NEGÓCIOS & OPORTUNIDADES

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

COTAÇÃO

R$ 2,38

O dólar subiu 1,10% e fechou a R$ 2,380 na venda. A moeda norte-americana iniciou a quinta-feira em baixa, repercutindo o restabelecimento do salário mínimo em R$ 300 e a manutenção dos juros em 19,75% ao ano. Mas no final da manhã inverteu o movimento e passou a subir, acompanhando tendência no mercado internacional. A decisão do Copom de deixar os juros altos repercutiu bem no mercado de câmbio, pois colabora com a entrada de recursos no país, por meio de investidores que buscam maiores rendimentos.Analistas afirmaram ainda que, em dias de depoimentos à CPI, seja dos Correios ou do "Mensalão", o mercado fica mais cauteloso.

Bancos querem ilegais como clientes

Bancos perceberam que a imigração ilegal pode ser um bom mercado e uma importante fonte para atrair mais clientes, incrementar negócios e vender produtos.

Os dólares acumulados pelos imigrantes ilegais são uma importante fonte para aumentar o faturamento dos bancos. Em algumas instituições, mesmo sem social security é possível abrir conta ou conseguir um cartão de crédito segurado.

Por Juliana Melo

Os imigrantes ilegais estão na mira das instituições bancárias. Recentes pesquisas demonstram que grande parte dos estrangeiros que começam trabalhando em tarefas pesadas tornam-se empresários bem-sucedidos do mercado secundário. Além disso, o grupo tem um perfil econômico interessante: poupam dinheiro para realizar o sonho americano e são responsáveis por milhões de dólares que movimentam as economias dos países sub-desenvolvidos, através das remessas.

Para atender esse atraente público, alguns bancos do país começaram a adotar práticas que vêm gerando controvérsias e dúvidas. Se antes, o social security era uma exigência da maioria das instituições para aquisição de qualquer produto ou serviço bancário, hoje, o Tax-ID pode ser garantia de passe-livre.

Mas, na prática, é tão simples assim? Em algumas instituições, sim, é possível abrir uma conta e adquirir um cartão de crédito segurado sem o social security. No Bank of America, por exemplo, basta apresentar o Tax-ID. Porém, segundo dados oficiais, na maioria dos bancos, os financiamentos e empréstimos só são concedidos àqueles que cumprem alguns requisitos e possuem a documentação em dia, incluindo o social security.

Aumentando o faturamento

A abertura dos serviços e produtos ao mercado dos indocumentados vem impulsionando os negócios bancários. Algumas instituições já estudam criar serviços formatados para o estilo de vida dos imigrantes. "Depois da contratação de funcionários que falam espanhol e português, os bancos perceberam que têm que facilitar o acesso dos ilegais aos serviços oferecidos", diz a consultora Júlia Uchôa.

O perfil do imigrante é interessante. Ele guarda dinheiro e sonha em fazer a vida nos Estados Unidos, entretanto, seu status ilegal era uma barreira que precisava ser vencida pelas instituições. "Com essa nova postura, os bancos estão mais flexíveis, possibilitando o acesso aos seus serviços", afirma. Para ela, a tendência das instituições é criar mecanismos que facilitem o acesso a empréstimos e financiamentos. "Já existem algumas linhas de crédito que dispensam alguns documentos, mas compensam a prática aplicando taxas de juros maiores".

Apesar de amplamente divulgado, os financiamentos imobiliários para quem não tem social security ainda não é oferecido nas grandes instituições bancárias. "Geralmente, para conceder um empréstimo, o banco pede que o cliente comprove documentação e histórico de crédito, o que os ilegais nem sempre têm", afirma o funcionário de uma importante instituição. Segundo ele, os empréstimos concedidos apenas com Tax-ID ainda geram controvérsias. "O social security continua sendo uma exigência da maioria das instituições, quando se fala em concessão de empréstimos e financiamentos", conclui.

Casa própria para ilegais?

O crescimento de programas de financiamento imobiliário apresentando apenas o Tax-ID é um exemplo de como o dia-a-dia da América tem se adaptado à realidade dos milhões de imigrantes indocumentados. Apesar de gerar controvérsias e, oficialmente, não ser concedido nos bancos americanos, diversos imigrantes já foram beneficiados pelo sistema.

"Mesmo sem social security, consegui comprar minha casa", conta Roberto (nome fictício), que fez negócio com um corretor de imóveis da região de Newark. Apesar de ser informado de que o negócio está dentro da lei, Roberto prefere não se identificar devido ao seu status na América. "A gente ouve falar um monte de coisas quando faz esse tipo de financiamento, mas o que eu posso dizer é que pra mim valeu a pena", defende. Segundo ele, o importante é não atrasar as parcelas para não correr nenhum risco. "Quem está ilegal, está em desvantagem. Então, o único cuidado que tenho é não atrasar as parcelas para não correr nenhum risco de ser acionado na justiça", declara.

Pelo país todo, um número crescente de instituições financeiras oferece tais empréstimos. Sem histórico de crédito ou social, os imigrantes contam que têm que comprovar poucas coisas para conseguir o financiamento. "Depois que conseguimos, assinamos os mesmos papéis que qualquer cidadão americano", fala Roberto.

Rigorosamente em dia

A experiência das instituições que trabalham com imigrantes ilegais têm apontado que eles são extremamente preocupados com suas obrigações financeiras. "Por medo de serem entregues à polícia e deportados, eles não se arriscam a atrasar ou deixar de pagar as parcelas", diz o real state Walter Silva. "As pessoas se sentem orgulhosas por conseguir sua casa própria na América e honram o compromisso assumido", defende.

Para as instituições financeiras, vender um produto ao imigrante representa, quase sempre, conseguir um cliente para futuras transações. Segundo levantamento divulgado recentemente, 68% das pessoas que assumiram empréstimos ou financiamentos, compraram outros serviços do banco.

É o caso de Evaldo Gomes, que vive em Massachusetts. Por anos, Evaldo usou serviços de remessas de pequenas agências para mandar dinheiro à sua família que vive em Goiás. Conseguiu abrir uma conta apenas com o Tax-ID e mudou o sistema de envio. "Mando pelo banco e pago menos do que pagava às agências". Evaldo, que manda cerca de US$ 300 a cada duas semanas, disse que abrir uma conta bancária no país deixou sua vida mais fácil. O próximo passo, segundo ele, é fazer um financiamento para completar seu projeto de vida nos Estados Unidos. "Pretendo comprar uma pequena casa aqui, e acho que esse é um bom momento".

A reação americana

Num momento em que o debate sobre a imigração ilegal está pegando fogo, a abertura dos serviços bancários aos ilegais é mais um motivo para a reação radical de alguns americanos contrários aos imigrantes. "Eles transgridem nossas leis, e nós os recompensamos com uma casa", dizem alguns cidadãos indignados.

"É a institucionalização da ilegalidade", diz Marti Dinerstein, presidente do Immigration Matters. "Agora não há distinção sendo feita entre as pessoas que seguem as regras e aquelas que burlam nossas leis, entrando em nosso país sem autorização".

Para eles, a origem desse problema está na emissão do Tax-ID para ilegais. Pelo fato do IRS não exigir residência legal para concessão do número, muitos imigrantes ilegais usam essa forma de identificação para pagar os impostos americanos e comprar casas. O IRS diz que os ITINs não podem ser usados fora do sistema de taxas e impostos. Mas não há regras impedindo seu uso na obtenção dos financiamentos imobiliários.

Os mais radicais acham que o Governo deveria impedir esse tipo de abertura, para não incentivar a ilegalidade.

TEMPO

	Sexta Feira 19 de Agosto	Sábado 20 de Agosto	Domingo 21 de Agosto
FLÓRIDA	Alta 93°F 33°C Baixa 80°F 26°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 92°F 33°C Baixa 79°F 26°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 91°F 32°C Baixa 79°F 26°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas
NEW YORK	Alta 84°F 28°C Baixa 72°F 22°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 86°F 30°C Baixa 73°F 22°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 88°F 31°C Baixa 71°F 21°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas
NEW JERSEY	Alta 86°F 30°C Baixa 72°F 22°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 88°F 31°C Baixa 73°F 22°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 89°F 31°C Baixa 70°F 21°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas

	Sexta Feira 19 de Agosto	Sábado 20 de Agosto	Domingo 21 de Agosto
CONNECTICUT	Alta 82°F 27°C Baixa 64°F 17°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 83°F 28°C Baixa 62°F 16°C Chuva	Alta 84°F 28°C Baixa 62°F 16°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas
PENNSYLVANIA	Alta 85°F 29°C Baixa 72°F 22°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 87°F 30°C Baixa 71°F 21°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 90°F 32°C Baixa 69°F 20°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas
MASSACHUSETTS	Alta 78°F 25°C Baixa 65°F 18°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 76°F 24°C Baixa 64°F 17°C Chuva	Alta 80°F 26°C Baixa 69°F 20°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas

Fonte: www.wtopnet.com

Mundo tem que se preparar para nova era do petróleo caro

A alta do preço do petróleo, além de provocar o aumento no preço da gasolina, pode levar alguns países à recessão.

Restam poucas dúvidas de que os preços do petróleo vão continuar elevados por um longo tempo, provavelmente quebrando novos e sucessivos recordes. As razões para esse cenário preocupante são bem conhecidas. A demanda mundial está crescendo, o aumento da produção é limitado e tende atingir um pico nos próximos anos e problemas como greves em países produtores, tensões políticas no Oriente Médio ou manutenções em refinarias, vão manter os mercados nervosos. A tese de que a alta dos preços é um mero "ciclo" alimentado pela recuperação econômica mundial vai dando espaço para a convicção de que estamos diante uma "nova era" de petróleo caro. Diante dessa perspectiva, governos, empresas e investidores tentam calcular o impacto sobre a economia mundial.

Muito se fala que se os atuais preços do barril estão muito próximos de representar um choque semelhante ao ocorrido ao choque de energia do final da década de 70. Mas o economista Lawrence Eagles, da Agência Internacional de Energia (AIE) diz que essa comparação ainda é precipitada. Segundo ele, o preço médio anual petróleo atingiu seu nível mais elevado em 1980, quando o barril foi negociado a US$ 82,95, em termos reais, ou seja, preços de hoje. Ou seja, os preços correntes - na faixa dos US$ 60 - ainda estão distantes desse nível, embora um número crescente de analistas aposte que ele será alcançado, cedo ou tarde. Mesmo que o barril atinja o patamar de preços do choque dos anos 70, isso não significa que o efeito sobre a economia mundial será equivalente.

Eagles observa que ao longo dos últimos 35 anos o perfil do consumo do energético mudou muito. "A dependência de muitos países do uso do petróleo foi reduzida, com a aplicação de outras fontes energéticas", explica. "Há muitos outros fatores variáveis que precisam ser levados em consideração, desde técnicos como macroeconômicos." Essa mudança na intensidade do uso do petróleo tende a aliviar o impacto inflacionário da alta nos preços. Não há cálculos precisos para se saber qual o preço necessário para um "novo choque" levando-se em consideração essas mudanças. Mas certamente, como observa Eagles, seria necessário adicionar mais dólares ao preço médio registrado em 1980.

Embora a economia mundial ainda esteja pelo menos um pouco distante de um cenário semelhante ao choque do petróleo dos anos 70, o fato é que ela já está sendo penalizada pela escalada dos preços da commodity nos últimos dois anos. O economista-chefe da Agência Internacional de Energia, Fatih Birol, afirma que os atuais preços vão reduzir em 0,8% o crescimento do PIB mundial em 2005 e alargar os déficits em conta corrente tanto em países ricos como nos emergentes.

Ele lembrou que estudos realizados pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) e Banco Mundial mostram que os preços do petróleo, que registraram a média de US$ 43,50 por barril em 2004, reduziram a expansão da economia mundial em 0,5%, no ano passado, como a AIE havia previsto. Birol disse que a produção de petróleo deverá aumentar no início de 2006, mas mesmo essa maior oferta não será capaz de aliviar a constante elevação do consumo.

Investidores ignoram riscos na América Latina

O jornal Financial Times afirma que o otimismo dos investidores com a América Latina não está sendo afetado pela turbulência política que afeta vários países da região. "Uma crise colossal de corrupção no Brasil, populismo radical na ofensiva na Venezuela e na semana passada um revés político no Peru: nada disso foi suficiente para afetar o otimismo em relação à América Latina nos mercados financeiros", disse o FT.

O diário britânico observa que apesar de todos os problemas, os preços elevados do petróleo e commodities estão alavancando os superávits comerciais e o valor das moedas locais. "Na ótica dos gerentes de fundos, o presidente Luiz Inácio Lula da Silva poderia sair de férias pelo resto de seu mandato e tudo continuaria o mesmo - tudo ficaria bem.

"O presidente Lula poderia sair de férias pelo resto do seu mandato e tudo continuaria o mesmo" – comenta o jornal Britânico Financial Times.

Entretanto, observa o jornal, há muitos sinais de que os atuais níveis de preços não estão levando em conta o risco político da região. "Para começar, a crise política do Brasil que ferve desde maio pode estar prestes a atingir as ruas", disse o FT. Estudantes e grupos sindicais pedindo o impeachment do presidente Lula vão realizar alguns protestos nesta semana, enquanto o Partido dos Trabalhadores vai convocar seus militantes para sair em defesa do governo.

"O tamanho e impacto dessas demonstrações vão oferecer uma importante indicação das profundidades enfrentadas por Lula, cuja popularidade começou a cair nas últimas semanas", disse. "Impeachment ainda é improvável, mas os investidores deveriam notar que há 13 anos demonstrações populares mobilizaram opositores do Congresso a promover a ação política de êxito contra o ex-presidente Fernando Collor de Mello."

Taxa de juros no Brasil é mantida a 19,75%

O Comitê de Política Monetária (Copom) decidiu manter inalterada a Selic, a taxa básica de juros da economia, em 19,75% ao ano, sem viés, o que significa que a taxa ficará neste patamar até a próxima reunião do Comitê, em 13 e 14 de setembro.

O comunicado divulgado após a reunião é idêntico ao das últimas das reuniões e diz o seguinte: "Avaliando as perspectivas para a trajetória de inflação, o Copom decidiu por unanimidade manter a taxa Selic em 19,75%, sem viés."

A Selic está em 19,75% desde maio, a maior taxa desde outubro de 2003, quando o juro estava em de 20% ao ano. A ata referente à reunião de hoje sai no dia 25 de agosto, quinta-feira da próxima semana.

Juro real mais alto

O ex-diretor de Política monetária do Banco Central, Carlos Thadeu de Freitas, disse que a manutenção da taxa Selic mostra que "o BC está impondo um custo à sociedade para manter a sua credibilidade". Na avaliação de Thadeu de Freitas, a manutenção por unanimidade mostra que o BC está disposto a cumprir a meta de 4,5% definida para o ano que vem "a qualquer custo".

O economista destacou que a manutenção significa uma imediata elevação do juro real - juro nominal descontada a inflação -, já que a expectativa de inflação está em queda. "É um aperto a mais na política monetária, já que a inflação corrente está baixa e a futura caindo", disse.

Thadeu de Freitas acredita que a decisão de hoje do Copom não teve relação com a crise política, que ainda não provocou oscilação no mercado que justificasse a decisão.

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

Governo americano sugere tarifa sobre suco brasileiro

Os Estados Unidos querem aplicar tarifas antidumping no suco de laranja brasileiro que podem variar de 24,62% a 60,29%.

O Departamento de Comércio dos Estados Unidos emitiu um parecer preliminar no qual avalia que as exportações de suco de laranja do Brasil para o mercado americano são realizadas a "preços injustos".

Por conta do parecer, o Departamento determinou que tarifas antidumping sejam aplicadas sobre as importações na forma de depósito à vista ou bônus, que podem variar de 24,62% a 60,29%.

As tarifas não serão aplicadas imediatamente porque a decisão final sobre o processo antidumping será anunciada apenas em janeiro de 2006 se a Comissão Internacional de Comércio dos EUA decidir que as importações de suco brasileiro prejudicam ou ameaçam a indústria doméstica.

O Departamento de Comércio informou que seu parecer preliminar cobre apenas as exportações brasileiras de suco de laranja concentrado e congelado. As informações são da Dow Jones.

Itamaraty só vai recorrer da decisão dos EUA se produtor brasileiro provar danos

Fontes do Itamaraty afirmam que o Brasil só abrirá guerra aos Estados Unidos devido à imposição de tarifa antidumping ao suco de laranja brasileiro se os citricultores nacionais comprovarem que a medida provoca danos ao setor. Caso contrário, não há nada a fazer.

O imposto antidumping é legal e reconhecido internacionalmente, pois seu propósito é combater a concorrência desleal. Se os produtores submetidos à sobretaxa se sentirem prejudicados, devem comprovar a injustiça da aplicação da punição e o dano causado por ela. Segundo fontes do Itamaraty, neste caso o Brasil poderia acionar os EUA na Organização Mundial do Comércio (OMC).

Esporte levado a sério

Universidades americanas oferecem oportunidade para atletas brasileiros, concedendo bolsas de estudo que incluem formação de qualidade e apoio à prática esportiva.

Por Juliana Melo

JORNAL D´AQUI

A levantadora Thaís Parada desembarcou no ínicio deste mês em Oklahoma, onde estudará Educação Física, Especialização em Comércio Exterior e Espanhol, e Jogará voleibol defendendo as cores do Oral Roberts University.

As portas das universidades americanas estão abertas para atletas brasileiros. De acordo com dados de empresas especializadas, há centenas de universidades nos Estados Unidos procurando por atletas estrangeiros. As instituições oferecem bolsas que variam de 25% a 100% e incluem, além do estudo, moradia, alimentação e material escolar e esportivo.

As agências de intercâmbio brasileiras têm se especializado na modalidade de conseguir bons descontos nas anuidades americanas e, até mesmo, bolsas integrais, oferecendo jogadores e nadadores para os times universitários. Para os jovens, é a chance de se tornar fluente no inglês e ganhar a notoriedade de uma graduação no exterior.

"Adotados" pelas universidades, os atletas são conduzidos até o esporte profissional e ainda têm chance de garantir uma formação de qualidade. No Estados Unidos, as ligas universitárias alcançam tamanha repercussão que chegam ao ponto de terem seus jogos transmitidos pela TV em cadeia nacional. O maior jogador de basquete de todos os tempos, Michael Jordan, é um bom exemplo dessa prática: ele chegou à NBA (liga de basquete profissional americano) após passar pela Universidade da Carolina do Norte.

Passe-livre

"No Brasil, tinha de optar entre estudar ou jogar futebol", conta Bruno Lemos, 20, que treinou dois anos no Sport Club Corinthians, de São Paulo, e teve de desistir do time profissional porque não conseguia acompanhar os estudos. Após participar do Idea (International Doorway to Education and Athletics), um dos maiores programas de bolsas para esportistas no exterior, ele foi selecionado para jogar futebol na América.

O Idea reúne todos os anos cerca de 70 instituições norte-americanas e seleciona atletas de diversas modalidades, como futebol, tênis, golfe, basquete, beisebol e vôlei, e chegou no ano passado ao Brasil. Cerca de 120 estudantes foram levados aos EUA para participar das seletivas, que determinariam os que receberiam as bolsas. "Ficamos duas semanas em testes, com concorrentes da Europa e das Américas", relembra.

Para ser admitido, as universidades em geral exigem apenas conhecimento intermediário da língua, comprovado pelo exame Toefl. Algumas pedem também a nota em uma prova de matemática, nada assombrosa para estudantes brasileiros. É preciso ainda ter entre 16 e 26 anos.

Caminho das pedras

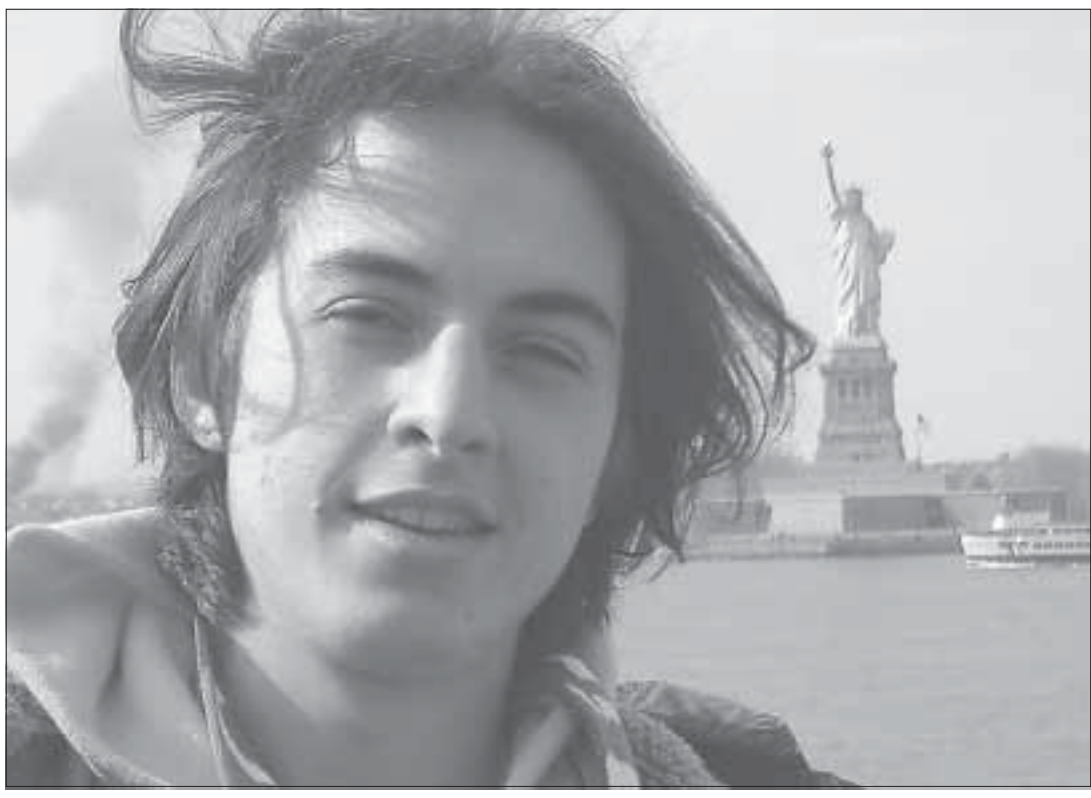
Os brasileiros podem conseguir a bolsa divulgando sozinho seu próprio potencial esportivo, com gravação em vídeo, e enviando às universidades americanas (o que requer contatos e muita sorte) ou contratando empresas brasileiras que já conhecem os técnicos universitários e tornam a bolsa quase certa. Segundo Paulo Silva, coordenador da World Study, especializada em intercâmbios e que já garantiu 70 bolsas para brasileiros nos EUA, essa é a forma mais simples. "Não precisa ser nenhum craque. Todo mundo volta com propostas de pelo menos três universidades", conta. Geralmente, as empresas ganham uma comissão por atleta participante.

Para integrar o grupo, o estudante paga cerca de US$ 3 mil, que inclui alimentação e hospedagem. As bolsas oferecidas variam de 50% a 100%. Com os descontos, os brasileiros acabam gastando, em média, cerca de US$ 5 mil por ano pelo curso, moradia, alimentação e materiais esportivos nos EUA.

Guilherme Pecucci, 19, está há 2 anos no Mars Hill College, na Carolina do Norte. Bolsista do curso de Medicina é jogador de futebol e tem uma rotina diária de treinamento e estudo que ocupa todo seu dia. "Primeiro, vim como intercambista, depois fiquei para a faculdade", conta. Segundo ele, que foi indicado para a universidade por um líder religioso da comunidade que freqüentava, as agências especializadas em ajudar atletas brasileiros a conseguirem bolsa no exterior são uma forma interessante de conseguir estudar nos Estados Unidos. "Recomendo procurar uma empresa especializada ou se comunicar com a escola", diz ele, que pretende ficar os próximos 7 anos no país.

Futuro promissor

A rotina dos atletas nas universidades americanas inclui treinos diários e torneios nos fins de semana. É preciso também manter notas razoáveis e um bom comportamento durante todo o curso.



Guilherme Pecucci conseguiu bolsa no Mars Hill College, na Carolina do Norte. Faz Medicina e é jogador de futebol. No dia-a-dia, enfrenta uma rotina de treinamento e estudo.

Há 20 anos, estudar nos Estados Unidos era algo para milionários do Brasil, hoje está acessível a quem esteja disposto a concorrer com outros atletas. Para quem não tem o desconto, as anuidades giram em torno de US$ 25 mil. Segundo a Brazilian Educational & Language Travel Association (Belta), há 42 mil estudantes fora do País, sendo que 12% estão em universidades.

A jovem Thaís Parada, 19, que desembarcou no início deste mês em Tulsa, Oklahoma, está nessas estatísticas. Após dedicar 10 anos de sua vida ao voleibol e atuar pelo Hebraica (SP), BCN de Osasco, e APIV (Associação Piracicabana de Voleibol), a levantadora veio mostrar seu talento nos Estados Unidos, onde vai estudar Educação Física, Especialização em Comércio Exterior e Espanhol, além, é claro, de jogar voleibol defendendo as cores da Oral Roberts University.

Thaís deverá treinar todos os dias em dois períodos e disputar as partidas dos torneios às sextas-feiras. Agora, a jovem atleta só quer aproveitar da melhor forma o tempo que estiver nos Estados Unidos e voltar utilizando ao máximo a experiência que terá. "Penso em continuar jogando vôlei depois, mas gostaria de montar uma academia, trabalhar com algo relacionado à saúde. Vivendo esse período, com certeza estarei abrindo um leque maior de possibilidades para o meu futuro", projeta.

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

www.vitex.net
vitextrans@msn.com

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

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 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

DIREÇÃO: GILBERTO
Tel: (954) 781-0000
1251 N Dixie Hwy., BAY # 3
Pompano Beach, FL 33069

ATENDEMOS TODAS AS SEGURADORAS

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%

mortgageopia
License: #MB3653

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

FinancExpress

Aplicação Grátis: (866) 321-8560
www.financiesuacasa.com

Contratamos novos agentes financeiros (Loan Officer). Não é preciso experiência

JOALHERIAS

WJ WAGNER JEWELERS

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
- WORKERS COMPENSATION
- LIABILITY
- SEGURO DENTÁRIO

Registre seu carro com a CARTEIRA INTERNACIONAL

TAXMAM
(973) 344-5445
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:
- extenção de cabelo
- permanente para cílios
- massagem facial
- maquiagem p/casamentos

E muito mais!

HISAKO SALON
FONE (212) 764-7640

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

ESCOLAS DE IDIOMAS

EM ASTORIA

CCLS
Franchise of PCA

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

Mercado da vaidade

Em um mercado dominado por gigantes multinacionais, empresas brasileiras de cosméticos correm por fora e se estruturam para marcar presença no exterior.

Por Juliana Melo

Alegria, matérias-primas exclusivas e desenvolvimento sustentável de recursos naturais são fatores que incrementam o portifólio canarinho de cosméticos e produtos de higiene pessoal. Deixando de lado o apelo da moda, os fabricantes apostam na composição dos seus produtos como chamariz: ingredientes naturais da flora brasileira, principalmente da Amazônia, despertam a atenção dos consumidores no cenário internacional.

É dessa forma que os produtos brasileiros estão conquistando o mundo. Tal estratégia vem sendo apoiada pela Abihpec (Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos), que vê nisso uma grande oportunidade para impulsionar as exportações. "Se não estabelecermos uma identidade, seremos apenas mais um no mercado", diz João Carlos Basílio da Silva, presidente da associação.

O Brasil é o sétimo maior produtor de cosméticos no mundo. De acordo com dados da Abihpec, nos últimos cinco anos as exportações aumentaram 102,7%. Atualmente mais de 100 empresas exportam produtos de cuidados pessoais. Hoje, é possível encontrar os produtos brasileiros nos Estados Unidos, em países da Europa, África e Oriente Médio.

Derrubando fronteiras

Em 2004, as exportações do setor somaram US$ 335 milhões, representando aumento de 36% ante 2003. Para 2005, a projeção é de passar dos US$ 400 milhões. "Nossas exportações deverão chegar muito próximas da casa dos 400 milhões de dólares com crescimento acumulado superior a 100% nos últimos cinco anos", afirma Basílio. "Já estamos trabalhando para atingir no ano de 2010, vendas de um bilhão de dólares".

Boa parte desse crescimento tem relação com o aumento da participação de empresas brasileiras em feiras mundiais do setor. É nesse ambiente que o empresário tem condições de mostrar o produto e fechar negócios com outros países.

Cheirinho de Brasil

No mês passado, a AMCHAM Brasil (Câmara Americana do Comércio) organizou uma missão comercial com empresas brasileiras do setor de cosméticos e seguiu para Las Vegas, onde aconteceu a Cosmoprof North America, a maior e mais completa feira da indústria da beleza e bem estar dos EUA. Além da visita à feira, o programa se complementou com uma série de visitas técnicas com potenciais distribuidores e importadores, e reuniões estratégicas com especialistas da área do mercado americano.

Para as empresas brasileiras, os Estados Unidos representam 25% de todo mercado externo. Os executivos acreditam que melhorar o posicionamento no país representará aumento no faturamento das indústrias do setor e uma grande oportunidade de negócios.

E é para garantir espaço nesse mercado que empresas como O Boticário investem em estratégias firmes de internacionalização. Desde 1986, quando o conceito de globalização era praticamente restrito a grandes organizações, a empresa já abria a primeira unidade internacional em Portugal, onde hoje tem 52 lojas.

O presidente da Abihpec, João Basílio da Silva, vê o exotismo dos produtos brasileiros como um chamariz para o mercado internacional: "se não estabelecermos uma identidade, seremos apenas mais um no mercado"

O grande objetivo de O Boticário é alicerçar a marca para abrir portas em direção ao mercado norte-americano. Hoje, além de uma loja nos Estados Unidos, há mais de 170 pontos de venda da marca no país. A exportação representa menos de 5% do faturamento, mas o objetivo é elevar esse percentual no período de quatro anos.

Na mesma linha, a Tânagra – empresa conhecida por seus produtos de uso profissional, possui cerca 100 cosméticos em seu portifólio, alguns direcionados ao mercado externo. A exportação é responsável por parte significativa dos negócios da empresa, que envia produtos para salões e perfumarias dos Estados Unidos, México, Portugal, Grécia, Cingapura e Austrália.

Sonho americano

A Farmaervas criou uma linha de produtos especialmente para atingir o mercado externo: a linha Amazônia que utiliza ingredientes como óleo de castanhas brasileiras no preparo de xampus, condicionadores e cremes de tratamento. O volume exportado corresponde a 5% (linha Amazônia) e 10% (Green Line) da produção mensal de 300 mil frascos em cada uma delas.

Mas o grande plano de negócios da empresa é aumentar as exportações em 25%, ganhando mercados do Canadá e dos Estados Unidos, onde, a despeito das rigorosas leis para produtos de saúde e beleza impostas pelo país, a empresa crê que não enfrentará dificuldades. "Só precisamos fazer adaptações no sistema de medidas, nem precisamos passar pelo FDA, já que são produtos naturais de uso externo", esclarece o diretor presidente da Farmaervas, Walmir Paulino.

Presente no mercado internacional há oito anos, a Água de Cheiro tem vendas externas de 40 a 50 mil unidades de perfume por ano para Estados Unidos, América Central e Portugal. Em todos os mercados estrangeiros em que atua, a empresa procura colocar os produtos em lojas multimarcas. O desempenho da empresa no exterior representa, hoje, cerca de 2,5% do faturamento anual da indústria. O objetivo é aumentar esse percentual para 4,5% até 2006.

Numa ação que visa o médio e longo prazo, a Granado abriu um escritório de representação nos Estados Unidos, a fim de manter o controle sobre as operações de exportações no mercado americano. Marca tradicional criada em 1870, a empresa, após participar de feiras internacionais de cosméticos na Bolonha (Itália) e em San Diego (EUA), optou por criar linhas de produtos específicos para serem comercializadas no exterior.

O presidente da Abihpec avalia positivamente a força do Brasil no setor perante as maiores forças mundiais. "Somos criativos e inovadores. Isso pode ser comprovado em todas as participações brasileiras nas feiras internacionais" diz. "Nosso objetivo agora é conquistar o mercado norte-americano, aumentando as exportações e, conseqüentemente, o faturamento de nossas empresas. Estamos confiantes que faremos bons negócios", finaliza.

Grandes marcas, como O Boticário, consideram o mercado norte-americano uma grande oportunidade de negócios.

Marcas de moda praia, como Banco de Areia,, conquistam mulheres de todo o mundo. Originalidade e estilo das confecções brasileiras estimulam a exportação.

De olho no público feminino

Coleções de moda íntima e moda praia ganham vitrines americanas e aumentam a pauta de exportações do setor

As desejadas peças de moda praia e moda íntima brasileiras não estão apenas nas vitrines americanas. Habitam o imaginário masculino e são sonho de consumo da maioria das mulheres. Mais que qualidade têxtil, as confecções apostam num estilo original e sensual que conquista diferentes povos e vêm garantindo aumento nas exportações.

Nos Estados Unidos, o caso da marca Salinas ilustra bem o sucesso dessas peças pelo mundo. A estréia internacional, com apoio do acaso, aconteceu pelas mãos de uma amiga da proprietária da marca, em viagem aos Estados Unidos. Em férias, a amiga levou cinco peças para vender para conhecidas americanas. "Ela mandou os biquínis para uma edição especial de moda praia da Sports Illustrated e deu certo", diz Jacqueline De Biase. "A revista virou um cartão de visita para a gente entrar na Victoria's Secret".

Resultado: a marca deslanchou. Até a cantora Madonna andou desfilando com um dos biquínis da Salinas. A fabricante carioca exporta US$ 9,5 milhões por ano e tem 200 pontos de distribuição no Brasil e no mundo. Em 2003, as exportações responderam por 9% da produção, estimada em 600.000 peças por ano. E, desde 2004, com a entrada da marca nos EUA, os negócios estão ainda melhores.

Outro exemplo de destaque é a Lupo, que entrou no mercado de underwear masculino há seis anos e no de lingerie há três. Produz 1 milhão de peças, por mês, e exporta para 32 países. Seu principal cliente é a Calvin Klein americana, para onde a empresa manda 30 mil calcinhas femininas sem costura, por mês, no esquema de private label. O faturamento da Lupo em 2004 foi de R$ 198 milhões e a projeção é chegar a R$ 228 milhões, esse ano.

O desafio das marcas brasileiras

De acordo com a empresária Margareth da Silva, representante exclusiva nos Estados Unidos das marcas DuLoren (lingerie) e Banco de Areia (moda praia), o mercado americano é extremamente promissor e receptivo à produção nacional. Distribuídas em lojas dos Estados Unidos e Canadá, as peças DuLoren lideram a preferência das mulheres brasileiras e hispanas. "Pretendemos atingir todo o mercado, conquistando também as americanas", afirma.

O grande desafio para as marcas brasileiras no exterior, segundo a empresária, são os comerciantes que vendem os produtos irregularmente. Há lojas que trazem mercadorias do Brasil, desrespeitando as regras comerciais e tributárias. "Somos representantes exclusivos DuLoren, portanto, para vender a marca, as lojas precisam comprar de nós, que somos autorizados pela fábrica a comercializar seus produtos na América", afirma.

Para fortalecer a pauta de exportações das empresas brasileiras, o envolvimento do comerciante brasileiro nos Estados Unidos é fundamental. "O ideal é que o empresário que queira vender produtos brasileiros, entre em contato com a empresa fabricante ou com um representante nos Estados Unidos. O processo é fácil, rápido e dentro da lei", orienta Flávio Passos, economista.

A distribuidora DuLoren (www.dulorenusa.com) destaca, ainda, que comprar de um distribuidor autorizado garante que as peças vendidas estejam atualizadas. "Temos um estoque de 100 mil peças, reabastecido todos os meses, com coleções atuais", completa.

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

CLASSIFICADOS

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

PRECISAMOS

DE BRASILEIROS(AS) COM BOA APARÊNCIA PARA PROMOVER E GERENCIAR O LANÇAMENTO DE UMA BEBIDA NAS CIDADES DE NYC E MIAMI

REQUISITOS:

- Homens e mulheres acima de 21 anos.
- Com português e inglês fluente.
- Responsável, honesto, energético e orientado para vendas.
- Precisa ter autorização de trabalho nos EUA .
- Poder se locomover entre 5 regiões.

PRECISAMOS DE PROMOTERS E GERENTES

Os gerentes tem que ter experiência em coordenação de eventos e de pessoal.

Nós oferecemos treinamento da marca para a campanha. O trabalho vai consistir em divulgar a nova marca nos bares, clubes e em lojas de venda de bebidas localizadas em NYC e Miami.

VAGAS PARA INÍCIO IMEDIATO

Por favor enviar foto, curriculum e dados para contato para:

BF9 Media
124 West 60th St. Suite 40L - New York - 10023
info@bf9media.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

LEILAO DE CARROS
Ajudamos você a comprar seu carro bem abaixo do preço de mercado. Ligue para Elias Silva - Tel: (617) 719-0303.

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

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

LEILÃO DE CARROS -
Economize comprando com quem entende do assunto. Levamos sem compromisso, e orientamos para a melhor escolha. Carros com garantia, financiamento e abertura de seguro garantido. Lique agora e reserve a sua vaga. Tel: (781) 526-17-59.

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.

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

IMÓVEIS

BRASIL

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

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.

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

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

MASSACHUSETTS

EMPRESA NA AREA DE METAIS
em Medford, MA - procura pessoas com experiência em aquecedores - ventilação - ar condicionado. Necessário ter carro próprio e ter algum conhecimento de ingles. Oferecemos benefícios e salário competitivo. Favor ligar para: Kevin - Tel: 781-391-85-55.

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

ANUNCIE NOS CLASSIFICADOS DO NATIONAL

$20 POR 6 LINHAS

1-866-802-7272

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

Receba o National em casa.

NATIONAL
THE BRAZILIAN NEWSPAPER

Assine: 1-866-802-7272

SERVIÇOS

DELL NOTEBOOK INSPIRON - US$699.00
Intel ® Celeron® Processador M350 (1.30GHz/1MB Cache 400Mhz FSB), Microsoft® Windows® XP Home Edition, 256MB DDR SDRAM at 400MHz, 30GB Ultra ATA/100 Hard Drive, 14 inch XGA Display, Integrated Graphics Card, Integrated Network Card, Internal 56K Modem, 24x CD-RW/DVD Combo Drive, External High Speed Wireless Network Card. Garantia total de um ano. Pronta entrega - Promoção por tempo limitado. Apenas US$ 699.00. Visite nosso web site e confira nossas ofertas: www.computadoresbrasil.com - Consertos, Manutenção, Remoção de Vírus, Instalação e Configuração de Internet DSL, Cable, Dial-Up e Wireless (Internet sem fio). Computadores Brasil: (978)390-4357.

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

Calçados gaúchos conquistam mercado norte-americano

O mix de produtos brasileiros levado à World Shoe Association, a mais importante feira de calçados dos Estados Unidos, despertou o interesse de compradores do segmento. Nesse mercado competitivo, os empreendedores do Brasil precisam desenvolver coleções que estejam em sintonia com os desejos dos clientes e que valorizem a cultura local.

Proprietários de micro e pequenos empreendimentos do setor calçadista de Farroupilha, RS, deverão negociar aproximadamente US$ 20 mil, até dezembro deste ano. Os negócios são resultado dos mais de 80 contatos realizados pelas empresas do município, durante a World Shoe Association (WSA). O evento aconteceu em Los Angeles, nos Estados Unidos, entre os dias 4 e 7 de agosto

Somente nas primeiras negociações, feitas durante a feira, duas das cinco empresas comercializaram pedidos que, juntos, somaram US$ 1,7 mil, o equivalente a 200 pares de sapatos. A WSA é o maior evento do segmento no mercado norte-americano, onde o setor movimenta, anualmente, US$ 50,7 bilhões em negócios

Os empreendimentos gaúchos foram representados na exposição pelo técnico do Sebrae no Rio Grande do Sul, André Anele. Os produtos foram expostos em um estande da feira com o incentivo do Sindicato de Calçados de Farroupilha (SICF). O espaço estava integrado ao estande do Projeto Brazilian Footware, desenvolvido pela Associação Brasileira da Indústria de Calçados (Abicalçados), com o apoio do Sebrae no Rio Grande do Sul e da Agência de Promoção de Exportações do Brasil (Apex-Brasil)

Os calçados de produção gaúcha foram muito bem aceitos e têm potencial para conquistar o mercado norte-americano.

De acordo com o técnico, o evento tem um perfil diferente das exposições brasileiras, onde a circulação entre os estandes é grande, entretanto, o espaço das empresas do Estado recebeu cerca de 20 visitas diárias, média considerada positiva. "Foi a primeira participação desses empreendimentos em eventos internacionais e o mix de produtos levado à feira colaborou para despertar o interesse de compradores de segmentos diversos", avalia

Ele salienta que os calçados brasileiros foram bem aceitos e têm potencial para conquistar o mercado norte-americano. "Tivemos muita procura pelos sapatos masculinos, principalmente, porque apresentam qualidade superior aos calçados chineses, são feitos de couro e oferecem preços acessíveis." Durante o evento, diversas amostras foram solicitadas pelos compradores, inclusive por um grupo de empreendedores do Canadá.

Também demonstraram interesse pelos produtos brasileiros empresas do México, Porto Rico e Panamá. "Os empresários, em sua maioria, representam empreendimentos que possuem duas ou três lojas, compatíveis com as possibilidades de produção das empresas gaúchas," informou

Para aumentar as exportações de calçados do Estado, Anele pondera que o investimento em design será fundamental. "Os lojistas querem qualidade, bons preços e um diferencial. Nesse mercado competitivo, os empreendedores do Brasil precisam desenvolver coleções que estejam em sintonia com os desejos dos clientes e que valorizem a cultura local, para destacar os produtos.

Segundo Anele, diante de problemas como a baixa cotação do dólar e o déficit nas condições logísticas para exportação, os empreendimentos precisam dar continuidade à participação em eventos desse tipo para se firmarem no mercado internacional. "É preciso ter persistência e seguir em busca destas oportunidades para aumentar cada vez mais a presença gaúcha no exterior", define.

World Shoe Association

A WSA Shoe Show é realizada há 56 anos, em duas edições anuais, nos meses de fevereiro e agosto. A cada feira, são reunidos mais de 1,6 mil expositores, entre fabricantes de calçados, bolsas, cintos e demais artefatos em couro, confecções e acessórios esportivos, além de fornecedores de equipamentos e soluções para lojas e de meias e chinelos, assim como distribuidores e atacadistas.

No evento, os compradores buscam as principais tendências para o setor e, de acordo com dados da organização da exposição, 97% dos empresários efetivam negócios. Outros 73% encontram novos fornecedores. Cada edição recebe, em média, 33 mil profissionais entre lojistas, compradores e varejistas especializados. O Brasil está entre os principais fornecedores do mercado norte-americano, que compra 98% dos produtos que comercializa juntamente com a China, Indonésia e Itália.

A WSA Shoe Show reúne mais de 1,6 mil expositores anualmemte, destes 97% efetivam negócios.

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

TRANSFERÊNCIA DE DINHEIRO PARA O BRASIL
É COM A WESTERN UNION!

10%
de
DESCONTO! *

Aproveite! Promoção por tempo limitado

E TEM MAIS: com o CARTÃO WESTERN UNION GOLD você ganha:

- **TEMPO**
- **PRÊMIOS** e
- **ECONOMIZA**

ainda mais dinheiro ao trocar seus pontos!

Para maiores informações vá até a um ponto de atendimento do agente Western Union mais próximo.

Ou ligue:

1-800-630-0822

WESTERN UNION®

*Além da taxa de transferência, a Western Union também obtém receitas no câmbio de moedas.
Prêmios sujeitos a alteração. Os benefícios do Cartão Western Union Gold são obtidos através de Transferências de Dinheiro Western Union ou transações Quick Collect. Visite um ponto de atendimento de nossos agentes participantes para detalhes e restrições.
© 2005 Western Union Holdings, Inc. Todos os direitos reservados.