



Jornal do

CORE-PE

Conselho Regional dos Representantes
Comerciais de Pernambuco

ANO II • Nº 10 • MARÇO / ABRIL • 2004

“Del Credere” é derrubado.

Representantes
COREs e
todo o país se
em uma só
últimos tempos;
de Lei 1.742/
deputado Luiz
propunha a
Credere” e
tação de
bilização
a p ó s
gociação,
retirou
não pode
mesma

O
seus

contrato entre empresas e
representantes comerciais
não pode estabelecer para as
firmas de representação a
responsabilidade pelo
pagamento de créditos de
terceiros ao adquirirem produtos
ou serviços da empresa
representada. A função do
representante comercial é de
agenciar clientes e mediar a relação
entre estes e a representada, através
de propostas e pedidos. A
prerrogativa de aceitar ou
não o pedido cabe ao

Comerciais,
Sindicatos de
movimentaram
direção nesses
derrubar o Projeto
2003 de autoria do
Carlos Heinze que
volta do “Del
também a limi-
indenizações. A mo-
não foi em vão, pois,
muita discussão e ne-
o próprio deputado,
seu Projeto de Lei, que já
mais ser reapresentado na
sessão legislativa.

setor de crédito / cobrança da representada,
o qual tem maiores condições de consultar
uma empresa prestadora de informações.

A decisão pela derrubada do Projeto de
Lei 1.742/2003 reforça, ainda mais, uma
tendência de proteção às partes mais fracas
das relações comerciais e a necessidade de
se proteger a pequena empresa, que possui
uma relação com empresas muito maiores
em contratos de representação e o
engajamento de todos nessa luta foi de
fundamental importância para mais essa
vitória. Varremos a volta do Del Credere
direto para o lixo.

Acompanhe abaixo os Artigos da Lei
8.420 de 8 de maio de 1992 que trata do
assunto:

ARTIGO 27º - Do contrato de
representação comercial, além dos elementos
comuns e outros a juízo dos interessados,
constarão, obrigatoriamente:

j) indenização devida ao representante,
pela rescisão do contrato fora dos casos
previstos no artigo 35, cujo montante não
poderá ser inferior a 1/12(hum doze avos) do
total da retribuição auferida durante o tempo
em que exerceu a representação.

ARTIGO 43º - É vedada no contrato de
representação comercial a inclusão de
cláusulas Del credere.

REQUERIMENTO

Excelentíssimo Senhor Presidente da Câmara dos Deputados

Requero nos termos do art. 104 caput
desta Casa Legislativa a retirada do PL Nº 1742/2003

Saia das Sessões. de

LUIS CARLOS
Deputado Federal

Requerimento
do Deputado
Luiz Carlos
Henze,
retirando seu
projeto de Lei.



CORE-PE apresenta o novo Guia do Representante Comercial.

O novo guia do RC
já está pronto e
esperando por você.
Com uma nova capa e
c o m p l e t a m e n t e
redigramado, o guia

apresenta um modelo de contrato de
representação, dicas, leis, códigos de ética,
etc. Venha até o CORE-PE ou SIRCOPE e
adquira já o seu exemplar.

SIRCOPE: Av. Abdias de Carvalho, 899 –
San Martin –Recife-PE. Cep:50750-360 –

Fone/Fax: (81) 3226-1839/32634799.
sircope@uol.com.br.

CORE-PE: Estrada dos Remédios, 2140 –
Madalenen - Recife-PE . Cep:50750-000.
Fone: (81)32281411. www.core-pe.org.br
corepe@veloxmail.com.br.



EDITORIAL

A função do líder e liderado.

Finalmente estão descobrindo que, muito mais que um diploma e certificado de MBA's é preciso um corpo de colaboradores motivados, aí esta a função indispensável do profissional de vendas, no corpo integral da empresa, pois este é o grande alavancador dos negócios, digo no sentido figurado da palavra.

Já existe uma conscientização que uma equipe homogenia, valorizada e motivada é mais importante que, um grupo de diplomados, mestres e doutores que não tem vocação, onde geralmente são egocêntricos, causando grandes problemas com auto-suficiência, e competição nas empresas.

Sabe-se perfeitamente que a máquina não pensa e nem resolve problemas pessoais,

elas são frias e calculistas, não substitui o calor humano. É preciso uma política de recursos humano atraente, transparente que, crie e mantenha o "clima organizacional" positivo, onde as expectativas individuais dos colaboradores sejam respeitadas e exista o comprometimento coletivo com a boa "performance" do desempenho da empresa, completada com a figura indispensável do representante comercial.

A forma de se alcançar um "clima organizacional" favorável nas empresas é muito simples. O líder deve lembrar que seu colaborador é humano e como tal, necessita de compartilhar suas expectativas, sonhos, anseios e problemas.

Fernando J. da Costa – Presidente do CORE-PE

Aviso importante

O Representante Comercial que estiver em atraso com a anuidade 2004, que já venceu desde 31 de Março, deve procurar a sede do CORE-PE, com urgência, para regularizar sua situação. A partir de 1º de Junho, por força de lei, estaremos encaminhando as anuidades não pagas para o CDL para sua devida negativação no SPC. Informe-se sobre o parcelamento de anuidades atrasadas no próprio CORE-PE e se regularize. Proporcione ainda mais força para nossa categoria.

Presidente da CNC visita a Fecomércio de Pernambuco.

O presidente da Confederação Nacional do Comércio, Dr. Antônio de Oliveira Santos, visitou no mês de março deste ano, a Federação do Comércio do Estado de Pernambuco – Fecomércio, oportunidade em que foi tratado assuntos de interesse da instituição. Após o encontro de trabalho,



o presidente da Fecomércio; Dr. Josias de Albuquerque, reuniu na sede do SENAC, a sua diretoria, formada pelos presidentes dos Sindicatos filiados a Federação, afim de receber o ilustre visitante. Durante o ágape, o Dr. Josias, usando da palavra informalmente, destacou o apoio que a Fecomércio vem recebendo da CNC – Confederação Nacional do Comércio, através do seu

presidente; Dr. Antônio de Oliveira Santos.

Foi realmente um encontro muito positivo, renovando-se as perspectivas de aprovações da CNC, nos projetos da Federação do Comércio do Estado de Pernambuco.



Josias Albuquerque (Pres. Fecomércio, SESC E SENAC), Severino N. Cunha (Pres. SIRCOPE), Antonio Oliveira Santos (Pres. Confederação Nacional do Comércio), Gilvar Calado Ribeiro (Dir. Tesoureiro SIRCOPE), Fernando J. da Costa (Pres. CORE-PE).



SIRCOPE
Sindicato Representantes Comerciais do Estado de Pernambuco

Planejar a compra do imóvel agora está mais fácil para os RCs.

Se você já sonhava com a compra do imóvel residencial ou comercial, este é o melhor momento para que esse sonho se realize. No último dia 19 de abril o CORE-PE e o Sircope assinaram contrato com a Caixa Econômica Federal através da Caixa Consórcios, viabilizando o convênio operacional para a comercialização de cotas de consórcio imobiliário destinados apenas aos Representantes Comerciais registrados no CORE-PE e em dia com suas contribuições.

Os grupos para essa modalidade de consórcio são compostos conforme o prazo de pagamento (60, 90 e 120 meses) e o valor da carta de crédito varia de R\$15 mil a R\$150 mil, com a correção das prestações e do valor do crédito realizada anualmente (a contar da constituição do grupo), pelo INPC (Índice de Preços ao

Consumidor), índice que mais acompanha as variações salariais. O contrato de consórcio não gera resíduos e também não existe incidência de juros sobre o valor das prestações e nem sobre o saldo devedor, o que torna o consórcio bem mais atraente frente a um financiamento normal. Mensalmente são contemplados, no mínimo, três consorciados por sorteio, lance fixo (20% do valor do saldo devedor) e lance livre (maior percentual de amortização). Nos lances é possível a utilização do FGTS, bastando para isso, que o consorciado se enquadre nas regras de utilização do fundo de garantia para habitação.

Sem dúvida preparamos a melhor oportunidade para você planejar a compra do seu imóvel, seja ele usado, novo, comercial ou residencial.

Para maiores informações procurar Silvano da CEF pelo fone 3419.0045

Você pode fazer uma simulação da carta de crédito e saber prazos e valores das prestações pela Internet, no site da Caixa Consorcios: www.caixaconsorcios.com.br, ou pela central de relacionamento 0800 702 4000, ou ainda nas agências da Caixa em todo o Brasil.



Severino N. Cunha (pres. do SIRCOPE), e representante da Caixa.

Fernando J. da Costa, Severino N. Cunha e os representantes da Caixa.

PAPO COMERCIAL

com Maria das Neves

Maria das Neves, sócia da Corene, conta um pouco de sua trajetória como Vendedora e Representante Comercial.

“A mudança é a única constante em nossas vidas. O segredo para ser um bom vendedor é... saber se adaptar ao novo, além de ser curioso e criativo no relacionamento com o cliente”.

CORE-PE - Como você iniciou sua carreira de Representante Comercial e quais as principais dificuldades encontradas?

Maria das Neves - Eu trabalho desde os 12 anos de idade, sou natural de Campina Grande e cheguei aqui no Recife em 1965. Por muitos anos eu fui vendedora de loja e em 1970 a Colorado Rádio e Televisão me convidou para ser demonstradora, promotora na Região e durante 13 anos eu viajei quase todos os Estados do Nordeste como Promotora. Logo fui transferida para São Paulo e depois para o Rio de Janeiro onde passei 8 anos como supervisora de promoção. Após esses 8 anos voltei para o Recife onde voltei a ser vendedora, o que sempre gostei de ser pela oportunidade de ganhos acima da média, por conta das comissões.

Quando as dificuldades encontradas posso citar, principalmente, o preconceito, por eu ser mulher, muito comum na época e principalmente aqui no Nordeste. Hoje eu me sinto vitoriosa e realizada profissionalmente não pelos ganhos materiais que obtive, mas sim pelo reconhecimento que possuo no mercado

CORE-PE - Qual o segredo para ser um bom Representante Comercial?

Maria das Neves - Ser Representante Comercial é uma responsabilidade muito grande porque não é só tirar pedido e ganhar comissão. Para ser um RC você tem que ter vocação e paixão, como em qualquer outra profissão. A mudança é a única constante



em nossas vidas. O segredo para ser um bom vendedor é conhecer muito bem o seu produto e saber se adaptar ao novo, além de ser curioso e criativo no relacionamento com o cliente. É quase como fazer cinema porque tem que ter muita sensibilidade para captar as coisas que acontecem ao seu redor e saber construir um bom relacionamento com seu cliente. Não existe nada melhor do que comprar o problema do lojista e do consumidor e fazer dinheiro com isso, é justo não é? (risos)

CORE-PE - Você contou com algum apoio familiar ao longo de sua carreira?

Maria das Neves - Dentro de minha trajetória de vida eu me considero um milagre brasileiro, porque eu nasci na roça, dentro do mato em São José da Mata, a 13 km de Campina Grande, um lugarejo que veio ter água potável há aproximadamente 10 anos atrás. Meu pai foi professor e minha mãe era comerciante de feira. Foram eles que me ensinaram o ofício do comércio e me levaram à cidade grande para estudar. Esse foi meu grande apoio familiar.

CORE-PE - Qual o ponto mais positivo dentro do seu segmento de eletro/eletrônicos?

Maria das Neves - Cada segmento tem sua característica própria. Porém, eu tenho uma verdadeira paixão pelo segmento de eletrodomésticos. Por exemplo, se você me perguntar hoje quanto é que eu ganho eu não saberei lhe responder, porque o que eu quero mesmo é vender, sem limites. Eu sou muito ambiciosa, mas não sou gananciosa. Às vezes paro para pensar em como as pessoas conseguiam viver sem eletrodomésticos e aparelhos eletrônicos. Sem o liquidificador, sem o celular, sem uma geladeira. Isso é que me faz ter orgulho de estar neste segmento: Proporcionar conforto ao consumidor.

Biblioteca e videoteca do CORE-PE. Um acervo que é todo nosso.



Acompanhar o desenvolvimento e poder atualizar-se é importante em qualquer segmento em que você atue. Para que possa ampliar seus conhecimentos e melhorar ainda mais seu desempenho profissional, você conta com a biblioteca e videoteca do CORE-PE, que dispõem de livros e vídeos voltados especialmente para um melhor aprimoramento do potencial dos Representantes Comerciais. No momento a biblioteca já conta com 58 itens entre livros e manuais e 26 vídeos todos voltados para os interesses e para o aprimoramento do RC.

Conheça alguns dentre muitos títulos disponíveis em nosso acervo:

- **Livros:** Como vender num mercado competitivo; Supervendedores; Um guia para administração do tempo; O executivo e o novo código do consumidor;
- **Vídeos:** O fechamento da venda; Marketing de serviços vols.1 e 2.

Novas aquisições:

- **Livros:** Liderança e criatividade Vol 1 e 2; Marketing; o menor caminho entre o produtor e o consumidor; O poder do pensamento positivo; Lições de Direito Comercial;
- **Manual com vídeos:** Vendas Face a Face; Redução de Custos e Desperdícios;
- **Vídeos:** Motivação e Atendimento ao cliente; Marketing e Vendas.

Existem muito mais livros e vídeos a sua disposição. Para consultar sobre a locação dos livros e como assistir as fitas na sede entre em contato com o CORE-PE, nos telefones: (81) 3228.1485/1079/1161.

MOVEXPO 2005 é lançada oficialmente na FIEPE.



Aproximadamente 150 pessoas participaram do lançamento da Movexpo 2005.

A 1ª Feira Nacional de Móveis para a Região Nordeste (MOVEXPO), foi lançada em 22 de abril no auditório da FIEPE, Recife, reunindo cerca de 150 convidados, entre fabricantes de móveis, autoridades, imprensa e lideranças setoriais como o

presidente da FIEPE, Jorge W. Corte Real.

O evento, que reunirá aproximadamente 150 expositores acontecerá de 26 a 30 de abril de 2005, no Centro de Convenções (PE). Os responsáveis pela realização da feira apresentaram as propostas do projeto que pretende movimentar R\$ 150 milhões, durante a sua realização e nos meses seguintes ao evento. O presidente da FIEPE, Jorge W. Corte Real, prestigiou o evento e falou sobre a importância de um acontecimento como este ser realizado no estado. “A feira dá a Pernambuco uma oportunidade de mostrar ao país a qualidade dos produtos do estado possibilitando a troca de experiência com os demais fabricantes de móveis”, afirmou.

DENÚNCIA. Preocupados com futuras complicações e, até mesmo, generalizações, convocamos os companheiros de profissão a repassar para este CORE-PE, **anonimamente**, o nome de colegas ou empresas de Representação Comercial que estejam exercendo irregularmente suas atividades. Ou seja, que estão trabalhando sem o devido registro nesta Autarquia, prejudicando, assim, todos os que se encontram regularizados de forma devida. Essa é uma atitude de combate ao informalismo e de preservação da imagem de nossa profissão, evitando que todos sejam penalizados pela atitude errada de alguns.

Desde já agradecemos a colaboração.

VISITE O SITE DO CORE-PE:

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

O SITE DO REPRESENTANTE COMERCIAL DE PERNAMBUCO

Como se manter em dia com a saúde.

Para se manter saudável a adoção de pequenos hábitos diários pode ser de grande ajuda, principalmente para quem não costuma praticar nenhum esporte. Veja como você pode melhorar sua qualidade de vida:

- Mudar seus hábitos alimentares e incluir nas refeições alimentos mais saudáveis e menos calóricos, o que não quer dizer que você tenha que fazer dieta, a não ser que seja recomendada por um médico;

- Caminhar pelo menos meia hora por dia estimula a circulação sanguínea, facilita o transporte de oxigênio, melhora a absorção de nutrientes pelo organismo e aumenta a capacidade respiratória;

- Em vez de ir de elevador opte pela escada, assim você também estará fazendo exercícios.

Esses pequenos hábitos podem mudar muito sua vida, ajudando no combate às doenças cardíacas, à obesidade e ao stress. Não esqueça que quaisquer dúvidas devem ser tiradas com um médico, só ele poderá indicar quais os melhores procedimentos para cada tipo de problema de saúde.

Associados podem se consultar na sede do SIRCOPE, basta ligar para: 3226.1839 nos horários das 9:00 às 12:00 ou das 13:00 às 18:00, de segunda a sexta, e agendar sua consulta.



Banco de Oportunidades

Multinacionais selecionam Representantes Comerciais.

As oportunidades não costumam bater duas vezes em nossas portas, portanto aproveitem. A fim de ampliar seus negócios em nossa região, a **Yamaha** e a **Ethicompany** abrem seleção para

Representantes Comerciais. Os interessados em participar desta seleção devem entrar em contato urgente com o CORE-PE para adquirirem maiores informações.

BOLSA DE OPORTUNIDADE

Quer ampliar as representações? Então não deixe de conferir nossa bolsa de oportunidades que oferece mais de 80 alternativas a sua escolha. O CORE-PE disponibiliza várias chances para melhorar seus negócios, para entrar em contato e saber mais sobre essas e outras ofertas, ligue para o fone: (81) 3228.1411 ou envie um e-mail para corepe@veloxmail.com.br.

Empresas	Segmento
Sulpack	Máquinas p/ fechamento de embalagens
DTI Comércio e Serviços Ltda	Pintura e tinta Industrial, revestimento, hidrojetamento
Trato Flora Cosméticos	Cosméticos
Datalax Processamento de dados Ltda (Geraldo Gonçalves de Lima)	Software Aplicativo
Triplax Perfilados Plásticos Indústria e Comércio Ltda	Tubos e perfisados termoplásticos em PVC, PP, PE, PA, PS, ABS, AC, EVA, PEAD
RENAD-Registro Nacional de Animais Domésticos.	No Break, Estabilizadores e Filtros de linha
Pultratos Indústria e Comércio de Transformadores Ltda	Pet Shops e Clínicas Veterinárias (Sistema de identificação de animais domésticos)
Empresa de Construção civil	Construção Civil
RG Designes e acessórios	Vinhos e Espumantes Argentinos
Vinícola Leblon do Brasil Ltda	Aviamentos para roupas íntimas e modas em geral
Larcimar Confeccões Ltda	Confeccões (Malhas)
Indalabor Laboratório Farmacêutico Ltda	Laboratório Farmacêutico
Magic Hologram	Selos Holográficos de Segurança, ingressos anti-falsificação e pulseiras de identificação
Reimelt Ltda	Equip p/ ind. Alimentícia, petroquímica, farmacêutica
Pontosoft Informática S/C Ltda	Sistemas e serviços p/ Internet
Indústria Souza Fitas	Fitas decorativas
Qualysal Alimentos do Brasil Ltda	Beneficiadora de sal marinho
Credimaster Serviços	Cartões de Crédito
PSI Com. de Computadores Ltda	Informática
Yamaha Musical do Brasil Ltda	Instrumentos musicais

Agende-se!

Fispal Alimentos 2004 – Feira Internacional da Alimentação.

15 a 18 de Junho de 2004.

Linhas de prod. e/ou serv: Equipar, treinar e abastecer o pequeno varejo nacional, oferecer ao grande varejo novas ferramentas e fornecedores e incentivar a exportação de produtos com valor agregado.

Local: Parque do Anhembi – São Paulo - SP / www.fispal.com

Franca 2004 - Feira Internacional de Calçados, Acessórios de Moda, Máquinas e Componentes.

13 a 16 de Julho de 2004.

Linhas de prod. e/ou serv: Feira de lançamento da moda primavera-verão com a participação de grandes marcas para o setor coureiro-calçadista.

Local: Parque do Anhembi – São Paulo - SP / www.feirafranca.com.br

Fipan 2004 – Feira Internacional da Panificação, Confeitaria e do Varejo Independente de Alimentos

27 a 30 de Julho de 2004.

Linhas de prod. e/ou serv: Áreas relacionadas com a Panificação, a Confeitaria e o Varejo Independente de Alimentos. Com fornecedores de comunicação visual a veículos para delivery, de insumos e matérias-primas a alimentos industrializados, de acessórios a mobiliário.

Local: Expo Center Norte – São Paulo - SP / www.fipan.com.br



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 / e-mail: corepe@veloxmail.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 de Antonio H. S. de Moraes; Gilvar Calado Ribeiro; José Jesús Bonora; Nelson dos Santos Silva; Sebastião Leite de Aguiar; José Ramon Pipa Ferreira; Ivo Alberto Cerdeira Rebelo; Adilson Lima de Azevedo Lira

Tiragem: 4.000 exemplares / Edição: Fernando José da Costa - Presidente CORE-PE/ Projeto Gráfico, Diagramação e Redação: CQueiroz Comunicação (81) 3429.5846.

Para receber gratuitamente este jornal na sua empresa, cadastre-se através do e-mail corepe@veloxmail.com.br