em cinco dias o que estava planejado para ser feito em cinco meses. Sabemos que podemos enfrentar instabilidades no sistema, mas achamos que era preciso correr o risco."

O PARCEIRO MAGALU inclui duas plataformas digitais. Uma desenvolvida para novos cadastros de pessoas jurídicas, que operam como Microempreendedores Individuais (MEI) -- com faturamento anual de até 81 000 reais -- e no Simples, para empresas com receitas inferiores a 5 milhões de reais ao ano. E a outra para pessoas físicas.

Para as Pessoas Jurídicas

Na plataforma para pessoas jurídicas, pequenos empresários e comerciantes podem, por meio de um aplicativo, oferecer seus estoques de produtos no site, no app e -- no futuro -- nas mais de 1 000 lojas físicas do Magalu. Dessa forma,

passam a ter acesso aos mais de 20 milhões de clientes da companhia, localizados em todo o país.

A entrega das mercadorias vendidas é feita por meio dos Correios, sem custo para o lojista. A plataforma gera a nota fiscal da venda e oferece ao comerciante dados a respeito das operações realizadas. A cada venda concretizada, o PARCEIRO MAGALU pessoa jurídica pagará, até 31 de julho deste ano, uma taxa de 3,99%.

Para as Pessoas Físicas

No caso das pessoas físicas -- sobretudo trabalhadores informais e autônomos -- o PARCEIRO MAGALU permite que todos os produtos hoje oferecidos pela companhia sejam vendidos por meio de redes sociais individuais, como Facebook e Instagram e Whatsapp. A plataforma permite que essas pessoas criem suas próprias lojas virtuais, sem custo algum.

Para cada venda realizada por esses parceiros, o Magalu paga uma comissão que pode variar entre 1% e 12%, a depender do produto, da categoria a que ele pertence e do volume total vendido pelo parceiro. A partir de 50 reais acumulados em comissões, o parceiro está apto a receber o valor, que poderá ser depositado em uma conta bancária própria, em uma conta fácil, ou em uma conta digital, em até 34 dias.

Após criar a loja no site parceiromagalu.com, o parceiro terá acesso ao catálogo da empresa, dos mais de 15 000 sellers do marketplace e dos pequenos empreendedores. É um universo que totaliza mais de 7 milhões de produtos para venda. Após o fim das restrições, ele também poderá fazer vendas de porta em porta, com pagamento no local, por meio de um aplicativo.