



1 de outubro: Dia Pan-americano do Representante Comercial

1º de Outubro – Câmara Municipal e Assembléia Legislativa pronunciam-se em comemoração ao Dia Pan-americano dos Representantes Comerciais.

A Câmara Municipal prestou uma homenagem ao Dia Pan-americano do Representante Comercial com discurso proferido pelo vereador Marcos Menezes e contando com a presença de ilustres representantes da categoria, Fernando José da Costa, presidente do CORE-PE, e Severino Cunha, presidente do SIRCOPE, sendo, a mesma, divulgada em Diário Oficial.

Após aprovação de seu requerimento, onde solicitava votos de aplausos e congratulações aos representantes comerciais pelo importante papel que desempenham dentro do contexto da economia brasileira, o vereador Marcos Menezes pronunciou-se destacando a importância desses profissionais para o

desenvolvimento do país. Uma merecida ovação transcorreu após as palavras proferidas pelo vereador, consolidando a devida homenagem.

Dando mais ênfase às homenagens e marcando, ainda mais, esse dia tão significativo, a Assembléia Legislativa demonstrou sua gratidão a esses profissionais tão necessários para o desenvolvimento do comércio e para a economia do país, apresentando suas congratulações nas palavras do deputado Manoel Ferreira, que também já foi um representante comercial. Leia, na íntegra, o pronunciamento realizado pelo deputado.

Pronunciamento do deputado Manoel Ferreira

Senhor presidente, senhoras e senhores deputados.

Boa parte dos companheiros parlamentares aqui presentes, principalmente aqueles mais ligados ao interior, que é a maioria, têm conhecimento, os mais jovens através dos seus pais, da existência de um profissional que, no exercício do seu trabalho, percorria todos os recantos do estado, e mesmo da região. Era o então chamado caixeiro-viajante, classe que, enfrentando as maiores dificuldades, ajudou a desbravar o interior do Brasil, incentivando o comércio, a indústria, utilizando-se, na época, dos mais precários meios de transporte, estradas e ferrovias sem as comodidades de hoje.

Esse profissional é, hoje, o representante comercial, que têm neste primeiro dia de outubro assinalada a passagem de sua data, o Dia Pan-americano do Representante Comercial, estabelecida em 1937, em Buenos Aires, onde se realizava o Congresso Pan-americano de Viajantes, Agentes e Representantes do Comércio.

Vistos inicialmente como meros e desconhecidos caixeiros-viajantes, os representantes comerciais são, hoje, fundamentais no desenvolvimento do país, contribuindo para fomentar o progresso entre os estados e regiões. Categoria regulamentada por lei, comprometida com a luta por direitos e garantias dos que trabalham em favor da economia do país, os representantes comerciais, representados no estado pelo presidente do Conselho Regional dos Representantes Comerciais de Pernambuco – CORE-PE, senhor Fernando José da Costa, além do presidente do Sindicato dos Representantes Comerciais e Empresas de Representações Comerciais de Pernambuco – SIRCOPE, senhor Severino Nascimento Cunha e, finalmente, todos os representantes comerciais de Pernambuco merecem, por tudo que aqui foi dito, os aplausos e parabéns desta casa de Joaquim Nabuco pelo seu Dia Pan-americano do Representante Comercial.

Muito obrigado



Mesa composta pelo ver. Marcos Menezes, Fernando J. da Costa, pres. CORE-PE, e Severino Nascimento Cunha, pres. SIRCOPE.



Ver. Marcos Menezes (no parlatório), Fernando J. da Costa, pres. CORE-PE e Severino Nascimento Cunha, pres. SIRCOPE (ambos na mesa diretora)



EDITORIAL

A área de recursos humanos tem sido a grande impulsora dos relacionamentos interpessoais no mercado de trabalho, desenvolvendo um melhor conhecimento das pessoas com as quais nos relacionamos em uma empresa ou através da atividade que exercemos. Os conhecimentos adquiridos através de treinamentos e dinâmicas servem, não só para o ambiente de trabalho, como também, para relacionamentos extra-profissionais, servindo de base para o trato com outras pessoas e para o auto-conhecimento.

A busca da unidade, da união, foi a propulsora do desenvolvimento dos recursos humanos, na tentativa de unir diferentes personalidades numa convivência

harmoniosa, gerando assim, uma maior produtividade e despertando nas pessoas o espírito de equipe.

Em um mercado tão competitivo destaca-se melhor o profissional completo, que engloba bons conhecimentos e bons relacionamentos, assim deve ser o representante comercial, primeiramente, bom conhecedor de sua atividade, especialmente do produto que esta sendo oferecido, ser bem relacionado, bom administrador, bom vendedor, bom treinador e bastante carismático. Lembre-se de que você vai lidar com compradores, e precisa saber passar as informações de forma clara, assim como vai estar sempre em contato direto com outras pessoas, necessitando saber como as atrair, conquistar sua confiança. É preciso ter a consciência de que, quanto mais você souber, mais chances terá de persuadir.

MARKETING E VENDAS

CORE-PE inaugura biblioteca e videoteca



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 agora com a biblioteca e videoteca do CORE-PE, que dispõem de vídeos e livros voltados especialmente para um melhor aprimoramento do potencial dos representantes comerciais. Conheça alguns dentre muitos títulos disponíveis em nosso acervo.

Vídeos: O Fechamento da Venda; Marketing de Serviços - vols. 1 e 2.

Livros: Como Vender Num Mercado Competitivo; Supervendedores, Um Guia para Administração do Tempo; O Executivo e o Novo Código do Consumidor.

Para consultar sobre a locação dos livros e como assistir às fitas na sede, entre em contato com o CORE-PE pelos telefones: (81) 3228-1485/1079/1161.

CORE-PE promove curso de aperfeiçoamento: O CORE-PE, juntamente com o SIRCOPE e a ACERPE, promoverá cursos de aperfeiçoamento para representantes comerciais. O primeiro curso a ser ministrado será "COMO LIDAR COM OS CLIENTES".

As aulas terão início com o fechamento da turma, que é de 35 alunos. Por isso, corra para garantir sua vaga e melhorar ainda mais seus conhecimentos profissionais. O valor da inscrição é de R\$12,00 (valor simbólico), e o horário será sempre aos sábados das 8h às 12h.

Jantar dançante em comemoração ao Dia Pan-americano

O Dia Pan-americano do Representante Comercial foi celebrado no dia 17 de outubro com um descontraído jantar dançante oferecido no aprazível ambiente do restaurante Novo Varanda, contando com a presença de toda diretoria do CORE-PE, do SIRCOPE, companheiros representantes e suas respectivas famílias, encerrando assim nossas comemorações.

Durante o evento pronunciaram-se o presidente do CORE-PE, Fernando José da Costa, e o presidente do SIRCOPE, Severino Cunha, além do vereador Marcos Menezes, todos enaltecendo a importância da categoria no cenário da economia nacional. O jantar transcorreu



Sorteio de brindes: da esquerda para a direita – José Ramon Pipa Ferreira, conselheiro do CORE-PE, Severino Nascimento Cunha, pres. SIRCOPE, Fernando Tavares Benevides, conselheiro CORE-PE, e Fernando José da Costa, pres. CORE-PE.

animado e movimentado, com sorteios de brindes ofertados pelo Banco do Brasil, Pedroso Representações Ltda., GC Consultoria e Marketing, Benevides & Benevides Ltda., Miguel A. Bezerra Representações Ltda. e Vibrato Representações Ltda.

Agradecemos e registramos aqui a importante contribuição da comissão organizadora formada pelos companheiros: Ramon Pipa, diretor do CORE-PE e Wilson Noronha, presidente da Associação dos Representantes Comerciais de PE, que, juntamente com mais alguns companheiros convocados por eles, viabilizaram o evento em sua plenitude.



Mário Costa Carvalho, diretor-secretário do CORE-PE, acompanhado de sua esposa e amigos.



Fernando J. da Costa, presidente CORE-PE, acompanhado de sua esposa, Juraci Costa, e convidados.

Moreno confirma parceria

Dando continuidade ao que acredita ser de grande valia para o bom funcionamento das atividades de representação comercial, o CORE-PE segue firmando convênios com as prefeituras municipais da Região Metropolitana do Recife.

A parceria mais recente é com a prefeitura da cidade de Moreno, onde o secretário de finanças, dr. Erivaldo Costa, já

se colocou à disposição para qualquer eventual necessidade, confirmando, em ofício, sua colaboração no que tange à cobrança dos registros dos representantes comerciais por parte da prefeitura.

Vale ressaltar que esse trabalho de cooperação é muito importante para ambas as partes, pois ajudará a regulamentar e fiscalizar as atividades dos representantes

comerciais e na arrecadação de impostos junto às prefeituras.

Com convênios já firmados com as prefeituras de Recife, Olinda, Camaragibe, Jaboatão e Paulista, o presidente do CORE-PE, Fernando J. Costa, pretende dar seqüência a esse projeto ampliando essa parceria também com o Cabo de Santo Agostinho.

1- Como o sr. ingressou na profissão? E a opção pelo segmento foi aleatória?

Bartholomeu Carrazone - Venho de um grupo industrial que era especializado em cerâmicas, pisos e revestimentos. Trabalhei muitos anos nesse grupo. Já tinha vontade de ter meu próprio negócio, então montei um escritório de representações especializado em materiais de construção. Continuei no ramo que estava, só que passei a trabalhar com um grupo de empresas, representando-as.



2- Seus filhos seguem seus passos?

BC - Antes mesmo de sair do emprego montei o escritório com meu filho mais novo, em 1987, desligando-me da empresa e juntando esforços. Tenho quatro filhos, dois deles trabalham comigo e agora meus netos estão iniciando. Ampliamos os negócios e agora trabalhamos com outros artigos além de revestimentos. Meu filho Bartholomeu já tem sua própria firma de representação no mesmo segmento, só que eu trabalho mais com a rede de revendas e ele, com construtoras.

3-Quais as maiores dificuldades encontradas no começo de carreira?

BC - No início, a maior dificuldade de um representante é conseguir uma representação. Nisso, eu levei uma certa vantagem, eu era diretor desse grupo de empresas então conhecia outros

concorrentes que eram amigos, e comecei a representar os concorrentes. Eu posso até dizer que não foi tão difícil a parte inicial. Difícil é viver as épocas difíceis. Não ter ajuda de custo também é uma parte muito árdua no começo. Você vai iniciando com pequenas vendas e pequenas comissões. O representante só recebe comissão, ou seja, ele é quem vai fazer seu faturamento.

4- Que conselhos o sr. daria para quem está iniciando na carreira?

BC - Ele vai ter que "gramar". Quando eu digo "gramar" não é querendo desestimular não. Ele vai procurar especializar-se numa área. As fábricas vêm, hoje em dia, os escritórios de representação como uma terceirização: em vez de elas terem seu próprio escritório, procuram um representante. Quando uma empresa quer nomear um representante, ela sai consultando os clientes que vão indicando. Essa é a mecânica de quem já se estabeleceu. Pra iniciar, acho que a melhor maneira é trabalhar para um representante, pois quando quiser propor representação, já terá conhecimento de mercado, dos produtos. O melhor representante é aquele que sai de dentro pra fora, aprendendo tudo para depois tratar com o cliente. Quem começa do zero sente muitas dificuldades para conseguir uma representação. Eu mesmo incentivo o pessoal que trabalha conosco, desde que não seja conflitante, a ter suas representações.



A Procuradoria Federal do Instituto Nacional do Seguro Social – INSS consultou o CORE-PE a respeito dos registros de trezentos representantes comerciais. Com esse argumento em mãos e respaldados pela Lei 4.886/65 complementada pela Lei 8.420/92, decidimos vir até nossos contribuintes para ressaltar, mais uma vez, a grande importância de estar regularizado com o Conselho.

Quando falamos a respeito de ser registrado e manter sua contribuição em dia, é pensando exatamente nos problemas futuros para o próprio representante comercial, como perda da representação, por exemplo. Só o registro assegura os direitos do profissional à indenização previstos nas leis e evita preocupações com a fiscalização. O Conselho e o Sindicato são órgãos que lutam por melhorias para a categoria, são os grandes responsáveis por muitas conquistas e por uma atividade regulamentada e apoiada na lei.

Outro fator de extrema importância, no que diz respeito à manutenção do registro, é que muitas empresas representadas, temendo ações trabalhistas e constantemente alertadas por suas assessorias jurídicas sobre os riscos de contratarem profissionais não registrados nos conselhos regionais, estão mais cautelosas no que tange à contratação dos representantes comerciais. Por isso, representante, fique alerta e não deixe de regularizar sua situação junto ao seu conselho.

No que diz respeito ao CORE-PE e ao SIRCOPE, os representantes comerciais possuem aliados dispostos a brigarem por aquilo que seja justo para a categoria. Como sempre se ouviu falar, "a união faz a força".

Prefeitura do Recife parcela débitos do ISS em até 80 meses

Em meio às tempestades, uma calmaria. Não seria uma bonança, mas a iniciativa da Prefeitura da Cidade do Recife em parcelar as dívidas dos contribuintes inadimplentes em até 80 meses já surge como um alívio. Como tentativa de aliviar o peso dos contribuintes e diminuir a inadimplência, que tem prejudicado a receita do município, esse parcelamento vai garantir à PCR o recebimento de ISS de muitas empresas, cujo valor de algumas multas, supera o próprio valor dos tributos.

Com a nova legislação, os inadimplentes que desejarem quitar seu débito em parcela única terão 50% de desconto na multa. Para aqueles que quiserem parcelar em até 4 vezes, o abatimento será de 25% da multa devida. As dívidas inferiores a R\$ 70 mil poderão ser parceladas em até

48 meses. Já as dívidas entre R\$ 70 mil e R\$ 800 mil terão prazo de parcelamento de até 60 meses. A partir de R\$ 800 mil, os contribuintes inadimplentes ganharam extensão no prazo de parcelamento, podendo fazê-lo em até 80 meses.

Com tantas facilidades, chegou o momento das empresas devedoras do ISS quitarem seus débitos e evitarem, assim, maiores prejuízos com as multas exorbitantes. Já os contribuintes do Imposto Predial Territorial Urbano (IPTU), que juntos somam um débito de R\$ 559,4 milhões, também poderão fazer as mesmas opções de pagamento da dívida junto à Prefeitura da Cidade do Recife. Portanto, não deixe para amanhã a dívida que pode ser paga hoje, pois as condições oferecidas são as melhores possíveis.

Medicina alternativa de credibilidade

Quem nunca ouviu falar daquela agulha milagrosa cuja manipulação nos remete a especialistas de olhos puxados? Independente de raça ou crença, a milenar acupuntura está mais na moda do que nunca, atendendo à grande demanda de pessoas que buscam o equilíbrio corpo-alma. Sua

credibilidade é amplamente reconhecida por estudos científicos que indicam um efeito analgésico, anti-inflamatório e sedativo aos pacientes. O Dr. Ricardo Costa, formado nesse ramo medicinal pelo Colégio Médico Brasileiro, esclare-



Dr. Ricardo Costa

ceu ao Jornal do CORE-PE algumas questões inerentes ao tratamento. "Geralmente, pessoas com dores reumáticas, musculares, doenças ósseas, tendinite, artrite e artrose, procuram a acupuntura como forma de se curar". Segundo o Doutor, "os pacientes não continuam o tratamento com a medicina tradicional por conta dos inúmeros produtos químicos sem resultados, optando por um caminho não nocivo à saúde e que cuide também da parte mental". Há um crescente número de clínicas especializadas em acupuntura no Estado onde você encontra também homeopatas e outros tipos de medicinas alternativas. Entretanto, face à busca crescente desse serviço, é interessante marcar uma hora antecipadamente.

Para consultas entre em contato pelo telefone: (81) 3462.7591. Endereço: Rua José Moreira Leal, 190. Convênios com vários planos de saúde.

BOLSA DE OPORTUNIDADE

Se você procura novas representações, confira as ótimas ofertas que o CORE-PE selecionou para você. Tenha boa sorte. Para mais informações sobre essas oportunidades e também para conhecer outras ofertas de representações, entre em contato com o CORE-PE pelo fone: (81) 3228.1411, ou pelo e-mail: core-pe@hotlink.com.br

Cadastro	Segmento
Utilidade Doméstica em Plástico	Renavel Rede Nacional de Vendas e Logísticas Yanfix Plásticos.
Materiais de solda, segurança, ferragens, ferramentas e abrasivos	ACS Distribuidora e Importadora Ltda.
Auto Peças e Materiais p/ construção em geral	Zulin
Calçados e confecções	HVTM Fábrica de meias.
Equipamento p/ inspeção veicular	Mec Eletrônica Ltda
Auto peças	T & D Empresa de Auto Peças
Conexões de PVC Rígido (Saneamento)	Conarmon
Produtos em plástico reforçado e em fibra de vidro	Agriplast
Tecidos	MP Tecidos
Peças p/ rede de telecomunicações e LAN informática	KroneBrasil
Informática (Software p/ áreas de redação de jornais, rádios, emissoras de tv)	Suita
Meias	Meias Luckson Ltda
Suplementos Alimentares e Aromaterapia	Meissen Produtos naturais
Produtos Odontológicos	Oralftech
Equipamentos de proteção individual	SP Equipamentos de proteção ao trabalho e MRO Ltda.
Tecidos Diversos	Hexatex
Confecções (Moda Feminina)	Continental Têxtil Ltda
Artefatos Plásticos (Embalagens, pastas, material expediente, escritório, brinde)	Vinobahia Indústria e Comércio Ltda
Auto Peças (Caminhões Volvo/Scania-diesel technic, hella, TRW)	Track Line Distribuidora Automotiva Ltda.
Linha Profissional (Uniformes)	Tecidos Tita Ltda.
Elétricos, Eletrônicos, ferramentas, Interfonia, Iluminação, Informática.	Humion Comercial Ltda.
Listas, Guias, Revistas e Internet (Anúncios Publicitários)	WMLR Vendas e Negócios S/C Ltda.
Utilidades Domésticas, Editorial, CD's, Kits anti fumo fumo zero	Jaragua employer
Materiais de Construção	Oesp Miña-Grupo S/A O Estado de São Paulo.
Acessórios para veículos automotivos	Nicosin Distribuidora

TECHTEXTIL SOUTH AMERICA - FEIRA INTL. DE TÊXTEIS TÉCNICOS E NÃO-TECIDOS - 11 a 13 de Novembro.
Linhas de prod. e/ou serv.: expositores de tecidos técnicos e não-tecidos. Local: ITM EXPO GUAZZELLI MESSE FRANKFURT, SÃO PAULO - SP
Telefone: 11 - 4688-6000 Fax: 11 - 4688-6050 www.techtextil.de

FERRAMENTAL - II FEIRA DE MÁQUINAS - FERRAMENTAS DO MERCOSUL - 12 a 15 de Novembro.
Linhas de prod. e/ou serv: máquinas-ferramenta, automação e movimento, controle de qualidade, equipamentos auxiliares, acessórios e componentes, ferramentas, hardware, software e serviços. Local: CENTRO DE EXPOSIÇÕES DE CURITIBA / PQ. BARIGUI, CURITIBA - PR.DIRETRIZ EMPREENDIMEN-TOS S/A
Telefone: 41 - 335-3377 Fax: 41 - 335-3377 www.diretriz.com.br

TECGRAF - FEIRA DE TECNOLOGIA PARA INDÚSTRIA GRÁFICA, PAPEL E EMBALAGEM - 26 a 29 de Novembro.
Linhas de prod. e/ou serv: novidades tecnológicas do segmento gráfico. Local: CENTRO DE EXPOSIÇÕES DE CURITIBA - PQ. BARIGUI, CURITIBA - PR. DIRETRIZ EMPREENDIMEN-TOS S/A
Telefone: 41 - 335-3377 Fax: 41 - 335-3377 www.diretriz.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: 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 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 / Jornalista Responsável: Gustavo C. Alves (prt: 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