

Bolsa e permissão de trabalho para brasileiros e familiares no Canadá

A Trebas Institute, localizada em Montreal, na província de Quebec, no Canadá, está com uma grande promoção para estudantes brasileiros

O college está oferecendo uma bolsa de estudos no valor de 10 mil dólares canadenses em dois cursos de graduação: E-Commerce & Online Business Management e Audio & Video Post-Production. As aulas são ministradas em inglês ou francês, sendo que o aluno precisa ter domínio em uma das duas línguas.

O grande diferencial desses programas, que tem dois anos de duração, é que eles são elegíveis ao PGWP (Post-Graduation Work Permit), que é o visto de trabalho por até três anos após a conclusão dos estudos, podendo totalizar até cinco anos de permanência no país. Após esse período, o estudante pode até solicitar o visto de residência permanente, se desejar.

“O visto do aplicante principal é extensivo à família do aluno. Ao se matricular em um dos dois cursos oferecidos pelo college, o estudante pode levar o cônjuge, que tem direito a trabalhar no regime de trabalho integral, enquanto o estudante trabalha em meio período. Os filhos também recebem direito a estudar em



As aulas são ministradas em inglês ou francês, sendo que o aluno precisa ter domínio em uma das duas línguas.

escolas públicas gratuitas a partir da idade escolar, em torno de cinco anos”, explica Helicon Alvares, CEO da SEDA Intercâmbios, agência responsável pelo programa no país.

E o Canadá tem sido um dos destinos mais procurados pelos brasileiros que desejam morar fora. O país tem uma economia forte, serviços públicos de qualidade e uma população multicultural. Montreal tem ainda mais vantagens que cidades como Toronto ou Vancouver. Esse é um dos

destinos de educação internacional mais acessíveis no mundo ocidental. Itens como moradia, alimentação e transporte estão entre os mais baratos do país.

Outra vantagem da Província de Quebec é a oportunidade de uma imersão também na língua francesa. Há até cursos gratuitos para quem deseja aprender o idioma. O college, que tem mais de 40 anos, faz parte do grupo GUS (Global University Systems), uma rede presente na Europa e América do Norte que já formou mais de 75 mil alunos em

todo o mundo. Só na Trebas já são mais de 3 mil alunos, que contam com orientação de carreira por meio de uma ampla rede de parceiros de negócios.

“A missão do departamento de carreira é maximizar os resultados de emprego e expandir as oportunidades aos nossos alunos”, afirma Alvares. Os interessados no programa devem realizar uma prova online e uma entrevista, e não há necessidade de teste de proficiência. O estudante deve pagar uma taxa de 250 dólares canadenses para se matricular no programa, além de 25% referente ao primeiro ano de curso antes do embarque. O saldo poderá ser parcelado e pago diretamente no Canadá, quando o aluno já estiver estudando e trabalhando.

O valor total do curso E-commerce & Online Business Management com a bolsa é de 9 mil dólares canadenses por ano. O Audio & Video Post-Production possui um investimento de 11 mil dólares canadenses por ano. As inscrições vão até o próximo dia 31. Para mais informações, acesse: (<http://bit.ly/trebas-institute>).

Lucro Real

Eduardo Moisés

A migração para o regime do Lucro Real está na pauta de muitas empresas desde que o governo apresentou a proposta de criação da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) como parte da reforma tributária

Tal medida propõe uma alíquota fixa de 12% e o fim do regime cumulativo, o que pode culminar com a eliminação da vantagem da adoção do lucro presumido, opção tributária muito utilizada por empresas do setor de serviços, por ser um modelo de apuração mais simplificado.

Antes de fazer tal escolha, o contribuinte deve saber que, ao optar pelo enquadramento tributário do Lucro Real, o cálculo do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) será realizado com base no lucro efetivo da empresa, ou seja, considerando as receitas menos as despesas. Esse lucro corresponde aos resultados das demonstrações contábeis, com os devidos ajustes (adições ou exclusões), conforme definido pela legislação fiscal.

O enquadramento no regime de Lucro Real será obrigatório às empresas que possuem receita bruta anual superior a R\$ 78 milhões; empresas que atuam em determinados segmentos, como bancos, cooperativas de crédito, empresas de seguros privados, distribuidoras de valores mobiliários e câmbio, entre outras; empresas que tiveram lucro, rendimentos ou ganhos de capital oriundos de fora do país; empresas que explorem as atividades de compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (factoring); empresas que têm benefícios fiscais em relação à redução ou isenção de impostos.

Empresas de outros

ramos de atividade e com receita bruta anual menor que R\$ 78 milhões estão aptas a escolher esse modelo de tributação, em caso de preferência.

Importante destacar que para usufruir das vantagens desse modelo, é essencial manter um controle preciso das finanças, o que vai possibilitar a apuração do lucro líquido com exatidão. Ao adotar o regime de Lucro Real, a empresa assume a obrigatoriedade de elaborar, por exemplo, Demonstrativo de Resultados de Exercício (DRE), Relatório de Lançamentos no Caixa, controle de inventário, entre outras novas exigências, razão pela qual uma assessoria contábil especializada se faz necessária para apoiar as implicações dessa escolha.

Ressalta-se ainda que dados inconsistentes na apuração dos tributos podem levar empresas que optam por esse regime à incidência de multas que variam de 0,25% a 3% do lucro líquido.

Sanadas todas as dúvidas, acreditando o empresário que o Lucro Real é a melhor opção tributária para sua empresa, poderá mudar de regime tributário a cada virada de exercício social, quando ocorre o primeiro recolhimento do imposto de renda. O limite será a data de pagamento da primeira guia de vencimento do ano. Ou seja, se o contribuinte faz o recolhimento mensal, é possível migrar em fevereiro; se trimestral, em abril.

Por fim, reitera-se que a escolha do enquadramento que vai vigorar pelo novo exercício deve se basear em um diagnóstico das operações e previsão de faturamento da empresa, entre outras variáveis. Essa opção integra uma gestão tributária estratégica, pois tem potencial de reduzir os gastos com impostos e preservar o caixa. Para tal diagnóstico, aconselha-se pedir assessoria contábil confiável.



O varejo físico não morreu! E o CRM está a favor das vendas offline

Raphael Carvalho (*)

O caminho da comodidade nas compras online, sem dúvida, é uma estrada sem volta. Ações que facilitam nossa vida claramente são sempre bem-vindas.

Mas com tantas lojas virtuais crescendo exponencialmente, a pergunta que ouço muitas vezes é: será que o varejo físico morreu? Minha resposta enfática, é NÃO. E digo mais, ele vai bem, obrigado! No Brasil, sobretudo, as compras e visitas às lojas faz parte do entretenimento de muitas famílias. Além disso, os consumidores, especialmente os da nova geração, buscam muitas vezes, uma experiência com o produto, e antes de comprar querem criar conexões verdadeiras com as marcas.

Fora que a compra no varejo físico, envolve fatores que o e-commerce não entrega com tanta fidelidade. Hoje, 20% do varejo nacional vem de Shopping Centers, e esses centros de compras também não tem ficado para trás, quando o quesito é o uso da tecnologia, como Inteligência Artificial, CRM e machine learning. Na primeira semana de junho, por exemplo, uma pesquisa da GFK sobre o varejo, apontou que o comércio físico havia ganhado força e o preço online se igualado.

O levantamento destacou que, pela primeira vez, desde o início da quarentena, as vendas do comércio físico apresentaram importância maior do que as vendas online. Contudo, com a volta da classificação de risco em muitos estados, e as compras de Natal se aproximando, mais do que nunca estes espaços precisaram inovar para oferecer uma jornada de compra omnichannel.

Por aqui, temos contabilizado um crescimento expressivo, do interesse de shoppings, em fazer uso inteligente dos dados que eles já levantam, e assim otimizar os investimentos e agregar valor nas promoções enviadas para cada cliente. O mercado dá sinais desse desenvolvimento e progresso.

Tal como mostra a apuração feita pela Social Miner e o OpinionBox, que sondaram consumidores para entender sobre o percurso que os clientes estão seguindo. A pesquisa afirma que 64% deles pretendem continuar comprando tanto online, quanto offline, e que 31% das pessoas esperam poder comprar virtualmente e retirar nas lojas físicas. Acendendo então, uma grande oportunidade para o mercado.

Durante esse ano atípico por vivermos uma pandemia com restrição de circulação, os shoppings mergulharam na transformação digital com uma velocidade nunca antes vista. A maior parte dos empreendimentos desenvolveu



No Brasil, sobretudo, as compras e visitas às lojas faz parte do entretenimento de muitas famílias.

mecânicas de promoção e sorteio, buscando a possibilidade de serem 100% digitais.

Podemos falar, por exemplo, na Black Friday deste ano, em que as vendas em lojas de rua e shopping centers de todo o país no fim de semana da Black Friday (27 a 29 de novembro de 2020) tiveram aumento de 6,1%, com relação ao mesmo período do ano anterior, de acordo com o Indicador Serasa Experian de Atividade do Comércio.

Neste sentido, uma pesquisa da Spot Metrics, que analisou mais de 200 shoppings em suas mecânicas, posicionamentos e perfis de consumo, apontou que enquanto em 2019, 82% dos lojas optaram por ter balcão de atendimento durante as promoções, em 2020 esse número foi 24%, uma vez que a grande maioria tem se voltado predominantemente para o uso de aplicativos como forma de ingressar e acompanhar os sorteios.

Como vemos, as possibilidades são vastas e o potencial do varejo físico é enorme. Hoje já é possível utilizar um CRM específico para o varejo offline. Pelo motor de loyalty, carteira digital, integração com os maiores e-commerces do país, é possível conseguir impulsionar a migração das lojas e shoppings para uma plataforma inteligente, baseada em Big Data e que está apta a competir e cooperar efetivamente com o varejo digital.

No entanto, o que costumamos dizer é, as invenções tecnológicas estão a nosso favor, basta saber utilizá-las, inclusive no mundo offline.

(*) - Formado em engenharia na PUC-Rio, é membro da Câmara de Ações do Brasil e CEO da Spot Metrics (www.spotmetrics.com).

Ecolife Morumbi Empreendimentos Imobiliários Ltda.

CNPJ/MF nº 08.909.378/0001-14 - NIRE 35.224.056.581

Reunião de Sócios - Edital de Convocação

Ficam os Srs. Acionistas convocados para a Reunião de Sócios que se realizará no dia 20/01/2021, às 10:00h, na sede da Sociedade, para deliberarem sobre a seguinte Ordem do Dia: (I) a alteração do endereço da sede social da Companhia; e (II) alteração da Diretoria.

EMILIO DELLA TOGNA NETO - Diretor

Ecolife Vila Maria Empreendimentos Imobiliários Ltda.

CNPJ/MF nº 08.856.694/0001-75 - NIRE 35.224.169.903

Reunião de Sócios - Edital de Convocação

Ficam os Srs. Acionistas convocados para a Reunião de Sócios que se realizará no dia 20/01/2021, às 10:30h, na sede da Sociedade, para deliberarem sobre a seguinte Ordem do Dia: (I) a alteração do endereço da sede social da Companhia; e (II) alteração da Diretoria.

EMILIO DELLA TOGNA NETO - Diretor

Companhia Piratinga de Empreendimentos - CNPJ/MF nº 61.342.887/0001-90

Edital de Convocação - Assembleia Geral Extraordinária
Convocamos os acionistas para se reunirem em AGE, no dia 26/01/2021 às 9:30 horas, na Praça Roosevelt, 200, 15º Andar, São Paulo/SP, para deliberarem da seguinte ordem do dia: a) Exame, discussão e aprovação dos Balanços Patrimoniais e Demonstrações dos Resultados dos Exercícios sociais Encerrados em 31/12/2017; 31/12/2018; 31/12/2019 e 31/12/2020. b) aprovação dos atos praticados pela diretoria até a presente data; e) Eleição dos membros componentes da diretoria, prazo de gestão e fixação dos seus honorários; d) Outros assuntos de interesse social; e) Os assuntos acima deverão ser deliberados por dois terços dos acionistas. Achem-se à disposição dos senhores acionistas, na sede social, os documentos exigidos pelo Artigo 133 da Lei nº 6.404/76. São Paulo, 13/01/2021. Ruy Mendes Reis Júnior - Presidente. (13, 14 e 15/01/2021)

