



Insatisfação Solidária: alterações nos impostos também afetam Representantes Comerciais.

Esse ano foi repleto de alterações, mudanças e reformas. Numa dessas tantas, o Governo introduziu uma Medida Provisória que altera a cobrança da COFINS, Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social, acabando com sua cumulatividade e aumentando a alíquota de 3% para 7,6%.

Anunciada em Outubro, dia 31, essa decisão tomada pelo Governo causou bastante rebuliço e polêmica. Para alguns, ela traz benefícios, para outros uma maior carga e penalizações. Para nós, Representantes Comerciais, pequenos empresários, sem grande cadeia produtiva, em nada nos beneficiará o fim da cumulatividade, assim como os prestadores de serviços seremos onerados com o aumento da alíquota.

Intermediários entre indústria e comércio, qualquer alteração tributária que atinja alguma dessas partes, nos afeta indiretamente, prejudicando ou melhorando nosso trabalho. No atual momento, os pequenos empresários estão sendo penalizados pela "redistribuição do ônus tributário", pois estão cobrindo o buraco das grandes empresas. Em nenhum momento o Governo procura beneficiar empresários e sair prejudicado, lançará mão, sempre, de artifícios para continuar com essa fome arrecadadora de impostos. Nós, como

contribuintes, sabemos o quanto nos pesa no bolso as reformas do Governo e o quanto prejudica o desenvolvimento da economia do país, pois muitas das pequenas empresas geradoras de empregos, não agüentando o peso da carga, fecham e deixam muitos desempregados. Co-responsáveis pela expansão da economia, não podemos deixar de registrar nossa insatisfação e desagrado, além de ressaltar nosso apoio aos prestadores de serviços, que, assim como nós Representantes Comerciais, buscam melhorias para o seu setor.

O CORE-PE anda mobilizando-se para tentar derrubar e evitar outras medidas como essa, que acabam por prejudicar os contribuintes. Temos enviado ao CONFERE mani-

festos de desagrado, contando com o apoio de muitos Representantes Comerciais, esperamos pelo menos,

tentar conscientizar os responsáveis e mostrar que não



ficaremos pros-
trados e
imóveis diante
de atitudes que
atrapalham
nossas atividades,
sejam quais forem.

CORE-PE e Faculdade FAMA em Parceria



Em iniciativa pioneira, o CORE-PE e a Faculdade FAMA, lançam um curso de Graduação Tecnólogo para Representantes Comerciais. Com duração de dois anos, o curso visa o aprimoramento da profissão, ajudando a entender melhor o mercado como um todo, após o curso o representante estará hábil a fazer uma especialização ou pós-graduação.

As cadeiras oferecidas abrangem administração, contabilidade, negociação,

planejamento, distribuição (logística), recursos humanos, português empresarial, entre outras bem direcionadas. Segundo Maria Vitória Araújo, coordenadora geral da FAMA, as matérias do curso foram pedagogicamente pensadas e estudadas para direcionar os Representantes Comerciais para seu mercado de trabalho, "assim eles terão ferramentas para utilizar em seu dia-a-dia, otimizando seus negócios através de capital intelectual".

Inicialmente serão oferecidas 50 vagas no turno da noite e para se inscrever é preciso apresentar a ficha 19 e estar em dia com o registro e pagamento do CORE-PE. Os interessados em fazer o curso de Gestão em Representação Comercial podem procurar a FAMA a partir de Janeiro de 2004. Rua Benfica 121, Madalena. Fone: 3227.0982. Inscrições na secretaria.



EDITORIAL

Imagem do passado usada no presente

Marketing é uma nova nomenclatura para uma prática já antiga, originada na época das grandes navegações, quando os comerciantes traziam especiarias do Oriente para as feiras européias. Tais comerciantes já faziam marketing a sua maneira, divulgando seus produtos através das qualidades ressaltadas, das negociações de preços, do fechamento da venda e de sua distribuição.

O marketing pode ser entendido como "a atividade humana dirigida para satisfazer as necessidades e desejos por meio dos processos de troca".

Para que haja uma troca, é necessário que existam duas partes, onde cada parte

deverá ter: algo de valor que outra pessoa deseja e cobiça (de um lado produto/serviço, do outro dinheiro), ser livre para aceitar ou rejeitar a oferta da outra parte envolvida no processo.

Com a evolução sócio-econômica aproximando as partes envolvidas na troca e tornando a concorrência mais competitiva, cada vez mais, o marketing foi se tornando uma ciência e se popularizando como sendo os "quatro-p's" (produto, praça, preço, promoção) que as indústrias deveriam utilizar para influenciar as respostas dos consumidores, ou como os "seis-p's" (acrescentando pesquisa e pessoa) direcionados ao mercado.

ENTREVISTA

Sr. Diógenes Andrade Filho Presidente da ASPA (Associação Pernambucana de Atacadistas e Distribuidores)

CORE-PE - Em sua opinião, quais as vantagens de se ter organizações que visam o benefício e o bom funcionamento de categorias profissionais ou de grupos empresariais?

Diógenes – Um dos grandes problemas que o Brasil tem hoje, é justamente em não haver mobilização por parte de categorias profissionais, especialmente de empresários ou de grupos que, na verdade, são os geradores de riqueza e de empregos, que deveriam estar fazendo mais pressão no Governo para que nós tivéssemos uma situação econômica melhor. A existência dessas organizações é extremamente importante, justamente para que, amanhã, consigamos chegar a esse patamar, como em outros estados e países, onde a sociedade organizada consegue equilibrar o andamento das coisas, especialmente as atitudes por parte do Governo. A evolução dessas organizações é, exatamente, o que estamos precisando. Na minha opinião, as associações de classe, os conselhos, as confederações, ainda são muito pouco atuantes no que tange a pressão para se obter os benefícios que se precisa para o segmento empresarial.

CORE-PE - Você acha que os profissionais trabalham melhor sabendo que existem pessoas que se preocupam com a evolução de sua profissão?

Diógenes – Eu acho que muito poucos. Os profissionais de uma maneira geral, fazem parte de Conselhos, pagam Sindicatos, pagam Associações, achando que isso é simplesmente uma imposição, eles não têm noção de que tipos de benefícios essas

entidades podem trazê-los. Eu diria que, sem exagerar muito, cerca de 95% ou 98% dos profissionais, incluindo-se os empresários também, não têm consciência do benefício que podem ter participando mais de entidades de classe.

CORE-PE - Qual sua opinião sobre Sindicatos e Conselhos? E o que você diria, como presidente de uma Associação, para os profissionais que ainda não conhecem o funcionamento dessas entidades?

Diógenes – Dentro das limitações existentes eles têm uma atuação boa. Eu acho até que os conselhos são mais atuantes. No entanto, ninguém consegue fazer uma entidade, Conselho, Sindicato ou Associação funcionar se não tiver uma participação ativa de seus associados, de seus componentes, são eles que têm que nos trazer os problemas, as sugestões e, inclusive, participar mais ativamente para que a gente consiga ter mais força e retornar isso como benefícios para os profissionais. Não há uma conscientização ainda. O trabalhador, o empresário, os autônomos brasileiros ainda não se utilizam dos órgãos de classe que têm. Eles não pensam na série de operações que são feitas, como palestras, cursos, simpósios, seminários, para melhoria profissional. Muitos chegam a pensar que os presidentes e os diretores estão lá para tirar benefício próprio, tirar dinheiro, e sequer sabem que isso é proibido constitucionalmente e que além de não haver remuneração, custa muito caro estar lá dentro, trabalhando para os outros sem ser reconhecido.



Contribuição Sindical: o dever que assegura os direitos do Representante Comercial

Instituída por lei, a contribuição sindical tem como objetivo formalizar as atividades profissionais de todos os setores da economia, acarretando suspensão de licença aos que não cumprirem com suas obrigações. Por ser compulsória, mesmo os não filiados a nenhum sindicato devem pagá-la. Mas lembre-se de que o Sindicato serve como pilar para as reivindicações da categoria a qual se presta, contribuindo para a defesa de seus direitos, unindo forças para que sua luta ganhe credibilidade perante a sociedade. Essa contribuição serve para assegurar as funções legais do Sindicato, para que o mesmo possa atuar em defesa de seus filiados, exigindo melhoras e formalizando as atividades de qualquer categoria.

Para se ter uma idéia, todos os benefícios oferecidos pelo SIRCOPE só são possíveis graças a sua contribuição, além é claro do nosso funcionamento pleno. Veja os serviços que oferecemos aos nossos filiados:

- Assistência Jurídica: contamos hoje com três advogados, que integram nosso departamento jurídico, a fim de prestar toda assistência relacionada ao interesse de nossas atividades;
- Assistência Médica: um consultório instalado em nossa sede, devidamente equipado, com plantão médico às terças e quintas feiras nos horários das 14h às 16h;
- Medicina do Trabalho: ao admitir ou demitir funcionários para sua empresa ou escritório, os respectivos exames exigidos pela CLT, já podem ser feitos na sede do sindicato;
- Indenizações: uma empresa contratada para fazer cálculos indenizatórios, quando das rescisões de contratos de representação;
- Orientação para abertura de firmas, balcão de ofertas de representadas, opção para plano de saúde, convênios com hotéis e outros benefícios em tramitação.

Por isso, é importante lembrar que unidos somos mais fortes para reivindicar dignidade para nossa profissão, vamos contribuir para que possamos crescer, cada vez mais, como profissionais.



SIRCOPE
Sindicato Representantes Comerciais
do Estado de Pernambuco



Sr. Brivaldo Sá, Representante Comercial do ramo de presentes e artigos para decoração, começou a trabalhar ainda muito jovem por necessidade, iniciou numa loja como vendedor e saiu de lá como assistente de compras. Quando responde as perguntas relacionadas ao trabalho fala sempre na terceira pessoa do plural, indicando o quanto valoriza sua equipe e como se relaciona com seus funcionários. Sua carreira pode ser tomada como exemplo e sua simpatia deve servir de modelo para todos que trabalham nesse ramo, pois serve de base para a conquista e manutenção de clientes.

1. Por que sua opção pela Representação Comercial?

Brivaldo – Foi contingência, porque comecei em loja e lá ganhei prática em vendas. Eu sempre gostei, sempre fui muito vivo e até procurei me sobressair, trabalhando certo e disciplinado, era uma firma muito séria, então aproveitei a oportunidade e segui no ramo de vendas. Saí de lá por livre e espontânea vontade, fui parar em outro ramo, completamente diferente, jóias por atacado, com firmas do Sul e daqui de Recife, mas achava que trabalhar com jóias era muito perigoso, então tive permissão do meu patrão para ir atrás de uma representação, foi aí que comecei a representar produtos de decoração.

2. Por que sua opção pelo segmento de artigos de decoração e presentes?

Brivaldo – Vi que era um ramo bom, bastante variado. Inclusive eu gostava muito de desenho, dessas coisas todas. Fui em frente, já estamos nele há mais de trinta anos.

3. Com que tipo de clientes você trabalha e qual sua estratégia de vendas?

Brivaldo – Trabalhamos diretamente com lojas finas e casas de decoração. Às vezes aparecem alguns Buffets, mas acho que eles devem ser clientes das lojas, para as quais fornecemos. Fui um dos primeiros representantes a montar um show-room no Nordeste, sob críticas de colegas que diziam que o cliente não vem até nós, nós é que temos que correr atrás. Hoje, temos um dos maiores show-rooms e recebemos visitas de vários clientes, muitos são lojistas que estão começando e aproveitamos para dar dicas de quais produtos são mais vendáveis ou com quais eles devem iniciar, já que estão montando a loja.

4. Quais as vantagens e desvantagens de seu segmento?

Brivaldo – Eu acho que só tem vantagens. Eu gosto muito de viajar e gosto muito de coisas bonitas. Não sou decorador nem arquiteto, mas trabalhamos com eles.

5. Como é o mercado em relação aos concorrentes?

Brivaldo – As armas são diferentes, existem concorrentes, mas eles trabalham com outras fábricas e não concorrem diretamente conosco. Trabalhamos com alguns artigos específicos e sou exclusivo das fábricas que represento. Não tiramos representação de ninguém, não chegamos pras fábricas dizendo que vendemos mais que os outros e espero isso dos outros. Com relação aos clientes, cada um tem sua opinião, temos nossa clientela fixa, de elite. Existe uma competição saudável, ninguém procura derrubar o outro.

Mensagem de Ano Novo



Para você ganhar um belíssimo Ano Novo cor de arco-íris ou cor da sua paz, ano novo sem comparação com todo o tempo já vivido (mal vivido talvez ou sem sentido); para você ganhar um ano novo não apenas pintado de novo, remendado às carreiras, mas novo na sementinha do vir-a-ser, novo até no coração das coisas menos percebidas (a começar pelo seu interior) novo espontâneo, que de tão perfeito nem se nota, mas com ele se come, se passeia, se ama, se compreende, se trabalha, você não precisa beber champanha ou qualquer outra birita, não precisa expedir nem receber mensagens (planta recebe mensagens? Passa telegrama?) não precisa fazer lista de boas intenções para arquivá-las na gaveta. Não precisa chorar de arrependimento pelas besteiras consumadas nem parvamente acreditar que por decreto da esperança, a partir de Janeiro as coisas mudem e seja tudo claridade, recompensa, justiça entre os homens e as nações, liberdade com cheiro e gosto de pão matinal, direitos respeitados, começando pelo direito augusto de viver. Para ganhar um ano novo que mereça este nome, você, meu caro, tem que merecê-lo, tem que fazê-lo de novo, eu sei que não é fácil, mas tente, experimente, consciente. É dentro de você que o Ano Novo cochila e espera desde sempre. (Carlos Drummond de Andrade)

Nós, do CORE-PE, desejamos que vocês façam por merecer esse Ano Novo, realmente novo, que experimentem a sensação de receber recompensas pelos bons atos e que tudo seja melhor em 2004. A todos, um Feliz Natal. Voltaremos a nos falar no próximo ano.

Estamos retribuindo sua contribuição

Em reunião realizada no dia 17 de Novembro, ficou decidido por unanimidade que a taxa de contribuição para o exercício de 2004 não será alterada, mantendo-se os mesmos valores. Para os Representantes que cumprirem com seu compromisso, pagando

em dia as taxas de registro e de anuidade será mantido o desconto para as datas determinadas. Não deixe de cumprir com suas obrigações, amigo Representante, sua contribuição é indispensável para que possamos continuar trabalhando por você.

Vencimento	Valor	Desconto	Parcela	Valor Devido
30.01.04	172,00	17,20	Cota Única	154,80
27.02.04	172,00	8,60	Cota Única	163,40
31.03.04	172,00	****	Cota Única	172,00

Não prenda o telefone no ombro com a cabeça.

Segundo alerta de consultores médicos do jornal britânico "Neurology", prender o telefone entre o ombro e a cabeça enquanto conversa pode ser muito perigoso. Isso é comum em escritórios, quando precisamos anotar algum recado do interlocutor. É provável que muitos não se dêem conta de quão grave esse ato pode ser. O caso relatado pelo jornal britânico foi de um psiquiatra francês que passou uma hora com o telefone nessa posição, após desligar ele sofreu cegueira temporária, sentiu dificuldades de falar e sofreu derrame cerebral. Um minúsculo e pontudo osso que possuímos sob a orelha e atrás do queixo, quando pressionado por muito tempo, pode romper alguns vasos que irrigam o cérebro, o que pode causar muitos danos.

Quando prendemos o telefone entre a cabeça e o ombro, nossa tendência é aumentar, cada vez mais, a pressão e levantar o ombro, o que pode acarretar problemas que vão se acumulando ou acontecer com a mesma intensidade do citado acima. Esse é um alerta que vale para todos, cuide bem de sua saúde.

Dr. Luis Carlos Calil, Prof. Psiquiatria da Faculdade de Medicina Triângulo Mineiro.

BOLSA DE OPORTUNIDADE

Representante Comercial, eis uma ótima opção para ampliar suas representações. Nossa bolsa de oportunidades oferece mais de 80 alternativas para você escolher. 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 mande um e-mail para: corepe@veloxmail.com.br.

Empresas	Segmento
Tessiminas	Máquinas e Motores Elétricos
Promus	Segurança Automotiva (Monitoramento e rastreamento)
Computype	Informática
Portal do Representante	Site na Internet
Supermax Brasi	Médico-Hospitalar (Luvas procedimentos)
Mopsul - Indústria Nacional de Equipamentos p/ limpeza	Equipamentos p/ Limpeza
Christian Malhas Ltda	Malhas
Yachtmaster	Confecção
Jac Express	Etiquetas Adesivas
Serttel Ltda	Segurança Automotiva (Monitoramento e rastreamento)
Sofix Parafusos	Parafusos
Futura Biotech	Cosméticos e perfumes
Grupo Isotech	Amortecedores e controle de ruídos
Pantera	Auto peças (Pastilhas de freio, discos de freios e sapatas)
2 Y Sistema de Segurança	Sistema de detecção e alarme de incêndio (Construção civil, indústrias e serviços).

Agende-se!

L&D – 21ª Feira Lar & Decoração
16 a 25 de Abril de 2004.

Linhas de prod. e/ou serv.: mix de expositores de produtos e serviços para o lar.

Local: CENTRO DE EXPOSIÇÕES DE CURITIBA – PARQUE BIRIGÜI
CURITIBA – PR www.diretriz.com.br
Fone: 41- 335.3377

Autoparts 2004 – 3ª Feira Autopeças, Equipamentos e Serviços. 12 a 15 de Maio.

Linhas de prod. e/ou serv.: setor de autopeças

Local: CENTRO DE EXPOSIÇÕES FIERGS
PORTO ALEGRE - RS
Fone: 41- 335.3377
www.diretriz.com.br

Toys, Parties & Christmas Fair South America. 22 a 25 de Maio.

Linhas de prod. e/ou serv.: artigos de natal, festas sazonais, artigos religiosos, artesanato, brinquedos buffets, decoradores, papelarias.
Local: ITM - EXPO, SÃO PAULO -SP
Fone: 11 – 3896.0202
www.grafitefeiras.com.br



SEGURO AUTO PREMIADO

Veja as vantagens



EXCLUSIVO PARA CONTRIBUINTES DO CORE-PE

(E SEUS DEPENDENTES)



Empresária com as melhores seguradoras do mercado

- 30% de desconto no seguro
- 100% de desconto na franquia
- Carro reserva
- Sorteio mensal de R\$ 20.000,00

Cadastre-se já :

0800-595-7777

lider@liderseguros.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

Rebello; 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