NEGÓCIOS & OPORTUNIDADES

5 DE AGOSTO DE 2005 | **NATIONAL THE BRAZILIAN NEWSPAPER** | www.nationaltbn.com

COTAÇÃO

R$ 2,30

O dólar cravou a oitava queda seguida em relação ao real. A moeda norte-americana caiu 0,25% e registrou menor cotação desde abril de 2002. Segundo analistas, o fluxo positivo de recursos no câmbio, por conta das exportações e captações, continua dando o tom dos negócios. A queda da cotação do dólar em relação ao real foi influenciada também pelo movimento da divisa no mercado internacional. Perto do fechamento dos negócios na Europa, a moeda norte-americana perdia valor em relação a diversas moedas, como o euro, o franco suíço e o dólar canadense.

Viver no exterior distancia profissional do Mercado

Carreira de quem troca diploma de graduação por serviços braçais no exterior fica bloqueada

Para garantir a renda, os emigrantes não se importam em apagar da memória o diploma de graduação. Estão dispostos a aventurar-se em atividades que nem de longe exigem competências adquiridas na universidade.

A situação financeira ruim e a falta de oportunidades de emprego fizeram com que Rafaela Góia, 32, abandonasse o curso de Relações Públicas, em Belo Horizonte para abraçar uma vaga nos Estados Unidos. Ela foi fazer faxina em casas de americanos. Sobre a nova função, diz: "É serviço braçal". Góia mantém a esperança de que, ao retornar ao Brasil encontrará sucesso na conquista de uma vaga no mercado de trabalho brasileiro.

No entanto, ainda que a fluência em uma língua estrangeira e o contato com outras culturas sejam valiosos, a qualidade dessas experiências só terá valor se gerar conhecimentos relacionados à área de atuação do profissional.

Não é o caso de Janaína (nome fictício), 23, estudante de direito, ela garante o pagamento das mensalidades escolares com um salário de 4.000 libras (equivalente a quase R$ 20 mil) por mês. Mas a renda não sai de um estágio. Ela é Dançarina de striptease em Connecticut. "Há um ano e meio, no início, eu tinha dúvidas se conseguiria encarar o palco. Ficava constrangida, mas ganhava em dois minutos o mesmo que tiraria em um dia de trabalho como auxiliar de um escritório de advocacia". Atualmente, dança 15 horas por semana e gasta suas economias em passeios ao redor do mundo.

Vinda de uma família simples do interior de Minas Gerais, ela afirma não gostar do que faz. Mas não vai deixar o emprego. "Pago minha faculdade e comprei um imóvel para os meus pais", diz.

Muitos brasileiros abrem mão da sua carreira professional por salários melhores e estabilidade finaceira, mesmo que para isso precisem fazer serviços braçais por mais de 12 horas por dia.

As leis rígidas não assustaram o publicitário Rodrigo Cardoso que comprou um documento falso para conseguir trabalhar em San Diego, nos Estados Unidos. Foram oito meses no país, dos quais só um de estudos. Quando suas reservas estavam no fim, conquistou um emprego de limpador de frutos do mar e lavador de pratos. "Foi o meio encontrado para não ver naufragar o sonho de juntar uma graninha" – conta. "Mesmo nas atividades mais básicas, as pessoas conseguem ter lá fora melhores condições de vida do que no Brasil." De volta ao Brasil, Rodrigo, já voltou a atuar como publicitário na agência de um amigo.

De volta

As dificuldades de conseguir recolocar-se profissionalmente às vezes trazem à tona o arrependimento de ter deixado o Brazil. Em 2002, Lara Rezende, 35, deixou o cargo de assistente finaceira de uma imobiliária, no qual estava havia 20 anos, e embarcou com os dois filhos para os Estados Unidos. "Trabalhava 14 horas por dia como faxineira e babá e não tinha folga nos fins de semana." Enfrentou preconceito, não conseguiu fazer amizades e perdeu todas as economias. "Voltei sem nada", desabafa. Retornou aos bancos escolares no ano passado para um curso de gestão bancária. Ela explica a opção pela graduação: "Estou desempregada desde que cheguei. Vou tentar fazer concurso para o Banco do Brazil"

O especilista em Recursos Humanos, Jaime Santiago, diz que o currículo de quem "saiu de sua zona de conforto" deve ser valorizado. "Hoje procuram-se pessoas empreendedoras", opina. Para ele, o erro de quem não consegue emprego está na distância do mercado de trabalho. "Não se pode perder o networking", finaliza.

Fazer faxina é a opção de muitas profissionais que buscam no exterior condições melhores para as suas famílias.

TEMPO

	Sexta Feira 5 de Agosto	Sábado 6 de Agosto	Domingo 7 de Agosto
FLÓRIDA	Alta 92°F 33°C Baixa 80°F 26°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 92°F 33°C Baixa 80°F 26°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 89°F 31°C Baixa 80°F 26°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas
NEW YORK	Alta 97°F 36°C Baixa 72°F 22°C	Alta 87°F 30°C Baixa 70°F 21°C Parcialmente Nublado	Alta 88°F 31°C Baixa 72°F 22°C Ensolarado
NEW JERSEY	Alta 100°F 37°C Baixa 72°F 22°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 88°F 31°C Baixa 69°F 20°C Parcialmente Nublado	Alta 90°F 32°C Baixa 72°F 22°C Ensolarado

	Sexta Feira 5 de Agosto	Sábado 6 de Agosto	Domingo 7 de Agosto
CONNECTICUT	Alta 92°F 33°C Baixa 63°F 17°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 84°F 28°C Baixa 60°F 15°C Parcialmente Nublado	Alta 86°F 30°C Baixa 65°F 18°C Ensolarado
PENNSYLVANIA	Alta 95°F 35°C Baixa 71°F 21°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 87°F 30°C Baixa 68°F 20°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 90°F 32°C Baixa 72°F 22°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas
MASSACHUSETTS	Alta 95°F 35°C Baixa 69°F 20°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 80°F 26°C Baixa 64°F 17°C Parcialmente Nublado	Alta 83°F 28°C Baixa 68°F 20°C Ensolarado

Fonte: www.weather.com

Minas mantém crescimento das exportações acima da média nacional

Com crescimento de 40,4%, em comparação com o mesmo período de 2004, as exportações mineiras atingiram nos sete primeiros meses do ano US$ 7,50 bilhões. As vendas externas de Minas continuaram subindo acima da média nacional que fechou em 23,8%. Com o resultado, a participação do Estado foi de 11,58%, nos US$ 64,7 bilhões embarcados pelas empresas brasileiras.

Somente no mês passado, as vendas externas mineiras foram de US$ 1,13 bilhão, com um crescimento de 31,35%, em relação aos US$ 860,8 milhões registrados em julho de 2004. Nos últimos 12 meses de agosto de 2004 a julho de 2005, as exportações mineiras já somam US$ 12,15 bilhões.

O secretário de Desenvolvimento Econômico de Minas, Wilson Nélio Brumer, destacou a contribuição do comportamento dos preços dos principais produtos da pauta de exportações de Minas nos resultados do semestre. Em comparação com julho de 2004, no mês passado, os preços internacionais do café subiram 51,8% e do minério de ferro 55,2%.

"Os resultados até agora alcançados são significativos, pois mostram os esforços das empresas mineiras no sentido de consolidar a presença no mercado externo, mesmo com problemas conjunturais, como o valor do real. Essas empresas têm respondido aos esforços do governo, que, em parceria com o setor privado, vem realizando missões empresariais com o objetivo de inserir cada vez mais Minas no cenário internacional", afirmou o secretário.

Nas exportações, Minas foi o estado que teve melhor desempenho, nos sete meses do ano.

De acordo com dados divulgados pelo Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, dos principais estados exportadores, Minas foi o que teve melhor desempenho, nos sete meses do ano, seguido pelo Rio de Janeiro, com crescimento de 30% das exportações. Ainda segundo o Mdic, foram significativos os aumentos da receita nas vendas de carne suína (+94,1%), carne bovina (+64,5%), café em grão (+46,0%), carne de frango (+42,0%) e minério de ferro (+39,9%). Do lado dos semimanufaturados, cresceu, sobretudo, a receita das exportações de ferro fundido (+67,6%), açúcar em bruto (+59,5%), ferro-ligas (+22,2%) e couros e peles (+8,9%).

Visto eletrônico para exportação traz vantagens aos pequenos empresários

A Secretaria da Fazenda está colocando à disposição dos contribuintes o Sistema de Registro de Informações de Exportação-RIEX. Também chamado de Visto Eletrônico, ele deverá ser utilizado para a realização de operações de exportação direta ou indireta e nas notas de remessa com fim específico de exportação para estabelecimentos de outros Estados. Os contribuintes com direito a Regime Especial de dispensa do visto prévio nas exportações não devem utilizar o Visto Eletrônico nas operações beneficiadas pelo Regime.

As regras para a obtenção, por via eletrônica, do visto na nota fiscal referente às operações de exportação, compreendendo saída de mercadoria a ser embarcada neste e em outro Estado, bem como remessa para empresa comercial exportadora com o fim específico de exportação, foram definidas na Portaria CAT nº 50, publicada pela Secretaria da Fazenda, no Diário Oficial do Estado de 22 de junho.

A utilização do mecanismo oferece várias vantagens ao empresário. A partir de agora, ele não tem mais a necessidade de obter o visto manual no posto fiscal de sua jurisdição. Segundo a supervisora de Comércio Exterior da Secretaria da Fazenda, Elisabeth Lattmann, além de não precisar mais comparecer ao posto fiscal, o exportador poderá obter o visto eletrônico a qualquer momento, pois o sistema estará funcionando 24 horas por dia. "Essa possibilidade será especialmente interessante à logística de indústrias cujos processos produtivos são contínuos. Concluída a fabricação do produto, independentemente da hora, elas poderão dar prosseguimento à exportação", disse Lattmann.

O benefício atenderá especialmente os pequenos e médios exportadores, pois os grandes geralmente usufruem de regimes especiais que dispensam o visto. "Os pequenos e médios exportadores, que representam 96% das 4500 empresas exportadoras de São Paulo, estarão também dispensados de comparecer ao posto fiscal graças ao novo sistema. Para eles, o custo de ir com freqüência ao posto fiscal é mais alto do que se pensa", afirma a supervisora.

Conforme a Portaria CAT 50, para usufruir do serviço, o exportador deverá cadastrar-se no Registro de Informações de Exportação – Riex

Em seguida, necessita habilitar o responsável pelo registro e pela consulta a informações referentes ao estabelecimento. O próximo passo é inserir as informações solicitadas relativas à nota fiscal e à operação de exportação ou de remessa, observando as instruções contidas no guia do usuário, que se encontra disponível para 'download'.

Para cada nota fiscal será gerado um código do comprovante de registro de informações. Esse comprovante substituirá o visto manual do Posto Fiscal, devendo, portanto, acompanhar as vias das notas fiscais que precisariam ser vistadas. O campo 'Informações Complementares' dessas vias será preenchido com a expressão 'Visto obtido eletronicamente - Riex - Sefaz/SP'. A emissão da 4º via da nota, que no atual sistema fica retida no posto fiscal até a confirmação da exportação, está dispensada.

Além dessa facilidade, a 3ª via do 'Memorando - Exportação', que pelo regulamento do ICMS deveria ser encaminhada pelo exportador à repartição fiscal, será substituída pelo registro das informações nela contidas no Riex. Os passos para o preenchimento são análogos ao do visto eletrônico e encontram-se também no guia do usuário disponível para download.

A autenticidade do código do comprovante de registro de informações poderá ser confirmada consultando o endereço eletrônico www.fazenda.sp.gov.br, seguindo o roteiro "Serviços" – "Visto eletrônico/Exportação". Para isso, basta informar o código do comprovante de registro de informações, o CNPJ do estabelecimento que emitiu a Nota Fiscal e o número e a data de emissão desse documento fiscal. As informações contidas nos registros digitais poderão ser verificadas posteriormente pelo Fisco. Sendo constatada a inexistência da operação ou informação incorreta, o registro será considerado inválido.

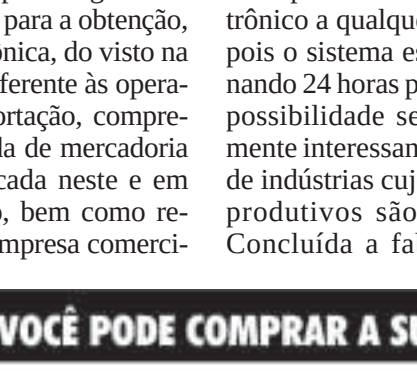
No mesmo endereço eletrônico da Fazenda também está disponível para testes a página preliminar do Riex. Os exportadores poderão experimentar o novo recurso e enviar sugestões. No início da próxima semana a página definitiva entra em operação.

Para mais informações e download o Guia do Usuário com orientações sobre a utilização do sistema e acesso a Portaria CAT-50, de 21/06/2005, que dispõe sobre os procedimentos relacionados à obtenção do visto eletrônico, acesse o site da Secretaria da Fazenda (www.fazenda.sp.gov.br).

AGORA VOCÊ PODE COMPRAR A SUA CASA

AMERICAN HOME LOAN MORTGAGE

- Todo crédito será considerado
- Aprovação rápida e gratuita
- Corretor aprovado pelo FHA
- Falamos português e espanhol



Regina Hoffmann - Cell: (781) 443-5943 - MD 0958
Office: (781) 272-6700 - FAX: (781) 273-4022

American Home Loan Mortgage
78 Cambridge St. - P.O. BOX 417 - Burlington - MA - 01803-0417

Receba o National em casa.
NATIONAL
O jornal que vale a pena ler. Garantido.
Assine: 1-866-802-7272

O bom negócio da filantropia

Por Jehozadak Pereira

A cada fim de ano fiscal nos Estados Unidos, as publicações especializadas como a Forbes Magazine e a Business Week publicam matérias informando quanto cada americano rico e famoso doou para causas filantrópicas. E são muitos milhões de dólares – bilhões até. Só que ao contrário do que muita gente pensa toda benemerência é deduzida no imposto de renda, ou seja, une-se o útil ao agradável.

Os ricos americanos cultivam uma longa tradição de benemerência e filantropia. Museus, universidades, escolas, programas de incentivo e fomento foram fundados e são mantidos com o dinheiro e recursos oriundos das doações milionárias. A filantropia atingiu dimensão inusitada nos Estados Unidos. Desde 2002, quando as doações somaram 240 bilhões de dólares, valor equivalente a metade do PIB brasileiro. Se antes os doadores faziam a distribuição póstuma do dinheiro em testamento, hoje as doações são feitas ainda em vida, como mostra o ranking dos maiores filantropos dos Estados Unidos publicado pela revista Business Week. E cada vez mais cedo. O modelo do velho moribundo na cama do hospital que deixa tudo para uma fundação definitivamente é coisa do passado.

A mudança tem uma grande e importante vantagem, pois permite que os doadores controlem melhor o destino dado ao dinheiro para que ele seja aplicado exatamente nas causas que eles escolheram. Também evita o risco de futuros gestores desviarem verbas por meio de fraudes. A exemplo dos fundadores da Dell, Susan e Michael Dell, que em 2003 doaram US$ 1,2 bilhão da sua fortuna pessoal para benemerência. E eles não são os maiores doadores individuais.

Nos últimos cinco anos, Bill Gates doou 25 bilhões de dólares em projetos de saúde e educação em países do Terceiro Mundo, inclusive do Brasil.

No topo do ranking aparece Bill Gates, dono da Microsoft e o homem mais rico do mundo. Nos últimos cinco anos, Bill e sua esposa, Melinda, doaram 25 bilhões de dólares, mais que a soma das doações dos outros dezenove primeiros colocados no ranking. A Fundação Bill & Melinda Gates investe em projetos de saúde e educação em países do Terceiro Mundo, inclusive o Brasil. O casal doou quase 1 bilhão de dólares para um programa de erradicação de doenças infantis, como a poliomielite, nos países pobres, por meio da vacinação. A fundação é a maior patrocinadora privada de pesquisas que buscam descobrir vacinas contra a malária e a Aids. Investir em países pobres é uma tendência entre os novos benfeitores americanos. Philip Berber, fundador da corretora on-line CyBerCorp, direciona seu dinheiro para fornecer água, melhorar a educação e reduzir a pobreza na Etiópia. Gary Comer, da empresa do ramo de vestuário Land's End, financia pesquisas sobre o aquecimento global.

Entidades brasileiras como a Visão Mundial recebe recursos do exterior – especialmente dos Estados Unidos, e investe em projetos sociais no Norte e Nordeste brasileiro, nas periferias dos grandes centros como São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte, e no Vale do Jequitinhonha, que detém os menores indíces de desenvolvimento humano no Brasil. A cada ano a Visão Mundial gerencia verba em torno dos US$ 18 milhões por ano, em projetos de educação, saúde, saneamento básico, programas de geração de empre e renda numa abrangência de cerca de 3,5 milhões de pessoas por ano. Além da vontade de resolver problemas sociais, os milionários têm outra razão para doar seu dinheiro enquanto ainda estão vivos. Não querem deixar grandes heranças para os filhos com medo de estragá-los, ou que eles dilapidem em poucos anos aquilo que foi amealhado duramente ao longo de décadas de muito trabalho.

No Brasil, os doadores conhecidos são os banqueiros Joseph e Moise Safra, o indústrial Antonio Ermírio de Moraes, a apresentadora Xuxa, a família Gerdau, entre outros.

Mercado que é uma jóia

Os designers brasileiros estão adaptando o estilo das nossas jóias ao gosto dos estrangeiros. Com isso, as exportações do setor não param de crescer. Na última semana, 60 empresários do ramo vieram a Nova York em busca de novos nogócios e parcerias. As expectativas são as melhores possíveis.

A população ribeirinha colhe e trabalha os cascalhos e sementes que serão transformados em jóias que serão exportadas para os Estados Unidos.

Por Karine Porcel, de New York

A cultura brasileira já chegou aos quatro cantos do planeta. Pouco a pouco, a moda, a culinária, o cinema, a música, e principalmente a criatividade do nosso povo têm se transformado num objeto de desejo internacional. A admiração pelas jóias brasileiras não poderia ser diferente. Os nossos designers conquistaram o mercado externo. Pelo menos 30% das nossas jóias são exportadas para os Estados Unidos, Europa e Ásia, países que reconhecem a qualidade dos nossos produtos e as formas originais das nossas peças.

De olho nesse mercado em expansão, o Instituto Brasileiro de Gemas e Metais Precisos (IBGM), com o apoio da Agência de Promoção das Exportações Brasileiras (Apex), trouxe aos Estados Unidos, no último domingo, 31, uma delegação de 60 empresários e designers do ramo para representarem o Brasil na J.A. New York Summer Show, exposição internacional de jóias que reúne anualmente os mais conceituados mercados de jóias.

Depois de participar da Basel World, em São Paulo, e Las Vegas Show, nos Estados Unidos, o Brasil desembarcou em Nova York com 17 empresas e um investimento de R$800 mil. Se seguirmos a tendência dos últimos anos, essa quantia se duplicará em vendas com os contatos feitos na feira. De acordo com dados da IBGM, em 2004, o Brasil exportou $22.6 milhões em jóias prontas para os Estados Unidos, em negócios fechados como resultado direto ou indireto das exposições americanas. Essa quantia é 31% maior do que a somada em 2003 e representa 24,3% do total das exportações brasileiras no período.

Com produtos de alta qualidade e custos bastante competitivos, o Brasil tornou-se reconhecidamente um novo e importante parceiro internacional no setor de jóias. A meta do setor é exportar $1 bilhão em 2005. Só com os contratos fechados por intermédio da feira, espera-se atingir $1,5 milhões este ano.

Por trás do fascínio que as jóias exercem está um forte segmento da economia brasileira: do garimpo, passa pela mineração e industrialização até chegar na comercialização. Em todo o país, existem cerca de 1250 indústrias, incluindo lapidação de pedras (350), empresas de folheados de metais preciosos (420) e fabricantes de jóias de ouro e prata (480). O comércio de jóias é constituído por mais de 16 mil estabelecimentos. Toda a cadeia produtiva gera 354 mil empregos diretos.

Os americanos se rendem à criatividade brasileira

Nos Estados Unidos, o interesse pelas jóias finas dobrou nos últimos dez anos. O aumento das vendas muito se deve a criação de uma linha própria para exportação, que atende especificamente ao gosto dos americanos. As diferenças culturais e sociais entre os dois países estão refletidas nos desenhos, estilos, e formas das jóias.

Na opinião de Kátia Chagas, proprietária da Amazon Factory, empresa que fabrica e vende jóias artesanais nos Estados Unidos, o que mais atrai os americanos são as nossas pedras. "Diferente dos brasileiros, os americanos não se importam com o tipo e qualidade do ouro. Eles gostam mesmo são das pedras. Tanto que os designers daqui enchem de diamantes um cordão 14K, ouro que para nós não tem valor algum"

Ao lado do desejo pelas nossas pedras, os americanos apreciam jóias que nós julgaríamos simples. "Nossas peças são desenhadas, trabalhadas em detalhe. É isso que agrega valor as nossas jóias. No caso das americanas, se tirarmos as pedras não sobra nada". – opina Kátia Chagas.

Apesar do gosto muito particular dos americanos, os designers brasileiros não podem ter medo de ousar para entrar num novo mercado. É assim que a Amazon Factory vem conquistando o público. A empresa tem uma linha de jóias artesanias, 100% naturais, trabalhadas com pedras retiradas de rios da Amazônia e sementes não germinadas da floresta. A mistura tipicamente brasileira tem agradado não só aos americanos, mas também aos estrangeiros que aqui estão.

Além de trazer um pedacinho da nossa cultura para os Estados Unidos, A Amazon Factory ainda ajuda a preservar a floresta Amazônica. A empresa utiliza somente cascalhos retirados dos rios e sementes não germinadas. A população local trabalha na colheita desse material e recebe um salário por isso. Como forma de auxiliar a preservação do meio ambiente e das próprias tribos, a Amazon Factory, repassa à associações 10 a 20% das vendas das jóias para o investimento em infra-estrura e educação da comunidade local.

EXPORTAÇÕES DE JÓIAS BRASILEIRAS

$ Milhões

Produto	2003	2004	2005	2006*
Pedras preciosas	48	48	50	45
Jóias em ouro	68	93	130	180
Jóias em prata	58	59	71	90
Jóias artesanais	3	5	9	15

Fonte: MDIC, SECEX, DECEX
(*) IBGM estimativa

"As pedras brasileiras agradam o mercado americano", afirma Kátia Chagas, proprietária da Amazon Factory.

Rutgers-Newark
The State University of New Jersey

Paulina Balarezo - Ecuador
"When I came here I didn't speak, write or understand English. Now I have the ability to communicate with American people and international students. The PALS program also helps me a lot in my university classes."

Matias Quimno - Philippines
"I learned about PALS through my friend who studied in the same program last semester. I was curious and interested about PALS because of the improvement that I saw in him after completing the English course. I like the courses/subjects offered. They're important in real life when we go back to our country or study in any university here in the USA."

- Estudos full-time & part-time – horário: 8:30am-4:00pm
- Seis programas – principiantes a avançados
- Instrução apoiada por computadores

Learn English as a second language...and reach for a new world of understanding

Próxima sessão: 1 de Setembro – 20 de Outubro, 2005
Inscrições aceitas até Terça-feira 23 de Agosto

PALS/ESL

www.eslrutgers.com • email: pals@andromeda.rutgers.edu
1-866-PALSESL (1-866-725-7375) • Fax: 973/353-1438

232 Smith Hall
101 Warren Street
Newark, NJ 07102

guia negócios & oportunidades

PARA ANUNCIAR LIGUE 1-866-802-7272

TRADUTORES

TRADUTOR CERTIFICADO PELA IMIGRAÇÃO E ATA (ASSOCIAÇÃO AMERICANA DE TRADUTORES)

Traduzo documentos jurídicos, escolares e outros de Inglês para o Português e Português para o Inglês.

CONSULTE NOSSOS PREÇOS

Tratar: 1(866)753-6454
Fax: (832)550-2301

www.vitex.net
vitextrans@msn.com

guia CONNECTICUT

FINANCEIRAS

MORTGAGE D·E·P·O·T
O Seu Sonho ao Seu Alcance!

Phone: (203) 730-6617
FAX: (203) 730-1931

Luciane Vieira
42 Padanaram Road
Danbury - CT - 06810

SERVIÇOS

BRAZCON
ORDEM E PROGRESSO
BRAZILIAN COMMUNITY COUNCIL OF CONNECTICUT

"A BRAZCON é uma organização que visa fortalecer e unificar a comunidade brasileira em defesa dos seus direitos, além de promover a cultura brasileira"

SEJA UM MEMBRO BRAZCON E TENHA UM SEGURO DE VIDA NO VALOR DE ATÉ $ 25,000.00

FONE/FAX (203) 798-2640

P.O BOX 134 Danbury - CT 06810 - Brazconct@yahoo.com

guia FLÓRIDA

APARELHOS ELETRÔNICOS / ELETRÔNICOS

C & S
Appliances, Inc.
Vendas - Serviços
Peças - Instalações
Phone (954) 784-5180

Eletrodomésticos Semi- Novos
Garantia e Entrega

CELL: (954) 818-2403
FAX: (954) 933-9196
901 E. Sample Road
Pompano Beach - FL

Assistência Técnica em Lavadoras e Secadoras de Roupas Geladeiras, Lavadoras de Louças Fogões e Muito Mais!

AR-CONDICIONADO / MANUTENÇÃO

AR-CONDICIONADO

OM AIR SERVICE

CONTRATO ANUAL DE SERVIÇOS A PARTIR DE:
$0,68
POR DIA

INSTALAÇÃO - CONSERTO - MANUTENÇÃO DE AC
REFRIGERAÇÃO COMERCIAL

Evite surpresas! Mantenha seu Ar-Condicionado funcionando o ano inteiro.

ESCRITÓRIO (954)428-5366
1159 - SW 1st Way - Deerfield Beach - FL - 33441

AUTOMÓVEIS / CONSERTOS

TOPSTOP AUTO BODY & PAINT

ESPECIALIZADA EM
COLISÃO
LANTERNAGEM
PINTURA
REBOQUE

ATENDEMOS TODAS AS SEGURADORAS

DIREÇÃO: GILBERTO
Tel: (954) 781-0000
1251 N Dixie Hwy., BAY # 3
Pompano Beach, FL 33064

PRODUTOS

guia MASSACHUSETTS

FINANCEIRAS

Nós ajudamos você a realizar o seu sonho de casa própria!

Julio C. Roque
Cell: (508) 847-9452
jroque@mortgageopia.com

Financiamos 100%
100% em Propriedades de Investimento (4)
Não verificamos seu salário
Planos sem entrada
Empréstimo para consolidação de crédito
Juros de 1.95% APR 4.713%
License: #MB3653

mortgage opia
Refreshingly Different

652 Park Ave. - Worcester - MA - 01603 - Phone: (508) 421-4600

Este é o melhor momento para você tomar a sua decisão!

-0% de entrada - Sem verificação de renda - Aprovação em 24 Horas
Financiamento total dos seus custos
A melhor opção para construir o seu crédito
-Todas as aplicações serão aceitas
Fechamos qualquer negócio em 25 dias
-Financiamento ou Refinanciamento

Aplicação Grátis: (866) 321-8560
www.financiesuacasa.com
Contrata-se novos agentes financeiros (Loan Officer). Não é preciso experiência

JOALHERIAS

WAGNER JEWELERS
Luz Cada Brujo

PHONE (617) 776-7500
FAX (617) 776-2906
301 Somerville Ave - Somerville MA - 02143
www.wagnerjewelers.com

Ouro 18k - Relógios Seiko, Citizen e Pulsar
- Fabricação de peças próprias com desenhos especiais - Alianças

guia NEW JERSEY

AUTOMÓVEIS

www.difeobmw.com

DiFEO BMW
FOR THOSE WITH PASSION FOR PERFECTION

"AQUI SEUS SONHOS SE REALIZARÃO"

Novos e semi-novos com garantia de 100.000 milhas ou 6 anos da data da primeira venda.

TEL: (201) 399-8008 FAX: (201) 568-5301
301, County Road - Tenafly - NJ 07670

Outras marcas e modelos também a sua escolha

MÓVEIS

MÓVEIS

MON-SAT: 10AM - 7PM
SUNDAY: 11AM - 3PM

BARBOSA'S FURNITURE
(973) 466-3199
700 Ferry St. - Newark - NJ - 07105

Receba o National em casa.
NATIONAL THE BRAZILIAN NEWSPAPER
O jornal que vale a pena ler. Garantido.
Assine: 1-866-802-7272

SERVIÇOS

ANGELO QUERQUES
20 ANOS DE EXPERIÊNCIA EM TRABALHOS DE ALVENARIA

Blocos de cimento
Passeios
Escadas
Pátio
R&R Ties
Trabalho de Pedra
Parede de tijolo
Extensões
Fundação a prova d'água

Cell: (973) 222-7335
Tel: (973) 672-7599
368 Jackson St. - Orange 07050

QUER DIRIGIR COM TODA TRANQUILIDADE NOS EUA??

INTERNATIONAL DRIVER LICENSE

- INCOME TAX
- ABERTURA DE FIRMA

TAXMAM
(973) 344-5445

Em alguns estados é possível fazer o seguro e registrar seu veículo com a carteira internacional
Seguro: Workers compensation-liability ($2200 /ano, 30% depósito)

176 Adams Street - Newark - NJ

guia NEW YORK

CABELELEIROS

LIVRE-SE DO SECADOR DE CABELO NESTE VERÃO

Nova técnica de alisamento feito por japoneses

Fazemos ainda:
- extenção de cabelo
- cilios permanentes
- massagem facial
- maquiagem p/casamentos

HISAKO SALON
FONE (212) 764-7640

9W 46th St. 2nd - New York City - NY - 10036
LITTLE BRAZIL

ESCOLAS DE IDIOMAS

EM ASTORIA

CCLS
Franchise of ECA

INGLÊS
PORTUGUÊS E ESPANHOL

DESCONTO 50%
Para quem indicar um grupo de 8 amigos

TURMAS: MANHÃ, TARDE, NOITE & FINAIS DE SEMANA
Aulas de conversação - Aulas em grupos pequenos ou individual
Método dinâmico, eficiente e sem tradução.
35-10 Crescent Street, Astoria, NY 11106 - E-Mail: ccisny@verizon.net

Ligue: (718) 937-2257

SERVIÇOS

GENE PINTO
INSTRUTOR DE ARTE

Oferece classe de arte em óleo, acrílico, aquarela, pastel e desenho.

Maiores Informações: (914) 667-6355

21 West 46th St, 2º Andar (Office 201) New York - NY 10036
(46th St. Bet. 6th & 5th Ave. LITTLE BRAZIL, perto do consulado brasileiro)

FOTOS PARA:
- PASSAPORTE
- MATRÍCULA CONSULAR
- ALISTAMENTO MILITAR
- VISTO
- IMIGRAÇÃO

TEL/FAX: (212) 302-0054 cipservices@webtoast.com

C.I.P. SERVICES

Formulário para Passaporte Grátis

Churrasco tipo "exportação"

Churrascarias brasileiras caem no gosto dos americanos, promovem a cultura brasileira e geram centenas de empregos a imigrantes especialistas na arte de servir bem.

Por Juliana Melo

Unidades americanas da Fogo de Chão representam 85% do faturamento de toda rede, que tem sede no Brasil.

Não é preciso andar muito para encontrar uma autêntica churrascaria gaúcha nos Estados Unidos. As grandes redes de restaurantes brasileiros encontraram no país um mercado ideal para expandir seus negócios. Enquanto os garçons, vestidos como tradicionais gaúchos, com calças pretas largas e botas, cruzam o recinto fatiando todos os tipos de carne preparadas em espetos, os clientes gastam a média de 55 dólares pelo rodízio.

A soma faz com que o mercado americano seja responsável por 85% de todo faturamento da Fogo de Chão, por exemplo, que possui estabelecimentos no Brasil e nos Estados Unidos. A rede prevê faturar US$ 60 milhões por ano no país, contra R$ 30 milhões no Brasil. Mas o co-proprietário Jair Coser não vê a rede apenas como um negócio lucrativo. "Somos um veículo para disseminar a cultura brasileira", diz.

E ele tem razão. O aumento da popularidade do corte brasileiro entre os amantes de churrasco norte-americanos é um exemplo da crescente influência do Brasil no mercado global de carne, que poderá pesar positivamente no futuro das exportações do setor. No momento, a carne servida nas churrascarias brasileiras é dos Estados Unidos, não do Brasil, por causa da barreira imposta pelo governo norte-americano sobre as importações da carne bovina "in natura" (o país permite apenas a importação de carne cozida). Mas a presença destes estabelecimentos deve abrir caminhos para a entrada do produto brasileiro no mercado americano.

As carnes servidas nas churrascarias brasileiras são dos Estados Unidos, devido às barreiras protecionistas que impedem a importação do produto brasileiro. Para especialistas, popularização do churrasco brasileiro poderá favorecer o setor.

Exportadores brasileiros de carne dizem que os restaurantes nos Estados Unidos fazem propaganda da cultura brasileira. "O número de churrascarias brasileiras mostra que há um interesse crescente na cultura do país", afirma Marcus Vinicius Pratini de Moraes, presidente da Associação Brasileira dos Exportadores de Carne (Abiec) e ex-ministro da Agricultura.

No sistema de filiais ou de franquias, as redes de churrascarias conhecidas do público brasileiro estão conseguindo fazer com que os americanos deixem de lado o molho picante ou agridoce, para saborear a carne temperada à brasileira, somente com sal grosso e, quando muito, com um pouco de alho.

Presença nos Estados Unidos

O Brasil, sobretudo São Paulo, tem centenas de churrascarias à la carte e rodízio. Poucas, porém, conseguiram entrar e permanecer nos Estados Unidos. A poucas quadras da Rodeo Drive, o point comercial mais badalado de Beverly Hills, a churrascaria Fogo de Chão, criada em 1979 por quatro jovens gaúchos (duas duplas de irmãos Coser e Ongaratto) é uma das redes que caiu nas graças do consumidor americano.

Em 1993, os sócios da rede tiveram uma idéia brilhante, mas ambiciosa: vender churrasco para um povo carnívoro por excelência e com alto poder aquisitivo. Por onde começar o sonho americano? Ao contrário de outros restaurantes brasileiros que resolvem se internacionalizar, o alvo preferencial dos gaúchos não eram as cidades com grandes colônias brasileiras, como Miami e Nova York, mas mercados tipicamente americanos, onde uma boa carne seria bem valorizada. Três anos depois, uma visita de George Bush, pai, a uma das churrascarias de São Paulo, convenceu os Coser e os Ongaratto. "Meninos, o lugar de vocês é no Texas", disse o ex-presidente.

No ano seguinte, a filial de Dallas abria suas portas, com assessoria de um escritório de advocacia americano, responsável pelas questões imobiliárias, fiscais e contábeis, que até hoje presta serviços à rede. No ano passado, as quatro Fogo de Chão americanas (Dallas, Houston, Atlanta e Chicago) serviram 1 milhão de fregueses.

Para as grandes redes, investir nos Estados Unidos é um ótimo negócio. Além do poder aquisitivo no exterior ser maior do que o brasileiro, as facilidades para investimento são um grande atrativo. Os tributos mais leves e o financiamento que não "sufoca" a empresa, permite a expansão mais rápida. Há linhas de crédito específicas, com juros de 6% ao ano e prazo de 12 anos para pagar.

O mercado gastronômico norte-americano planeja alcançar 1 milhão de estabelecimentos até 2010. Num setor em que a concorrência é acirrada, sobreviver é uma batalha diária. "Para permanecer no mercado dos Estados Unidos, é preciso que o empresário conheça muito bem o ramo em que atua e conte com uma equipe afinada de profissionais", diz Arri Coser. "Ao mesmo tempo em que o cliente precisa se sentir prestigiado pelo trabalho, os aspectos indiretos que envolvem o negócio, que são as questões burocráticas, precisam estar muito bem organizadas e, para isso, é fundamental ter apoio de escritórios especializados", recomenda.

Para as churrascarias brasileiras, investir nos Estados Unidos é um ótimo negócio. Além do poder aquisitivo no exterior ser maior do que o brasileiro, as facilidades para investimento são um grande atrativo.

Geração de Emprego

Depois de levar mão-de-obra dos estados do Sul para outros estados brasileiros, as churrascarias de rodízio treinam brasileiros para levar a tradição de décadas do rodízio de carne às suas filiais no exterior. Pelo menos 400 brasileiros trabalham em casas brasileiras abertas nos Estados Unidos, segundo a Associação das Churrascarias do Estado de São Paulo (Achuesp). Esses brasileiros deixam o mercado de trabalho brasileiro, em que o salário médio de um garçom é de R$ 1 mil (incluindo gorjetas) para ganhar até US$ 4 mil.

Uma conceituada rede instalada em São Paulo está preparando um grupo de funcionários para trabalhar na filial que será inaugurada no próximo semestre. Nos Estados Unidos, os brasileiros irão ocupar funções-chave, como gerente, churrasqueiro e passador de carne/garçom.

Para preparar esses trabalhadores, a churrascaria contratou um professor de inglês e selecionou aqueles que tinham pelo menos um ano de empresa. O curso foi ministrado na própria churrascaria, no horário de menor movimento. Geralmente os selecionados são solteiros. Na América, eles vão morar em uma casa alugada pela empresa.

A rede Fogo de Chão, que tem mais de 350 funcionários no Brasil e quase 500 nos Estados Unidos, já "exportou" mais de 90 garçons para suas filiais em Atlanta, Houston, Dallas e Chicago. Outra centena de funcionários está em treinamento no Brasil. Na maioria das vezes, os americanos servem bebidas e outras coisas. Cabe aos brasileiros a arte de fazer o churrasco e servir as carnes.

Os garçons e churrasqueiros brasileiros vão para os EUA com o visto L1, de transferência entre subsidiárias, semelhante aos empregados de multinacionais ou bancos estrangeiros. O custo para mandar um funcionário, incluindo a papelada do visto, advogado, treinamento no Brasil, passagem e estadia para o início, chega a cerca de US$ 10 mil.

Para muitos, ser exportado para uma filial nos Estados Unidos é como ganhar na loteria. Coser admite que recebe muitos pedidos de transferência de funcionários, mas isso só se efetiva após o colaborador permanecer um certo tempo na empresa e ganhar confiança. "Para nossos colaboradores, ser transferido para uma das unidades americanas é o reconhecimento de sua competência. Preparamos muito bem as pessoas que receberão essa promoção para que aproveitem as vantagens de trabalhar e morar nos Estados Unidos e impulsionem sua carreira em nossa rede", finaliza.

Arri Coser, co-proprietário da Fogo de Chão, com grupo de funcionários: ser transferido para um dos restaurantes dos Estados Unidos é sinônimo de promoção e reconhecimento.

CLASSIFICADOS

ANUNCIE NOS CLASSIFICADOS DO NATIONAL - $20 POR 6 LINHAS - 1-866-802-7272

tropical ONE REALTY

1300 E. Hillsboro Blvd.
Deerfield Beach - FL. 33441

Patricia Carneiro - Broker/Owner
English . Portuguese . Spanish

Gerenciamos Imóveis Para Investidores

Cansou do frio?

Ótimas oportunidades de comprar sua casa em construção

Com apenas...

US$ 1,000 DE DEPÓSITO

Venha buscar seu lugar ao sol na Flórida.
Não perca essa oportunidade, ligue agora!

Estamos contratando corretores. Excelentes comissões.
Venha fazer parte do nosso time de profissionais!

1 (866) 868-9878 • (954) 658-5136

GRANDE PROMOÇÃO

COMPUTADORES BRASIL

Dell Desktop Dimension 2400

Intel® Celeron® Processor (2.40GHz, 400 FSB) Microsoft® Windows® XP Home Edition 256MB DDR SDRAM at 400MHz 80GB Ultra ATA/100 7200RPM Hard Drive Monitor 17 inch E773 (16 inch viewable) Conventional CRT Single Drive: 48x CD-RW Drive Speakers Dell A215 Speakers

De: ~~US$698.00~~
Por: US$548.00 PRONTA ENTREGA

*** *** IMPRESSORA DELL COLORIDA GRATIS *** ***

Dell Notebook Inspiron

Intel® Celeron® Processor M350 (1.30GHz/1MB Cache 400Mhz FSB), Microsoft® Windows® XP Home Edition, 256MB DDR SDRAM at 400MHz, 30GB Ultra ATA/100 Hard Drive, 14 inch XGA Display, Integrated Graphics Card, Integrated Network Card, Internal 56K Modem, 24x CD-RW/DVD Combo Drive, External High Speed Wireless Network Card.

De: ~~US$899.00~~
PRONTA ENTREGA Por: US$699.00

(978) 390-4357

Consertos, Manutenção, Upgrades, Remoção de Vírus, Instalação de Internet DSL, Cable, Dial-Up e Wireless (Internet sem fio). Venda de Computadores e Acessórios. Acesse nosso Web Site e confira nossas ofertas. www.computadoresbrasil.com

VEÍCULOS

FLÓRIDA

2002 Mazda Protege5 5 spd + teto + CD + p/familia + economico + Lindo! Entr + $248 por mes Ligar p/ 1-954-784-7181

2002 BMW X5 3.0 4x4 Couro + Tip Tronic + Premium Pack Factory warranty + teto + Uncio dono + completa! $32,895 ou entr + $488/mes Ligar p/ 1-954-784-7181

2003 Ford Explorer Sport Trac Couro + 4 pta + tudo eletrico + bancos aquecidos + lindas! 2 p/ escolher + trab & lazer! $17,895 ou Entr + $288 por mes Ligar p/ 1-954-784-7181

2000 Grand Cherokee Laredo Auto + A/C + Linda!! $11,895 ou Entrada + $288 por mes Ligar p/ 1-954-784-7181

01 BMW 525i Tiptronic + couro + teto + CD Entrada + $450 por mes Ligar p/ 1-954-784-7181

01 Ford Explorer XLS Auto + CD + Unico dono + Original! $11,895 ou Entrada + $288 por mes Ligar p/ 1-954-784-7181

2002 Frontier SE Cab. Ext/4p 2 p/ escolher 40k milhas + CD + Auto + Linda! $13,895 ou Entr + $298/mes Ligar p/ 1-954-784-7181

Volvo C70 Turbo Conversivel Couro + tudo eletrico + auto + CD + Lindo! $16,895 ou Entr + $368 por mes Ligar p/ 1-954-784-7181

2002 M Benz C-320 Station Wagon Couro + Teto + Tip Tronic + Carro p/ familia + lindo! $23,895 ou Entr + $488 por mes Ligar p/ 1-954-784-7181

Dodge Viper RT/10 Blk leather + 6 spd + conversivel + 650hp $34,895 ou Entr + $468/mes Ligar p/ 1-954-784-7181

2002 Jaguar X-type 3.0 / 2.5 Couro + teto + CD + auto/5 spd poucas milhas + 3 a escolher + Lindos!! $23,895 ou Entr + $448 por mes Ligar p/ 1-954-784-7181

2003 Ford Escape Auto + CD + Rodas + Linda!! $14,895 ou Entr + $288 por mes Ligar p/ 1-954-784-7181

04 Ford Ranger SVT - Ext Cab + auto + step side + 6 cyl + hard top + rodas 20" + 4k milhas + linda! $17,900 ou Entrada + $298 por mes Ligar p/ 1-954-784-7181

99/00/02 Ford/Chev - Cargo Van E-150/3500 + Gas + Diesel + auto + A/C 6 p/ escolher - bonitas! a partir de $8,895 ou Sem entrada + $298 por mes Ligar p/ 1-954-784-7181 Ligar p/ 1-954-784-7181

ANUNCIE NOS CLASSIFICADOS DO NATIONAL
$20 POR 6 LINHAS
1-866-802-7272

97/98/01 Audi A4 2.8 V6 Auto + Couro + teto + CD A partir $8,900 ou Entr +$248/mes Ligar p/ 1-954-784-7181

02 Cadillac Escalade Teto solar + Couro + Tudo Eletrico + Completa! Entr + $538/mes Ligar p/ 1-954-784-7181

2000 BMW 323ci auto + tip tronic + teto + couro $16,895 Sem entrada + $278 por mes Ligar p/ 1-954-784-7181

05 Mitsubishi Evolution 4000 milhas + tudo eletrico + 4 portas bancos esport Recaro + aerofolio $29,895 $2000 + $489 por mes Ligar p/ 1-954-784-7181

2002/03 Mustang GT e GT Conversivel 2 p/ escolher - 5spd+ couro +30k milhas A partir de $17,900 ou Entrada + $348 por mes Ligar p/ 1-954-784-7181

MASSACHUSETTS

2002, Honda Accord EXL V6 Sedan, Honda Certified, 47,000 Milhas, Preto, Automático. $16,900. Honda Cars of Boston - Phone: (617) 381-9000.

2003, Honda Accord LX Coupe, Honda Certified, 42,000 Milhas, Cinza, Automático. $15,999. Honda Cars of Boston - Phone: (617) 381-9000.

2002, Honda Accord SE Sedan. Honda Certified, 25,000 Milhas, Vermelho, Automático. $15,600. Honda Cars of Boston - Phone: (617) 381-9000.

2002 Honda Accord EXL V6 Coupe, Honda Certified. 41,000 Milhas, Preto, Automático. $16,700. Honda Cars of Boston - Phone: (617) 381-9000.

2002 Honda Accord Exl Coupe. Honda Certified. 30,000 Milhas, Prata, Automático. $ 15,900. Honda Cars of Boston - Phone: (617) 381-9000.

2002 Honda Civic EX Coupe. Honda Certified. 27,000 Milhas, Azul, Automático. $ 12,900. Honda Cars of Boston - Phone: (617) 381-9000.

2004 Honda Accord Exl V6 Coupe. Honda Certified. 39,000 Milhas, Vermelho, Automático $21,600. Honda Cars of Boston - Phone: (617) 381-9000.

2003 Honda Civic EX Coupe. Honda Certified. 31,000 Milhas, Cinza, Manual. $14,300. Honda Cars of Boston - Phone: (617) 381-9000.

2002 Honda Accord LX Sedan. Honda Certified. 16,000 Milhas, Cinza, Automático. $17,900. Honda Cars of Boston - Phone: (617) 381-9000.

2001 Honda Civic DX Sedan. Honda Certified. 59,000 Milhas, Prata, Automático. $10,300. Honda Cars of Boston - Phone: (617) 381-9000.

2000 Honda Odyssey EX. Honda Certified. 77,000 Milhas, Bronze, Automático. $14,200. Honda Cars of Boston - Phone: (617) 381-9000.

2002 Honda Odyssey EX. Honda Certified. 43,000 Milhas, Cinza, Automático. $19,400. Honda Cars of Boston - Phone: (617) 381-9000.

2001 Honda Passport EX . Honda Certified. 26,000 Milhas, Preto, Automático. $15,900. Honda Cars of Boston - Phone: (617) 381-9000.

2002 Isuzu Trooper LS 4WD. 38,000 Milhas, Cinza, Automático. $14,500. Honda Cars of Boston - Phone: (617) 381-9000.

2000 Chrysler Town/Country. 50,000 Milhas, Cinza, Automático. $10,900. Honda Cars of Boston - Phone: (617) 381-9000.

1999 Cadillac Eldorado Touring. 53,000 Milhas, Branco, Automático. $14,700. Honda Cars of Boston - Phone: (617) 381-9000.

2000 Ford Explorer Eddie Bauer. 60,000 Milhas, Vermelho, Automático. $11,900. Honda Cars of Boston - Phone: (617) 381-9000.

2003 Dodge Caravan. 34,000 Milhas, Verde, Automático, $11,900. Honda Cars of Boston - Phone: (617) 381-9000.

2001 Toyota Sienna XLE. 58,000 Milhas, Azul, Automático, $16,700. Honda Cars of Boston - Phone: (617) 381-9000.

2001 Honda S2000. 72,000 Milhas, Preto, Manual, $16,900. Honda Cars of Boston - Phone: (617) 381-9000.

IMÓVEIS

PRECISA-SE

DE PESSOAS PARA A ÁREA DE VENDAS EM:

- NEW JERSEY
- NEW YORK
- MASSACHUSETTS
- FLORIDA

LIGUE:
(973) 954-2340

DAMOS TREINAMENTO, ESTRUTURA E SUPORTE

BRASIL

VENDE-SE LOTES
na cidade de Ipatinga, MG - Bairro Parque Caravelas - Contato: 617-593-26-31

VENDO APTO - PRAIA DA COSTA - ES
1 apto por andar, 4 quartos, vista p/ o mar, mais de 200 m2, closets, armários de cozinha e banheiro montados em alta qualidade, 2 vagas de garagem ao lado do Shopping Praia da Costa. Preço: US$ 150 mil dólares.
Tel: 954-974-80-12
Cel: 954-691-52-58

VENDE-SE CASA NA PRAIA
Linda casa, 2 quartos, totalmente renovada, gar. p/ 2 carros, 1 quarteirão da praia. Local: Praia Grande-SP. Preço: apenas US$40 mil.
Tel:908-206-0916
Carlos.

VENDE-SE UMA CASA
No Bairro de Lurdes em Valadares -MG. Primeiro Piso: Sala, cozinha, quarto, banheiro e garagem. Segundo Piso: 1 Suite, quarto e banheiro Terceiro Piso: 1 Terraço, 1 quarto e 1 banheiro. Falar com Antonio -
Tel: 781-702-09-05

EMPREGOS

PROCURA-SE

RECISA-SE PARA FESTAS INFANTIS
Pessoas que saibam montar castelos de isopor e outras peças de decorações. Tel: 908-264-9261 - Carlos

NOVA YORQUE

NYBRAZIL AGENCY
Procura-se garotas para trabalhar com promocao e divulgacao em Eventos ,Clubs e Feiras em NY, NJ areas (Produto Brasileiro) E necessario boa aparencia , idade entre 18 a 25 anos , fale Port e Ingl.
$25 p/ Hora as interessadas ligar (718) 932 7169 ou enviar seus dados e foto Info@newyorkbrazil.com

SERVIÇOS

MASSACHUSETTS

VENDE-SE UM COMÉRCIO
na cidade de East Boston (estabelecimento c/ 6 anos de funcionamento), com licença para: envio de dinheiro, loteria do estado, venda de cigarro, venda de salgados, passagens aéreas, café internet, pagto de contas on-line, máquinas ATM, serviços de cópias e fax (clientela diversificada). Funciona das 09:00 às 18:00 de 2a à sábado. Contato: 617-593-2631

Essa vai pro santo!

Engana-se quem pensa que a cachaça é vendida apenas em botecos. É possível encontrá-la em restaurantes finos, hotéis de luxo e nos bares mais badalados de Nova York, por exemplo. O prestígio da bebida como uma bebida tipicamente brasileira está crescendo internacionalmente. O renome é tamanho, que muitas pessoas estão substituindo o uísque, por boas doses de cachaça

Por Karine Porcel, de New York

O mercado da cachaça está em franco crescimento no exterior. Nos últimos anos, a bebida tem sido apreciada por políticos brasileiros e estrangeiros, que têm contribuído para a construção de uma nova imagem da aguardante, antes considerado uma bebida de terceira classe. Esses novos consumidores são exigentes, porém. Optam pela cachaça artesanal, estão nas classes A e B e não se preocupam com os preços cobrados por uma garrafa, que custa em média R$150,00.

A cachaça é a bebida destilada mais consumida no Brasil, a terceira no ranking mundial.

De acordo com o Programa Brasileiro de Desenvolvimento da Cachaça (PBDAC), no ano passado, foram exportados 14,8 milhões de litros e a expectativa para este ano é de aumentar essa quantia para 20 milhões de litros. Até 2010, a indústria brasileira espera que as exportações superem $30 milhões. Apesar dos números, a venda da aguardente representa apenas 1% das exportações brasileiras e apenas 120 fabricantes a comercializam no exterior atualmente.

No ano passado, 1,3 bilhão de litros da bebida foram produzidos e consumidos no país. O setor emprega diretamente 450 mil pessoas e indiretamente 2 milhões. Há mais de 5 mil marcas de cachaça no mercado e cerca de 30 mil produtores em todo o país, sendo mais de 90% de micro e pequenos empresários.

Promoção internacional

Com o objetivo de divulgar o produto no exterior, a Agência de Promoção das Exportações Brasileiras (Apex) e a Sebrae estão patrocinando um evento inédito de apoio às exportações de cachaça. Entre os dias 3 e 8 de agosto será realizado o primeiro Salão da Cachaça Pernambucana em Miami, na Florida. Ao todo, 14 micro e pequenas empresas pernambucanas da Zona da Mata, Agreste, Sertão e da região metropolitana de Recife vão participar do evento, que acontecerá no Hotel Radisson Mart Plaza. Um estande com os produtos das pequenas destilarias também estará montado no Hotel & Restaurante Show in Miami, onde também acontecerá outro evento de vendas, no mesmo período.

A caipirinha é o drink brasileiro mais famoso no exterior. A bebida pode ser encontrada nos mais conceituados bares, restaurantes e boates dos Estados Unidos

"O Salão da Cachaça Pernambucana em Miami será um evento fechado e direcionado a um público especial, composto por importadores, distribuidores e atacadistas de bebidas e imprensa", afirma Ana Lúcia Nasi, gestora do Projeto Setorial Integrado da Cachaça do Sebrae em Pernambuco. "Duzentos e cinqüenta convites foram expedidos e 100 contatos diretos feitos", diz ela. Uma equipe integrada por técnicos da Apex-Brasil e Sebrae em Pernambuco já está em Miami reforçando os contatos.

As estratégias de promoção da cachaça pernambucana não se esgotam em Miami. Outros eventos já estão programados: o Salão da Cachaça Pernambucana em Parma, Itália, nos dias 14 e 15 de outubro; o II Salão Internacional da Cachaça, que será realizado no Chevrolet Hall, em Olinda, no período de 3 a 6 de novembro; e a Feira Multissetorial da Índia, agendada para o período de 12 a 27 de novembro.

Cachaça é cachaça, rum é rum

Por anos, toda a cachaça exportada para os Estados Unidos precisava ser rotulada de rum brasileiro, algo que não atendia nem um pouco aos interesses dos nossos empresários. Buscando lucrar com a crescente popularidade da cultura brasileira no exterior, o governo brasileiro está dando os retoques finais em um decreto presidencial que nos dará os direitos comerciais exclusivos do nome "cachaça."

O Brasil espera vender sua aguardente para consumidores de alta renda, dando a ele o tipo de selo que os franceses obtiveram com o direito exclusivo de chamar seu vinho espumante de champanhe e o México com a tequila. Ainda mais importante, é uma forma de distinguir a cachaça do rum em lucrativos mercados de exportação como Europa e Estados Unidos.

Também chamada de pinga, a cachaça é destilada diretamente do suco da cana-de-açúcar. Por outro lado, a maioria dos runs é produzido a partir do melaço, um subproduto do refino do açúcar. Hoje, a maioria dos brasileiros bebe cachaça em coquetéis como a caipirinha, uma mistura exótica de limão socado, gelo e uma generosa quantia de açúcar. Como a cachaça, a caipirinha começou como um prazer das populações rurais. Mas hoje tem desfrutado fama internacional e se tornando padrão em bares e restaurantes chiques do Rio de Janeiro a Nova York.

O maior tonel de cachaça do mundo fica no Ceará. Ali podem ser armazenados até 374 mil litros da aguardante.

PRECISA DE CELULAR???

NEXTEL®
AUTHORIZED REPRESENTATIVE

Sprint®
AUTHORIZED REPRESENTATIVE

ENVIAMOS SEU CELULAR ATIVADO, PARA QUALQUER PARTE DOS ESTADOS UNIDOS

215-722-3150

RAFTELL Electronics
Atendimento em Português

1920 Cottman Ave. 1st Floor
Philadelphia, PA raftell@msn.com

REMESSA COM TAXA ZERO* !!!

ENVIO EM MENOS DE 24 HORAS

Com a abertura da nossa nova loja em Newark, NJ quem ganha é você!

Remessas com Rapidez e Segurança

Faça como outros brasileiros da:
Flórida, Geórgia, California,
Texas e Outros Estados.
Experimente também os serviços da nossa equipe.

Real Express

114 Wilson Ave.
Newark - NJ - 07105
TOLL FREE: 1 (866) 742-9777
TEL: (973) 465-7171
FAX: (973) 465-4747
www.realexpressonline.com

*Promoção por tempo limitado.