

# InterCâmbio

MERCOSUL POR CID TORQUATO

## Continentais

■ **Thaís.** É a apresentadora brasileira do canal Playboy, atualmente disponível na América Latina apenas no sistema DirecTV, com exclusividade até 31 de outubro. Esta paulista de 19 anos vive há 12 nos Estados Unidos, quer ser psicóloga e foi selecionada, meio por acaso, em casting



Foto: divulgação

feito em Miami. A partir de novembro, Playboy também deverá estar no menu dos principais operadores brasileiros, como canal premium ou em programação pay-per-view.

■ **Colômbia.** "Todos no país estão ansiosos quanto ao lançamento de novos canais de televisão", comentou César Parra, diretor de media da McCann-Erickson Bogotá sobre as licitações para redes privadas de TV, que envolvem alguns dos mais poderosos grupos econômicos do país. Até a metade de 1998, deve estar operando a primeira rede nacional independente. O mercado aguarda ansioso o resultado da concorrência, e o pagamento de US\$ 95 milhões pela licença. Rumores apontam a vitória do grupo Santo Domingo.

■ **Aniversário.** Comemorando dois anos, a Sony Entertainment Television, sob a direção do venezuelano Leo Pérez, prepara projetos especiais para a América Latina. A bela modelo María Alejandra Requena (foto) será a apresentadora de Las Mejores Playas, mostrando as melhores pedidas para o verão latino-americano, como Punta del Este, Cancún, Aruba, Cartagena, Isla Margarita, entre outras. Ainda em estudos, existiria

trabalhos para televisão, publicidade e cinema.

■ **Telenovelas.** Pela primeira vez na história mexicana uma novela da TV Azteca vence a disputa com a gigante Televisa. Trata-se de Mirada de Mujer, que vai ao ar às 21h30 e atinge 19 pontos de rating. Uma realização da produtora independente TV Argos, do produtor Epigmenio Ibarra, do diretor Hernán Vera e do jornalista Carlos Payán.



■ **Turismo.** A partir de 23 de novembro, estará disponível a operação de operadores brasileiros de TV por assinatura o sinal Red de Televisión Turístico, do argentino Fernando Rozas, associado à paulista Connect TV, de Marcos Amazonas. São três blocos com oito horas de programação própria, inicialmente apenas com cliques de locais turísticos do Brasil, Argentina, Chile, Uruguai e Paraguai. A equipe de produção, com cinco integrantes, é argentina e está no Brasil para gravar o material de estria.

■ **Números.** A rede McCann-Erickson está em primeiro lugar no ranking de faturamento de agências de publicidade em sete países, é segunda colocada em nove e está entre as cinco maiores em cinco outros países da América Latina, com um faturamento regional que ultrapassa US\$ 1,3 bilhão, ou 21% do mercado. A Young & Rubicam vem em segundo, com 15% do mercado latino-americano.

■ **Marketing direto.** A brasileira RSVP acaba de fechar acordo com a argentina Red de Promociones Estratégicas, ligada ao grupo Cano y Asociados. A pauta das primeiras ações prevê intercâmbio de criativos e a participação do diretor de operações da agência brasileira, Henrique Mello, no planejamento estratégico de ações promocionais para clientes na Argentina, começando com American Express e Monsanto.



um projeto de programa sobre publicidade e comunicações no continente, a ser produzido no Brasil.

■ **Venevisión.** Na Venezuela, os dez programas com maior audiência vão ao ar pela emissora Venevisión, do Grupo Cisneros, representada no Brasil pela Unimark/Longo. Os maiores sucessos são as novelas. Confira:

Programa	Rating	Programa	Rating
La Máscara	25,2	Honrarás a Tu Padre	17,0
Máxima Velocidad	19,1	Contra Viento	16,5
Diana Princesa Siempre	17,6	Corazón Selvaje	15,7
La Lotería del Amor	17,3	Un Detetive en Hollywood	15,6
Bienvenidos	17,1	El Fugitivo	15,4

## Corporate

Aqui vão os 13 itens-chave para negociações entre executivos e o exterior. Segundo José Eduardo Cazarin, presidente da Loue & Partners Latin America, o uso do inglês não se dá por pedantismo, mas para identificar a semântica própria usada na maioria das negociações:

**1. Salary-base:** estabelecer o salário em uma moeda estável, evitando vulnerabilidade a variações cambiais.

**2. Net-salary:** estabelecer o valor do salário líquido, descontados impostos, previdência etc., evitando, assim, surpresas com leis locais, que não cobrem e não podemos mudar.

**3. Moving expenses:** negociar todos os gastos com mudança, não esquecendo de incluir o repatriamento, em caso de interrupção de contrato. É melhor poder levar sua "malba" que receber um "allowance" para comprar móveis.

**4. Cost-of-living-adjustment:** aplicar um índice (fornecido por empresas de auditoria) ao seu salário atual para saber qual seria o equivalente no país para o qual está sendo transferido. Porém, cuidado, pois o custo de vida anda tão alto no Brasil que seu salário pode ser reduzido.

**5. Home-leave:** são as passagens aéreas para visita ao Brasil, pelo menos uma vez por ano. Atenção: não esquecer da empregada;

**6. Settling-in-allowance:** verba fixa (digamos US\$ 5 mil) para gastos inevitáveis relacionados à mudança, como comprar TV de outro sistema, eletrodomésticos com outra voltagem ou ciclagem, cortinas, pintura ou o carpete que sua mulher (ou marido) odiou, despesas que não teria se não mudasse de país.

**7. Housing allowance:** negociar o pagamento de seu aluguel, ou de parte dele. A idéia é morar "melhor" do que em seu próprio país para compensar aspectos negativos da vida de expatriado;

**8. Mortgage allowance:** se estiver mudando para os Estados Unidos ou outro país com baixa taxa de juros, pode valer mais a pena comprar um imóvel que alugá-lo. Principalmente se a idéia for ficar mais de três anos.

**9. Living allowance:** são os gastos de "pré-instalação-definitiva". Negocie o pagamento de não menos de dois meses de hotel ou flat;

**10. Car allowance:** peça um carro melhor que o seu atual, obviamente com tudo pago. Enquanto o carro escolhido não cbeiga, peça que aluguem um para não ficar a pé.

**11. Education allowance:** negocie o pagamento da escola de seus filhos. Os colégios internacionais são em geral muito caros.

**12. Club membership:** peça um título de um bom clube local.

**13. Vacations:** cada país tem sua própria lei com relação às férias. Negocie sua própria política, com no mínimo 22 dias úteis.