



TRIÊNIO 2005-2008

Eleição Core-PE

Esse ano foi época de eleição para os membros do CORE-PE, que escolheram o responsável para presidir a instituição durante os três próximos anos, além de definirem também todos os seus novos diretores. A eleição aconteceu no dia 02 de fevereiro e Fernando José da Costa, atual presidente, foi eleito novamente para ficar a frente da instituição.

A eleição da chapa única concorrente ao pleito eleitoral para formação de 1/3 do Conselho Regional dos Representantes Comerciais de Pernambuco aconteceu no dia 27 de janeiro e, na ocasião, foram eleitos Fernando Tavares Benevides, Alberto Cardoso Rego Filho e Mário Costa Carvalho. Como suplentes foram eleitos Carlos Alberto de Souza, José Ramon Pipa Ferreira e Ricardo Portela Câmara. Em reunião extraordinária o Conselho elegeu o presidente Fernando José da Costa e a diretoria do

CORE, para o triênio 2005/2008.

Diretoria Core para o Triênio 2005-2008

Diretores do SIRCOPE (Sindicato dos Representantes Comerciais e Empresas de Representação Comercial de Pernambuco)

- 1 - Severino Nascimento Cunha
- 2 - Fernando José da Costa
- 3 - Edson Ferreira da Silva
- 4 - Miguel de Assis Bezerra
- 5 - Gilvar Calado Ribeiro
- 6 - Nelson dos Santos Silva

1/3 - Representantes Comerciais no efetivo exercício da profissão eleitos em chapa única:

- 1 - Fernando Tavares Benevides
- 2 - Alberto Cardoso Rêgo Filho
- 3 - Mário Costa Carvalho

Suplentes:

- 1 - Carlos Alberto de Souza
- 2 - José Ramon Pipa Ferreira
- 3 - Ricardo Portela Câmara



Laboratório de Produto Farmacêutico procura representantes em Pernambuco

O Laboratório Farmacêutico Novo Horizonte do Brasil LTDA está solicitando, junto aos sindicatos dos representantes comerciais, interessados em trabalhar com produtos de excelente qualidade e que oferecem ótimos lucros. A Indústria farmacêutica de Medicamentos Fitoterápicos, Suplementos Alimentares, Alimentos Funcionais e Completa Linha de Mel e Derivados foi fundada em 1995 e vem construindo até hoje um completo trabalho na área de farmacologia.

Interessados favor entrar em contato com o CORE-PE.



EDITORIAL

O poder da mente

Influenciamos e somos influenciados. Daí o cuidado que devemos ter quando emitimos nossas palavras e quando exercemos nossos comportamentos no ambiente de trabalho. Da mesma maneira, precisamos ter certeza de como somos afetados pelo ambiente através do que recebemos das pessoas, do ar que respiramos, da mesa de trabalho, do telefone que atendemos, das pessoas que recebemos, da alimentação e da bebida que ingerimos.

Veja bem, muitas vezes estamos de bom humor e de repente somos obrigados a receber, por missão da nossa profissão, pessoas deprimidas, complexadas, mal-humoradas, decepcionadas, raivosas, pessimistas... aí somos surpreendidos com a mudança da nossa qualidade de energia, ficando a partir daí o dia comprometido.

Saliento que o contrário também poderá ocorrer, quando recebemos pessoas bem-humoradas, tranqüilas, alegres e com fluxo de energia positiva, deixando-nos um saldo positivo e acúmulo de energia para todo o dia.

Todas as pessoas, assim como os grupos, precisam ter um mínimo de energia para poderem funcionar e elevar todo ambiente positivamente.

Fernando José da Costa.

Saiba como fidelizar o seu cliente

Com a nova economia global, que envolve o mercado, torna-se cada vez mais difícil entender os gostos dos clientes, atender a todas as necessidades e, principalmente, a todas as suas exigências. Embora esse aspecto se apresente como um desafio para as empresas, o conhecimento da clientela é uma questão essencial para o alcance e permanência do seu sucesso. E para se chegar a um nível razoável de conhecimento do cliente, a empresa deve ter em mãos um instrumento fundamental: a informação. Através dessa ferramenta, a empresa terá mais acesso ao "mundo" do cliente e só assim poderá oferecer um diferencial.

A rede de informações cria um consumidor cada vez mais consciente e exigente e a qualidade torna-se uma condição de permanência no mercado e não mais um diferencial. E dentro desse quadro é importante lembrar que um cliente insatisfeito dá mais o que falar do que um satisfeito e, uma falha aqui e outra ali, pode causar uma bola de neve de informações negativas ligadas a sua empresa. Em contraponto a isso, um cliente encantado, satisfeito e entusiasmado voltará sempre a empresa e indicará o produto ou serviços a outros.

Como nenhuma relação interpessoal é mecânica, a procura por um certo vínculo com o cliente vem sempre em boa hora, já que o faz sentir acolhido e envolvido em clima agradável e satisfatório. Então, é importante não esquecer que a tão sonhada fidelização está intrinsecamente ligada à qualidade do relacionamento da empresa com seus clientes.



O consumidor não deve ser feito de "trouxa"!

Algumas dicas para você evitar transtornos na sagrada

hora do lazer, quando for ao cinema ou shows:

1 - Como garantia, sempre guarde anúncios de promoções de evento assim como o canhoto, para o caso de problemas posteriores com preço de ingresso, tipo de acomodação, distância do palco, etc.

cancelado, tiver sua data de realização alterada ou sua lotação estiver esgotada, você tem direito à devolução do valor pago. O mesmo se dá em caso de qualquer alteração na programação previamente anunciada.

2 - O estabelecimento deve informar a lotação ideal (número de lugares existentes no local do espetáculo), ficando proibida a venda de ingressos em número superior à lotação.

4 - Sempre que em algum evento for oferecido serviço de estacionamento, a empresa torna-se automaticamente responsável por seu veículo. Os estabelecimentos com mais de 50 vagas são obrigados por lei (Lei Estadual nº 10.927 de 08/01/91) a possuir seguro contra roubos.

3 - Quando o espetáculo ou jogo para o qual você pagou ingresso for



A redação do Jornal do Core conversou com o representante comercial da linha automotiva, Sebastião Leite, que nos contou um pouco sobre toda a sua trajetória profissional, suas aventuras no Rio de Janeiro e sua percepção de como está a profissão de representante comercial hoje. Confira!

1 - Como começou sua carreira de representante comercial?

Quando atuava na carreira militar, trabalhei no quartel das Cinco Pontas e na época da revolução achei que deveria enredar por novas caminhadas, então fui para o Rio de Janeiro e lá arranjei alguns amigos. Então, primeiro construí relacionamentos com os amigos, depois comecei a trabalhar como representante de uma associação que vendia cotas de participação.

2 - Antes de entrar no ramo automotivo em que segmento de representação você atuava?

Como eu disse anteriormente, vendia títulos, passava o final de semana lá trabalhando. E através de meus relacionamentos conheci também pessoas do ramo automotivo, que me levaram para vender auto-rádios Motorola, importados. E eu não tinha carro, mas sempre fui apaixonado por mostruários. É preciso envolver o cliente, tem que apresentar o produto, tem que saber diferenciar o seu produto dos outros. Então eu levava a amostra no braço mesmo, pegava os ônibus, descia no terminal e fazia o resto do percurso a pé, coisa que hoje é praticamente impossível.

Fui me apaixonando pelo ramo automotivo, já que eu tinha me inserido na representação da Motorola e então logo depois peguei uma própria representação de auto-rádio, no Rio de Janeiro. Depois surgiu outra oportunidade, em representação de pára-choques e foi aí que me desenvolvi. Nesse tempo eu vinha algumas vezes ver minha família. Então recomecei toda a minha vida de representação comercial e com o tempo passei a atuar em outras representações, me lançando de vez no mercado. Nesse período, recebi uma proposta de um dos grandes líderes da representação comercial e comecei a trabalhar com ele. Mas eu sou o tipo de pessoa que gosta de trabalhar pelos próprios métodos, então não demorei muito tempo na sociedade porque eu queria crescer e ele insistia na acomodação. Desfiz a sociedade e abri uma firma, onde estou até hoje.

3 - Quais as vantagens de trabalhar no segmento automotivo?

É um ramo bastante dinâmico, que está sempre mudando, se modernizando, sempre lançando novos produtos e é uma mercadoria que se tornou uma fonte

de desejo. Eu trabalho com acessórios, então, o carro vem zero, muitas vezes não tem acessórios e eu vou introduzindo. Tenho vídeo, tv, toda essa parte de cd, som automotivo e também a parte de embelezamento do carro, que seriam cadeiras esportivas, pneus especiais, etc. Todo esse mix tem um grande desenvolvimento, um grande crescimento, independente das próprias concessionárias já fazerem a comercialização desses produtos, produzidos pela OEM. Quer dizer, a Wolksvagem, a General Motors, a Fiat, a Ford, a Peugeot, a Renault etc. já têm esses produtos comercializados com a marca deles. Não estão aceitando mais produtos similares. Então tive que buscar um outro mercado, outros desafios, novos negócios, enfim, novos caminhos.

4 - Qual conselho você daria para um representante comercial novo?

Eu aconselharia que ele fosse um eterno aprendiz, mesmo que já tivesse uma capacidade já desenvolvida. Ele tem que estar sempre se reciclando, buscando outros caminhos, uma outra postura em relação à vida, pois quem não acompanhar o ritmo do mercado será deixado para trás e hoje tem internet, intranet, tanta forma de se atualizar. E a própria diretoria de nossas entidades está transformando o representante comercial numa empresa societária, com a dinâmica de complementar o trabalho da empresa nessas regiões que estamos atuando. Não existe mais o vendedor isolado, hoje, é a equipe que atua como um todo.

5 - Há quanto tempo você atua como representante comercial?

Há 30 anos.

6 - Então são 30 anos de satisfação?

Sim, de muita satisfação. Eu faria tudo outra vez e continuaria como representante comercial, que para mim não é um trabalho, é um encantamento. Ser representante comercial é lidar com as pessoas e lidar com as pessoas é ter uma formação holística, estar sempre se aprimorando pessoalmente também. Eu sou um apaixonado também por reciclagem, participo de uma palestra mensal, o Sábado Saberes, encontros da fina flor da RH, de psicologia, matemática, com um nível cultural bem elevado. É óbvio que eu não tenho esse nível cultural, mas o importante é receber a mensagem e saber que de alguma forma ela será benéfica para mim, para a minha esfera pessoal, para a minha família.

7 - Ser representante comercial, hoje, é mais fácil ou mais difícil que há 30 anos?

Profundamente mais fácil, desde que você tenha garra, perseverança, personalidade definida, amor ao que você se propõe a fazer. E o mercado está aí para ser desbravado, o Brasil está crescendo cada vez mais nesse ramo, com muita gente importando produtos para serem comercializados aqui. E essa parte de comercialização tem que ser via repre-

sentante comercial, via vendedor. Não digo nem o representante comercial, que já é um nível mais elevado, mas o próprio vendedor tem que ser valorizado e preservado e não pode se amedrontar com as novas tecnologias.

Eu acredito que seja um constante aprimoramento e tem que se ter uma especialização. É necessário sempre está fazendo cursos técnicos, de atualização e aprimoramento, as próprias fábricas inclusive, oferecem isso aos seus funcionários.

9 - Em relação ao aperfeiçoamento profissional, foi lançado recentemente pela FAMA um curso de representação comercial. Fale um pouco do curso já que você também está envolvido.

O curso começou há poucos dias, a turma já está participando com uma frequência altíssima, 67 alunos do total de 200, e foram apresentados os professores para esse grupo, passadas as disciplinas. E é muito bom observar nessas 67 pessoas uma garra, uma ansiedade, uma vontade de aprender e de participar. E além desse curso de representação comercial, a nossa faculdade está colhendo pessoas do ramo de veterinária, agronomia, engenharia, advocacia e outras atividades, para assim procurar outros ramos para abraçar, através de pessoas que já possuem negócios de representação comercial. Então, as aulas são contagiantes, os professores estão bastante motivados, passando as matérias com todo o empenho. Sentimos que eles se empenhariam 100% se nós participássemos e os estimulássemos a participar os 100%. Então, resumindo, estão todos motivados, a classe é bem heterogênea e cada um procura expressar o seu valor. E tudo isso é fruto de uma união da FAMA com o nosso líder Fernando Costa, presidente do CORE, motivado pela força e empenho de Severino Cunha, do Sircope. E todos que participaram do Conselho e diretoria do sindicato se empenharam para que isso acontecesse.

10 - Para finalizar, que tipo de mensagem você daria ao representante em geral?

Eu diria que ele necessita de imensa força íntima, formação, personalidade, mas também tem que ter uma grande benção de Deus e pedir sempre proteção ao nosso Mestre superior e pedir que ele nos ilumine sempre, como eu faço todos os dias. Daqui há dois anos nos encontraremos aqui no Papo Comercial novamente e faço questão de relatar toda experiência que adquiri no curso superior da FAMA. E é como sempre digo: certamente nos encontraremos nos pódios da vida.

Parabéns, feras!

O Conselho Regional dos Representantes Comerciais Pernambuco - CORE-PE e o Sindicato dos Representantes Comerciais e Empresas de Representação Comercial de Pernambuco - SIRCOPE parabenizam a todos os companheiros pela classificação na seleção para o **1º CURSO SUPERIOR**

TECNÓLOGO EM REPRESENTAÇÃO COMERCIAL EM NÍVEL DE GRADUAÇÃO DO BRASIL devidamente cancelado pelo MEC (Portaria nº 3953 de 02 de Dezembro de 2004) com direito a posterior Pós-Graduação, Especialização, Mestrado e/ou Doutorado, ministrado pela Faculdade do

Mercado Amplo - FAMA / Escola Superior de Marketing.

E você o que está esperando? Seja também superior.



Curso superior em representação Comercial tem ótima Adesão Faculdade FAMA e CORE firmam parceria e lançam curso voltado aos representantes

Recentemente, a Faculdade FAMA lançou o curso superior de Tecnologia em Representação Comercial, o primeiro curso de graduação no país voltado para os representantes comerciais. Tal iniciativa veio suprir a demanda de uma área que vem crescendo a cada dia, principalmente em nosso Estado, e que necessita de uma regulamentação e profissionalização para ser consolidada no mercado. A coordenadora do curso, **Vitória Santos**, conversou com o Jornal do CORE sobre o curso e suas vantagens.

1- Como surgiu a idéia de abrir um curso superior de Tecnologia em Representação Comercial?

Ele nasceu a partir da idéia de Dr. Fernando, que via na representação comercial a necessidade de uma valorização, já que a tendência hoje é que haja uma regulamentação da profissão e nós temos um grande volume de representantes comerciais no Estado. A concepção de representante comercial, que se tinha antigamente, como um caixeiro viajante, mudou, agora estamos num mundo moderno de negócios, necessitamos de novas tecnologias, então precisava se valorizar mais a profissão. Como a maior parte desses representantes comerciais são pessoas que já têm uma certa idade e os jovens que estão enveredando por essa área normalmente são os que herdaram esse caminho da família, são empresas familiares que vão passando de pais para filhos, então, o que se está tentando é um resgate da importância que essa categoria traz para o Estado e uma profissionalização do representante comercial. Surgiu a necessidade de capacitar esses representantes enquanto gestores, enquanto empreendedores.

2 - O curso também é voltado para o empreendedorismo?

Também. Nós temos uma disciplina que se chama exatamente empreendedorismo, que é realizada no final do curso, quando ele já tem uma noção geral de tudo, principalmente na prática. Os alunos de representação comercial possuem a prática do dia-a-dia, mas, não conseguem aperfeiçoar o trabalho. Por exemplo, eles têm mil clientes, mas ano-

ta dados e informações em papel, quando poderiam ter fichas no computador, fazer um monitoramento e é exatamente isso que essa disciplina procura trabalhar. A coisa é feita muito no boca a boca, na confiança, não existe realmente um processo organizacional, então através dessa cadeira eles aprendem a otimizar o tempo, a dinamizar a empresa e, quem não tem empresa, a como abrir uma.

3 - Para fazer parte do curso seria necessário já estar dentro da área de representação?

Não, o curso é indicado para quem já atua como representante comercial e também para os que desejam entrar nessa área, pois a parceria que a gente possui com o CORE é para justamente valorizar a categoria. Se você, por exemplo, é um profissional liberal e amanhã você quer ter uma pequena agência de representação você pode fazer o curso para ter as ferramentas necessárias e atuar na área e, depois, se filiar ao CORE, porque é muito importante o vínculo com alguma associação e a tendência, como eu já tinha dito antes, é que haja a regulamentação da profissão.

4 - E o diferencial desse curso é não ensinar a ser um empregado, como normalmente acontece, é leva-lo a um caminho de autonomia profissional?

O enfoque do curso é justamente você administrar o que é seu, ou ter bases para montar o que é seu. Mas essa visão já faz parte da FAMA como um todo, nos cursos como publicidade, administração, nós realmente já temos uma nova filosofia e visão de futuro profissional. Por exemplo, temos bacharéis em publicidade que já no primeiro período abrem uma agência. Então nós partimos do princípio que você é a alma do seu negócio.

5 - E como estão as expectativas para a primeira turma do curso de tecnologia em representação?

Excelente, primeiro porque nós temos o convênio com o próprio CORE, que está incentivando e apoiando muito, e nós temos tido uma grande receptividade. E o boca a boca é muito importante, então, quando as pessoas começam a ver resultados a tendência é crescer.

6 - Em que consiste a parceria entre o CORE e a FAMA?

O CORE está incentivando os associados a fazerem o curso. Para o CORE o relacionamento com a FAMA e a própria abertura desse curso foi um grande salto, até porque é o primeiro curso de nível superior, já que os outros cursos são sequenciais. Nos cursos sequenciais, onde as universidades realizam um treinamento, o aluno não sai com uma graduação, é apenas uma especialização, não dando direito a uma pós-graduação nem a um mestrado e o curso de Representação Comercial de Pernambuco é o primeiro em nível de graduação, o que representou uma vitória sem tamanho. Na LDB (Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional) temos o Bacharelado, a licenciatura e o tecnólogo, que há pouco tempo era muito pouco usado, mas que hoje, até por conta das mudanças econômicas, está sendo um mecanismo bastante utilizado. Então criamos um curso de dois anos, exatamente no módulo de tecnólogo para atender as necessidades do mercado.

É muito mais fácil abrir um curso sequencial do que abrir uma graduação, pois essa exige muitos recursos e desgasta muito, inclusive emocionalmente. Nós trabalhamos nesse curso durante um ano e meio para deixarmos ele como queríamos e conseguir a portaria do MEC.

7 - O que significa em sentido amplo fazer um curso superior para o representante comercial?

Além de eles aprenderem a otimizar o tempo, os resultados, melhorando assim a qualidade de vida profissional e pessoal, eles, dentro de sala de aula, irão conhecer outras pessoas, pessoas de diferentes áreas de representação com quem poderão trocar tanto experiências profissionais como experiências de vida. E um fato bastante interessante já na primeira aula foi a troca de fichas e informações entre eles, o que já facilitou o início da interação.



Wilson Feitosa, diretor jurídico da ABUV, conversou com a redação do Jornal do CORE sobre o trabalho da Associação Brasileira de Usuário de Veículo, mostrando como é realizado o trabalho da instituição e como fazer para se associar.

1 - Qual o papel da ABUV frente aos usuários de veículos?

O papel da ABUV é pertinente à defesa de usuário de veículo e todo fato gerador de direitos e deveres.

2 - Como é realizado o trabalho da ABUV?

O trabalho da ABUV é tudo voltado à relação veículo e fatos provocados pelo veículo, ou seja, contratos, consórcios, financiamentos, contratos firmados na seguradora. Fatos ligados a crimes, como atropelamentos e as ações indenizatórias, ou seja, as multas de trânsito. Nós trabalhamos em tudo relacionado ao veículo e que envolva fato jurídico.

3 - E como o usuário pode usufruir desse trabalho?

Ele pode usufruir de duas maneiras. A forma direta é ele se associar a ABUV, onde existe um valor cobrado, que atualmente é um salário mínimo anual, mas evidente que um usuário de veículo que tornar-se nosso sócio não tem nenhuma obrigação de renovar o contrato, até porque isso é inconstitucional. Ou de forma indireta, como é o caso do código. Fazemos uma parceria com os órgãos e o usuário tem um desconto em cada caso que ele precisar pertinente a essa matéria.

4 - E o que é necessário para que uma pessoa se associe a ABUV?

Bem, que tenha veículo evidentemente, que se interesse por algum trabalho nosso ou até em caráter preventivo, pois se ocorrer um evento futuro, que ele tenha condições de trazer isso ao nosso departamento jurídico, nós faremos a sua defesa.

5 - E que tipos de documentos são necessários para que a pessoa possa associar-se?

Cópia do documento do veículo, cópia da habilitação, cópia do C.P.F e cópia do comprovante de residência.

6 - Quais as áreas de atuação da ABUV?

A gente pode dividir a área de atuação em três segmentos: o segmento de transporte - que é geralmente ligado a quem tem empresa que faz transporte de passageiro, porque existe toda uma legislação específica para empresa de transporte - segmento de trânsito e o segmento de consumo, que são os contratos firmados pelos usuários de veículos.

7 - Qual dessas áreas possui mais procura e qual apresenta mais complicações para o usuário?

A área de consumidor é a mais procurada. Na verdade, o número de pessoas associadas gravita hoje em torno de 3.500, enquanto empresas, ou pessoas que trabalham com transportes coletivos, temos no máximo 200.

8 - E qual das áreas apresenta mais complicações para o usuário?

Para o usuário, a área de financiamento, porque você tem três formas de apreender o seu veículo: a polícia, O CVC e o próprio consórcio. Então, geralmente quando há um atraso de prestação, existe uma lei em que, com apenas uma prestação em atraso, o banco dá direito de ser reintegrado naquele bem. Então se pode entrar com uma ação de busca e apreensão ou numa ação de reiteração de posse. E geralmente quando o usuário toma de volta o bem, a instituição financeira não presta conta e ainda afirma que o financiado é devedor e assim, o banco continua cobrando, perde o veículo. Então, essa é a maior abrangência, porque isso requer uma ação normalmente de danos morais, de prestação de contas, onde o banco tem que prestar conta e às vezes tem que devolver dinheiro ao ex-financiado e isso acarreta, aqui em Recife, pra você ter uma idéia, 600 ações ao mês. Citando um caso específico também, bastante interessante, é o caso do Leasing. Quando houve o aumento do dólar, tinha muito indexador da moeda americana dentro desse financiamento e muitas pessoas não podiam pagar mesmo e muita gente também desconhecia que existiam ações enfrentadas pela ABUV e pelo Ministério Público e não se aproveitaram dos benefícios, entregando o carro e não recebendo o que foi cobrado inicialmente. No leasing é cobrado um valor de garantia, como se fosse uma opção de compra, mas na verdade essa opção só existe no final do financiamento. Então quando você perde o carro, você fica negativo e o dinheiro da compra não é devolvido, quando na verdade, essa compra nem foi realizada. Então, a gente, que trabalha com isso aqui em Recife, recebeu mais ou menos 1 milhão e meio de reais para os consumidores de volta e tem ainda mais 1 milhão e meio no meio do caminho para ser recuperado. Nós conseguimos classificar essa matéria no juizado de causas especiais e hoje o procedimento é tranquilo.

9 - Outra prestação de serviço muito forte da ABUV é a relacionada com multa de trânsito. Como é o trabalho ofere-

cido nessa área?

Na verdade, assim que surgiu o código de trânsito, surgiram várias empresas especializadas em multas. Mas, para você fazer um trabalho bem feito você não precisa prometer tanto como essas empresas. Então houve uma falha de crédito no mercado em relação a esse tipo de serviço. A ABUV sabendo disso não expandiu a parte de multas. Claro que para o cliente associado em outras áreas e que tem um problema em específico com multa, nós também fazemos a defesa. Mas, não é uma área que a gente trabalhe com exclusividade, sobretudo porque para isso a gente depende da apreciação administrativa, depende de uma política adotada pelos órgãos de trânsito. A gente trabalha bastante com multa, mas como essa é uma entidade privada e em busca de resultados em lucro os valores são muito baixos e não vale muito a pena.

10 - Toda multa de trânsito é passível de defesa?

Toda multa é passível de defesa. É aquela questão do princípio constitucional, todo mundo tem direito de defesa em qualquer situação, tanto administrativamente como judicialmente.

11 - E como o cidadão deve proceder caso sinta-se injustiçado com a multa?

Como os valores das multas são baixos em relação aos valores dos veículos, para que a gente não cobre uma adesão, a gente cobra 10% do valor da multa para fazer a defesa.

12 - Em que situações pode-se entrar com ações indenizatórias por danos?

Ações indenizatórias podem ser realizadas por danos morais, perdas e danos (quando você teve prejuízo causado por uma entidade ou indivíduo) ou quando você deixou de ganhar dinheiro. No caso do financiamento em que o banco não presta contas eu peço danos morais e uma liminar para que o nome dele saia do SERASA. Então, naquele caso que foi tomado porque a lei prevê que se você está devendo o banco pode reaver a posse do veículo, só cabe dano moral. Agora, caso você não esteja devendo e o banco, por alguma medida administrativa, se engana, pega seu veículo e esse veículo era utilizado como instrumento de trabalho, que lhe rende x reais por dia, evidente que os dias em que o carro ficar sob a posse do banco esse valor terá que ser ressarcido. E também é somado nesse caso o dano moral. Então dependendo do caso podem ter ações acumulativas. Por exemplo, você pode pedir também multa por dia, quando seu carro é apreendido. Nós tivemos um caso interessante em que o banco demorou muito a devolver o veículo e a juíza mandou aplicar uma multa por dia. E quando o banco devolveu o veículo, o valor que o cliente recebeu da multa era duas vezes o valor do carro.





SIRCOPE É NOTICIA

**SINDICATO DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS E
EMPRESAS DE REPRESENTAÇÕES DE PERNAMBUCO**

Órgão representativo da respectiva categoria econômica, reconhecido pelo Ministério do Trabalho
Industria e Comércio conforme carta de 12/7/1943 (dec. Lei 1402 de 5/7/1939)

Palavra do presidente do SIRCOPE



No brasileirismo jurídico, o substantivo masculino SINDICATO, segundo Aurélio, quer dizer literalmente:

"Associação para fins de estudos, defesa e coordenação de interesses econômicos e profissionais, de todos aqueles que, como empregadores, empregados, agentes ou trabalhadores autônomos, ou como profissionais liberais, exerçam, respectivamente, atividades ou profissões idênticas, similares ou conexas".

Esse movimento que é estritamente obreiro corporativo, teve seu início no século passado, na França e na Itália, estendendo-se hoje à todos países democráticos, como instituição de assistência e defesa de toda categoria em seus diversos seguimentos. O nosso sindicato também esta inserido dentro dessa filosofia, fundado no ano de 1943, foi reconhecido pelo Ministério do Trabalho Ind. e comércio, conforme sua data sindical datada de 12 de junho de 1943, de acordo com o decreto lei nº 1402 de 5/7/1939.

Portanto, há mais de sessenta anos o SIRCOPE - Sindicato dos Representantes Comerciais de Pernambuco, vem referendando as nossas atividades, que hoje esta regulamentada, graças a criação (dos CORE's - Conselhos dos representantes, através da Lei 4886/65), sancionada após vários anos de luta, pelo governo de Castelo Branco e alterada, pela Lei 8420/92, no governo Fernando Collor, tendo o seu órgão confederativo, CONFERE, sediado na cidade do Rio de Janeiro. Com isso, passamos a ser uma categoria devidamente reconhecida com o nosso diferencial perante a sociedade e a constituição brasileira a exemplo dos outros profissionais liberais, como, médicos, advogados, contadores, corretores de imóveis etc. Você que está hoje, se iniciando ou se regulamentando nessa tão antiga atividade, receba as nossas boas vindas e o desejo de que o seu sucesso seja ainda maior, na medida em que você se conscientizar como um bom profissional, de que deveres e direitos caminham juntos.

Visite também a sede do seu sindicato, levando o seu apoio e buscando os seus benefícios.

Boa Sorte.

Severino nascimento Cunha -
Presidente do SIRCOPE

Contribuição Sindical é Obrigatória

Através do ofício GD/DRT/PE No 0327/2005, endereçado à Federação do Comércio do Estado de Pernambuco - FECOMÉRCIO/PE. A Delegacia Regional do Trabalho confirmou a obrigatoriedade das empresas de comércio, de bens e de serviço do pagamento da Contribuição Sindical, de que tratam os artigos 578 e seguintes da CLT. Abaixo, Fax - Emile da nota publicada pela Federação do Comércio do estado.

Ofício GD/ DRT/ PE No 027/2005

À Federação do comércio do Estado de Pernambuco - FECOMÉRCIO/PE

1. Em atenção à mensagem recebida em 24/01/2005, via fax, informo a Vossa Senhoria que a Contribuição Sindical, de que tratam os artigos 578 e seguintes, da CLT, continua a ter o seu recolhimento obrigatório, cuja cobrança deve ser efetuada pelas entidades sindicais diretamente das empresas que compõem a categoria econômica.

2. Aproveito a oportunidade para apresentar-lhe protestos de consideração e apreço.

Atenciosamente,

Jorge Pedro Caggiano Perez - Delegado Regional do Trabalho em Pernambuco

**Federação do Comércio do
Estado de Pernambuco -
FECOMÉRCIO/PE**

NOTA

De acordo com o documento acima transcrito, enviado a esta FECOMÉRCIO/PE, pelo ilustríssimo Senhor Delegado do Trabalho em Pernambuco, chamamos a atenção das empresas de comércio, de bens e de serviços, bem como aos senhores contadores responsáveis pela escrituração fiscal das empresas, para a obrigatoriedade do pagamento da CONTRIBUIÇÃO SINDICAL PATRONAL como prevê os artigos 578 e seguintes da CLT, cujo recolhimento se expira em 31 de janeiro deste ano. O recolhimento fora do prazo legal implica nas penalidades previstas em Lei.

Atenciosamente,

Josias Silva de Albuquerque -
Presidente da FECOMÉRCIO/PE

A Medida provisória 232

Estamos vivendo as voltas com as discussões acerca do texto contido na Medida Provisória de número 232 a qual entrará em vigor a partir de primeiro de março deste ano.

Primeiramente, teceremos algumas considerações acerca da adoção de uma Medida provisória. Versa a Constituição brasileira de 1988 em seu artigo 62, em linhas gerais que, em caso de relevância e urgência, o Presidente da república poderá adotar Medidas Provisórias, com força de lei. Pois bem, o que vem acontecendo durante e bem antes do atual governo é que a interpretação dada ao texto legal supra citado, vem sendo hodiernamente distorcida com o objetivo de verdadeiramente atribuir poder de legislar *latu sensu*, ao Executivo, como no caso da equiparação do status de Ministro de Estado ao Presidente do Banco Central.

Voltando a M.P. 232, a mesma tem como fundamento a elevação da base de cálculo do Imposto de Renda e de Contribuição Social sobre Lucro Líquido de 32% para 40% a base

de incidência pelo lucro presumido. Tal medida atingirá em primeiro momento aos pequenos empresários assim como aos profissionais liberais, mas não há dúvidas que em decorrência da cadeia gerada pelas empresas do setor de serviços virá a atingir todos os segmentos produtivos da nossa economia.

Desta forma, necessária uma coalizão de todos os segmentos produtivos em nosso país para que através de suas representações políticas venham a combater os termos dessa medida que uma vez em vigor contribuirá para a elevação das taxas de desemprego bem como empurrará cada vez mais pessoas para a informalidade.

**Manuel Silveira/
Advogado/Dpt °
Jurídico - Sircope**



O SIRCOPE faz mais por você

É através do trabalho coletivo, da ajuda e colaboração de todos que o sindicato funciona. Por isso estamos sempre lembrando aqui a importância da contribuição sindical, contribuição essa que possibilita a defesa dos interesses da categoria, permitindo também a manutenção da estrutura, quitação de despesas fixas e eventuais, entre outros benefícios concedidos aos sindicalizados. E os convênios oferecidos pelo SIRCOPE, estão nessa lista de benefícios que o sindicalizado recebe através de uma luta em conjunto com o sindicato. Confira abaixo todos os serviços e convênios oferecidos pelo SIRCOPE:

Serviços

- Assistência Jurídica
- Consultório Médico
- Medicina do Trabalho
- Orientação Contábil para abertura de firma
- Cálculo Indenizatório nas rescisões de contrato
- Balcão de oferta de representada

Convênios

- M5 Escritório Virtual - Consultoria Contábil
Rua Visconde de Goiana, 35 - 1º andar - Boa Vista - Recife/PE - Fone/Fax (81) 3231 - 4708
- Via Sul - Filial Arruda
Condição de compra com tabela de frotista
Av. Beira Canal, 1775 - Arruda - Recife/PE
Fone/Fax: { 81) 3498- 9595
- ABUV - Associação Brasileira de Defesa do Usuário de Veículos. Defesa de causa cível e multa de infração de trânsito: Edifício São Cristóvão - Rua da Aurora, 295- 11 Andar - Conjunto 1116- Boa Vista - Recife/PE - Fone/Fax: (81) 3223- 1745

Hotel e Pousadas - Com tarifas diferenciadas

a) Alagoas:

- Tambaqui Praia Hotel -Ponta Verde
Rua Engenheiro Mário de Gusmão, 176- Ponta Verde - Maceió-AL - Fone: (82) 2121- 9999
Fax: { 82) 2121- 9998
- Pousada Lagoas
Av. João Davino, 246 Mangabeiras - Maceió/AL - Fone: (82) 325- 6770

b) Paraíba:

- Xênus Hotel

Av. Cabo Branco, 1262 - Cabo Branco - João Pessoa / PB - Fone: (83) 226- 3535 Fax: (83) 226- 5463

c) Pernambuco:

- Neuma Hotel
Av. Souza Filho, 444 - Petrolina / PE - Fone: (87) 3861- 1234 - Fax: (87) 3861- 2866
- Vila Rica Hotel
Rua Dalvino Alves Pedrosa, 160- Pinheirópolis
Caruaru / PE - Fone: (81) 3722- 9666
- Mirabilândia Parque de Diversões

O maior centro de diversão das regiões Norte/Nordeste com um desconto de 21,45% em cima do valor atual, ficando o passaporte por R\$ 11,00 (onze reais) para os Representantes em dias com suas Anuidade.

Av. Agamenon Magalhães, S/N- Salgadinho Olinda / PE - Fone/Fax: (81) 3427- 1111

Consulte o Departamento de Convênios do seu Sindicato - Av. Abdias de Carvalho, 899- San Martin - Recife / PE - Fone: (81) 3226- 1839 - Fone/Fax: (81) 3236-1499
E.mail: sircope@uol.com.br

Dia-a-dia da Saúde

Hipertensão Arterial Sistêmica - Que doença é essa e como tratá-la?

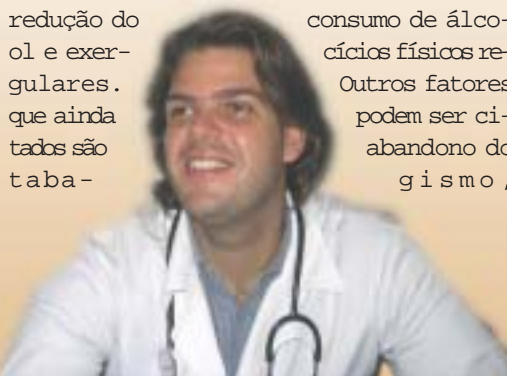
A hipertensão arterial sistêmica é o principal fator de risco cardiovascular, que diretamente contribui para a ocorrência do infarto agudo do miocárdio, AVC, ICC (Insuficiência Cardíaca Congestiva), Insuficiência Arterial Periférica e Morte Prematura.

A hipertensão é definida com P.A.S. > 140 MmHg e P.AD > 90 MmHg, o que em linguagem popular equivale ao 14 X 9 ou ao fato de tomar medicação Antihipertensiva.

A hipertensão primária, a mais comum decorrente dos 90% dos casos, é de origem desconhecida, tendo, porém, vários fatores que irão contribuir para o aumento dos níveis pressóricos, tais como a hereditariedade, fatores ambientais - usualmente o nutricional (excesso de sal, calorias, álcool e falta de cálcio e potássio) e o psicossocial. Outros fatores associados são a obesidade, tabagismo, sedentarismo, uso de anti-inflamatórios em excesso, idade

maior que 60 anos, dislipidemias. Os 10% restantes são ditos hipertensos secundários, que podem derivar-se das alterações renais, endócrinas (diabetes), as induzidas pela gestação e afecções neurológicas.

O tratamento inicial, nos casos mais leves (até 140 X 90 MmHg), deve ser não medicamentoso e, dentre estes, os mais importantes são: redução do peso corporal (com IMC* < 25), redução da ingestão de sódio, aumento da ingestão de potássio, redução do consumo de álcool e exercícios físicos regulares. Outros fatores que ainda podem ser citados são o abandono do tabagismo,



controle dos níveis do colesterol e do diabetes e medidas antiestresse com técnicas de relaxamento (ioga e psicoterapia), além de evitar drogas que elevam a pressão como anti-inflamatórios, corticóides, anti-concepcionais e antiácidos

Quando necessário, o tratamento deverá ser instituído. O mais importante, porém, é manter um controle adequado dos níveis pressóricos, levando uma vida mais saudável e sempre aferindo sua pressão, que, se mostrar alguma variação, procurar um cardiologista o qual indicará as medidas apropriadas.

I.M.C.: Índice de massa corporal, que é medido pela divisão do peso pelo quadrado da altura.

Dr. José Carlos M. Cordeiro Junior.

M.C.R

o seu ESCRITÓRIO VIRTUAL em Olinda

Além de adquirir um endereço comercial personalizado você tem direito aos

Nossos serviços Disponíveis:

- Sala para reunião e internet e fax
- Domicílio fiscal e Comercial
- Caixa postal com exclusividade
- Administração de correspondência
- Recepção de e-mail em caixa postal
- Recepção de chamadas
- Repasse de recados e mensagens
- Recepção de envio de fax local
- Recepção de pequenas encomendas

Ligue agora e escolha um dos nossos planos

ESCRITÓRIO VIRTUAL (81) 3432.7161

Av. Gov. Carlos de Lima Cavalcanti, 3995 - Galeria Luzi Center sala 27 - Casa Caiada - Olinda/PE
site: www.mcvirtual.com.br e-mail: mcvirtual@hotmail.com.br

O Representante Comercial Pessoa Física ou Jurídica que não quitou a anuidade 2005 ainda dispõem do último vencimento em 31/03/2005.

Lembramos que após essa data arcarão com despesas de juros, multa e cobrança terceirizada, ficando também irregular com seu registro, sujeito inclusive a protesto de acordo com a nova legislação (Lei nº 11.000) sancionada pelo Presidente da República em 15 de dezembro de 2004, onde todos os Conselhos de fiscalização de profissões regulamentadas estão autorizados a cobrar e executar as contribuições anuais.

Evite transtornos de ordem creditícia. O CORE-PE informa ainda que, caso o Representante encontre-se em dificuldade para quitar sua anuidade compareça a sede para efetuar um parcelamento. Unidos seremos fortes!

O Sircope também se engaja com a Campanha da Fraternidade

Solidariedade e Paz. Esse é o tema da Campanha da Fraternidade de 2005, que ainda traz como lema "felizes os que promovem a paz", expressando a iniciativa ecumênica do Conselho Nacional de Igrejas Cristãs do Brasil (CONIC). A Campanha da Fraternidade mais uma vez vem com uma linda proposta, uma "união ecumênica de esforços" em prol da superação da violência e da construção da paz.

Oração da Assembléia

O Senhor Deus da vida, que cuidas de toda a criação, dá-nos a paz!

Que a nossa segurança não venha das armas, mas do respeito.

Que a nossa força não seja a violência, mas o amor.



Que a nossa riqueza não seja o dinheiro, mas a partilha.

Que o nosso caminho não seja a ambição, mas a justiça.

Que a nossa vitória

não seja a vingança, mas o perdão.

Desarmados e confiantes, queremos defender a dignidade de toda a criação, partilhando hoje e sempre o pão da solidariedade e da paz.

Por Jesus Cristo, teu filho divino, nosso irmão, que, feito vítima da nossa violência, ainda do alto da cruz, deu a todos o teu perdão.

Amém.

Agende-se!

FEIMAFE 2005 - Feira Internacional de Máquinas-Ferramentas e Sistemas Integrados de Manufatura

A feira acontece entre os dias 09 a 14 de maio no Anhembi, em São Paulo e é considerada um dos principais termômetros de mercado da indústria de máquinas-ferramenta.

FISPAL Tecnologia 2005 21ª Feira Internacional de Embalagens & Processos Industriais

A feira será realizada em maio, entre os dias 23 e 26, no Anhembi, em São Paulo, e contará com a presença de 1.764 empresas como expositoras. E, esse ano, o evento será marcado pela entrega do WorldStar - Prêmio Mundial de Embalagem, onde oito embalagens brasileiras receberão o troféu do mais importante prêmio do setor.

Movexpo 2005 I Feira Nacional de Móveis para a Região Nordeste

Feira de caráter nacional a ser realizada durante os dias 26 a 30 de abril, no Centro de Convenções de Olinda, Pernambuco. A Movexpo representa uma das maiores feiras nacionais de móveis para lojistas e contará esse ano com uma exposição de linha alta e um seminário sobre "Design de Mobiliário no Nordeste".

XXI Encontro Nacional de Sindicatos Patronais do Comércio de Bens e Serviços

Entre os dias 13 e 15 de abril, desembarca em Maceió líderes sindicais patronais do comércio de bens e serviços de todo o Brasil para participarem do XXI Encontro Nacional de Sindicatos patronais do Comércio de Bens e Serviços.

Durante o evento, que reunirá nesse ano mais de 700 pessoas, serão discutidos inúmeros temas de interesse do setor de

serviços, como os rumos do sindicalismo no país, a reforma trabalhista, tributos, o primeiro emprego, cooperativa de crédito, responsabilidade social de varejo, entre outros. O congresso será realizado no Hotel Ritz Lagoa da Anta e para maiores informações e inscrição entrar em contato através dos telefones: (82) 2311335 ou (82) 231 8238.

BOLSA DE OPORTUNIDADE

Empresas	Segmento
01 Grécia Plásticos	Material escolar e escritório
02 Platinum Ltda.	Auto peças
03 Regional Distribuidora de peças Ltda.	Auto peças e moto peças
04 TCM Produtos e Serviços	Indústria e usinas de açúcar
05 Marcos Batista e Associados	Cosméticos e perfumaria
06 F.L.M Confeccões Ltda.	Casa Show. Confeccões
07 Workcolor Eliana Pires	Gráfica e Brindes
08 Betim Química	Fluidos, desengraxantes, tintas, solventes
09 Nudep	Material de Construção
10 Multinova Nordeste Embalagens Plásticas Ltda.	Embalagens Plásticas
11 Bellart Indústria e Comércio de Móveis Ltda.	Móveis para escritório
12 Maxel Materiais Elétricos Ltda.	Materiais elétricos
13 Sirigaita empresa de lingerie fina	Lingerie fina
14 Lightembalagens	Indústria/Embalagens Plásticas flexíveis (sacos e sacolas)
15 Severina Guedes da Silva - ME Indústria de Confeccões.	Confeccões femininas
16 Travel Comfort Amenities Ltda.	Cosméticos
17 Alfenchoromus Peças Ltda D' Motos Ind. E Com. De Motopeças	Auto peças
18 Laboratório Farmacêutico Novo Horizonte do Brasil Ltda	Medicamentos Fitoterápicos, suplementos alimentares
19 Biocilin Indústria de Cosméticos Ltda	(Capicilin)Cosméticos
20 Dipelucci Brinquedos	Brinquedos
21 Trilha d'água Confeccões e Bordados	
22 CGD Importação e exportação Ltda.	Alimentos e bebidas alimentícias
23 Indústria de telas metálicas MM Ltda.	Telas metálicas
24 Acampar	Mochilas e casacos personalizados
25 Focalpro	Publicidade, Marketing, brindes e comunicação visual
26 Companhia das Conservas	Indústria Alimentos em conserva
27 Tapetes Rayza Chemical Fiber Ltda.	Tapetes e artigos decorativos
28 Artek Indústria da Amazônia Ltda	Material Elétrico
29 PW Cosméticos Ltda.	Cosméticos
30 Biokits Indústria e Comércio Ltda.	Produtos Agrícolas/jardinagem
31 Crismoe Ismael Mariano	Material de construção
32 Anjo Química Indústria de tintas e solventes	Material de construção



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 Jesus Bonza; 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