



**Pagamento da Contribuição Sindical é obrigatório?**

Página 8

**Saiba quando a mercadoria é considerada mostruário**

Página 8

**Responsável técnico de PJ tem de ter registro físico**

Página 8

**Impresso Especial**  
22.06.85.0015 - DR/MS  
Sind. Rep. Comerciais do MS  
**CORREIOS**

CORE/MS - ÓRGÃO OFICIAL DO CONSELHO REGIONAL E DO SINDICATO DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS AUTÔNOMOS E EMPRESAS DE REPRESENTAÇÕES DO MS

Ano 5

Abril de 2009

core.ms@terra.com.br

www.corems.org.br

Edição nº 16

## Site do CORE/MS estará de 'cara' nova a partir de junho

Graças ao investimento feito pelo presidente do Conselho Regional dos Representantes Comerciais do MS, José Alcides dos Santos, o site do CORE/MS estará de "cara" nova a partir de junho, oferecendo aos representantes comerciais um sistema moderno e ágil. O equipamento adquirido pelo conselho possibilitará uma interação de informações entre o banco de dados do portal e do setor administrativo do conselho, possibilitando uma prestação de serviços com maior eficiência e rapidez. Em editorial, o presidente aborda sobre esta grande conquista para toda a categoria. **Página 2**



### NOTÍCIAS DO SINRECOMS



**Conheça as vantagens de ser um filiado do SINRECOMS**

Página 9

### DIÁ PAN-AMERICANO DOS REP. COMERCIAIS

*Empresária Cleuza Vasconcelos patrocinará uma viagem com direito a acompanhante ao Nordeste do Brasil*



**C & V Turismo será um dos patrocinadores do 'Show de Prêmios'**

Página 8

### NOTÍCIAS DO SINRECOMS



**SINRECOMS promove com sucesso 10ª excursão à Feicon**

Páginas 6 e 7

### VARIÉDADES



**Mire e acerte seu marketing direto no seu público alvo**

Página 10



## Um ano de muito trabalho e novas conquistas



A crise mundial é o tema mais atual da área econômica. Nossa resposta para esta turbulência que insiste em perturbar o espírito empreendedor dos homens de negócios é muito trabalho. Com otimismo, começamos a por em prática nossas metas para o ano de 2009.

Uma de nossas grandes conquistas para este ano refere-se ao novo site do CORE/MS, programado para ir ao ar a partir de junho. Com um layout mais atraente, recursos modernos, o nosso portal congregará a categoria dos representantes comerciais sul-mato-grossenses, representando uma indispensável ferramenta para empresários e profissionais autônomos da área da representação comercial que buscam informação e a conquista de grandes negócios.

Entre os serviços, merece destaque o "Balcão de Negócios", por meio do qual a indústria, o atacado e/ou o distribuidor poderão encontrar representantes comerciais que estejam necessitando; o Representante Comercial terá oportunidade de encontrar uma nova repre-

sentada, de ampliar suas atividades e vendas.

O site disponibilizará também formulário para atualização de cadastro, o que garantirá ao representante benefícios como o recebimento de boletins informativos (newsletters), mantendo-o informado de todas as atividades e promoções realizadas pelo CORE/MS e pelo Sindicato dos Representantes Comerciais do Estado de Mato Grosso do Sul (SINRECOMS).

Estes serão apenas alguns dos serviços oferecidos pelo nosso portal, além é claro de servir como ferramenta de integração e comunicação entre o CORE/MS e os seus associados.

Neste ano, também temos como meta trazer muitas novidades com relação à programação festiva do Dia Pan-americano dos Representantes Comerciais. Serão três dias de eventos, que incluirão inauguração do Memorial do CORE/MS, show artístico regional, palestra, solenidade de homenagens, coquetel, jantardança e o show de prêmios. Nas edições posteriores, bem como em nosso

site, divulgaremos com detalhes toda a programação e o regulamento da terceira edição do concurso que elegerá os representantes de destaques nas categorias Pioneiro, Mulher de Destaque na Representação Comercial e Representante de Destaque do Interior.

A medida que intensificamos meios de interação com os representantes comerciais, notamos maior facilidade de identificarmos as necessidades da categoria. A partir daí, não medimos esforços visando melhorar cada vez mais nossa prestação de serviços, bem como fortalecer nossos laços de amizade e união, para que desta forma possamos, juntos, conquistar vitórias importantes para nossa profissão.

Portanto, nada de pessimismo ou desânimo, pois, independente de crises econômicas, depende de nós continuar nossa trajetória de lutas gloriosas. Que Deus nos ilumine sempre para que possamos responder a altura todas as expectativas e confiança que sempre a categoria depositou em nossos trabalhos.

*\* José Alcides dos Santos  
Presidente*

### Diretoria do Conselho Regional dos Representantes Comerciais de MS

**Presidente:** José Alcides dos Santos  
**Diretor secretário:** Jairo Jorge Duarte de Rezende  
**Diretor tesoureiro:** Valdir Cortez

**Comissão Fiscal**  
Oswaldo Fernandes  
Lionézio Duarte Rezende  
Valdemiro Evaldo Hentschke

**Conselheiros Suplentes**  
1º Suplente: Waldeci Alves Batista  
2º Suplente: Grimaldo Macário da Cunha  
3º Suplente: Luiz José Cabral

#### Representantes junto ao CONFERE

**Delegados Efetivos**  
José Alcides dos Santos  
Valdir Cortez  
**Delegado Suplente**  
Jairo Jorge Duarte de Rezende

### Diretoria do Sindicato dos Representantes Comerciais Autônomos e Empresas de Representações do MS

**Diretoria - Efetivo Suplentes:**  
José Alcides dos Santos  
João Rodrigues Muniz  
Oswaldo Fernandes  
Lionézio Duarte Rezende  
Waldeci Alves Batista  
Valdemiro Evaldo Hentschke

**Conselho Fiscal Suplentes**  
Jairo Jorge Duarte de Rezende  
Luiz Araújo Teixeira  
Valdir Cortez  
João Teixeira da Cruz  
Arnaldo Stanke  
Grimaldo Macário da Cunha

**Delegação Federativa Suplentes**  
José Alcides dos Santos  
Jairo Jorge Duarte de Rezende  
Waldeci Alves Batista  
Valdir Cortez

#### Informativo CORE MS

**Circulação trimestral**  
**Tiragem:** 4 mil exemplares  
**Jornalista responsável:**  
Cristina Gomes (DRT 254/MS) - 96364686  
**Produção, Editoração Eletrônica e Impressão:** Jornal A TRIBUNA DO ESTADO  
**Fone (0xx67) 3346-8774**

**COREIMS - Fone (0xx67) 3321-1213  
SINRECOMS (0xx67) 3325-7111**

## FIQUE LEGAL

COMUNICAMOS a todos os representantes comerciais (pessoa Física e Jurídica), como é de conhecimento de todos, que é obrigatório o pagamento da anuidade devida ao CORE/MS. Assim, se você está em atraso com uma ou mais anuidades, estamos oferecendo a oportunidade de quitação amigável dos débitos junto ao Departamento Jurídico. No caso de inadimplência de mais de uma anuidade, a atenção deve ser redobrada, pois iremos INSCREVER OS DÉBITOS EM DÍVIDA ATIVA, com o fim de promover a competente AÇÃO DE EXECUÇÃO FISCAL, na Justiça Federal (Lei 6.830/80). Evite que seu débito seja executado. Procure o Departamento Jurídico do CORE/MS COM URGÊNCIA, (fone: (67) 3321.1213) e fique legal!

## Cadastre o seu e-mail

O Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado de Mato Grosso do Sul, com o objetivo de garantir uma comunicação ágil, via Internet, está cadastrando endereços eletrônicos de Representantes Comerciais. Inscreva o seu e-mail, beneficiando-se com mais um canal de comunicação com o CORE/MS.



### ESPAÇO DOS REPRESENTANTES

Se você deseja colaborar com o nosso informativo, participe da coluna "ESPAÇO DOS REPRESENTANTES", enviando-nos matérias, artigos, comentários e tudo mais que vier ao encontro dos interesses da categoria. A sua participação será de fundamental importância para que possamos produzir um informativo cada vez melhor. Solicitamos para que as cartas sejam concisas, contenham nome completo, endereço e telefone. O Informativo CORE MS se reserva o direito de selecionar ou publicar total ou parcialmente as correspondências enviadas.



*Ailson: "Nós, representantes, estamos preparados para enfrentar momentos de crise com otimismo"*



*Para Valdeci, a crise representa somente mais um desafio a ser superado*



*Agnaldo, que trabalha com materiais esportivos, torce para que MS ou MT venha a ser sede da Copa do Mundo*

## Expectativas de representantes comerciais para 2009 são positivas

Por unanimidade, os representantes comerciais entrevistados para o enquete desta edição, declararam-se otimistas para o ano de 2009.

O representante Ailson Batista da Silva, que atua no segmento de alimentos há 17 anos, disse que apesar de ter sentido os reflexos da crise econômica mundial, acredita que a tendência do mercado é melhor. "O momento está exigindo mais do mercado, que está mais competitivo, a concorrência mais acirrada, com uma queda no consumo dos produtos, porém, minha previsão é de que a partir de junho o quadro econômico tenha uma grande melhora", avaliou.

Segundo Ailson, a sua profissão tem "altos e baixos", por isso, "nós, como representantes, estamos preparados para enfrentar momentos de crise com otimismo".

O importante, observou o representante, é acreditar no próprio talento e trabalho. "Não é uma crise financeira que vai fazer com que desanimemos em nossa profissão", argumentou Ailson, acrescentando que "inclusive pode ser a ocasião de se fazer uma reavaliação do segmento de atuação".

A melhor maneira de enfrentar as dificuldades do mercado, aconselhou Ailson, é aprimorar a prestação de serviço, dominar todas as informações do produto que se vende, zelar pela qualidade e garantir preços competitivos.

### 2009: um ano atípico

Para Agnaldo Pereira da Costa, representante comercial há 36 anos no segmento de materiais esportivos em geral, 2009 é um ano atípico. "É um ano que vamos trabalhar duas vezes mais para manter os nossos clientes bem informados", disse.

O representante Agnaldo comemora a possibilidade de Mato Grosso do Sul ou Mato Grosso, estados onde atua, de vir a ser uma das sedes da Copa do Mundo. De acordo com ele, no ramo de materiais esportivos a tendência é ser um ano diferenciado dos demais, apesar das dificuldades.

Com relação aos clientes, Agnaldo admite que os pedidos estão diminuindo, "mas, se trabalhar, a crise não existe. É só tirar o 's' da palavra crise, ou seja, trocar crise por crie e está tudo resolvido".

Conforme Agnaldo, a experiência

profissional ajuda bastante em momentos de dificuldades, mas tem que trabalhar bastante. Hoje, afirmou, ele já vende para a terceira geração de seus clientes. "Vendi para o pai, filho e para o neto. Temos casos de que o neto é o comprador da loja que o avô foi o dono", destacou.

Otimista, Agnaldo disse que desde a época de D. Pedro II já se falava em crise. O representante lembrou que durante sua trajetória profissional já viveu todo tipo de crise. "Agora, com trabalho se resolve tudo", garantiu.

A maior virtude do representante comercial, alertou Agnaldo, é a credibilidade perante aos clientes, "eles são os nossos grandes patrimônios".

Na opinião do representante, o segredo para se manter bem no mercado, independente de crise, é ter honestidade consigo próprio, com o fabricante e o cliente. "Inclusive, a função do representante hoje é tão importante que querem passar a nos denominar como consultores de venda", afirmou.

### Crise: mais um desafio

Outro representante que está bas-

tante otimista no que se refere ao ano de 2009 é Valdeci da Silva, que atua na representação comercial há mais de 25 anos.

Valdeci defende que o representante não pode se acomodar, principalmente, em cenários econômicos turbulentos. "Antes de tudo, temos que acreditar em nosso trabalho. A situação é sempre crítica para quem não corre atrás de seus objetivos. Eu, por exemplo, não posso falar em crise, porque não afetou o meu trabalho", comentou.

"No ramo da representação comercial estamos acostumados a matar um leão por dia", ressaltou Valdeci, ao esclarecer que o profissional na área de vendas enfrenta até mesmo concorrências desleais, por isso, é fundamental manter-se sempre bem informado e consolidar dia após dia a relação de confiança com os clientes.

Segundo Valdeci, a representação comercial exige parcerias e muito trabalho. A crise, para ele, representa somente mais um desafio a ser superado. "O profissional que cresce em fase de dificuldade, quando a situação melhorar, obterá resultados ainda mais satisfatórios", avaliou.

## Empresas que procuram representantes

**Empresa: GibWood Brasil Ltda**  
Sede: São Paulo - SP  
Segmento: Construção Civil  
Região: MS  
Email: Alvaru79@hotmail.com  
Site: www.gib.com.br  
Contato: Alvaro de Souza  
Fone: 11-55101313

**Empresa: Steigleder Textil**  
Sede: Itajaí / SC  
Segmento: Textil  
Região: Mato Grosso do Sul  
Email: comercial@steigleder.com.br  
Site: www.steigleder.com.br  
Contato: Luciano de Jesus  
Fone: 47 3348 3670

**Empresa: Constantine Home Design**  
Sede: Garça/SP  
Segmento: Presentes, decoração e artesanato  
Região: Território nacional  
Email: contato@constantine.art.br  
Site: www.constantine.art.br  
Contato: Mauro  
Fone: (14) 3406-4344

**Empresa: MVM Confeccões Ltda**  
Sede: Joinville/SC  
Segmento: Confeção Modinha Infantil 0 a 12 anos  
Região: todo o Brasil  
Email: simone@ferakids.com.br  
Contato: SIMONE  
Fone: 47.9654.6346

**Empresa: Gira & Roda Moda Infante Juvenil**  
Sede: São Paulo/SP  
Segmento: Confeção  
Região: Brasil  
Email: giraeroda@gmail.com  
Contato: Raphael Ribeiro  
Fone: (11) 2692-9772

**Empresa: Ipirapar Indústria e Comércio de Fertilizantes Ltda**  
Sede: Curitiba/PR  
Segmento: Agricultura  
Região: Brasil  
Email: ipirapar@ipirapar.com.br  
Contato: Carlo Tulio  
Fone: (41) 3287-3180 e 9227-7931

**Empresa: Depieri Ind. e Com. de Confeccões Ltda**  
Sede: Cianorte - PR  
Segmento: Confeccões - Jeanwre Feminio  
Região: Todo Estado  
Email: focco@uol.com.br  
Contato: Anderson Carrion  
Fone: (44) 3631-2604

**Empresa: Industria Mancini**  
Sede: Leme/SP  
Segmento: Bijuterias  
Região: Brasil

Email: info@anniethompson.com.br  
Contato: 11 8982 6817  
Fone: 19 3554 9000

**Empresa: Magliane Alimentos**  
Sede: Belo Horizonte/MG  
Segmento: alimentos  
Região: Brasil  
Email: giancarlo@magliane.com.br  
Site: www.magliane.com.br  
Contato: Gian Carlo  
Fone: (31) 3588 4239

**Empresa: Berneck SA Painéis e Serrados**  
Sede: Araucária PR  
Segmento: Madeireiro  
Região: Mato Grosso do Sul  
Email: rh@berneck.com.br  
Site: www.berneck.com.br  
Contato: 41-2109-3814  
Fone: 41-2109-3700

**Empresa: Dalais Conf. Ltda**  
Sede: Criciúma/SC  
Segmento: Confeção Feminina  
Região: Todo o estado do MS  
Email: sergio\_jeferson@hotmail.com  
Site: www.bonecadeluxo.ind.br - www.kidilha.com.br  
Contato: Sérgio Jeferson Schweig  
Fone: (48) 3433-4433 / (48) 9624-7729

**Empresa: Laboratório Vitalab**  
Sede: São Paulo/SP  
Segmento: Medicamentos Fitoterápicos, Alimentos e Cosméticos  
Região: Mato Grosso do Sul  
Email: vendas@vitalahervas.com.br  
Site: www.vitalahervas.com.br  
Contato: Lizete  
Fone: 11 2258-6519

**Empresa: Real Invest Consultoria Assessoria Ltda**  
Sede: Blumenau  
Segmento: Confeccões em geral, malhas, jeans, intima, fitness, modas feminina, masculina, juvenil e infantil  
Região: Campo Grande, Dourados, Corumbá, Três Lagoas, Ponta Porã, Aquidauana, Naviraí, Nova Andradina, Coxim  
Email: jonan@realinvestconsultoria.com.br  
Contato: Jonan Geisler  
Fone: (47) 9982-9990

**Empresa: PlacLux Comércio Atacadista de materiais de Construção Ltda.**  
Sede: Curitiba-PR  
Segmento: Distribuição de Materiais para construção à seco  
Região: MS  
Email: andre@placlux.com.br  
Site: www.placlux.com.br  
Contato: Andre/Alexandre  
Fone: (41) 3334-3885

**Empresa: Innovia Training & Consulting**  
Sede: São Paulo  
Segmento: Treinamento e Consultoria Empresarial  
Região: Mato Grosso do Sul  
Email: contato@innovia.com.br  
Site: www.innovia.com.br  
Contato: Ricardo Barbosa  
Fone: 11 5539-5264

**Empresa: Remolab Ensaios Elétricos**  
Sede: Belo Horizonte - Minas Gerais  
Segmento: Ensaios Elétricos - Engenharia elétrica  
Região: Nacional  
Email: flavia.morais@remolab.com.br  
Site: www.remolab.com.br  
Contato: Flávia Moraes  
Fone: 31-3280-3131

**Empresa: Nova Era Ind. Com. Prod. Alimentícios Ltda**  
CNPJ: 08.983.947/0001-71  
I.E.: 904.19189-23  
Sede: Toledo - PR  
Segmento: Alimentos, Cereais, Acolmatados, Condimentos  
Região: Inicialmente de Mundo Novo a Dourados  
Email: raulinofabris@hotmail.com  
Contato: Raulino Fabris  
Fone: 45-3277-5171 45-8823-3776

**Empresa: Indústrias Rigna Mecânica Ltda**  
Sede: Campo Grande - MS  
Segmento: peças automotivas, elevadores e impl. agrícolas  
Região: todo o território nacional  
Email: diretoria@rigna.com.br  
Site: www.rigna.com.br  
Contato: Wanda ou Laura  
Fone: 9670 3382-9140 -3023115

**Empresa: Lunegil Indústria e Comércio Ltda**  
Sede: Barracão/ PR  
Segmento: confecção  
Região: todo o Estado  
Email: lunegil@bruturbo.com.br  
Site: www.deepsky.com.br  
Contato: luana  
Fone: 496442051

**Empresa: PW Ltda**  
Sede: ITAJAÍ  
Segmento: confecção de cuecas e camisetas  
Região: todo o estado  
Email: bragabrazil@hotmail.com  
Contato: José Braga  
Fone: 47.9144.4752

**Empresa: Esfera Informática LTDA**  
Sede: Curitiba/PR  
Segmento: Informática  
Região: Mato Grosso do Sul e Mato Grosso  
Email: vendas@esfera.com.br  
Site: www.esfera.com.br  
Contato: Carlos Simm  
Fone: 41 21187100

**Empresa: Cooperativa dos Suinocultores de Encantado Ltda**  
Sede: Encantado/RS  
Segmento: Alimentos refrigerados (Embutidos de suínos)  
Região: Mato Grosso do Sul  
Email: vendas.rs@dalia.com.br  
Site: www.dalia.com.br  
Contato: Rangel Lorenzi  
Fone: 0\*\*51-3751.9041

**Empresa: Cabelauto Brasil Cabos S/A**  
Sede: Itajuba/MG  
Segmento: Indústria de Fios e Cabos  
Região: Mato Grosso do Sul  
Email: ademir.passos@cabelauto.com.br  
Site: www.cabelauto.com.br  
Contato: Ademir Passos  
Fone: 35 3629 2514

**Empresa: Pigmentos Moda Feminina**  
Sede: BIRIGUI - SP  
Segmento: confecção feminina  
Região: MS, MT, GO, DF  
Email: contato@pigmentos.net  
Site: www.pigmentos.net  
Contato: ERIK  
Fone: 18 - 9726-5582

**Empresa: Equilíbrios Camisetas Promocionais**  
Sede: NAVEGANTES - SC  
Segmento: Brindes Texteis  
Região: BRASIL  
Email: vendas@equilibrios.com.br  
Site: www.equilibrios.com.br  
Contato: Rosana Raiser  
Fone: (47) 3342-4118

**Empresa: Nova Letra Gráfica e Editora Ltda.**  
Sede: Blumenau-SC  
Segmento: Gráfica Editorial  
Região: Paraná  
Email: elo@novalettra.com.br  
Site: www.novalettra.com.br  
Contato: Elô Cipriani  
Fone: 47 3325-5789

**Empresa: Bordamat Confeccões Ltda.**  
Sede: Matão / SP  
Segmento: Confeccões  
Região: MS  
Email: neno@bordamat.com.br  
Site: www.bordamat.com.br  
Contato: Claudineis  
Fone: 16-3384.8600

**Empresa: EXSTO Tecnologia Ltda**  
Sede: Santa Rita do Sapucaí - MG  
Segmento: Automotivo  
Região: Brasil  
Email: iara@exsto.com.br  
Site: www.ecoflexauto.com.br  
Contato: Iara Brandão  
Fone: 35 3471-6898

**Empresa: PST Eletrônica S/A**  
Sede: Campinas/SP  
Segmento: Rastreamento de Veículos  
Região: MS (Capital e Interior)  
Email: apant@ig.com.br  
Site: www.positron.com.br  
Contato: Antônio Pedro A. Neto,  
Fone: 31-88856622

**Nome: Elisângela Mendonça**  
Email: elisangelanovotempo@hotmail.com  
Telefone: 19-35811712  
Mensagem: Precisamos de representante que trabalhe no ramo de floriculturas e lojas de presentes. Somos uma cerâmica artística do interior de São Paulo.

**Empresa: USUI - Máquinas e Equip. Ind. Ltda**  
Sede: São Paulo  
Segmento: lavanderias industriais  
Região: todo o estado  
Email: contato@usui.com.br  
Site: www.usui.com.br  
Contato: Léo Usui  
Fone: 11 2601 - 7532 / 9264

**Empresa: Niktel Estrutural Ltda**  
Sede: Rio do Sul - SC  
Segmento: Indústria de Fixadores para Telhas Cerâmicas  
Região: Campo Grande, Dourados e Coxim  
Email: mezadrirep@gmail.com  
Site: www.niktelfix.com.br  
Contato: Valdenir Luiz Mezadri  
Fone: 47-3522.2520

**Empresa: Dijon Jeans Inc. Brasil**  
Sede: Goiania/GO  
Segmento: Confeccões  
Região: MS  
Email: comercial@dijonjeans.com.br  
Site: www.dompiere.com.br  
Contato: Edson Madeira

**Empresa: Lab. Schraiber**  
Sede: SP  
Segmento: Linha de Suplementos Nutricionais e Phytocosméticos completa Há 21 no mercado  
Região: Estado do MS  
Email: paulo@schraiber.com.br  
Site: www.schraiber.com.br  
Contato: Paulo Roberto  
Fone: 11- 77233308 —11 96720255

**Empresa: Confeccões GSM Ltda**  
Sede: Jaraguá do Sul / SC  
Segmento: Ind. e Com. de Confeccões  
Região: Brasil  
Email: baseurbana@baseurbana.com.br  
Contato: Renato ou Anete  
Fone: (47) 2106-0001

**Empresa: Alphamax Extrusão de Alumínios**  
Sede: Londrina/PR  
Segmento: Materiais de Construção  
Região: todo o Estado  
Email: paulavendasalphamax@pop.com.br  
Contato: Paula Melo  
Fone: 43-30297992

Estas e outras oportunidades comerciais confira no site [www.coresul.org.br](http://www.coresul.org.br) ou no mural do Conselho dos Representantes Comerciais

**O CORE/MS não se responsabiliza pelos anúncios publicados ou por acordos firmados entre as partes**



# ‘É importante pertencer a uma categoria regulamentada por lei com seus direitos e deveres’, diz José Alcides

**E**m entrevista concedida ao **Informativo CORE MS**, o presidente do conselho, José Alcides dos Santos (foto), faz balanço de 2008, expõe suas expectativas para este ano e antecipa que a programação de 2009 do Dia Pan-americano dos Representantes Comerciais trará novidades.

O novo site do CORE MS, que poderá ser acessado a partir de junho, é outra boa nova anunciada pelo presidente.

**Informativo CORE MS – Qual sua avaliação do ano de 2008?**

**José Alcides** – Podemos dizer que o ano de 2008 foi muito bom. Tínhamos metas a alcançar e trabalhamos muito para atingi-las.

Para que as metas fossem alcançadas e superadas, houve um trabalho concentrado de toda diretoria e dos colaboradores do CORE-MS.

**Informativo CORE MS – Quais são as expectativas, na área econômica, para os profissionais da Representação Comercial?**

**José Alcides** – A economia mundial e a do Brasil estão passando por uma turbulência. Podemos ter um período de recessão nos negócios, mas assim mesmo, nossas expectativas são as melhores para o representante comercial.

Acredito que no segundo semestre haverá uma melhora na economia, e os

negócios voltarão a acontecer, naturalmente.

**Informativo CORE MS – Em sua avaliação, hoje tanto os representantes quanto as representadas estão mais conscientes quanto à importância de se trabalhar na legalidade?**

**José Alcides** – Posso afirmar que tanto as empresas que contratam representante comercial para divulgar e promover a venda de seus produtos quanto os representantes comerciais estão procurando trabalhar dentro da legalidade.

Aquele que trabalha na ilegalidade não pode nem considerar-se representante comercial. Insistindo em exercer a profissão sem a devida regularização, perde-se a proteção da lei nº 4886 de 9 de dezembro de 1965 e a 8420 de 8 de maio de 1992, que legalizaram a categoria. A clandestinidade, principalmente no que diz respeito à rescisão de contrato com representada, compromete a obtenção de indenização a que o profissional legalizado tem direito.

As vantagens de se trabalhar devidamente regularizado são muitas. É importante pertencer a uma categoria regulamentada por lei com seus direitos e deveres. Felizmente, pelos números que dispomos, as empresas estão procurando representantes comerciais com registro nos conselhos da classe.

**Informativo CORE MS – Como o senhor vê a categoria em termos de representatividade?**

**José Alcides** – A classe dos representantes comerciais é forte. O que precisamos é nos unir mais por um ideal.

**Informativo CORE MS – Entre as metas traçadas para o ano de 2009, o que o senhor destacaria?**

**José Alcides** – Uma de nossas principais metas para este ano é colocar à disposição dos representantes um site de qualidade, dotado com os mais modernos recursos. Entendemos que um portal de comunicação é uma ferramenta poderosa na era da informatização.

**Informativo CORE MS – Um sonho que ainda não foi alcançado pela categoria?**

**José Alcides** – Sonhos todos temos em nossas vidas e queremos vê-los concretizados. Penso que o sonho dos representantes comerciais é ter uma carga tributária condigna da classe, com a inclusão no super simples. Outra luta da categoria é adquirir sua ferramenta



de trabalho, o carro, com as isenções de tributos.

**Informativo CORE MS – Haverá novidades com relação à programação festiva deste ano do Dia Pan-americano dos Representantes Comerciais?**

**José Alcides** – Ao longo destes anos, temos trabalhado em parceria com o SINRECOMS na festividade de confraternização do Dia Pan-americano dos Representantes Comerciais, comemorado oficialmente no dia 1º de outubro.

Para este ano, já estamos preparando agradáveis surpresas. Com certeza, o evento será mais atrativo do que os anos anteriores.

**DECORAÇÃO  
UTILIDADES  
ACABAMENTO  
BÁSICOS**  
**Bigolin**  
Construção & Decoração

Uma grande  
amizade com você  
Representante

**MS - CAMPO GRANDE - DOURADOS - TRÊS LAGOAS  
SP - ARAÇATUBA - ANDRADINA - ILHA SOLTEIRA**

# SINRECOMS promove com sucesso 10ª excursão à Feicon

Pelo décimo ano consecutivo, o Sindicato dos Representantes Comerciais Autônomos e Empresas (SINRECOMS) do MS promoveu excursão à Feicon - Feira Internacional da Indústria da Construção, que está em sua 17ª edição. A feira foi realizada de 24 a 28 de março, das 10h às 19h, no Pavilhão de

Exposições do Anhembi, em São Paulo. O evento tem como público alvo arquitetos, decoradores, engenheiros, incorporadores, lojistas e balconistas de materiais para construção, além de construtores e consumidor final interessado em construir e reformar. As pessoas inscritas na excursão organizada pelo SINRECOMS saíram de Campo Grande no dia 25, retornando no

dia 28. Para Valdir Cortez, foi uma alegria muito grande coordenar pelo décimo ano esta excursão, dando oportunidade não só aos representantes comerciais, como também aos demais interessados, de se integrar com os profissionais que atuam no segmento da construção. "Fazemos todo o possível para agradecer os associados e os convidados que prestigiam o nosso trabalho. A nossa maior meta é a satisfação

das pessoas que participam da Feicon por intermédio da excursão que o SINRECOMS promove todos os anos", afirmou. O representante comercial Valdemiro Eivaldo Hentschke comemorou sua participação em mais uma excursão à Feicon, através do SINRECOMS. Neste ano, além da Feira Internacional da Indústria da Construção, ele teve a

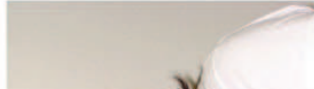
oportunidade de visitar também a Feira Internacional de Revestimentos (Revestir), que aconteceu de 24 a 27 de março, no Transamérica Expo Center. "Participar de feiras através do Sindicato se torna mais econômico. É uma grande oportunidade de se conhecer as novidades. Hoje, o profissional precisa se atualizar", comentou. Outro ponto positivo que estimula



Valdir Cortez e o representante comercial Martins Mansueto



Sandra Aparecida comemorou a chance de participar da excursão



Representantes Luiz Araújo, Ruben Neri e Valdemiro Eivaldo Hentschke

A vendedora Sandra Aparecida dos Santos Minde participou da excursão à Feicon pela primeira vez, com objetivo de adquirir novos conhecimentos, ficar por dentro das novidades do mercado. Para ela, a oportunidade de viajar com profissionais do mesmo segmento soma com o seu crescimento profissional. Martins Mansueto, que atua há 20 anos no ramo da representação comercial, participou da excursão promovida pelo SINRECOMS pela quarta vez. Na opinião dele, é uma oportunidade de parar para interagir com os participantes de "passa".

Outro atrativo, segundo Mansueto, é a organização e a comodidade. "É um conforto e a oportunidade de conhecer a realidade da feira através da excursão realizada pelo SINRECOMS", considerou o representante. Ele complementou que "só o fato do sindicato ter o trabalho de reservar

O pai de Pedro, Arnaldo Stankke, participa há uma década, desde a primeira excursão promovida pela Feicon. "O Valdir é muito organizado, ele não deixa faltar nada, atendendo-nos em tudo o que queremos. Por isso, esta excursão virou uma tradição", elogiou. O presidente do SINRECOMS, José Alcides dos Santos, fez questão de cumprimentar e desejar uma boa excursão a todos os participantes. "Para nós é muito gratificante ver os participantes ir em busca de novos conhecimentos e oportunidades de negócio. Ficamos felizes em contribuir, possibilitando uma viagem com tranquilidade e comodidade."

Valdir Cortez, presidente do SINRECOMS - José Alcides - Arnaldo e Pedro Stankke o ônibus, o hotel, preocupando-se com o nosso bem-estar, isso é muito fofoável". Pedro Stankke também participou da excursão pela quarta vez. Ele não abre mão de ir à Feicon através do sindicato "porque é uma excursão organizada, Temos ainda o conforto do hotel e a segurança. Segundo Pedro, feira como a Feicon é uma oportunidade para agregar mais fornecedores, conhecer produtos novos e fazer relacionamentos comerciais em São Paulo. "Já conseguimos nova participação por meio de nossa participação na feira. Por isso, sempre temos esta expectativa de conseguirmos novo fornecedor", esclareceu.



→ Pacotes nacionais e internacionais  
→ Passagens aéreas nacionais e internacionais  
→ Intercâmbio Cultural  
→ Viagens de Navio  
→ Assessoria a vistos e passaportes

**(67) 3326-7741 Cel. 9982-3676**  
E-mail: cleuza@cvturismoms.com.br

Trabalhe e estude nos Estados Unidos. É a chance de sua vida. Com o Au Pair você vai:

- ✓ Morar com uma família por um ano
- ✓ Cuidar de crianças, recebendo US\$ 176,65 por semana
- ✓ Estudar em uma universidade americana com uma bolsa de até US\$ 500
- ✓ Ter duas semanas de férias e um mês extra para viajar e se divertir
- ✓ Ficar fluente em inglês

Você só precisa ter 18 a 26 anos

**Venda Direta Fiat Enzo:**  
Descontos que poucos têm,  
Comodidade que todos querem.

a partir de  
**R\$ 20.340,00**

**Milla Fire Economy 1.0 FLEX 2P**

a partir de  
**R\$ 20.340,00**

**Siroda Fire CS 1.4 FLEX**

a partir de  
**R\$ 27.727,00**

Av. Costa e Silva, 357 - Tel.: 3322-0100 • R. Joaquim Murinho, 2350 - Tel.: 3322-0600  
3322-0707

FiatEnzo  
Sua paixão ao seu alcance!  
www.fiatenzo.com.br

# SINRECOMS promove com sucesso 10ª excursão à Feicon

Pelo décimo ano consecutivo, o Sindicato dos Representantes Comerciais Autônomos e Empresas (SINRECOMS) do MS promoveu excursão à Feicon - Feira Internacional da Indústria da Construção, que está em sua 17ª edição. A feira foi realizada de 24 a 28 de março, das 10h às 19h, no Pavilhão de

Exposições do Anhembi, em São Paulo. O evento tem como público alvo arquitetos, decoradores, engenheiros, incorporadores, lojistas e balconistas de materiais para construção, além de construtores e consumidor final interessado em construir e reformar. As pessoas inscritas na excursão organizada pelo SINRECOMS saíram de Campo Grande no dia 25, retornando no

dia 28. Para Valdir Cortez, foi uma alegria muito grande coordenar pelo décimo ano esta excursão, dando oportunidade não só aos representantes comerciais, como também aos demais interessados, de se integrar com os profissionais que atuam no segmento da construção. "Fazemos todo o possível para agradecer os associados e os convidados que prestigiam o nosso trabalho. A nossa maior meta é a satisfação

das pessoas que participam da Feicon por intermédio da excursão que o SINRECOMS promove todos os anos", afirmou. O representante comercial Valdemiro Eivaldo Hentschke comemorou sua participação em mais uma excursão à Feicon, através do SINRECOMS. Neste ano, além da Feira Internacional da Indústria da Construção, ele teve a

oportunidade de visitar também a Feira Internacional de Revestimentos (Revestir), que aconteceu de 24 a 27 de março, no Transamérica Expo Center. "Participar de feiras através do Sindicato se torna mais econômico. É uma grande oportunidade de se conhecer as novidades. Hoje, o profissional precisa se atualizar", comentou. Outro ponto positivo que estimula



Valdir Cortez e o representante comercial Martins Mansueto



Sandra Aparecida comemorou a chance de participar da excursão



Representantes Luiz Araújo, Ruben Neri e Valdemiro Eivaldo Hentschke

A vendedora Sandra Aparecida dos Santos Minde participou da excursão à Feicon pela primeira vez, com objetivo de adquirir novos conhecimentos, ficar por dentro das novidades do mercado. Para ela, a oportunidade de viajar com profissionais do mesmo segmento soma com o seu crescimento profissional. Martins Mansueto, que atua há 20 anos no ramo da representação comercial, participou da excursão promovida pelo SINRECOMS pela quarta vez. Na opinião dele, é uma oportunidade de parar para interagir com os participantes de "passa".

Outro atrativo, segundo Mansueto, é a organização e a comodidade. "É um conforto e a oportunidade de conhecer novos fornecedores comerciais e fazer relacionamentos comerciais em São Paulo. "Já conseguimos nova participação por meio de nossa participação na feira. Por isso, sempre temos esta expectativa de conseguirmos um novo fornecedor", esclareceu.

O pai de Pedro, Arnaldo Stankke, participa há uma década, desde a primeira excursão promovida pela Feicon. "O Valdir é muito organizado, ele não deixa falhar nada, atendendo-nos em tudo o que queremos. Por isso, esta excursão virou uma tradição", elogiou. O presidente do SINRECOMS, José Alcides dos Santos, fez questão de cumprimentar e desejar uma boa excursão a todos os participantes. "Para nós é muito gratificante ver os participantes ir em busca de novos conhecimentos e oportunidades de negócio. Ficamos felizes em contribuir, possibilitando uma viagem com tranquilidade e comodidade."

Valdir Cortez, presidente do SINRECOMS - José Alcides - Arnaldo e Pedro Stankke o ônibus, o hotel, preocupando-se com o nosso bem-estar, isso é muito fofoável". Pedro Stankke também participou da excursão pela quarta vez. Ele não abre mão de ir à Feicon através do sindicato "porque é uma excursão organizada, Temos ainda o conforto do hotel e a segurança. Segundo Pedro, feira como a Feicon é uma oportunidade para agregar mais fornecedores, conhecer produtos novos e fazer relacionamentos comerciais em São Paulo. "Já conseguimos nova participação por meio de nossa participação na feira. Por isso, sempre temos esta expectativa de conseguirmos um novo fornecedor", esclareceu.



o ônibus, o hotel, preocupando-se com o nosso bem-estar, isso é muito fofoável". Pedro Stankke também participou da excursão pela quarta vez. Ele não abre mão de ir à Feicon através do sindicato "porque é uma excursão organizada, Temos ainda o conforto do hotel e a segurança. Segundo Pedro, feira como a Feicon é uma oportunidade para agregar mais fornecedores, conhecer produtos novos e fazer relacionamentos comerciais em São Paulo. "Já conseguimos nova participação por meio de nossa participação na feira. Por isso, sempre temos esta expectativa de conseguirmos um novo fornecedor", esclareceu.

→ Pacotes nacionais e internacionais  
→ Passagens aéreas nacionais e internacionais  
→ Intercâmbio Cultural  
→ Viagens de Navio  
→ Assessoria a vistos e passaportes

**(67) 3326-7741 Cel. 9982-3676**  
E-mail: cleuza@cvturismoms.com.br

**Cultural Care Au Pair**  
Você só precisa ter 18 a 26 anos

- ✓ Trabalhe e estude nos Estados Unidos. É a chance de sua vida.
- ✓ Com o Au Pair você vai:
  - ✓ Morar com uma família por um ano
  - ✓ Cuidar de crianças, recebendo US\$ 176,65 por semana
  - ✓ Estudar em uma universidade americana com uma bolsa de até US\$ 500
  - ✓ Ter duas semanas de férias e um mês extra para viajar e se divertir
  - ✓ Ficar fluente em inglês

**Venda Direta Fiat Enzo:**  
Descontos que poucos têm,  
Comodidade que todos querem.

o preço de **R\$ 20.340,00**

Milla Fire Economy 1.0 FLEX 2P

o preço de **R\$ 27.727,00**

Siroda Fire CS 1.4 FLEX

Av. Costa e Silva, 357 - Tel.: 3322-0100 • R. Joaquim Murinho, 2350 - Tel.: 3322-0600  
3322-0707

Vendas Diretas:  
**3322-0707**

FiatEnzo  
Sua paixão ao seu alcance!  
www.fiatenzo.com.br



C & V Turismo coloca à disposição das empresas um serviço de qualidade, garantindo uma viagem tranquila de negócios ou lazer

## C & V Turismo participará do 'Show de Prêmios' do Dia Pan-Americano dos Representantes Comerciais

**N**este ano, a programação festiva alusiva ao Dia Pan-Americano dos Representantes Comerciais, data comemorada oficialmente no dia 1º de outubro, trará muitas novidades. Uma delas será a promoção do 'Show de Prêmios', que sorteará atraentes premiações. Entre os parceiros do Sindicato dos Representantes Comerciais Autônomos e Empresas de Representações do MS (SINRECOMS) destaca-se a C & V Turismo, de propriedade de Cleuza Vasconcellos.

A empresária patrocinará uma viagem com direito a acompanhante ao Nordeste do Brasil, apresentando o profissional da área da representação comercial que for sorteado durante o evento. "Minha maior motivação em ser uma parceira do SINRECOMS é porque conheço o trabalho do senhor José Alcides [presidente] e sei que ele é uma pessoa séria", comentou Cleuza Vasconcellos, ao comemorar também o fato de ter a oportunidade de se integrar à categoria da representação comercial.

Para a proprietária da C & V Turismo, vai ser uma alegria muito grande dar de presente para um representante e seu acompanhante uma viagem. "Não existe coisa melhor do que ganhar uma viagem de presente. É uma oportunidade para se conhecer outra cultura, bem como para relaxar e viver mo-

mentos felizes que jamais serão esquecidos", declarou.

Entusiasmada, Cleuza disse que vai fazer questão de participar da festa do Dia Pan-Americano dos Representantes Comerciais e entregar pessoalmente o presente para o feliz ganhador. "Vai ser uma emoção ver a fisionomia de alegria da pessoa sorteada com esta viagem, com tudo pago", afirmou a empresária ao anunciar que "será uma semana inesquecível, quando nossos felizardos se hospedarão em hotel cinco estrelas. Com certeza, será um grande passeio".

### C & V Turismo: uma história de sucesso

Há 12 anos atuando no ramo turístico, a empresária Cleuza Vasconcellos, proprietária da C & V Turismo, oferece uma prestação de serviços personalizada no setor corporativo, garantindo às empresas um atendimento com qualidade, pautado por uma relação de confiança.

Em 1997, Cleuza Vasconcellos abriu, com uma sócia, a sua primeira empresa. Com a expansão dos negócios, ela inaugurou em 2000 a C & V Turismo Ltda, que tem como principal nicho de mercado o segmento corporativo, colocando à disposição das empresas um atendimento diferenciado e de credibilidade. "Atendemos não só os proprietários como os funcionários das empresas. No caso de viagem internacional, prestamos uma assessoria completa, desde as providências de

toda a documentação necessária, como orientamos para que a viagem transcorra de forma tranquila e segura, com toda a comodidade possível", esclareceu a empresária.

Além do turismo voltado para os negócios, Cleuza Vasconcellos empresta toda a sua experiência para os clientes que procuram o turismo de lazer. "Há mais de uma década no ramo, procuro atender com excelência as necessidades dos meus clientes, eles que representam a minha maior propaganda, pois divulgam sua satisfação em ter sido bem atendidos pela C & V Turismo", disse.

Segundo Cleuza, por indicação, sua clientela foi se avolumando, "e este resultado positivo do meu trabalho garantiu a ascensão da C & V Turismo."

### Parceiros

A parceria com empresas estruturadas, explicou Cleuza, é fundamental para garantir uma excelência nos serviços prestados pela C & V Turismo. São empresas aéreas, seguradoras e operadoras comprometidas com o bem-estar e segurança do cliente. "Só trabalho com quem eu conheço e confio. Para você ter uma ideia, meus clientes têm meu número de celular, por isso, seja a qualquer hora ou dia, tenho que ter contato com empresas confiáveis para poder atender minha clientela em todas as suas necessidades, principalmente durante o período de viagem", concluiu.



Cleuza Vasconcellos comemora a oportunidade de se integrar à categoria da Representação Comercial





# Conheça as vantagens de ser um filiado do SINRECOMS



Filiados do SINRECOMS, por intermédio do Sesi, têm direito a preços diferenciados nas especialidades de oftalmologia, odontologia e nos exames laboratoriais

O Sindicato dos Representantes Comerciais Autônomos e Empresas de Representações do MS (SINRECOMS), por intermédio de convênios e acordos firmados, respectivamente, com o Serviço Social da Indústria (Sesi) e Sicredi Empresarial MS, oferece aos seus filiados vantagens em descontos em várias áreas e serviços. Acompanhe os benefícios a seguir:

### Saúde

Na área da Saúde, por intermédio do convênio firmado entre o SINRECOMS e o Sesi, o filiado usufrui de atraentes descontos e preços na área médica, nas especialidades de cardiologia, clínica geral, ginecologia e oftalmologia.

Os filiados têm acesso também, por uma tabela de preços diferenciada, a exames complementares como os de eletrocardiograma, laboratório, preventivo e ultrassonografia. Na área odontológica, os serviços abrangem clínica geral básica, endodontia (canal), odontopediatria (criança), ortodontia, periodontia (gengiva) e prótese (total, parcial, bloco, jaqueta).

Aferição de pressão arterial e inalação são outros serviços que são oferecidos.

Na parte da medicina do trabalho, o filiado do SINRECOMS é beneficiado também com preços diferenciados nos seguintes serviços: exames médicos ocupacionais (admissional, demissional, periódico, retorno ao trabalho e mudança de função); Programa de Controle Médico em Saúde Ocupacional; exames

complementares ocupacionais de audiometria, espirometria, eletrocardiograma, análises clínicas e radiologia; acuidade visual; avaliação fisioterápica ocupacional (admissional, periódico e demissional).

Outra vantagem são os descontos especiais em clínicas conveniadas com o Sesi, nas especialidades de acupuntura; alergista; cardiologia; dermatologia; Digest (Diagnósticos do Aparelho Digestório); endocrinologia; fisioterapia; fonoaudiologia; gastro colonoscopia e endoscopia; mamografia; oftalmologia; otorrinolaringologia; pediatria; psicologia; psiquiatria; urologista; laboratórios; raios-x e ultra-sonografia.

### Lazer e excursões

Por meio do convênio firmado com o



Filiados do SINRECOMS têm acesso, com descontos especiais, à promoções sociais e atividades esportivas

Sesi, o SINRECOMS oferece aos seus filiados cursos gratuitos de judô (até 18 anos) e ginástica olímpica (até 12 anos). O curso de natação tem preço diferenciado.

Na área de entretenimento, destaca-se a promoção de eventos e palestras. No que se referem às excursões, os filiados também recebem descontos especiais.

### Auditório

O filiado do SINRECOMS, com pré-agendamento e em horário de expediente, pode utilizar o espaço do auditório, sem qualquer custo, para realização de atividades relacionadas à representação comercial.

O auditório tem capacidade para 30 pessoas, equipado com TV, DVD, telefone, ar condicionado, serviço de cafézinho e água.

### Sicredi/Unimed

O filiado do SINRECOMS ao associar-se ao Sicredi Empresarial MS, além das vantagens como juros mais convidativos, recebe descontos especiais nos planos de Saúde da Unimed.

### Assessoria Jurídica

Outros serviços prestados aos filiados, gratuitamente, referem-se à assessoria jurídica e Cálculo de Indenizações. São prestadas orientações e informações relacionadas com a atividade, tratando-se de assuntos do interesse dos representantes em relação às representadas, comissões, contratos, rescisões, direitos e obrigações legais. Para obter mais informações entrar em contato pelo telefone (67) 3325-7111.





# Acerte seu marketing direto no alvo

*Ações focadas diretamente no público alvo de seu produto ou serviço geram resultados superiores*

O Marketing Direto surge como uma alternativa mais poderosa que grandes propagandas para a massa. Ações com o foco no perfil de clientes, ou grupos de clientes, geram resultados assertivos e com custos inferiores.

Se você deseja aprimorar o relacionamento com clientes, expandir seus negócios, ampliar suas vendas e fidelizar seu consumidor, utilizar o marketing direto é uma das opções que mais geram resultados positivos. As malas-diretas e o telemarketing ligam a empresa diretamente ao seu público, não

importa se esse público já é de consumidores ou de futuros clientes. São as ferramentas que mais geram retorno dentro deste segmento, principalmente se forem planejadas com base em listas de credibilidade e segurança. As listas são instrumentos determinantes da ação de marketing direto, são o mapa do tesou-

so para encontrar o cliente ideal da empresa, pois trazem todas as informações necessárias sobre ele. A partir de informações de pessoas físicas e jurídicas, como renda, automóvel que possui, cargo na empresa, receita anual, patrimônio, entre outros, é gerado o perfil do cliente. Escolha o perfil do cliente que a empresa deseja atingir com determinado produto ou serviço, e a partir daí, planeje as ações de marketing. Esse conjunto de acessórios levarão sua empresa a encontrar a mina do tesouro, o público consumidor de seu produto ou serviço.

O grande segredo desse segmento é a ação direcionada ao público delimitado pela empresa que deseja lançar seu produto ou serviço no mercado. "Uma empresa não precisa atingir a massa, mas saber o público que se quer atingir". Atualmente as agências publicitárias estão ligadas a empresas de marketing direto,

e se o objetivo da empresa contratante for atingir um público específico, o melhor caminho é o marketing direto. É uma ótima solução para pequenas e médias empresas, principalmente, por não haver dispersão de foco, pelo baixo custo e pelo retorno rápido e assertivo. Mesmo grandes empresas têm preferido utilizar o marketing direto no lugar das grandes campanhas de alto custo.

Se grandes empresas já reconheceram o marketing direto como uma ferramenta de negócio certo, imagine os excelentes resultados que este tipo de ação pode gerar em uma empresa de pequeno ou médio porte. Essa é a mina de ouro que toda empresa sonha. *Fonte: Inover!*



## Dicas

### Mire seu e-mail

Procure manter constância na data e hora dos envios; título claro e direto, sem acentuações, texto leve e bem escrito. Muitos programas podem não ler imagens.

- Palavras como clique aqui identificam o e-mail como spam. Utilize palavras incomuns para passar pelos filtros e endereços reais para o envio e um endereço de resposta com o nome de alguém. Use identificações pessoal como nome ou apelido da pessoa, ao invés de chamá-la pelo e-mail. Para novos inscritos, confirme o endereço de envio.

### FRASE:

*"Todos gostamos de belas palavras, porém poucos de nós as transformam em atos."*

Sun Tzu

## Agenda

**14/04/2009 a 18/04/2009** - AUTOMEC - 9ª Feira Internacional de Autopeças, Equipamentos e Serviços, no Pavilhão de Exposições do Parque Anhembi, em São Paulo. Informações [www.automecfeira.com.br](http://www.automecfeira.com.br).

**14/04/2009 a 16/04/2009** - INTERMODAL SOUTH AMERICA - 15ª Feira Internacional de Logística e Transportes, no Transamérica Expo Center, em São Paulo - SP. Informações [www.intermodal.com.br](http://www.intermodal.com.br).

**14/04/2009 a 17/04/2009** - TECNOTEXTIL BRASIL (Feira de Tecnologias para a Indústria Têxtil), no Expo Center Norte - Pavilhão Amarelo, em São Paulo - SP. Informações [www.teenotextilbrasil.com.br](http://www.teenotextilbrasil.com.br).

**14/04/2009 a 17/04/2009** - BRAZIL PATCHWORK SHOW (Feira de Produtos de Tecidos Importados e Retalhos), no Centro de Eventos São Luís, em São Paulo - SP. Informações [www.wrsaopaulo.com.br](http://www.wrsaopaulo.com.br).

**15/04/2009 a 17/04/2009** - ABRIL FASHION (Feira Internacional de Bijuterias e Acessórios de Moda), no Centro Municipal de Eventos, em Limeira - SP. Informações [www.abrilfashion.com.br](http://www.abrilfashion.com.br).

**17/04/2009 a 26/04/2009** - FINNAR (Feira Internacional de Negócios do Artesanato), no Centro de Convenções Ulysses Guimarães, em Brasília - DF. Informações [www.charpheventos.com.br](http://www.charpheventos.com.br).

**17/04/2009 a 26/04/2009** - LAR & DECORAÇÃO, no Centro de Exposições de Curitiba - Parque Barigüi, em Curitiba - PR. Informações [www.feiralaredecoracao.com.br](http://www.feiralaredecoracao.com.br).

**22/04/2009 a 23/04/2009** - BIJÓIAS SP (Salão de Bijuterias, Folheados, Prata e Acessórios de Moda), no Centro de Convenções Frei Caneca, em São Paulo - SP. Informações [www.masi-bijoias.com.br](http://www.masi-bijoias.com.br).

**27/04/2009 a 02/05/2009** - AGRISHOW (Feira Internacional da Tecnologia Agrícola em Ação), no Pólo de Desenvolvimento

Tecnológico dos Agronegócios do Centro-Leste, em Ribeirão Preto - SP. Informações [www.agrishow.com.br](http://www.agrishow.com.br).

**05/05/2009 a 07/05/2009** - EPICURE 2009 (Feira Sul Americana do Tabaco, Presentes e Bebidas Finas), no Transamérica Expo Center, em São Paulo - SP. Informações [www.epicure.com.br](http://www.epicure.com.br).

**18/05/2009 a 23/05/2009** - FEIMAFE (Feira Internacional de Máquinas-Ferramenta e Sistemas Integrados de Manufatura), no Pavilhão de Exposições do Anhembi, em São Paulo - SP. Informações [www.feimafe.com.br](http://www.feimafe.com.br).

**18/05/2009 a 21/05/2009** - APAS 2009 (Feira Internacional de Negócios em Supermercados e Congresso de Gestão), no Expo Center Norte, em São Paulo - SP. Informações [www.portalapas.org.br](http://www.portalapas.org.br).

**21/05/2009 a 31/05/2009** - EXPOAGRO GRAN DOURADOS (Exposição Agropecuária, Industrial, Comercial de Dourados), no Parque de Exposições João

Humberto de Carvalho Andrade, em Dourados - MS. Informações [www.sindicatouraldedourados.com.br](http://www.sindicatouraldedourados.com.br).

**26/05/2009 a 28/05/2009** - FCE COSMETIQUE (Exposição Internacional de Tecnologia para a Indústria Cosmética), no Transamérica Expo Center, em São Paulo - SP. Informações [www.fcecosmetique.com.br](http://www.fcecosmetique.com.br).

**26/05/2009 a 28/05/2009** - FCE PHARMA (Exposição Internacional de Tecnologia para a Indústria Farmacêutica), no Transamérica Expo Center, em São Paulo - SP. Informações [www.fcepharma.com.br](http://www.fcepharma.com.br).

**01/06/2009 a 05/06/2009** - FIEE Elétrica (Feira Internacional da Indústria Elétrica, Energia e Automação), no Pavilhão de Exposições do Anhembi, em São Paulo - SP. Informações [www.fiee.com.br](http://www.fiee.com.br).

**17/06/2009 a 20/06/2009** - ABF FRANCHISING EXPO (Feira Internacional de Negócios de Franquias), no Expo Center Norte - Pavilhão Vermelho, em São Paulo - SP. Informações [www.abfexpo.com.br](http://www.abfexpo.com.br).



# CORE/MS atende reivindicação dos representantes com adoção do Sistema do Cartão Visanet

Com objetivo de oferecer maior praticidade e comodidade à categoria, o Conselho Regional dos Representantes Comerciais do MS (CORE/MS), que tem como presidente José Alcides dos Santos, atendeu à reivindicação dos representantes comerciais, passando a oferecer mais uma opção de forma de pagamento das taxas de registro e de anuidades.

A novidade é que agora o representante comercial poderá usar o Cartão Sistema Visanet, evitando emissão de boletos e deslocamen-

tos às agências bancárias.

Porém, observou a chefe do Departamento de Registros e Arrecadação do CORE/MS, Maria Aparecida Ramos da Silva, os representantes que não tiverem o cartão, ou preferir pagar pelo sistema de boleto bancário, poderá continuar com esta forma de pagamento.

“Nossa intenção, com adoção deste novo sistema, foi atender a solicitação de muitos representantes que consideram mais prático usar o cartão Visanet para efetuar os seus pagamentos”, comentou dona Cida.

## ANIVERSÁRIOS



Dr. Micheli e Patricia comemoraram aniversário



Festa surpresa homenageia aniversariantes

### Tripla comemoração

O CORE/MS esteve em clima de festa nos meses de dezembro, janeiro e fevereiro. Patricia brindou idade nova no dia 15 de dezembro; dr. Micheli no dia 18 de janeiro e Rubens no dia 16 de fevereiro. Todos eles foram homenageados com festa surpresa.



Rubens foi presenteado com festa surpresa



## CONFERE

### Conselho Federal dos Representantes Comerciais

# Não deixe a crise desmotivar você

Demissões, redução da atividade econômica, aperto no crédito, aumento da incerteza. Nesse momento de crise, as notícias estão assustando e é fato que a maioria das previsões para os próximos meses não são otimistas.

Não conseguimos aferir, com clareza, quais são os reais efeitos da crise nos diversos setores, mas fica clara que o cenário exige mudanças de comportamento. Atitudes positivas e novas responsabilidades devem ser assumidas. Ser mais maleável e fazer um bom marketing pessoal também

podem garantir portas abertas.

Em vez de lamentos, deve-se compreender a crise como um convite para estender o desempenho e ser ainda mais competitivo. É uma questão de atingir ou superar metas para manter-se no mercado. E quem conseguir vencer os obstáculos, sairá ainda mais fortalecido desta crise que se instalou no nosso cotidiano.

De acordo com conclusões empíricas, o ser humano não explora, em média, mais que 20% do seu potencial produtivo, ou seja, cerca de 80%

do nosso potencial produtivo estão “hibernando”; é o aumento de responsabilidade que dá vazão ao potencial produtivo. O panorama atual traz oportunidades para quem não fica de braços cruzados e encara a crise com muito trabalho e suor. O momento requer escolhas: adaptar-se a nova realidade e aceitar os desafios ou desaparecer no mercado de trabalho.

O cenário é propício para o profissional que é profundo conhecedor da sua área de atuação e que sabe fazer percebido o seu diferencial competi-

vo.

Flexibilidade, ousadia, criatividade e coragem são palavras de ordem para sobreviver nesse novo ambiente de negócios. É importante manter a calma, praticar uma gestão consciente, estar atento aos sinais do mercado e se reinventar, inovar, fazer a diferença.

Para os chineses, a palavra crise é sinônimo de oportunidade. E é realmente nas horas de crise que temos a grande oportunidade de nos transformarmos. Preparem-se para conquistar o sucesso desejado.



## COLUNA JURÍDICA

DR<sup>a</sup> MICHELI SALVIANO URBANIN  
OAB/MS 11.737



### Pagamento da Contribuição Sindical é obrigatório?

**P**ara estar em dia com todas as obrigações, o Representante Comercial, além de ser registrado e adimplente com relação às anuidades do CORE-MS (Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado de Mato Grosso do Sul), órgão responsável pela habilitação da atividade de Representação Comercial, também deve estar em dia com o pagamento de sua contribuição sindical, no SINRECOMS (Sindicato dos Representantes Comerciais Autônomos e Empresas de Representações no Estado de Mato Grosso do Sul).

O pagamento da contribuição sindical é obrigatório, conforme a redação do artigo 579 da CLT a seguir: "A contribuição sindical é devida por todas aquelas que participarem de uma determinada categoria econômica ou profissional, ou de uma profissão liberal, em favor do Sindicato representativo da mesma categoria ou profissão, ou inexistindo este, na conformidade do disposto no Art. 591".

A Contribuição sindical encontra proteção legal, nos artigos 578 a 591 CLT, que não apenas codificam sobre sua obrigatoriedade, mas determinam as devidas formas de cobrança.

Pode-se observar que existem ainda, além da Contribuição Sindical, que é obrigatória, as Contribuições: confederativa, a do associado e a assistencial, porém, essas não são como a Sindical.

A Confederativa não é obrigatória, diante da controvérsia da doutrina, que se

posiciona que esta só é devida com a anuidade do contribuinte. A do associado só é devida para quem é filiado ao Sindicato por vontade própria, conforme a liberdade de filiação sindical. A Contribuição Assistencial só é devida em virtude de realização de acordo, convenção coletiva, ou sentença normativa, tem a finalidade de apoio ao Sindicato em virtude da realização de um evento em prol da classe.

A obrigatoriedade do pagamento da Contribuição Sindical não deve ser confundida com a liberdade de filiação do artigo 8º da CF/88 "caput", pois, a Contribuição Sindical independe de filiação a Sindicato, seu recolhimento é obrigatório a todos, pessoas naturais e empregadores que participem das categorias econômicas ou profissionais ou das profissões liberais representadas pelas respectivas entidades. Sendo que o recolhimento anual da contribuição sindical está também previsto no art. 8º, IV da Constituição da República Federativa do Brasil.

O sindicato de classe recolhe a contribuição sindical para que esta possa ser distribuída, na forma da lei, aos sindicatos, federações, confederações e à "Conta Especial Emprego e Salário", administrada pelo MTE. O objetivo da cobrança é o custeio das atividades sindicais e os valores destinados à "Conta Especial Emprego e Salário" integram os recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador.

Portanto, é necessário que o Repre-

sentante Comercial pague em dia as anuidades do CORE-MS e as contribuições sindicais do SINRECOMS, pois, deste modo, além de ser um profissional que trabalha corretamente, de acordo com a

lei, será um profissional que estará contribuindo para o fortalecimento do sindicato, que será capaz de buscar melhorias e benefícios para a categoria, além de valorizar a classe profissional.

### Saiba quando a mercadoria é considerada mostruário

Outro assunto importante, que vem ocasionando dúvidas com relativa frequência é a caracterização dos mostruários, utilizados pelos Representantes Comerciais. Sobre as remessas de mercadorias destinadas a demonstração e mostruário, o Conselho Nacional de Política Fazendária celebrou um ajuste (Ajuste SINIEF 08, de julho de 2008), publicado no DOU de 08.07.2008, Seção 1, pág. 7 a 18, elege requisitos que caracterizam o mostruário, e, cabe ressaltar que este dispositivo tem força de lei.

Ou seja, somente será considerado mostruário, a mercadoria que estiver de acordo com este dispositivo de lei, do contrário, será considerada mercadoria destinada à comercialização, e por consequência, serão cobrados os tributos legais, sendo que a isenção somente é válida para os mostruários, pelo fato de serem mercadorias que não terão como

objetivo, sua comercialização, e sim a demonstração de um produto para a comercialização potencial de outras unidades, as quais serão alvo de tributos.

Deste modo, aquele Representante Comercial que estiver em dia com suas obrigações no CORE-MS, e, que seu mostruário esteja de acordo com a legislação, não enfrentará este tipo de problema, porém, se restarem dúvidas sobre esta situação, pode o Representante Comercial procurar o CORE-MS para mais informações.

Lembrando que o e-mail direto do Departamento Jurídico é: [juridico.core.ms@terra.com.br](mailto:juridico.core.ms@terra.com.br), sendo que o mesmo está à disposição dos Representantes Comerciais que queiram negociar seus débitos junto ao CORE-MS, e, para assessoria jurídica relativa à representação comercial para os Representantes Comerciais em dia com suas obrigações com o CORE-MS.

### Legislação exige registro físico no CORE-MS do responsável técnico de pessoa jurídica

Quando essa informação chega ao representante comercial, muitos questionam se há a necessidade de dois registros no CORE-MS, porém, na verdade não se trata de duplicidade de registro, e sim, do cumprimento da legislação em vigor, Lei Federal nº 6.839/80, que exige que a pessoa jurídica tenha um responsável técnico, e que ambos, empresa (pessoa jurídica), e o responsável técnico (pes-

soa física ou natural) sejam registrados no seu respectivo conselho fiscalizador da atividade.

A lei fez essa exigência para que todos os profissionais mantenham uma linha correta de serviço, deste modo, há um controle das pessoas naturais que respondem pelos atos de uma pessoa jurídica, e das pessoas jurídicas, que são sujeitos de direitos e obrigações na vida civil. Sendo ne-

cessário a habilitação, com a consequente fiscalização do profissional pelo Conselho fiscalizador da atividade para responder por sua administração perante a sociedade, gerando essa formalidade e controle, maior segurança em prol da coletividade.

Em razão da legislação em vigor, o CORE-MS adverte para que as pessoas jurídicas que atuam como representantes comerciais no Estado do

Mato Grosso do Sul, que, mesmo registradas no CORE-MS, ainda não possuem o responsável técnico registrado no mesmo Conselho, venham se adequar à lei, habilitando seu responsável técnico no CORE-MS, fazendo a regularização, pois, nenhum serviço será prestado pelo CORE-MS para as empresas irregulares, até que essas pessoas jurídicas se ajustem a Lei.