



Jornal do

# CORE-PE

IMPRESSO ESPECIAL  
CONTRATO Nº  
406501158 - 1  
CORE-PE  
DR/ECT/PE - 2003

Conselho Regional dos Representantes  
Comerciais de Pernambuco

ANO II • Nº 05 • MAIO / JUNHO • 2003

**Dr. Plínio Afonso de  
Farias Melo**

*Trajectoria Exemplar de amor  
à profissão ..... p. 4*

**Oportunidade Única**

*Semp Toshiba procura  
empresas de representação  
..... p. 4*

**Novo Código Civil em  
Debate**

*I Seminário SIRCOPE - SBR  
..... p. 3*

## Plenária do CONFERE debate a questão da Responsabilidade Fiscal

Gestores públicos, mais especificamente, presidentes de Conselhos, além de muito conhecimento técnico, habilidade humana e extrema capacidade de motivar e reunir pessoas em prol de causas comuns a todos, carregam consigo, também, uma responsabilidade ingrata e ao mesmo tempo necessária. Cobrar oficialmente os inadimplentes. E para tratar deste delicado assunto, o CONFERE realizou Plenária, a qual Pernambuco teve assento garantido na pessoa de Fernando Costa, Presidente do CORE-PE, que debateu assuntos de interesse da categoria, como orçamentos e colocações de propostas a serem discutidas com os CORE's de todo o

país, presentes no evento. De acordo com a Lei de Responsabilidade Fiscal, os presidentes de Conselhos que deixarem de realizar a inclusão do Representante Comercial inadimplente na dívida ativa, fazendo com que o Conselho também fique inadimplente, fica sujeito a pagarem multas com seus próprios bens materiais. A comunicação com os inadimplentes deve ser de maneira sistemática e oficial para que o Presidente de Conselho possa argumentar tal inadimplência e não arque com o pesado ônus da multa. Apesar de debates calorosos a respeito do tema, o clima foi de muita confraternização,

já que a Plenária provoca uma reunião, num só lugar, de todos os CORE's do Brasil.

IV FEIRA  
NACIONAL  
DE NEGÓCIOS  
DO ARTESANATO

IV FENNEART

Agende-se!

Data: 04 a 13/07/2003  
Cidade: RECIFE - PE  
Local: CENTRO DE CONVENÇÕES  
CRUZADA DE AÇÃO SOCIAL  
Telefone: 81 - 3224-7750 / 3423-2340  
E-mail: [cruzada@cruzada.gov.br](mailto:cruzada@cruzada.gov.br)



Ana Lúcia Rique, psicóloga com pós-graduação em Planejamento e Administração de Recursos Humanos e especialização em Dinâmica de Grupo nas Empresas, completa 10 anos ministrando palestras no CORE-PE e foi convidada para discutir alguns pontos de sua palestra, bem como a atual conjuntura do mercado dos Agentes Comerciais.

## JC - Quais as perspectivas de mercado para os próximos anos para AC?

ALR - O grau de exigência das empresas não pára de crescer. Quem pretende trabalhar nesse ramo precisa ter competência acima de tudo, além de saber lidar com vendas, ter carro e noções de inglês e informática. O profissional deve oferecer o diferencial. As inovações mobilizam o mercado em todos os setores, e face à comodidade tão requisitada em tempos atuais, o Agente Comercial é quem vai oferecer os produtos aos clientes.

## JC - Como o AC deve comportar-se neste novo cenário?

ALR - O agente comercial deve procurar atender aos perfis pessoal e profissional. O primeiro envolve as habilidades de comunicação, ser paciente, facilidade de trabalhar em equipe e comprometimento. Do profissional é exigido competência, organização, controle e

acompanhamento do cliente. O agente comercial deve ser o **ASSESSOR DO CLIENTE**, e não somente um tirador de pedidos. A qualidade dos profissionais deixa de ser uma mera exigência mercadológica e torna-se uma condição natural para sobrevivência e crescimento.

## JC - Em um ambiente de alta competitividade como focar nas relações humanas e incrementar resultado?

ALR - O profissional deve ser mais exigente com ele mesmo. Além disso, ele precisa entender que os clientes são chefes com estilos diferenciados e, assim, personalizar o relacionamento com eles. Sempre digo que o profissional precisa ser paciente para conquistar as pessoas, já que conquistar é

uma das características na habilidade de negociação. A habilidade de negociação é um meio para ele alcançar os resultados que, por sua vez, é vender. Vender é o meio de se ter lucro, e ter lucro é o caminho para o crescimento, e crescer é o que você quer. Então tudo é interligado, um processo gigantesco.



// O agente comercial deve ser o **ASSESSOR DO CLIENTE**, e não somente um tirador de pedidos. //

# Boas Vindas aos novos inscritos

**CORE distribui carteiras de identidade profissional, diplomas e certidão do registro aos novos inscritos.**

Interação. A tradução perfeita da palestra do dia 29 de abril dedicada aos novos inscritos no CORE-PE. O evento, que acontece mensalmente no auditório do CORE, obteve mais um sucesso de público, marcado pela participação de todos. A palestra, ministrada por Ana Lúcia Rique, elucidou pontos importantes de como o Agente Comercial deve se comportar no seu dia-a-dia e como planejar sua vida profissional aliada à pessoal, oferecendo espaço para uma conversa informal com os presentes. Dentre os diversos assuntos tratados no momento, Ana Lúcia deixou



Novos inscritos assistem Palestra de Boas Vindas

clara a importância de um planejamento de vida antes de um planejamento de vendas, pois somente assim haverá chances de competir em um mercado onde o comum não é o ideal. Há de se perseverar o diferencial, cabendo a cada um saber absorver as informações úteis e descartando as desnecessárias no curso da vida profissional. O Agente deve perceber que o cliente é cliente duas vezes, já que trabalho com bons resultados surte em propaganda boca-a-boca, a divulgação do Representante, tornando-o referência neste mercado tão concorrente. No final da palestra, foram distribuídas carteirinhas de identidade profissional, diploma e certidão do registro junto ao CORE-PE. Aos novos Representantes Comerciais associados ao CORE-PE, nossas boas-vindas e os desejos de boa sorte.

## Representantes Comerciais já podem contar com Delegacia em Petrolina

Criada em 1997 com o objetivo de facilitar a locomoção dos Representantes Comerciais, a Delegacia de Petrolina efetua todos os tramites para registros de novos Representantes, realizando, também, negociações de débitos em atraso.

### Anote o endereço:

Renício Assessoria e Contabilidade S/C Ltda.  
Av. Barão de Rio Branco, nº939.  
Centro Petrolina/PE - F: (87) 3862.1757  
Resp: Roberval Renício



TEXBRASIL FENIT  
PRIMAVERA/VERÃO -  
FEIRA INTL. DA  
INDÚSTRIA TÊXTIL

## Agende-se!

Data: 24 a 27/06/2003  
Cidade: SÃO PAULO - SP  
Local: PAV. DE EXPOSIÇÕES DO ANHEMBI

ALCANTARA MACHADO FEIRAS DE  
NEGÓCIOS LTDA.  
Telefone: 11 - 3829-9111 F  
ax: 11 - 3667-3626  
E-mail: [info@fenit.com.br](mailto:info@fenit.com.br)  
Home Page: [www.fenit.com.br](http://www.fenit.com.br)

## Inadimplência gera problemas para o Representante Comercial

Representantes Comerciais que estejam inadimplentes com a anuidade de 2003, vencida desde o último dia 30 de Abril, deverão comparecer ao CORE para se regularizar. Lembramos que a inadimplência leva o nome do Representante Comercial ou o da sua empresa, para o SPC, ficando, inclusive, sujeito à cobrança através do CDL.



## EDITORIAL

A partir desta edição o *Jornal do CORE* estará sendo veiculado bimestralmente e de cara nova. Todo seu projeto gráfico e diagramação foram remodelados com o objetivo de possibilitar uma maior participação de todos os Representantes associados, que nesta edição, acompanharão uma matéria sobre o Novo Código Civil e suas implicações no Mercado de Representantes Comerciais e uma entrevista exclusiva com Ana Rique, abordando o tema da atual conjuntura do mercado dos Representantes Comerciais. Aproveite a leitura e até breve. **Fernando Costa**  
Presidente do CORE

# I Seminário SIRCOPE – SBR alia o conhecimento à responsabilidade social.



Severino Cunha, Presidente do SIRCOPE, entrega arrecadação de alimentos à Irmã Celina.

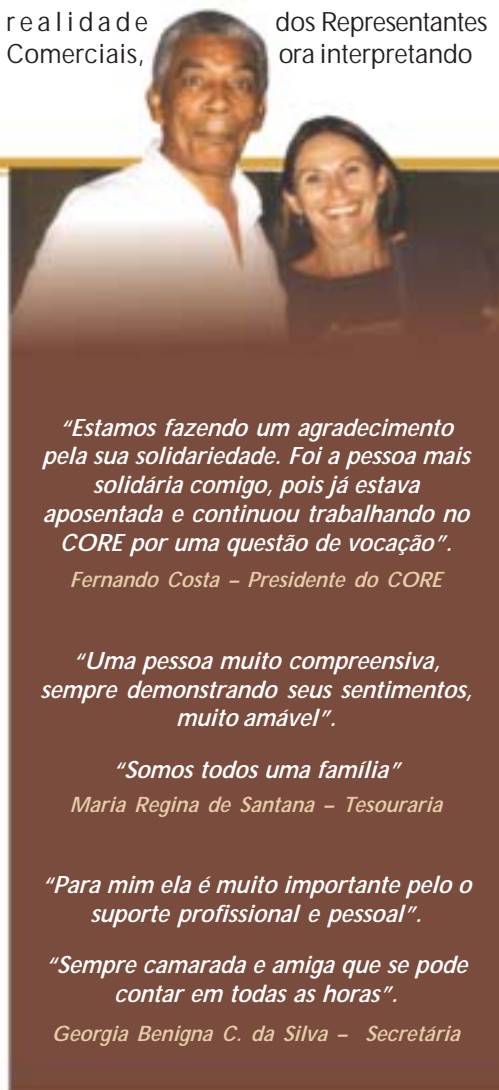
Aliados a tantos acontecimentos recentes, que têm sugerido mudanças radicais em nosso sistema político e social, o CORE, SIRCOPE, ARCEPE e SBR uniram forças e promoveram no último dia 5 de Abril, em comemoração aos 60 anos do SIRCOPE, o I Seminário SIRCOPE – SBR que, além de difundir informações, se engajou na Campanha Fome Zero, promovida pelo Governo Federal,

arrecadando alimentos não perecíveis. O evento aconteceu na sede do CORE sobre o tema “OS DIREITOS E DEVERES DO REPRESENTANTE COMERCIAL PERANTE O NOVO CÓDIGO CIVIL”, obtendo uma ótima receptividade por parte do público, pois o Novo Código foi elucidado de forma a contextualizar a realidade dos Representantes Comerciais, ora interpretando

## HOMENAGEM

### Maria Emília. 37 anos de pura dedicação

Formada em 1970 pela UFPE no curso de Secretariado, Miss Mary, como é carinhosamente chamada pelos amigos, iniciou seus trabalhos no CORE desde 1966 no setor de cobrança. Logo, foi transferida para a função de secretária, se aperfeiçoando através de cursos realizados aqui e em outros Estados do Brasil e se tornando secretária executiva do CORE. Por ela, passaram três gestões diferentes e muitas amizades “sempre com muita confiança e transparência no trato”, diz ela. Porém, após tantos anos de reconhecida dedicação, foi chegada a hora da sua aposentadoria e os amigos do CORE não podiam deixar de prestar-lhe uma honrosa homenagem. Para isso, foi realizada uma festinha com bolos, salgadinhos, refrigerantes e entregues duas placas em sua homenagem, pelas mãos do presidente do CORE Fernando J. da Costa e um buquê de flores pelas mãos do Sr. Róseo Leite Cartacho.



*“Estamos fazendo um agradecimento pela sua solidariedade. Foi a pessoa mais solidária comigo, pois já estava aposentada e continuou trabalhando no CORE por uma questão de vocação”.*

Fernando Costa – Presidente do CORE

*“Uma pessoa muito compreensiva, sempre demonstrando seus sentimentos, muito amável”.*

*“Somos todos uma família”*

Maria Regina de Santana – Tesouraria

*“Para mim ela é muito importante pelo o suporte profissional e pessoal”.*

*“Sempre camarada e amiga que se pode contar em todas as horas”.*

Georgina Benigna C. da Silva – Secretária

as dúbias redações da legislação, ora esclarecendo dúvidas comuns a um novo Código.

Com essa iniciativa, primeira de muitas outras, o SIRCOPE mostrou que é possível praticar os deveres de cidadão quando se tem vontade. Os alimentos arrecadados no evento foram doados à Ordem da Bem Aventurada Virgem Maria do Monte Carmelo. Aguardem, pois o II Seminário ocorrerá em 7 de Junho e desde já, estamos contando com sua presença e participação.

Se você deseja realizar doações para a Ordem, basta ligar para o Convento das Carmelitas: (81) 3458.1029. Sua contribuição será muito bem vinda.



## HISTÓRIA DE VENDEDOR



Esta sessão é voltada para todos os Representantes Comerciais representados pelo CORE-PE e que têm alguma história engraçada ou interessante para contar. Envie uma mensagem, com o seu nome e o nome da empresa, narrando sua “história de vendedor” para a redação desse Jornal. Em breve ela se tornará pública, assim como, quem a contou. **Envie sua história para o CORE-PE: core-pe@hotmail.com.br**

EXPO  
FERRAGISTA  
2003

Agende-se!

FEIRA INTERNACIONAL DAS INDÚSTRIAS E FORNECEDORES DE FERRAMENTAS, FERRAGENS E MATERIAIS PARA ELETRICIDADE E HIDRÁULICA

Início: 02/07/03 - Término: 06/07/03

Cidade: SÃO PAULO - SP

Local: EXPO CENTER NORTE

MIDIAGRUPPO eventos

COMERCIAIS LTDA.

Telefone: 11 - 5687-8522

Fax: 11 - 5687-3446

E-mail: feira@bricolage.com.br

Home Page: [www.bricolage.com.br](http://www.bricolage.com.br)

VISITE O SITE DO CORE-PE:

<http://www.core-pe.org.br>

O SITE DO REPRESENTANTE  
COMERCIAL DE PERNAMBUCO

Ninguém duvida de que mania de brasileiro mesmo é o nosso tradicional cafezinho. Ainda mais com a bendita ajudinha dos fabricantes que, aproveitando o embalo dessa mania nacional, vêm aprimorando, cada vez mais, a bebida nossa de cada dia, com aromas e gostos especiais, expresso, com chantilly, no coador de pano, no coador de papel e por aí vai. Mas, cuidado, pois esse hábito, se não



**Preferência Nacional**

controlado em sua quantidade e qualidade do produto que tomamos, pode custar caro para a saúde de algumas pessoas, principalmente para aquelas que vêm tentando controlar o

colesterol. Alguns nutricionistas são unânimes em afirmar que algumas substâncias

podem contribuir para o aumento na taxa de colesterol e até mesmo da pressão arterial. Portanto, devemos nos reeducar quanto a esse hábito milenar, procurando apreciar mais essa bebida pela sua qualidade e não pela quantidade.

## BOLSA DE OPORTUNIDADE



**Oportunidade Única. SEMP TOSHIBA inova com processo de venda direta ao consumidor final**

Fique atento. A SEMP TOSHIBA está buscando empresas de representação que possuam equipe própria, visando criar uma rede vencedora de representantes. O foco será o faturamento direto ao consumidor no segmento SOHO (Small Office Home

Office), maximizando, desta forma, a possibilidade de ganhos para todos. A oportunidade é apenas para empresas com equipe já montada e não para representantes autônomos. Os interessados devem efetuar o cadastro no site abaixo:

<http://redederepresentantes.semptoshiba.com.br/cadastrarede.html>

Cadastro	Segmento
Oxydean Comercio e Distribuição Ltda	Ar-Condicionados
Lacur Confeções	Moda Feminina
D connection / Sprint-Imex	Móveis, Luminárias, Objetos de decoração
Autobos Indústria e Comércio de Equipamentos Ltda (Vili Parma)	Auto falantes
Stilo Plast Ind. E Com Ltda	Plástico (Linha Pet Shop)
Algo mais Indústria Têxtil Ltda	Têxtil (Roupões, toalhas, artigos horto hospitalares)
Segaflo do Brasil Pisos Ltda	Pisos marmorizados
Fest Importação e Exportação Ltda	Instrumentos, Peças, equipamentos e aços especiais
Venze Ind. Com. de Confeções Ltda	Vestuário
Prosaber	Papelaria e informática
Hunter Sports	Roupas esportivas e materiais técnicos
Empresa de equipamentos de embalagens	Equipamentos de embalagens
Pasquale Indústria e Comércio Ltda	Materiais Elétricos, eletrônicos e telecomunicações
Calçados Arroyo	Calçados militares
SolBrasil Soluções e tecnologias Ltda.	Produto eletro-eletrônico (telefonia)
Seef Soluções em Embalagens	Embalagens Plásticas
Kids Produções	CD de músicas com histórias da Bíblia, kit com livros
M. e Martini Industrial Ltda	Confeção
Indústria Rigua Mecânica Ltda	Metal Mecânica (Plataformas Elevadoras e Implementos Agrícola
Semp Toshiba Informática Ltda	Equipamentos de Informática (Computadores e Notebooks)



## Trajectoria exemplar de amor à profissão

*"Cumprindo o imutável e sublime chamamento do Grande Arquiteto do Universo, partiu no dia 24 de abril / 2003 para o Oriente Eterno, o nosso Decano Plínio Afonso de Farias Melo. Perde a categoria dos Representantes Comerciais, o ATALAIA, que dedicou grande parte da sua existência, na luta pelas conquistas dos direitos dos outrora chamados CAIXEIROS VIAJANTES.*

*Com certeza, partiu gratificado. Não só pelo privilégio do dever cumprido, como exemplar chefe de uma ilustre família, que seguindo os ditames de sua honrada competência, premiou a nossa sociedade com uma bonita prole, formada por renomados juristas, médico e até ministro de estado.*

*Mas o seu segundo maior mérito, foi através de sua luta, legar a nossa categoria o direito do reconhecimento da nossa profissão. Encabeçando um movimento que durou alguns anos, conseguindo finalmente a criação da lei nº 4886, sancionada em 1965 no governo do General Castelo Branco e alterada com a lei nº 8420 / 92 ampliando o leque dos nossos benefícios.*

*Falar do seu caráter de sua inteligência e de sua inquestionável dedicação à causa em comum do Representante Comercial, teríamos de ocupar todas as páginas desse pequeno informativo, ficando ainda muito a registrar.*

*Nós que fazemos o Conselho e o Sindicato dos Representantes Comerciais de Pernambuco, registramos aqui as nossas condolências a sua família consanguínea extensiva a todos nós como a família que ele carinhosamente adotou.*

*Repousa em paz Dr. PLÍNIO AFONSO DE FARIAS MELO, e que, ao integrar a milícia celeste, possa continuar velando por nós."*

Severino Nascimento Cunha - Presidente do SIRCOPE



O Jornal do CORE-PE é o informativo bimestral do Conselho Regional dos Representantes Comerciais de Pernambuco.

CORE-PE - Estrada dos Remédios, 2140 - Madalena, Recife-PE - CEP: 50750-000. Fone: (81) 3228.1411 / Fax: (81) 3228.1496. Site: [www.core-pe.org.br](http://www.core-pe.org.br) / e-mail: [core-pe@hotlink.com.br](mailto:core-pe@hotlink.com.br)

Presidente - Fernando José da Costa  
Diretor Tesoureiro - Severino Nascimento Cunha  
Diretor Secretário - Mário Costa Carvalho  
Diretor Suplente - Edson Ferreira da Silva  
Conselheiros - Gilvan Antônio, Henrique Saraiva; Gilvar Calado Ribeiro; José Jesus Bonora; Nelson dos Santos Silva; Sebastião Leite de Aguiar; José Ramon Pipa Ferreira; Alberto Cerdeira Rebelo - Adilson Lima de Azevedo Lira

Tiragem: 5.000 exemplares / Gráfica: Fac Form / Edição: Fernando José da Costa - Presidente / Jornalista Responsável: Gustavo C. Alves (DRT: 2264) / Projeto Gráfico, Diagramação e Redação: CQueiroz Comunicação (81) 3429.5846

Para receber gratuitamente este jornal na sua empresa, cadastre-se através do e-mail [core-pe@hotlink.com.br](mailto:core-pe@hotlink.com.br)