NEGÓCIOS & OPORTUNIDADES

15 DE JULHO DE 2005 | **NATIONAL THE BRAZILIAN NEWSPAPER** | www.nationaltbn.com

COTAÇÃO

R$ 2,336

Sem novidades no cenário político, o dólar voltou a recuar e fechou em baixa de 0,80%, a R$ 2,336 na venda, menor cotação do mês. Segundo analistas, as investigações sobre as denúncias de corrupção estão caminhando nos canais institucionais competentes e sem grandes novidades ou revelações significativas, o que gera uma certa tranqüilidade no mercado. Analistas citaram como fatores positivos dados econômicos nos Estados Unidos e a iniciativa do governo brasileiro de antecipar pagamentos ao FMI (Fundo Monetário Internacional). Banco Central informou que o governo brasileiro vai antecipar o pagamento de US$ 5,1 bilhões ao FMI referentes a parcelas que venceriam no final do ano e no começo de 2006.

Comida estrangeira cai no gosto americano

Os stands brasileiros registraram larga participação no "Fancy Food Show". Expositores vieram em busca de distribuídores que queiram comprar produtos já finalizados.

Os chamados produtos alimentícios étnicos estão invandindo a terra do Tio Sam. Na última edição do "Fancy Food Show", em Nova York, empresários de todo o mundo, inclusive do Brasil, expuseram seus produtos de olho nesse mercado em expansão.

Por Karine Porcel, de New York

A crescente presença do imigrante nos Estados Unidos tem diversificado o paladar dos americanos. Ao lado de hambúrgueres e pizzas, a culinária estrangeira vem ganhado espaço nas prateleiras dos supermercados e na geladeira dos consumidores. Essa tendência criou uma nova especialidade na indústria alimentícia americana: as comidas étnicas. Isto é, produtos importados considerados típicos de um país.

De olho na expansão desse mercado de produtos étnicos, empresários de 44 países, incluindo os Estados Unidos, reuniram-se em Nova York no último final de semana para expôr aquilo que há de mais atrativo na sua indústria alimentícia. O tradicional "Fancy Food Show", realizado entre os dias 10 e 12 de julho de 2005, reuniu no mesmo salão importadores, exportadores e distribuídores interessados em oferecer aos seus consumidores variedades de opções.

Entre as centenas de expositores, os brasileiros trouxeram a Nova York produtos conhecidos mundialmente como "típicos do Brasil", mas pouco explorados pelos importadores e distribuídores locais. Café, guaraná, açaí, farofa, pão de queijo e cachaça foram algumas das delícias apresentadas e degustadas no show.

Os produtores de café, por exemplo, mostraram ao mercado mundial que o Brasil também produz um bom café torrado e moído. Tradicionalmente, exportamos o chamado café verde, ou seja, o produto ainda não industrializado. Entretanto, com o apoio da Associação Brasileira dos Produtores de Café, ABIC, e da Agência de Promoção das Exportações Brasileiras, Apex, oito empresas do ramo vieram à exposição em busca de distribuídores que queiram comprar o café já finalizado.

A grande atração da amostra brasileira ficou por conta do já conhecido açaí. A frutinha do Amazonas é um sucesso absoluto entre os americanos adeptos a um estilo de vida mais saudável. Porém, em forma de smoothie ou suco, acompanhada de granola ou banana não é nada fácil encontrá-la, nem mesmo nos mercados e lojas brasileiras nos Estados Unidos.

Exportar açaí, qualquer produto natural e orgânico e comida congelada é a grande pedida do ano de 2005. Os americanos estão um pouco mais atento àquilo que comem, mas cada vez com menos tempo de preparar. Por isso, não importa de onde venham, saírão vitoriosos e com boas vendas os produtos que se enquadrarem nessas categorias.

Fique de olho

A partir da próxima edição o caderno de Oportunidades e Negócios inicia a série "Mercado Alimentício Brasileiro", a qual trará dicas sobre produtos brasileiros que estão entrando no mercado americano e estão à procura de distribuídores.

Conheça as regras e as tendências do mercado americano

Vender um produto no mercado externo exige conhecimento amplo e muita responsabilidade. Depois dos atentados de 11 de Setembro e a ameça do bioterrorismo, as regras ficaram ainda mais rigorosas, especialmente do que diz respeito à segurança.

Para auxiliar os empresários nessa nova empreitada, o Consulado Brasileiro em Nova York ofereceu aos participantes do Fancy Food Show o seminário, "Como Exportar Alimentos e Bebidas para os Estados Unidos",no qual, foi explicado algumas das regras e tendências do mercado americano no ano de 2005. Veja na relação abaixo, alguns dos ítens aos quais o futuro exportador deve estar atento.

1. Perfil do Exportador

O empresário dono de um produto com aceitabilidade e credibilidade no mercado interno; alguém que tenha conhecimento do mercado para o qual está vendendo e com condições financeiras de atender o aumento da demanda será bem-vindo no exterior.

2.Carta de Crédito de Exportação

É um crédito documentário em que um banco no exterior garante, em nome e a pedido de um cliente importador, o pagamento do valor das mercadorias embarcadas ou dos serviços prestados pelo exportador brasileiro. Não se deve negociar com distribuídores que não possuem carta de crédito.

3. Food and Drug Administration

É o órgão responsável pela aplicação das leis relacionadas à proteção de produtos alimentícios e medicamentos. Toda mercadoria exportada para os Estados Unidos é inspecionada pelo FDA.

4. Tendências do mercado americano em 2005

Produtos com novos sabores, menos calóricos e sem açúcar; o exótico; comida orgânica; comidas étnicas e congelados estão agradando os consumidores.

TEMPO

	Sexta Feira 08 de Julho	Sábado 09 de Julho	Domingo 10 de Julho
FLÓRIDA	Alta 88°F 31°C Baixa 80°F 26°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 90°F 32°C Baixa 80°F 26°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 89°F 31°C Baixa 79°F 26°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas
NEW YORK	Alta 85°F 29°C Baixa 74°F 23°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 83°F 28°C Baixa 76°F 24°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 87°F 30°C Baixa 76°F 24°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas
NEW JERSEY	Alta 86°F 30°C Baixa 22°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 84°F 28°C Baixa 74°F 23°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 88°F 31°C Baixa 75°F 23°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas

	Sexta Feira 08 de Julho	Sábado 09 de Julho	Domingo 10 de Julho
CONNECTICUT	Alta 84°F 28°C Baixa 68°F 20°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 82°F 27°C Baixa 69°F 20°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 84°F 28°C Baixa 70°F 21°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas
PENNSYLVANIA	Alta 85°F 29°C Baixa 74°F 23°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 86°F 30°C Baixa 75°F 23°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas	Alta 88°F 31°C Baixa 75°F 23°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas
MASSACHUSETTS	Alta 83°F 28°C Baixa 67°F 19°C Parcialmente Nublado	Alta 78°F 25°C Baixa 66°F 18°C Nublado com Possibilidade de Sol	Alta 76°F 24°C Baixa 68°F 20°C Parcialmente Nublado com Chances de Trovoadas

Fonte: www.wheather.com

Vai deixar o Tip?

Dar ou não dar gorjeta, eis a questão. Tradição nos Estados Unidos, a gorjeta ou "tip" é parte indispensável do salário de muitos trabalhadores.

Por Juliana Melo

Dar gorjeta em restaurantes, salões de cabeleireiro, lava-jato, oficinas mecânicas e outros serviços em que se tem contato direto com o atendente é uma prática obrigatória nos Estados Unidos. Quem desrespeita o costume e vai embora sem deixar alguns dólares "de brinde" é visto com desconfiança pelos trabalhadores. E não é pra menos. Em muitos estabelecimentos, os "tips" representam mais de 30% do salário no final da semana. "Quando somos contratados, já sabemos as regras: ganhamos um valor por hora que é complementado pelas gorjetas", conta o entregador de pizzas Célio Ricardo Zimmerer. "Os tips fazem toda a diferença, sem eles seria difícil trabalhar só contando com o fixo".

Por ser usual no país, os americanos são os responsáveis pelas maiores gorjetas. A etiqueta manda que a gratificação fique entre 10% e 25% do valor da conta, mas há os mais generosos. Segundo Zimmerer, a média por delivery é de 15%, mas já chegou a receber 35% de "tip". "Da mesma forma que atendemos pessoas que nos dão US$ 15 de gorjeta, encontramos outras que esperam pelos centavos de troco, ignorando esse costume", afirma.

As gorjetas são o ponto fraco dos brasileiros e de outros grupos imigrantes. Sem nunca ter dado "tip" no Brasil, muitos chegam nos Estados Unidos e estranham, relutando para deixar poucos dólares de bonificação.

De acordo com o proprietário de uma rede de restaurantes em New Jersey, a prática tem um significado que vai além da complementação do salário. É também uma forma de agradecer pelos serviços prestados, indicando satisfação com o atendimento, e representa o pagamento do "tal 10%" tão conhecido no Brasil. "Aqui, as contas não incluem a taxa de serviço e pagá-la é uma delicadeza indispensável para ser sempre bem recebido", informa. "Alguns trabalhadores se sentem ofendidos quando não recebem a gorjeta", explica Alessandra Poletti, garçonete. Segundo ela, algumas vezes os clientes são lembrados que a taxa não está inclusa, sugerindo que a gorjeta seja dada. "Se a situação permitir, a gente lembra sobre a gorjeta, e na maioria das vezes somos recompensados".

Apesar de não fazer diferenciação entre os clientes "bons ou maus" de ´tips´, quem trabalha com prestação de serviços em áreas onde as gorjetas são uma tradição reconhece aquele cliente que deixou centavos em sua última passagem. O contrário também acontece: aqueles que deixam gorjetas "gordas" são muito bem-recebidos. "São clientes que valem o dia e certamente receberão um atendimento especial quando retornarem", diz uma cabeleireira de um salão localizado em Newark.

"Aprendi que não é só um costume americano, é também uma parte fundamental do salário do trabalhador, afinal, vivemos em sociedade", defende Alessandra.

Célio afirma que sem os "tips" não tem como fazer um bom salário na semana.

Nem todos os brasileiros estão desacostumados

Para satisfação dos estabelecimentos frequentados pela comunidade brasileira, a "cultura do tip" está cada vez mais presente na vida do imigrante que vive nos Estados Unidos. Enquanto uma parte ainda reluta em deixar a gratificação junto com a conta, outros fazem questão de deixar uma gorjeta na maioria dos estabelecimentos de prestação de serviços.

O vendedor Flávio Gouveia aprendeu o costume logo que chegou nos Estados Unidos. "Uma semana depois que cheguei, fui com um amigo a uma oficina mecânica e o vi pagando um adicional ao valor da conta. Ele me explicou que era uma prática comum nos Estados Unidos, e procurei incorporá-la ao meu dia-a-dia, afinal, a gente tem que se adequar aos costumes locais", fala.

Alessandra Poletti sempre pagou gorjetas, mas ficou mais atenta à prática depois que começou a trabalhar como garçonete numa parte de seu dia. "Sempre deixo de 10% a 15% a mais do que o valor do serviço para quem me atendeu. Aprendi que não é só um costume americano, é também uma parte fundamental do salário do trabalhador, por isso, uma obrigação, afinal, vivemos em sociedade", defende.

Quem se acostuma com a prática nos Estados Unidos, surpreende no Brasil. "Fui passar as férias no Brasil e nem atentei para o fato de que no país a taxa de serviço está inclusa na conta. Pelo menos deixei o garçon mais contente, e fui bem atendido o resto da noite", disse Ernesto Lemos.

E para quem gosta de seguir exemplos, dizem que John Travolta deixa 130% de gorjeta nos restaurantes e Michael Jordan 80%. Se você buscava uma inspiração para tirar a mão do bolso, agora não tem mais desculpas. Afinal, como diz o dito popular, o negócio é "dançar conforme a música".

COMPRE A SUA CASA NA FLÓRIDA E REALIZE SEU SONHO!

Estates Realty & Global Mortgages

Carla Fernandez
e-mail carlasl@comcast.net

LIGUE E NÓS PODEREMOS LHE AJUDAR A ESCOLHER O MELHOR LUGAR PARA O SEU INVESTIMENTO

FALE COM QUEM TEM EXPERIÊNCIA E CONHECE O MERCADO.

TRABALHAMOS NAS CIDADES QUE MAIS CRESCEM

NAPLES E FORT MYERS

TEMOS AS MELHORES OPÇÕES DE JUROS E PROGRAMAS DE CRÉDITO

3 Quartos, 2 banheiros e 1/2, Key West Model - 1440 SQFT
Na melhor região de Naples

(239) 287-5252

Mais perto do próprio negócio

Oportunidade garante aos brasileiros começarem seu próprio negócio com um pequeno investimento

Roberto Melo

Mais que uma decisão de vida, começar o próprio negócio é uma questão financeira. Ao chegar, o brasileiro carrega seus sonhos na bagagem: planeja ter sua casa própria, um carro novo, assistência em saúde e garantir um futuro melhor para si e para sua família. Para realizar esses projetos é necessário percorrer um caminho que para alguns é longo e para outros, que decidem começar o próprio negócio, é curto.

Que a América é a terra das oportunidades, sem qualquer outro país igual no mundo, é um fato que todos já sabem. O que nem todos sabem é que nos Estados Unidos é possível começar seu próprio negócio com pequeno investimento, tendo como principal requisito a força de vontade.

A maneira mais comum de se iniciar um negócio nos Estados Unidos é através da compra de uma franquia, e o networking marketing é um método legal de venda de produtos e de serviços que elimina os intermediários e distribui incentivos de forma justa entre as pessoas envolvidas.

O Networkig Marketing, também chamado de Multi Level Marketing (MLM) ou Marketing Multi Nível, teve início nos Estados Unidos com uma empresa chamada Amway e percorreu o mundo. Hoje, grandes empresas como Avon e Tupperware utilizam o sistema para vender seus produtos, além de Sprint, MCI e Dupont já terem usado muitas vezes para diferentes produtos. Só nos Estados Unidos, o número de empresas que utilizam o MLM para distribuir seus produtos, está entre 1000 e 1500, segundo informações da Direct Selling Association (www.dsa.org).

Saan Rodrigues, proprietário de uma franquia que vende planos de saúde, destaca que a principal diferença entre o MLM e os métodos tradicionais de venda, é que no MLM, as comissões, que chegam a 70% e ficariam entre os intermediários, passam para as mãos dos franqueados (franqueado é uma pessoa que compra uma representação de uma empresa). Outro ponto em destaque, segundo ele, é que as empresas que adotaram o sistema oferecem vários planos de incentivo. Assim aqueles que trabalham mais e formam suas próprias equipes conseguem posições e comissões maiores.

A possibilidade de começar trabalhando apenas algumas horas por dia em casa, não ter patrão e, ainda assim, fazer um negócio lucrativo são fatores que atraem cada vez mais brasileiros para esse sistema. Mais que o dinheiro, as pessoas são atraídas pela liberdade que o MLM oferece.

As empresas também oferecem treinamento e ferramentas para começar a fazer dinheiro imediatamente. Ferramentas via internet, livros, seminários e palestras em áudio, conferências ao vivo e por telefone, com todo tipo de informação útil para promover seu negócio, além testemunhos de pessoas que já obtiveram sucesso.

A Federação Mundial de Associações de Venda Direta (Venda direta ou Direct Selling, no inglês, é um outro nome que se dá ao marketing de rede), fez uma pesquisa mundial que mostrou que a indústria de 80 bilhões de dólares está se movendo rapidamente para 100 bilhões de dólares e somente nos Estados Unidos, já atinge aproximadamente 30 bilhões de dólares.

Para os brasileiros que querem ter uma renda extra ou mesmo para aqueles que querem fazer muito dinheiro e têm determinação para trabalhar em algo e garantir o futuro, o Marketing de Rede é uma opção a ser considerada.

Para mais informações sobre franquias, você pode ligar para 1-877-223-2990.

Igrejas Evangélicas usam sistema similar para evangelização

Jesus deixou doze apóstolos que saíram pelo mundo pregando a palavra dele. Cada apóstolo deixou mais pessoas que foram propagando a palavra até chegar nos nossos dias. Tendo isso como base, há o sistema da Visão Celular no Modelo dos 12, ou simplesmente G12, onde a Igreja se reúne em células de 12 pessoas e cada pessoa aprende o suficiente para formar seu próprio grupo. Através desse modelo, a Igreja tem crescido de forma rápida na América do Sul e também nos Estados Unidos. A base é a mesma do Network Marketing: você tem uma boa experiência e conta para outras pessoas.

US Porters

SEJA DONO DO SEU PRÓPRIO NEGÓCIO!

(877) 92-CLEAN

- **VOCÊ ESTÁ CANSADO DE TRABALHAR COMO EMPREGADO?**
- **QUER GANHAR UM BOM DINHEIRO NAS HORAS DISPONÍVEIS DO SEU DIA?**
- **ENTÃO VENHA PARA UM RAMO ONDE VOCÊ COMEÇA LUCRANDO.**

Nossos clientes recebem treinamento completo, acompanhamento profissional e se tornam em pouco tempo nossos parceiros de lucros!

"Quando cheguei aos Estados Unidos trabalhava 13 horas por dia em um restaurante. Conheci a US Porters e mudei minha vida. Hoje trabalho em média 7 horas por dia e ganho o dobro que recebia antes. Por isso eu recomendo a US Porters".

Jader Bomfim

VOCÊ TAMBÉM PODE FAZER PARTE DESSE SUCESSO.

A US Porters tem 11 anos de mercado e está pronta para ajudar você a se tornar um empresário bem sucedido no ramo de limpeza.

Nós temos uma equipe pronta para atender e ajudar sua empresa a crescer cada dia mais!

Vamos lá!

Ligue para saber nossa proposta de trabalho e comece a mudar sua história nos Estados Unidos.

TOLL FREE: (877) 92-CLEAN

Two University Plaza, Suite 312 Hackensack , NJ 07601

guia negócios & oportunidades

PARA ANUNCIAR LIGUE 1-866-802-7272

guia CONNECTICUT

TRADUTORES

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

Traduzo documentos juridicos, 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

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

SERVICOS

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

CONTRATO ANUAL DE SERVIÇOS A PARTIR DE:

AIR SERVICE

$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

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
Refreshingly Different!
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 Mortgage

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

Contrata-se novos agentes financeiros (Loan Officer). Não é preciso experiência.

JOALHERIAS

WJ WAGNER JEWELERS
Luiz Carlos Borges

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

"50 Years of Being the Best"
ELM DODGE
KEARNY NEW JERSEY

COMPRE SEU CARRO AGORA!

Durango - Viper - Magnum - Stratus
Neon - Caravan - Trucks

Ligue e fale com Alan
(201)998-7311
23 Kearny Ave - Kearny - NJ

Busca Brazilian SuperList

O MAIOR DIRETÓRIO COMERCIAL ESTÁ TAMBÉM NA INTERNET

www.braziliansuperlist.com

SERVIÇOS

ANGELO CUERQUES
30 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 possivel 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

ESCOLAS DE IDIOMAS

EM ASTORIA

CCLS
Franchise of ICA

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: cclsny@verizon.net

Ligue: (718) 937-2257

IMOBILIÁRIAS

nest finders
Real Estate

- #1 Corretora no mercado brasileiro
- Total assistência do inicio ao fim da transação
- Análise de mercado imobiliário gratuito
- Atenção personalizada
- Anos de experiência em Westchester

(914)698-8700

Samia do Carmo
samia@nestfinders.net

619 E. Boston Post Road - Mamaroneck - NY - 10543

SERVIÇOS

21 West 46th St, 2° 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

guia PENNSYLVANIA

PRODUTOS BRASILEIROS / LOJAS

Made In Brazil
Produtos Brasileiros

CD'S - DVD'S - Perfumes Boticário / Natura - Ouro 18KT
Grande Variedade de Roupas

6400 Castor Ave — Phone: (215) 289-5951 Fax: (215) 289-5952
1809 Cottman Ave — Phone: (215) 342-1252 Fax: (215) 342-2723
Philadelphia - PA - 19111

www.madeinbrazilonline.net - sabordebrasil@aol.com

SERVIÇOS

Business Solutions
ASSESSORIA, INC.

- Imposto de Renda
- Imigração
- Traduções
- Serviços Administrativos e Contábeis
- Inscrição P\ ITIN (TAXID)
- Abertura de Empresa

PHONE: (215) 725-5990
FAX: (215) 725-6616

8400 Bustleton Ave. Ste 1
Philadelphia, PA 19152

www.bsassessoria.com

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

Vírus de computador causa mais problemas no seu bolso que o vírus da gripe

A cena se repete com muitos brasileiros: chegam aqui, trabalham um tempo e logo compram um computador e mandam colocar internet de alta velocidade (ADSL ou CABLE) para poder se sentir um pouco mais perto da família. Depois de acostumar a usar a internet, começam a ir em diferentes sites, acessam a conta no banco daqui, a conta no banco no Brasil, começam a usar para fazer compras, acessar serviços, pegar músicas e ler notícias (este mesmo jornal que você está lendo, é lido por 3 mil pessoas toda semana na internet no endereço www.nationaltbn.com).

Vai tudo bem até um certo dia. O computador começa a ficar cada vez mais lento, aparecem propagandas indesejadas. O que a pessoa não sabe é que o computador pode estar até sendo espionado, com hackers tendo acesso até à senha do banco. Tudo isso por causa dos tais vírus e spywares.

Vírus e spywares são programas que se instalam no seu computador sem o seu consentimento. São bem diferentes, mas ambos feitos com intenções maléficas. Podemos destacar as diferenças de cada um da seguinte forma:

Vírus

Como se pega: Geralmente através de e-mails que parecem ser enviados por pessoas conhecidas, mas na verdade é enviado pelo próprio vírus. Ele acessa a sua agenda e se passa por você ao infectar o computador, tentando se enviar para todas as pessoas que estiverem cadastradas.

Pode também infectar através da rede de computadores, caso os computadores estejam com um sistema muito antigo. Outra origem de vírus, são os programas baixados pela internet ilegamente.

Danos: Alguns vírus deixam a internet lenta, desativam e danificam os programas. Podem também apagar tudo que tem no computador. O pior vírus é aquele que vem junto com um spyware.

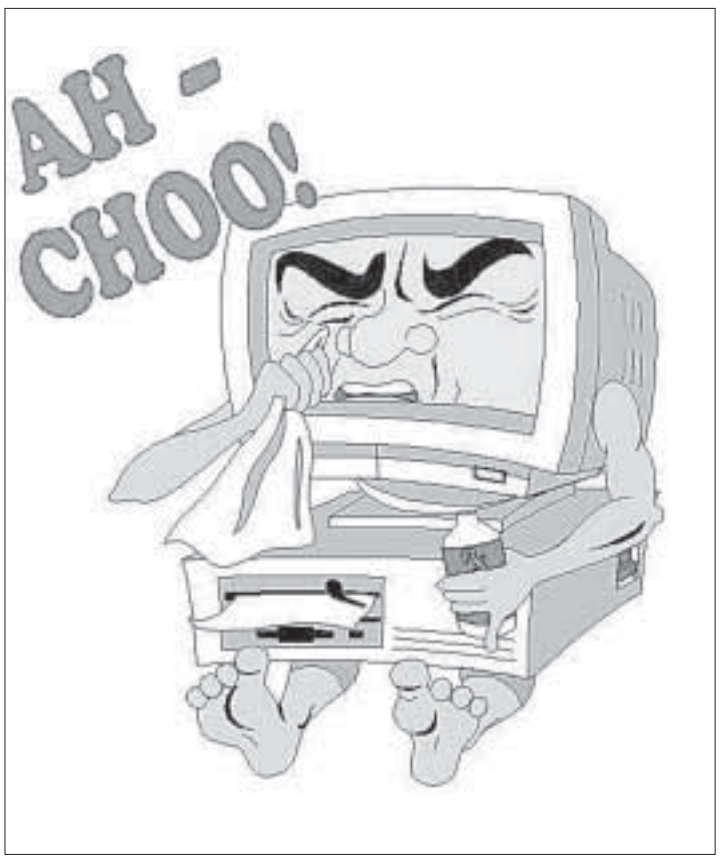
Spyware

Como se pega: Os spywares geralmente vêm junto com programas que são pegos na internet e não tem muita função. O Kazaa, programa muito popular para pegar músicas tem perdido muitos usuários por ser carregado de spywares.

Hackers podem também instalar spywares no computador para poder ter acesso às informações, como senhas e outros dados sigilosos.

Danos: Você pode ter uma grande surpresa ao ver o saldo no banco e descobrir que um hacker usou um spyware para clonar seu cartão de crédito. Seu computador pode ser sequestrado e usado para lançar ataques a grandes sites.

Outra grande praga de computador são os "adwares" que na grande maioria das vezes, são instalados "na malandragem", junto com programas gratuitos. Por isso, na hora que baixar algo na internet, preste bastante atenção no que está pondo em seu computador.



Então, a melhor solução é voltar a usar máquina de escrever?

Na verdade, o melhor é prevenir. Ter um bom anti-vírus, como Norton Antivirus, ou McAfee já diminui muito a possibilidade de você ser infectado. Esses programas, uma vez instalados no seu computador, vão vigiar todos os arquivos que estão sendo gravados e, se detectarem algo suspeito, dão um alerta.

Ter uma conexão de internet rápida também ajuda, quando se tem anti-vírus, pois além de manter o seu guardião sempre informado sobre as últimas ameaças, uma conexão de alta velocidade permite que você receba as atualizações dos programas que corrigem os defeitos que foram deixados para trás nos programas e que são usados como portas de entradas de vírus.

Agora, se você acredita que seu computador já está infectado, recomenda-se tentar usar um anti-vírus. Mas se você não for uma pessoa especializada – o que eu acreditamos que não seja, senão você não estaria lendo essa matéria, é extremamente recomendável chamar um técnico, que vai passar possivelmente algumas horas em cima do seu "melhor amigo" que está doente. Um técnico cobra em média $ 60 dólares por hora e pode gastar mais de uma hora para arrumar seu computador. O anti-vírus sai por $ 40 em média.

Como evitar erros no Comércio Exterior

*Marcos Assis**

Inserir uma empresa, nos primeiros passos, no cenário do comercio internacional não é tarefa fácil, mas também não podemos dizer que é impossível, requer, acima de tudo, alguns atributos básicos tais como planejamento, profissionalismo, comprometimento, recursos financeiros e humanos, e etc.

Temos observado que muitas empresas, por medo ou por desistência, cometem seguidos erros que comprometem um bom desempenho, concorrendo então para resultados negativos, inexpressivos, afugentando-os dessa forma desses oásis comercial chamado comercio internacional.

Dentre os erros mais recorrentes, destacamos a seguir aqueles que mais saltam aos olhos quando iniciamos um levantamento em empresas, que por qualquer motivo desistiram do comércio exterior, ou ainda continuam a operar no comercio exterior, porém não tem um desempenho considerado satisfatório.

1) Falta de conhecimento e informação sobre comércio exterior, o que vem a comprometer qualquer esforço para elaboração de planejamento visando o mercado externo;

2) Não dispor de funcionários especializados em comercio exterior, e achar que custa muito caro contratar profissionais qualificados, ou até mesmo um serviço de consultoria, o que acaba levando a empresa em gastar muito mais com erros básicos e primários;

3) Desconhecimento total sobre possíveis mercados no exterior, perfil do público alvo, de concorrentes, dos preços praticados, da legislação interna e do país comprador, e etc, o que acaba transformando a empresa em um ***"franco atirador"*** para tudo que é lado, péssimo, pois ter objetivos definidos é vital para o desenvolvimento de uma política de comercio exterior;

4) Não saber da importância e papel do agente ou representante no exterior, item que consideramos muito importante para o desenvolvimento e prospecção de mercados;

5) Pensar em exportar somente quando o mercado interno estiver em queda, o que acaba prejudicando a continuidade e solidificação da imagem da empresa no exterior;

6) Não acompanhar o desenvolvimento e exigências dos mercados, conseqüentemente o produto fica obsoleto e não atende as expectativas dos consumidores externos, pois retomar o mercado que foi perdido é muito mais difícil;

7) Falta de uma política de marketing eficaz, onde verificamos que desde os primeiros contatos, passando pela confecção de catálogos (alguns de péssima qualidade), envio de amostras que não demonstram o que realmente é o produto, até os erros de tradução para o idioma (ou idiomas dependendo do país comprador), demonstram o "amadorismo" e prejudicam a imagem das empresas;

8) Não conhecer a logística de seu produto, e considerar muito caro adaptar-se para poder melhor escorrer sua produção até o local de embarque, acabando por incorrer altos custos, onde sabemos que o "Custo Brasil" é por demais cantado em verso e prosa, logo, a logística transforma-se em ponto de referência para minimizar um pouco o impacto de desses custos;

9) Não participar ativamente de feiras e exposições internacionais (internas e externas), conseqüentemente ficando por fora das novidades e inovações, não conhecendo gente nova, levando a empresa a perder negócios e novas oportunidades;

10) Não estar aberto a criar laços de amizade e parcerias com seus clientes, deixando dessa forma para trás a oportunidade de estabelecer "joinventure" com empresas do exterior, o que se torna estratégico no mundo globalizado de hoje.

* Consultor em Comércio Exterior
marcos.fb.assis@uol.com.br

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

A viagem de negócios

Florence Castiel Rosa

No mundo sem fronteiras, organizar viagens de negócios tornou-se tarefa para profissionais especializados. Desafiados pela globalização de economia, empresários e executivos deparam-se com hábitos e costumes desconhecidos que devem ser levados em conta durante as negociações.

Sugerimos um planejamento de viagem, alicerçado em três vertentes, contemplando estudos e análises da conjuntura internacional, estratégias de marketing e logística, fatores que são básicos para o êxito em iniciativas no exterior. Para facilitar a organização de uma viagem, devem ser observadas as seguintes etapas.

Conjuntura internacional e seleção de países – O primeiro passo é o conhecimento da conjuntura internacional, através da leitura de estudos específicos e análises de tendências de mercado publicados em revistas e jornais especializados. Vale sugerir um contato com a Divisão de informações do Departamento de Promoção Comercial (DPC), do Ministério das Relações Exteriores (MRE) e com os Setores Comerciais (SECOMs) de suas representações diplomáticas no exterior. Também a Secretaria do Comércio Exterior (SECEX) do Ministério da Industria Comércio e Turismo (MICT) dispõe de subsídios qualificados.

Abertas "janelas"de oportunidades e mapeados novos ou tradicionais mercados para nossos produtos, é hora de selecionarmos os países. As informações sobre economia, política e comportamento cultural são relevantes para uma negociação bem sucedida. Por exemplo, no Japão, identifique o representante de maior hierarquia no grupo com que se está negociando – ele será seu interlocutor, no Irã, nunca cruze as pernas – deixar a sola do sapato exposta é ofensivo pois é considerada a parte mais impura, na China, não presenteie com objetos que tenham relação com o número quatro – é o número da infelicidade, em todos os países; observe a pontualidade.

A propósito, como andam seus conhecimentos sobre o Brasil ? Recicle-se, pois com certeza você será questionado.

Seleção de datas e programação paralela – Um moderno conceito de viagem de negócios nos remete a maximizar as oportunidades durante o período em que estaremos no exterior. Assim, uma data que coincida com a realização de feiras ou de eventos internacionais direcionados ao seu produto parece ser a ideal. Para fechar o período de permanência, não esqueça de observar os feriados. Podemos obter uma relação das principais programações mundiais junto à Divisão de Operações Comerciais do Dept° de Promoção Comercial – DPR/MRE e na SECEX – MICT. Programe agendas paralelas. É recomendável visitar centros tecnológicos, empresas que utilizam novas tecnologias, entidades que congreguem empresários do seu setor,etc. Para a montagem de um programa paralelo, solicite auxílio aos SECOMs de nossas Embaixadas ou Consulados.

Elaboração do programa – O programa de viagem será sua "bíblia" no exterior, uma companhia permanente. Uma boa programação deve ser a mais detalhada possível, contemplando o maior número de informações, como nome do hotel, telefone, fax, agenda com horários dos compromissos, endereços das instituições, contato e nome da pessoa que recebe; informações dos países a serem visitados – econömicas, sócio-políticas, históricas, culturais, temperatura no período, moeda, taxa de câmbio, etc; telefones úteis – Embaixada e Consulados do Brasil, Embratel, companhia aérea utilizada, aeroporto, bancos brasileiros, cartões de crédito, seguro viagem,etc; mapa da cidade, entre outras.Leve duas vias do programa e deixe uma no hotel para garantia.

Informações que o empresário deverá levar na viagem – Para os encontros de negócios, é conveniente levar informações referentes à empresa: histórico apresentando a sua evolução, com dados estatísticos; a organização atual da empresa, sua estrutura e seu organograma; localização geográfica, fotografias e planta; dados financeiros e balanço anual; histórico sobre o desenvolvimento comercial nos mercados interno e internacional, etc. e de informações referentes ao produto: catálogos; lista de preços e tarifas na moeda do país e em dólar; descrições técnicas e referências; certificações ISO (caso possua); amostras – cuidado especial com a embalagem que pode valorizar ou desvalorizar o produto; etc.

Em âmbito pessoal, não esqueça de levar: cartões de visista no idioma do país visitado, ou em inglês – facilite o contato fornecendo o código internacional do Brasil e o código de sua cidade, papel timbrado da firma, medicamentos utilizados; no mínimo dois cartões de crédito (use-os sempre separadamente para prevenir-se de roubos ou perdas); xerox do passaporte; certificado de vacina (quando necessário); presentes e brindes; dicionários, etc.

Divulgando a empresa – Para o material de divulgação, dê preferência ao idioma do país a ser visitado. No caso de se muito oneroso, escolha o inglês. Cuide da apresentação, lembrando–se de que bom gosto não significa custo elevado. Você levará fitas de vídeo? Ótimo, desde que sejam compatíveis com o sistema do país e que nunca ultrapassem dez minutos. "Data-show"? Excelente idéia, mas para a sua garantia leve as boas e tradicionais lâminas.

Orçamento – Arme um cenário com todas as possibilidades de custos-transporte (aéreo e terrestre), hotéis, refeições, aluguel de celular, aluguel da sala para encontros de negócios, expedição de amostras e material de divulgação, intérpretes, vistos, seguro-viagem, outros. Adeque os custos ao quanto pretende gastar.

O retorno – Na volta, é oportuno o envio de cartas ou cartões de agradecimento. Com as informações obtidas, monte o seu relatório, com as notas de despesas, faça a sua prestação de contas. O "follow-up" é imprescindível, dele dependerá a concretização de negociações alinhavadas durante a viagem.

Estas informações são instrumentos auxiliares para o êxito de suas negociações. A garantia de sucesso fica por conta de saber dosa-las com a sua capacidade e "feeling"empresarial.

CLASSIFICADOS

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

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 ota + tudo eletrico + bancos aquecidos + indas! 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

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

2000/2002 F-150-XL - Cab Ext. 2 p/ escolher + auto + long bed + otimo estado A partir de $10800 ou Entr + $298/mes Ligar p/ 1-954-784-7181

MASSACHUSETTS

Ford Ranger 94 toda revisada U$1.300 fone (978)408.1852 ou (978)726.0953

Ford Ranger 99 Cab Ext. U$3.500 or BO. (978)943.9611

Van Cargo Chevy 95 Motor novo U$1.500 (978)943.9611

98 Audi A4 1.8 Sedan Prata 98,000 milhas $ 11,900 - Sega Auto Sales (781) 324-2334

99 Audi A 6 Automatico 80,000 milhas $ 16,900 - Sega Auto Sales (781) 324-2334

98 Audi Automatico 4 X 4 2.8 Preto 113,000 milhas $ 9.900 - Sega Auto Sales (781) 324-2334

97 audi A8 Automatico 100000 milhas $ 9.900 - Sega Auto Sales (781) 324-2334

99 Dodge Durango 4 x 4 aut. 99000 milhas $ 10.900 - Sega Auto Sales (781) 324-2334

2000 Dodge Intreped Completo 92000 milhas $ 6.900 - Sega Auto Sales (781) 324-2334

98 Eagle Talon 5 speed 104000 milhas $ 4.900 - Sega Auto Sales (781) 324-2334

2001 Ford Explorer XLT 4 X 4 2 portas 100000 milhas $ 10.800 - Sega Auto Sales (781) 324-2334

2000 Ford Explorer XLT 4 X 4 100000 milhas $ 9.900 - Sega Auto Sales (781) 324-2334

98 Ford Mustang 5 Speed 90000 milhas $ 9.900 - Sega Auto Sales (781) 324-2334

LEILÃO DE CARROS
Economize e compre seu carro com quem entende do assunto. Todas as marcas e modelos pela metade do preço, orientação desde a compra ate abertura de seguro. Ligue já e reserve sua vaga (781) 526 1759

95 SATURN SW2 - excelente estado, toda completa, 4 portas, ar cond, direcao hidraul, vidros e travas eletricos, 5 marchas $1850. Ligue ja (617) 799 9084.

VAN CARGO E-250
Azul, ano 98 em ótimo estado de conservação. Financiamos!! Tratar: 781-857-2746 ou 781-630-3529

HONDA ACCORD
Azul 94. Completo. Carro com 100k. Ótimo estado. Financiamos!! Tratar: 781-857-2746 ou 781-630-3529

NISSAN SENTRA
Preto 2001. Vidros, travas elétricas, CD player e 4 portas. Impecável. Financiamos!! Tratar:781-857-2746 ou 781-630-3529

NISSAN MAXIMA
Preto 98. Completo menos banco. Carro em ótimo estado de conservaçao. Financiamos!! Tratar: 781-857-2746 ou 781-630-3529

2001 Ford Taurus Automatico 103000 milhas $ 7.900 - Sega Auto Sales (781) 324-2334

98 Ford F150 Cab Ext Automatica 125000 milhas $ 9.900 - Sega Auto Sales (781) 324-2334

2001 Ford F150 4 X 4 Cab Ext Aut. 102000 milhas $ 12.900 - Sega Auto Sales (781) 324-2334

99 Grand Cherokee 4X4 Aut. Verm. 100000 milhas $ 12.000 - Sega Auto Sales (781) 324-2334

99 GMC CAB Ext CAP SUP P ESC. AUT 85000 milhas $ 15.800 - Sega Auto Sales (781) 324-2334

97 Honda Civic 5 Speed – 79000 milhas - $ 4.900 - Sega Auto Sales (781) 324-2334

IMÓVEIS

BRASIL

VENDA DE LOJA
Quadros, espelhos, molduras, tintas, pinturas, reproduções, etc. Ótimo maquinário, ótima clientela e ótima localização. Ótimo preço. R. São Paulo - Governador Valadares-MG - Tel: 55-33-9989-9196. E-mail: lbarros@superimaistv.com

VENDO APTO
Morumbi Sul SP, 3 quartos, sala, cozinha,banheiro, desocupado, excelente estado. Preço: R$ 75 Mil Reais. Phone: 1914-664-1369 - Falar com Elliel à noite.

RECREIO DOS BANDEIRANTES RJ
Vendo apto. quarto e sala, cozinha americana. 30M2 muito bem divididos com garagem. Excelente localização a 100 metros da praia. Área totalmente urbanizada. Prédio com pouco tempo de uso. R$52.000,00 - Ótimo para alugar em temporadas. (021) 3473 2089 - 2197590412

COPACABANA
Vendo apto. em Copacabana, 3 quadras da praia, Sala, qto, suíte, cozinha americana, 35 m2. Próximo ao posto 2. Porteiro 24 horas. Prédio em bom estado de conservação. R. Prado Júnior, área excelente perto do Hotel Meridien. Documentação ok para financiamento. Bom investimento para aluguel ou temporadas. R$92.000,00 - (973) 9814506

CT / NJ / NY / PA

Casa de 2 Familias em Mount Vernon
Apartamento de 2 e 3 quartos. Basement terminado e garagem. Excelente fonte de renda. Preço: $629,900 - Tel: 914-698-8700 - Ext: 102

NEGÓCIOS

FLORIDA

VENDE-SE LOJA AUTORIZADA UPS/FEDEX
Com todos os serviços de Correio, cópias, fax, caixas postais para aluguel, material para escritório, embalagem. Excelente localização em Fortlauderdale. Grande oportunidade para se estabelecer nos USA! Tratar com Luiz: (954) 567-3434

EMPREGOS

OFERECE

FLÓRIDA

VAGAS EM CAR WASH PAGA-SE BEM
Ótima oportunidade na Flórida. Vagas disponíveis. Ótimo salário. Ligar para (561)955-1790 - Prompter Car Wash

PROCURA

PROCURO EMPREGO
Procuro emprego de Trim e montar cozinha. Falar com Pedro Tel:973-392-9828

MASSACHUSETTS

OFERECE

ESTAMOS SELECIONANDO
GAROTAS DE 18 A 30 ANOS PARA DANÇAR E/OU TRABALHAR EM CASA DE MASSAGENS. GANHO DE $500 A $1,000.00 POR DIA. VAGAS LIMITADAS. INTERESSADAS ENTRAR EM CONTATO COM PENELOPE CEL: 617-389-57-86.

MHURPHY'S LANDSCAPING
Estamos buscando pessoas na área de Lowell - MA. Exige-se carteira de motorista válida e que fale um pouco de Inglês (empregador não fala Portugues favor ligar somente os que atendem as exigências p/ 978-685.7475 falar com Steve Murphy

PRECISA-SE
Companhia em Somerville, no ramo de carpetes precisa de trabalhador com drive licence de MA. Contactar: Joe - Cell:781-443-5056

SERVIÇOS

PROFISSIONAIS

FLÓRIDA

TRADUTOR CERTIFICADO PELA IMIGRAÇÃO E ATA (ASSOCIAÇÃO AMERICANA DE TRADUTORES)
Traduzo documentos juridicos, escolares e outros de Inglês para o Português e Português para o Inglês. 14 anos de experiência! Preços razoáveis! confira! visite: www.vitex.net email: vitextrans@msn.com Fax: 832.550.2301. Tratar 1.866.753.6454

MASSACHUSETTS

CURSOS PARTICULARES DE INGLES
Voce decide quanto e quantas horas estudar. Em Allston. Ligue ja e mude seu futuro! c/ Alessandra (617)827-2921 englishknowledge.com

COMPUTADOR COM PROBLEMAS?
Computadores Brasil resolve! Upgrades, Sistemas operacionais, Remoção de Virus e instalação de anti-virus, Instalação de Internet Dial-UP, Cable e DSL, instalação e configuração de Wireless Router (Internet sem fio). Não cobramos visita. Ligue já e faça um orçamento sem compromisso pelo Telefone (978) 390-4357 Visite também nosso web site e confira nossas ofertas: www.computadoresbrasil.com

ORGANIZAÇÃO DE FESTAS
Aurea Bogoni
Tudo para festas, bolos decorados, temos todos os temas infantis, docinhos, salgadinhos, balas de côco.
(617)389-3385
(617)519-6651

COSTUREIRA COSTURA-SE SOB MEDIDA
Moda feminina, masculina e infantil. Fazemos alterações de roupas em geral. Localizada em Hudson, MA. Contato: Julia Tel: 978-568-0605 Cel: 978-333-9275

PRODUTOS

CT / NJ / NY / PA

KIT EMAGRECEDOR
Emagreça 20 lbs em 7 semanas. Produto Natural.Maiores Informações: Loja Yes Brazil - 982 Styvesant Ave. - Union - Tel: (908)688-1110

COMPUTADOR DELL US$548.00
Computador DELL Desktop Dimension 2400 -Processador INTEL, Windows XP, 256 MB Memória, Hard Drive 80 GB, Monitor 17", Drive de CD-R/W, Caixas de Som, Impressora Colorida, 3 meses de Internet Grátis (America Online) e garantia total de um ano. Promoção por tempo limitado. Apenas US$548.00. Visite nosso web site e confira nossas ofertas. www.computadoresbrasil.com Consertos, Manutenção, Remoção de Virus, Instalação e Configuração de Internet DSL, Cable, Dial-Up e Wireless (Internet sem Fio). Computadores Brasil (978) 390-4357

MASSACHUSETTS

EJACULAÇÃO PRECOCE?
Isso tem solução, só depende de voce ou voce quer continuar assim? Decida-se, peça ajuda. Sigilo absoluto. Ligue e deixe seu recado. Tel: 978-823-0825

SENTINDO DOR
Fortes cólica de rins, pressão alta, dor muscular, etc. Tenho disponível 5 cartelas de SEPURIN- FUROSEMIDADICLOFENACO de sodico/ de potássio, anti-concepcionais, e mais. Tel: 978-823-0825.

ANÚNCIOS E CLASSIFICADOS
1 866-80-27272

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

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

Eles dizem "não"

Para muitos brasileiros, recusar um trabalho no exterior não é perder uma oportunidade. É dar uma chance para consolidar sua vida profissional num ambiente conhecido, ao lado de parentes e amigos.

Por Juliana Melo

Minutos antes de nos conceder entrevista para essa reportagem, o engenheiro Aluízio Bonfim recebeu mais uma proposta para trabalhar fora do Brasil. Diretor de uma grande multinacional da área da construção civil que tem atuação em quase todos os continentes, ele listou os pontos positivos e negativos da oportunidade e, ao final, soltou a seguinte frase: "trabalhar no exterior é uma ilusão, ganha-se mais, mas gasta-se muito mais; além disso, o preço de viver longe da família, dos amigos, e da sua cultura é muito alto".

Assim como o engenheiro, todos os dias centenas de brasileiros recusam ofertas para trabalhar no exterior, após colocar na balança os prós e contras da oportunidade. A recusa quase sempre está apoiada em valores pessoais e projetos profissionais que têm a estabilidade como centro das decisões. "São pessoas que valorizam o conceito de qualidade de vida. Para elas, não adianta ter um trabalho com ótima remuneração se não puder aproveitar isso num lugar conhecido, ao lado das pessoas queridas", afirma Kelly Amorim, psicóloga organizacional. "Esses profissionais têm um projeto de vida muito sólido, sabem o que querem do futuro e, em muitos casos, consideram que a oportunidade internacional poderá vir acompanhada de uma série de sentimentos negativos de sua parte e de seus familiares, que poderá desequilibrar sua vida e interromper seus planos", avalia.

Na maioria das vezes, os profissionais que dizem "não" a um emprego no exterior já tiveram experiências anteriores, às vezes muito bem-sucedidas. Ao optar pela permanência no Brasil, levam em conta o processo de adaptação ao novo país e o retorno que isso trará para sua vida profissional. Para o publicitário Roger Costa, que recentemente recebeu uma oferta de trabalho em Miami, na sua área de atuação, aceitar a oportunidade significaria parar a carreira que está consolidando no Brasil. "Já morei nos Estados Unidos, foi uma experiência interessante, mas desde que voltei venho trabalhando para ser reconhecido no mercado brasileiro", conta. "Hoje, deixar tudo o que conquistei para encarar um emprego que me trará mais retorno financeiro que qualquer outra coisa, não vale a pena. É muito difícil, depois, retomar a carreira que foi interrompida; você tem que praticamente começar do zero".

Oportunidades no Brasil

"Para quem tem qualificação, existem boas oportunidades no Brasil", defende Costa. A opinião do publicitário é compartilhada por executivos de grandes empresas e profissionais que garimparam seu espaço no disputado mercado brasileiro.

O jornalista Leandro Nomura abandonou os planos de seguir para Londres no início deste ano após conseguir um emprego numa conceituada Assessoria de Imprensa de São Paulo. "Optei permanecer no Brasil porque considerei que essa escolha foi a melhor para minha carreira", conta, enfatizando que no futuro poderá revisar seus planos se for para fazer um curso de complementação. "Se tivesse ido para Londres, iria trabalhar num sub-emprego, como garçon provavelmente, longe da minha área profissional. Imaginei-me daqui a dois anos, com uma grande bagagem cultural mas sem conhecimento nenhum da prática jornalística. O mercado exige muito conhecimento geral, mas eu considero que experiência ainda é o primordial".

O Jornalista Leandro Nomura optou pela carreira em SP em vez de seguir para Londres.

A consultora em recursos humanos, Patricia Felix, considera que a recusa a uma oferta de trabalho num país de primeiro mundo deve ser amparada por motivos bastante fortes. "A experiência internacional conta muito no mercado brasileiro. As grandes empresas vêem com bons olhos o profissional que enfrenta os desafios de viver num país distante, superando todas as dificuldades de adaptação", orienta. Segundo ela, da mesma forma que o profissional arrojado tem reconhecimento, aquele que defende uma posição firme, planeja sua vida profissional e opta ficar no Brasil para estabelecer-se na carreira, também ganha pontos. "Muitas vezes, quem oferece uma oportunidade no exterior prefere o profissional que expõe seus motivos e explica porque não quer trabalhar fora do Brasil, do que outro que aceita a chance por empolgação, sem medir as consequências de sua decisão", completa.

Os valores pessoais

A família, os amigos e a estabilidade emocional oferecidos pelo país de origem ainda são fatores de peso na hora de decidir se vale a pena ou não aceitar uma oferta de trabalho no exterior. Midori Alemany viveu 5 anos no Japão e não pensa em voltar tão cedo. "Hoje, não teria a mesma coragem que tive quando viajei pela primeira vez. Mesmo que recebesse uma boa oferta, não voltaria, pois as diferenças culturais vão se acentuando no dia-a-dia, à medida que a saudade da família e dos amigos aumenta", explica.

Quando a pessoa que recebe um convite para trabalhar no exterior tem família, é necessário enfrentar um problema ainda mais grave: a separação por um longo período ou a desistência dos planos do cônjuge que partirá somente para acompanhar o parceiro na nova empreitada. "Hoje as mulheres trabalham, são independentes, e para acompanhar o marido que recebeu uma oferta, algumas largam emprego e seus planos", enfatiza Bonfim. "Muitas vezes, aceitar um emprego fora significa sacrificar sua mulher e seus filhos. No começo toda mudança é novidade, mas com o dia-a-dia, as coisas vão se complicando".

A dificuldade de fazer amizades e o isolamento social que a inserção numa sociedade diferente provoca também figura entre os contras da oportunidade internacional. "Somos um povo muito caloroso, não estamos acostumados com o comportamento mais frio de determinados povos. Acho que quando se está no exterior, num ótimo emprego, corremos sério risco de tentar compensar as faltas que sentimos através do consumo, de passeios, viagens e de recompensas aos familiares. Ao final, chegamos à conclusão que o dinheiro ganho no exterior, por maior que seja, não compensa a distância", finaliza.

Quem está longe logo vê que é um
excelente investimento.
Quem está próximo tem certeza.
Residencial Gran Lourenzzo
Entrega em ago/2005
4 Quartos sendo 2 suítes
2 vagas na garagem
Sala para 3 ambientes
Piso em porcelanato
Previsão para sistema de ar condicionado Split
60 meses para pagar*
Montecristo
Entrega em mai/2007
3 Suítes
2 vagas na garagem + escaninho
Varanda na sala e no quarto do casal
Piso porcelanato na sala, quartos e varandas
Lavabo e banheiro de serviço
100 meses para pagar**
Parque Vaca Brava
PRÉDIOS TOTALMENTE INDEPENDENTES
Hidrômetro individual em todos os prédios
Invista em um dos setores mais nobres de Goiânia, a 4 quadras do Parque Vaca Brava.
Salina
Entrega em nov/2007
4 Suítes
Opção de 3ª vaga na garagem
Escaninho
Suíte Master c/ espaço para hidromassagem
3 elevadores
100 meses para pagar**
Murano
Entrega em mai/2008
3 Suítes
2 vagas na garagem + escaninho
Varanda na sala e no quarto do casal
Piso porcelanato na sala, quartos e varandas
Lavabo e banheiro de serviço
100 meses para pagar**
VENDAS EUA:
(650) 997-4500
VENDAS BRASIL:
55 (62) 3093-5050
55 (62) 3093-5055
55 (62) 259-5848
QUALIDADE E SEGURANÇA COM O MELHOR PARCELAMENTO É AQUI.
CONSTRUÇÃO E INCORPORAÇÃO:
LOURENÇO CONSTRUTORA
www.lourencoconstrutora.com.br/ilhasdelourenzzo • contato@lourencoconstrutora.com.br