

# O Amigo do Filatelista

ANO 3

Edição da Filatélica Penny Black

NÚMERO 12

★ ★ 10 ANOS DE MALA DIRETA - 3 ANOS DE "O AMIGO DO FILATELISTA" ★ ★

## UM POUCO DA NOSSA HISTÓRIA E DO NOSSO COTIDIANO

Ana Lucia Loureiro Sampaio

Era uma vez uma pequena loja filatélica quase desconhecida, duas pessoas e um grande sonho. Com um estoque fraterno e quase nenhum capital, porém, com muita vontade e obstinação. Tudo começou em 1986 e hoje, aqui estamos nós cheios de orgulho, após dez anos de muita dedicação, comemorando a alegria de um sonho realizado. Foi uma luta sem tréguas contra todas as dificuldades que nos surgiam pela frente. Chegamos a trabalhar mais de doze horas por dia, sem qualquer outra ajuda. Fazíamos tudo sozinhos, porque não dava para pagar funcionários. As cartas eram escritas a mão e só conseguimos comprar um computador em nosso quinto aniversário de Mala Direta. Foi uma verdadeira festa, contribuiu bastante para melhorar a qualidade do nosso atendimento e isso ocasionou um grande crescimento em pouquíssimo tempo. O trabalho aumentou demais, mas ainda não tínhamos condições de ter uma funcionários interna para ajudar na preparação das cartas e também dos selos que, na ocasião, já vinham chegando em quantidades significativas e precisavam ser cadastrados, cortados, envelopados e guardados por ordem de código nas gavetas próprias para cada tipo. Era uma loucura preparar o estoque para o atendimento, separar os pedidos, digitar as cartas item por item, conferir tudo e, finalmente, fechar com os cuidados de proteção necessários para não haver avarias nas remessas durante o percurso. Também era preciso atender aos clientes que freqüentavam a loja e fazer o serviço de rua. Às vezes, chegava uma porção de gente na mesma hora!! Todo mundo dizendo estar com pressa, sem paciência de esperar. Não era brincadeira não !! Dá calafrio só de lembrar. Agora, enquanto estou pensando em tudo o que passou, para fazer esta retrospectiva, fico até espantada !!... Como é que conseguimos dar conta de tudo ?!! Era tanto trabalho !!... Dia após dia, sem sábado, sem domingo ou feriado e, muito menos, férias !! É, não dá mesmo para acreditar ... Mas, apesar de tanta correria, havia sempre a satisfação de estar fazendo exa-

tamente aquilo que desejávamos fazer : desativizar a Filatelia, torná-la fácil e acessível a todos, abrir as portas deste mundo mágico para quem nele quisesse entrar, de onde quer que estivesse, fossem quais fossem as condições financeiras, idade ou gosto.

É evidente que nisso tudo, o nosso objetivo principal era ganhar o suficiente para viver com segurança e conforto. Afinal de contas, todos precisam ganhar dinheiro de alguma forma para viver e essa foi a profissão que escolhemos, da mesma forma que poderíamos ter escolhido a Medicina, a Odontologia ou qualquer outra das tantas que existem. Em nenhuma delas, o profissional trabalha gratuitamente, só por prazer ou altruísmo. Mas em troca, queríamos dar algo de muito bom para o nosso público. Não queríamos apenas entregar uma mercadoria e receber por ela uma quantia em dinheiro. Queríamos dar nosso carinho, consideração e respeito junto com o material que estivéssemos vendendo. Desejávamos ensinar, divulgar, trazer as crianças para uma ocupação saudável e instrutiva, dar aos idosos um lazer tranquilo e confortante e, fazer tudo o que nos fosse possível para transmitir a todos, não só o nosso conhecimento, mas também um novo conceito de Filatelia : "uma fonte de prazer inesgotável para a vida inteira". Queríamos que aqui no Brasil, fosse como nos países do Primeiro Mundo, onde a Filatelia é maciça e faz parte integrante da cultura social, sendo encarada como um hobby natural, comum a todos, algo que se faz no dia a dia de uma existência inteira simplesmente por prazer. A família reunida após o jantar, ao redor da mesa, cada um com seus álbuns, trocando idéias, uns ensinando, outros aprendendo, juntos curtindo um interesse comum; momentos agradáveis de união e paz. Nada muito caro, nada muito extravagante, mas tudo muito gostoso.

O mundo mudou muito nas últimas décadas e foram mudanças radicais nas Ciências, nas Artes e na Tecnologia, ocasionando uma reviravolta violenta no modo de ser das sociedades como um todo e também de seus grupos sociais e seus indivíduos. Consequentemente, os selos também mudaram de aspecto, tornaram-se bonitos, vivos e exuberantes, cada um com

uma mensagem diferente, uma campanha, um animal, uma flor, um músico. Tudo quanto existe neste mundo vai sendo retratado nos selos que vão chegando até nós como fontes de informação atualizadíssimos. E, com isso, a Filatelia também mudou, perdendo um pouco daquele caráter meramente especulativo de antigamente, um tanto estagnada e repetitiva, em que se visava exclusivamente o lucro de um investimento e transformou-se em um hobby leve, agradável e atraente, livre de muitos dogmas e preconceitos sem, contudo, deixar de ter o seu lucro.

Começamos tão pequeninhos que, alguns comerciantes até caçoavam de nós. Pensavam que não entendíamos nada de nada e que iríamos "acabar dando com os burros n'água". Nossa primeira lista, há dez anos atrás, era uma única folha, com o pouco material que tínhamos para oferecer. Fizemos algumas cópias xerocadas, pois quase nem tínhamos para quem enviar. Hoje, estamos mandando quatro mil listas com mais de trinta páginas. É uma brincadeira cara, muito cara mesmo, mas vale a pena pois, além do retorno cada vez maior que nos proporciona, para muitos, é o único modo de estar um pouco em contato com a Filatelia. Ela vai longe, muito mais longe do que imaginávamos que iria e, embora tenha caráter comercial, muitos dos que a recebem, é com ela que estão conseguindo ter as primeiras noções de ordem, divisão e estruturação para arrumar os seus selos e também aprendendo um pouco da nomenclatura existente na Filatelia. Foi justamente por essa razão que criamos "O Amigo do Filatelista". É simples e despretencioso como deve mesmo ser a Filatelia e, tem sido de grande utilidade para uma quantidade enorme de crianças e iniciantes. Acho que até adultos e filatelistas adiantados também "curtem" um pouco o nosso jornalzinho.

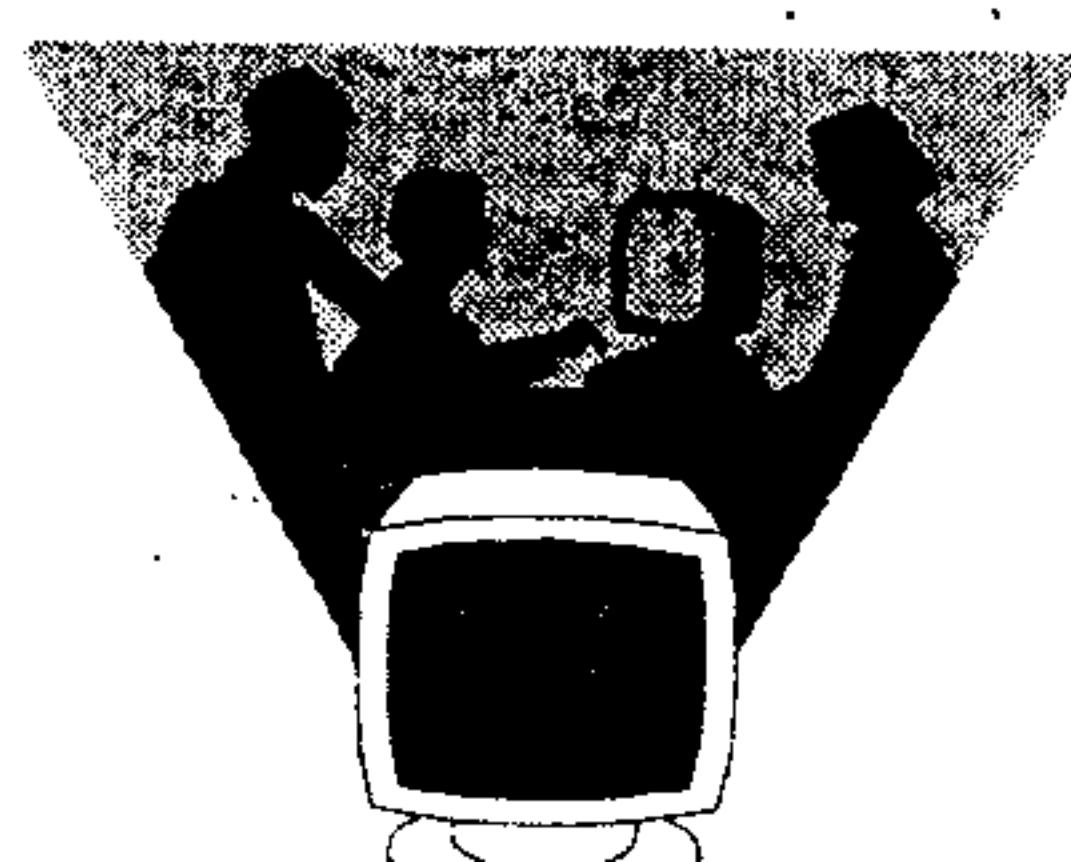
Não é só a lista que é cara ... tudo o que envolve um trabalho sistemático, extensivo e volumoso como o nosso, acaba por se tornar um sorvedouro. Haja dinheiro : aluguel, condomínio, contador, duas funcionários internas, uma externa, faxineira, office boy, motorista, encargos trabalhistas, impostos, assessoria técnica nos serviços de Informática e material de pape-

**Atenção !!! Estamos na Internet !! ...**

No momento, ainda em fase experimental. Pedimos que continuem a fazer os pedidos por carta ou fax, mas podem nos deixar recados em nossa caixa postal.

Temos uma lista veiculando.

Os nossos endereços são :



laria em geral. Às vezes, tenho a impressão de já termos gasto toneladas de papel. Fora o computador da loja, temos outros três funcionando para a loja: dois na casa do Giorgio, um para ele e outro para a Elisabetta.



Giorgio

O Giorgio classifica e cadastra todos os selos, cuida das contas correntes, dos pagamentos e, de toda aquela coisa horrorosa e chata que é a parte administrativa. Faz ainda a programação da lista e a arte final.

A Elisabetta cuida dos cadastros dos clientes, da Mala Direta. Digita todo cadastro dos selos que chegam; escreve as cartas para os fornecedores. Faz toda a digitação e arte final dos catálogos das Vendas sob Ofertas e,

também é ela que faz toda a montagem do "O Amigo do Filatelista".



Elisabetta

Eu, em casa, escrevo coisas como esta que estou escrevendo agora. Já escrevi um livro e estou prestes a escrever outro também sobre Filatelia. Respondo às consultas que me fazem via Internet.

Quando não estou no computador, estou cortando selos para arrumá-los depois nos arquivos da loja ou, escolhendo o material que precisamos comprar para a próxima lista. Quando estamos fazendo uma lista, já precisamos estar pensando e comprando para a outra. Na loja, atendo a quem chega, respondo às cartas, atendo aos pedidos, arrumo os selos e falo no telefone. Falo que falo nesse danado e nem adianta que outra pessoa atenda, porque é comigo mesmo que vão querer falar. Mas eu gosto e não me faço de difícil. Estou ali para atender ao meu público! Não só anotar as encomendas, mas também responder às perguntas que me fazem as crianças, dar sugestões, orientar e até mesmo bater um papinho agradável.



Ana Lúcia

Temos a Graziela que cuida da separação de todos os pedidos, da arrumação dos classificadores de novidades e ajuda no atendimento no balcão. Confere e fecha as remessas e, quando não posso, também vai para o computador fazer os relatórios de remessa. É rápida e eficiente. Sempre digo brincando: "a Graziela é nosso oficial de frente de batalha".



Adriana

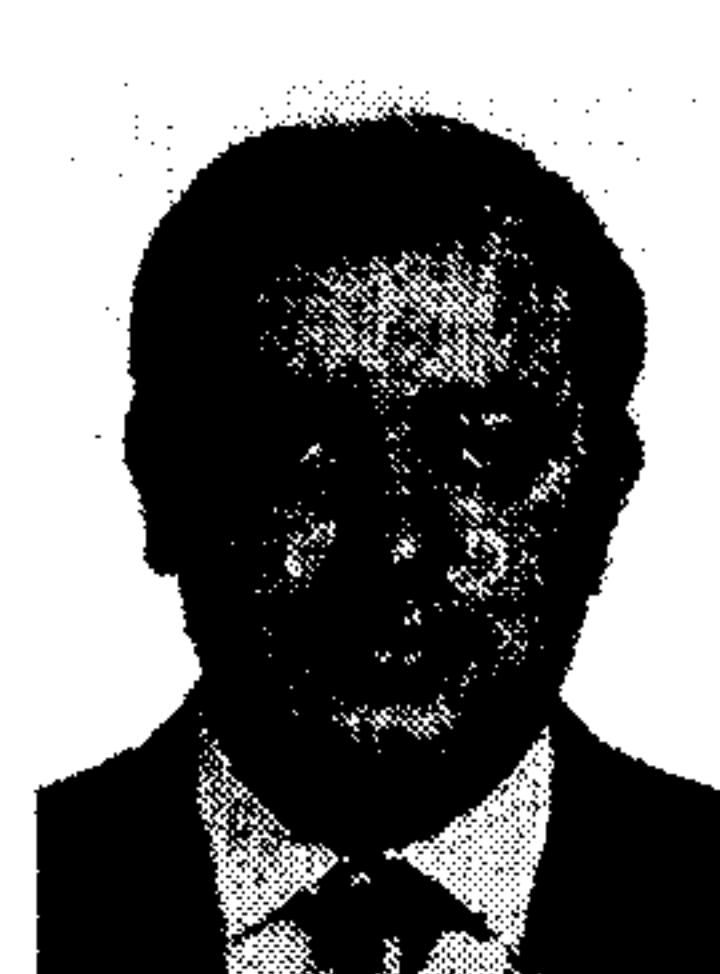
A Adriana também é capaz de fazer tudo isso quando é preciso, mas sua tarefa principal é cortar os milhares de selos das séries curtas e completas usadas que não param de chegar. Monta cartelas, lotes, pequenas coleções e cuida dos arquivos onde guardamos os diversos estoques, acerta os detalhes práticos da loja e organiza a agenda. Sem ela, não teríamos o material preparado para atender aos pedidos e nem condições de executar nosso trabalho com ordem e conforto.



André

O André é nosso consultor e sócio nas Grandes Vendas sob Oferta. Essa área de atividade lhe toma o tempo durante o ano inteiro. É um trabalho difícil que requer muito conhecimento e, além de ser demorado, envolve

uma grande responsabilidade. Mal termina uma Grande Venda sob Oferta e ele já precisa sair correndo atrás da próxima. É uma maratona e é preciso fôlego para fazer um serviço tão bem feito como o que ele faz.



Luis

O Luis é o profissional de Informática que nos dá uma assistência completa e perfeita. Já houve ocasião em que saiu da cama, com febre, para nos salvar de um apuro com o computador da loja. Faz programa, instala, ensina, mexe e remexe naquelas coisinhas todas que existem dentro do computador para nos facilitar a vida e o trabalho. Volta e meia, surge com uma inovação que nos torna mais rápidos e eficientes.



Formamos uma equipe bem integrada e feliz. Trabalhamos com prazer, podendo assim produzir mais e melhor.

Algumas pessoas, às vezes, reclamam dos preços. Talvez nunca tenham pensado no quanto gastamos e, ainda mais, no quanto trabalhamos a fim de atendê-las da maneira com temos feito, procurando sempre oferecer excelência de qualidade tanto no produto que vendemos, quanto em nosso serviço de atendimento. Muitos, acho eu, nem imaginam que aquele selinho encomendado envolva um processo de trabalho tão grande e complicado até chegar em sua casa. E também não imaginam o quanto nos custa ter uma variedade imensa de selos com as muitas repetições necessárias para que possam escolher, às

vezes, um único entre tantos dos selos que temos estocados. Mas é natural que assim seja. Eu também não sei direito como funciona o comércio de outros produtos e também reclamo dos preços cobrados.

Nossos preços são todos fixos e etiquetados, não trabalhamos conforme a "cara do cliente" quando damos descontos, os descontos são padronizados para todos. Mas o principal é que nosso atendimento é igual para todos. Aliás, um dos motivos de querer fazer a *Penny Black* tal qual é, foi a aversão que sempre sentimos pela discriminação que se faz por ai. Para nós, o cliente é antes de tudo uma pessoa que merece toda a nossa consideração porque é exatamente dele que vivemos. Não importa se compra muito ou pouco. Cada um compra aquilo que quer e o que pode comprar e nós, vendendo um pouco aqui e um pouco ali, fazemos o nosso movimento que, graças a Deus, é cada vez maior, sem explorar ninguém, sem empurrar mercadoria, sem forçar venda e sem tirar proveito dos compradores compulsivos. Ao contrário, procuramos orientar para que não comprem fora de seus limites ou não caiam em despicidez, a fim de que a Filatelia não se torne um tormento, em lugar de um prazer, como deve ser. Para nós, o cliente de pequeno poder aquisitivo é tão bom e tão importante quanto aquele que pode gastar muito. Crianças, aposentados, estudantes, todos são bem vindos e bem atendidos. Mais do que clientes, queremos ganhar amigos. É isto que importa, trabalhar com amor, fazer amigos e viver em paz com a consciência.

Foram dez anos em que crescemos muito, atravessando as várias crises econômicas do país, sempre indo para a frente e para o alto na mesma marcha, de acordo com as nossas possibilidades. Hoje, somos grandes, sólidos e sistemáticos, com a regularidade precisa e uniforme. Jamais voltamos atrás porque acreditamos em nosso ideal e fizemos dele a realidade nossa de cada dia e também porque tivemos a sorte de ter um público maravilhoso que sempre nos incentivou e apoiou. Muito obrigada a vocês que sempre nos prestigiaram com sua confiança e consideração. Muito obrigada a todos vocês que, no transcorrer destes dez anos, fizeram críticas e deram sugestões, fazendo com que aprimorássemos nosso serviço cada vez mais. Sem vocês, sem dúvida alguma, não teríamos chegado até aqui. Foram dez anos de muito trabalho e de muita luta, mas foram dez anos de muita alegria, em que fizemos amigos fiéis e sinceros, que nos têm acompanhado e entendido tão bem. Muito obrigada a vocês todos que nos ajudaram a fazer da *Penny Black* a maior mala direta do Brasil !!

\*\*\*\*\*

## INVESTIR NA NOVA GERAÇÃO ...

Oswaldo Parreiras (Niterói - RJ)

Joãozinho resolveu colecionar selos...

Durante toda a semana, a inteligente propaganda no Governo, estimulava a sua imaginação e lhe mostrara o lindo universo que o colecionismo incluiria em sua existência, dando-lhe o assunto para o dia-a-dia junto de seus pais, avós, tios, amigos... Dando-lhe um apoio valioso para seus estudos e, quando crescesse, uma pausa renovadora na árdua batalha pela sobrevivência. Na velhice ? Algo para encher a imensa sensação de vazio que vem junto com a aposentadoria.

O Governo, afinal, resolvera investir na juventude ...

Os jornais só receberiam propaganda do Governo, se tivessem colunas filatélicas. Mesmo que vivessem a criticar a dirigente, que não aceitava palpites e insistia em fazer máximos postais condenados pelas regras internacionais ...

Joãozinho foi à Agência dos Correios, onde recebeu, de graça, um lindo livro, colorido, com mais de 200 páginas. (Os Correios os imprimira com recursos obtidos junto às casas filatélicas e clubes de Filatelia, em um processo de parceria muito sensato). Neste livro, tinha tudo : como começar, que tipo de coleção fazer, como aproveitar os selos, o que era filigrana, como identificá-la, um odontômetro destacável e, uma relação de todos os selos emitidos pelo Brasil, com referências de seus nº RHM, Yvert, Mitchell, Boreck, Scott, Gibbons, etc ... Ao lado de cada selo, dados didáticos sobre quem fora o focalizado ou informações valiosas sobre o tema abordado. Lindas coleções de blocos e seis selos disputadíssimos internacionalmente. O Brasil era o primeiro país do mundo a fazer um bloco em homenagem à Santa Cecília, padroeira da música.

E os Correios, pela primeira vez na história, encontraram uma valiosa fonte de renda ...

Selos do Brasil ? No jornaleiro, junto com as fichas e cartões telefônicos ...

Nas exposições, continuavam ainda aquelas coleções, cheias de envelopes subscritados, cartões com selos horríveis, peças com defeitos e uma série de coisas que dão pontos, mas que coloca a beleza dos selos em último lugar. Anti-didáticas, caríssimas, totalmente fora das possibilidades de um jovem ou de um cidadão comum.

Mas, estimuladas pelos clubes filatélicos, também existiam coleções só com selos, blocos e máximos oficiais. Nas categorias nacional, internacional e mista ... Todos podiam concorrer.

Nada de limitações aos textos : a Filatelia não era um fim em si, mas um

meio de aquisição e ordenamento cultural. De integração social ...

*Pai de filatelista, nunca vai tirá-lo de uma delegacia policial pelo uso de entorpecentes ...*

Aí Joãozinho acordou ... Tudo tinha sido um sonho ...

\*\*\*\*\*

## A DIFÍCIL ARTE DE SER FILATELISTA

José Luiz Dias (Cubatão - SP)

Há uma grande diferença entre um colecionador de selos e um "ajuntador de selos". O primeiro apresenta organização e selos de qualidade. O segundo, dito "ajuntador" não tem nada disso. Abaixo estão algumas facetas de comparação entre o "ajuntador" e o colecionador/filatelista :

### Ajuntador de selos :

- ☞ armazena os selos dentro de uma "caixa de sapatos";
- ☞ faz um amontoado de selos sem ordem de catálogo;
- ☞ ajunta os selos sem fazer triagem de qualidade de perfeição;
- ☞ vive somente para o "seu mundo", sem procurar locais adequados para obter conhecimentos.

### Colecionador de selos - Filatelista :

- ☞ usa um classificador próprio para tais fins;
- ☞ ordena os selos dentro da ordem numérica do catálogo;
- ☞ coleciona os selos propriamente qualificados e compatíveis a uma coleção;
- ☞ procura aprimorar-se mais em seus conhecimentos, procurando locais próprios para tais fins.

Aí, surgem as perguntas : Mas como faço para ser um filatelista ? Como devo fazer uma coleção ?

E aqui, coloco as respostas: Primeiramente, você deve pegar estes "apanhados" guardados na caixa de sapatos e dirigir-se ao clube filatélico mais próximo. Procure alguém da diretoria que indicará com quem deve conversar e exponha o seu desejo de ser mais um membro da Filatelia. Tente adquirir um catálogo de selos e faça uma avaliação do que possui.

Após todos estes "conhecimentos" adquiridos, vamos à fase seguinte :

- a) Faça uma seleção dos selos bons (perfeitos e limpos), separando-os dos ruins (rascados, cortados, raspados na frente ou no verso) e trate de encinerar os ruins, para que ninguém mais os aproveite, pois de nada valem.
- b) Os selos com carimbos borrados ou sujos, amassados, também nada valem (exceto os selos raros). Verifique também se os picotes estão perfeitos.
- c) Quanto ao carimbo, dê preferência aos selos com um só carimbo e nos quais se possa verificar o local, data e ano.

d) Coloque em uma bacia com água morna e sal (o sal deixa as cores vivas) para destacar o selo do papel do envelope. Ponha-os a secar dentro de uma lista telefônica ou jornal para não ficarem enrugados.

e) Depois de secos, faça uma triagem, separando os selos melhores para a coleção e, os repetidos, reserve-os para estudos (defeitos, nuances de cores, falhas diversas, etc) e, para trocas posteriores.

f) Tente, com o auxílio do catálogo, ordenar os selos que separou e coloque-os em um classificador apropriado.

g) Por fim, vá em busca de novas fontes de informação para aprimorar sua coleção.

E ... Boa sorte !!!

\*\*\*\*\*

## AOS PAIS

Ana Lucia L. Sampaio

Com a proximidade do **Dia da Criança**, começo a pensar em todos os cuidados e preocupações que temos com nossos filhos. Muitos pais trabalham feito loucos para dar todo o conforto e segurança possível aos seus, matam-se "para fazer um pé de meia" e deixar uma herança para que os filhos continuem tendo segurança e conforto mesmo em sua ausência inevitável e definitiva. Nessa ânsia de amenizar o futuro para eles, acabamos por nos esquecer de "curti-los" e pior ainda, de prepará-los para que possam ser adultos equilibrados, seguros e felizes, dando-lhes um pouco de nós mesmos com a nossa presença e interesse por suas personalidades em formação.

Chegará um momento em que os filhos obrigatoriamente deverão caminhar sozinhos. Da mesma forma que um passarinho sai do ninho alcando vôo à procura de seu próprio destino. Será nessa hora que uma estrutura sólida e bem preparada fará mais falta do que todos os bens materiais que possamos ter acumulado para eles. Tanto quanto a instrução que esperamos que os ótimos colégios, em que nos esforçamos para manter nossas crianças, fornecem, é importante que parte do nosso tempo seja ocupada com uma convivência saudável que nos permita incutir, de maneira agradável e estimulante, os preceitos básicos de educação e formação de caráter. De nada adiantarão os bens materiais e toda instrução adquirida nas escolas, se o jovem não souber se utilizar desses benefícios. São meras ferramentas que, sem capacidade e talento, serão desperdiçadas. A instrução torna-se inútil e o dinheiro se acaba quando não forem bem administrados.

Administrar bem, implica em saber organizar. Organizar não só as coisas, mas também os sentimentos e conhecimentos. A organização se aplica a todos os setores de nossa vida. E a Filatelia é uma grande lição de organização. Quando a criança

aprende a organizar coisas, automaticamente estará também aprendendo a organizar sua vida. Os selos são bonitos, são divertidos e atiçam a curiosidade natural das crianças. Ao arrumar seus selos, a criança estará tendo, junto com as noções de ordem que são obrigatórias na Filatelia, a oportunidade de aprender a organizar e armazenar em sua cabecinha os novos conhecimentos, que sem perceber, irá recebendo através dos selos que estiver manuseando e observando. Quanto mais estiver em contato com os selos, mais irá sentir vontade de organizar e pesquisar e isso, consequentemente, levará a criança a aprender a pensar e raciocinar de maneira mais profunda e coerente. Enquanto a televisão torna a criança desorganizada, preguiçosa e sem criatividade, porque em frente à TV, ela não faz nada e nem precisa pensar, a Filatelia faz a criança crescer interiormente estimulando-a para o aprendizado fácil e natural da ordem, da disciplina, da pesquisa, do convívio, da participação, da atividade física e mental coordenadas e, tudo isso levará a um amadurecimento espontâneo e ao auto-conhecimento, que é condição fundamental de integração, equilíbrio, segurança e felicidade.

Ao educar seus filhos, lembre-se que precisam ter algo com que se ocupar nas horas vagas, afaste-os um pouco da televisão, que não passa de uma fábrica de "zumbis" obesos que desperdiçam a vida comendo em frente ao vídeo e ajude-os a se interessar pela Filatelia. Dê estímulo e apoio para os que já estão iniciados. Participe ativamente na formação do pequeno filatelista. A Filatelia pode ser também um forte elo entre pais e filhos, tornando-os mais amigos e mais unidos. Faça de sua criança um adulto feliz. Este é o melhor presente que poderá dar a ela neste **Dia da Criança** e em todos os outros enquanto ela ainda for criança.

\*\*\*\*\*

#### **POR QUE AS VENDAS SOB OFERTAS ?**

**Filatélica Penny Black**

Com esta nossa **III Grande Venda sob Ofertas**, que será realizada no Salão da Sociedade Philatélica Paulista no dia 26 de outubro, estaremos também completando o Primeiro Aniversário desta nossa mais recente promoção. Com as duas primeiras que já fizemos, obtivemos muito sucesso e cremos ter atingido o nosso objetivo principal: acionar um mecanismo que permitisse ao cliente se desfazer de suas coleções e selos excedentes de uma forma mais lucrativa. Por princípio nosso, temos nos abolido de comprar o material que, às vezes, nos foi oferecido por clientes, porque sendo uma casa comercial, precisamos em todo e qualquer negócio que fazemos, obter uma margem de lucro que nos permita prover nosso

custo operacional, que é alto. Para chegarmos a ter esse lucro, não podemos pagar o que realmente uma coleção possa valer e temos que pensar também no tempo em que o capital empregado ficará parado. O selo é uma mercadoria muito especial, diferente das demais que fazem parte do cotidiano de todos. Aqui, no Brasil, o Universo Filatélico é restrito a determinados grupos de pessoas e o comércio filatélico torna-se difícil e moroso. O giro da mercadoria é lento e depende de várias circunstâncias que poderão facilitar ou como é mais frequente, dificultar ainda mais. Vender selos não é como vender gêneros alimentícios, roupas e até mesmo algum entretenimento popular que todos consomem. Mas, mesmo sendo práticos e preservando os nossos interesses acima de tudo, não deixamos de nos preocupar também com o grande problema que aflige a maioria dos filatelistas: "como me desfazer dos meus selos?" Chegamos à conclusão de que a melhor forma seria dar ao nosso público a oportunidade de ter um canal mais direto de comunicação e participação. A escolha recaiu sobre **A Venda sob Ofertas**, que sem dúvida alguma, é o modo mais eficiente de colocar o material oferecido diretamente com o interessado principal que irá pagar assim um preço melhor por ele. Isto é, o colecionador vendendo para colecionador ou vendendo para algum comerciante já com um negócio pré-estabelecido para o material adquirido. Nós aqui atuamos como simples intermediários, porém para isso, bancamos com todas as despesas que envolvem o processo de organizar e promover **A Venda sob Ofertas**; é um trabalho demorado e difícil, no qual enfrentamos um risco muito grande: a responsabilidade que arcamos, tanto em relação ao cliente que está vendendo com também ao que está comprando.

A **Penny Black**, antes de tudo, é uma loja que vive de vender selos e não pode se dar ao luxo de perder a confiança dos clientes que a frequentam ou compram por correspondência. Não se trata de uma empresa criada exclusivamente para promover **Venda sob Ofertas**. As nossas **Vendas sob Ofertas** são apenas uma de nossas atividades e não finalidade. Vivemos de continuidade, de freqüência e não de oportunidades. A comissão que cobramos dos participantes serve apenas para cobrir todas as despesas que bancamos antecipadamente. Não chega a pagar todo o trabalho que temos. Ganharíamos mais se o material oferecido fosse de nossa propriedade, porém com já foi dito no início, por questões éticas e morais, não compramos dos clientes o material melhor e mais diferenciado que serve para formar o acervo de uma **Venda sob Ofertas**. Mas, como também já foi dito, no caso das **Vendas sob Ofertas**, o nosso objetivo principal

foi mesmo proporcionar ao cliente uma forma mais lucrativa de vender os seus selos.

\*\*\*\*\*

#### **A FILATELIA E EU**

Gostaria de corresponder-me com pessoas interessadas em trocas de selos de toda parte do mundo.

**RENATO ROS DE OLIVEIRA**

**Rua Apucarana 116 Bl. 3 apto. 32**

**03311-000 São Paulo SP**

"Gostaria de parabenizá-los pelo serviço de mala direta que além de ser um instrumento prático na compra de peças filatélicas, nos mantém informados a respeito de diversos assuntos interessantes sobre Filatelia".

**André Basile Mendonça (São Paulo - SP)**

"Filatelistas, só usem selos comemorativos em suas correspondências".

**CLUBE FILATÉLICO SANCHEZ**

**Rua Capitão José Machado 129**

**02756-060 São Paulo SP**

Coleciono selos do Brasil e Estrangeiros. Quero me corresponder com filatelistas de todo o país para trocar selos.

**MARA SILVIA BULGARÃO COSMO**

**Rua Thealia 30 - Vila Guilherme**

**02066-050 São Paulo SP**

#### **SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS**

**Pergunta:** "Qual selo é mais caro: o novo ou o usado?"

**Resposta:** Esta é uma pergunta que todos os principiantes me fazem e a maior parte deles pensa que o selo usado vale mais. Alguns acham até que o selo novo, por não ter carimbo, não vale nada... Na verdade, apesar do selo usado já ter cumprido a sua função e, de certa forma, assim parecer ter mais valor, é o **selo novo** que vale mais. O carimbo é posto no selo para que ele não volte a ser usado em outra carta. Dessa forma, ele imediatamente já perde o seu valor facial. O primeiro valor que tem um selo é aquele que pagamos no Correio para colocá-lo em uma carta. Se ele não pode mais ser colocado em uma carta, perde esse seu primeiro valor. O segundo valor que tem um selo é o valor indicado por sua raridade. Teoricamente, existem mais selos usados do que novos. Portanto, o selo novo é mais raro e, consequentemente, vale mais. Pode, entretanto, futuramente, se houver uma verdadeira revisão de catálogos, ocorrer uma mudança nessa teoria. Hoje em dia, em relação aos selos modernos, é mais fácil de se encontrar novos do que usados, pois existem as máquinas que agilizam o sistema e os selos de porte único que são mais econômicos. Pode ser que, um dia, o selo usado passe realmente a valer mais do que o novo ou, pelo menos, tenha o mesmo valor, por se tornar mais difícil de ser encontrado.