



Confere

Conselho Federal dos
Representantes Comerciais

R E V I S T A

Homenagem
a Flávio Flores

Core-MG
inicia novos
projetos

Categoria
é homenageada
em Mato Grosso

ANO X • Nº 36 Março/2018

REGIONAIS ADQUIREM NOVAS SEDES



*"O Representante Comercial
é o Bandeirante do
Progresso Nacional"*

Plínio Affonso de Farias Mello
Patrono dos Representantes Comerciais



Leia a revista
no celular





Em busca de uma
nova oportunidade?

Desperte
seu potencial.

Seja um representante comercial!

O representante comercial é um profissional, pessoa física ou jurídica, que exerce sua atividade, **regulamentada pela Lei nº 4.886/65**. Desempenha a mediação para realização de negócios mercantis, agenciando propostas ou pedidos.

Para saber mais sobre a profissão, **procure o Conselho Regional dos Representantes Comerciais (Core) do seu Estado.**





Delegados do Confere

Arthur Georges Guillou Manoel Baia Siqueira Neto	CORE-AL
José Doracy Cavalcante Melo Emydio Soares Alves Neto	CORE-AM
Herval Dórea da Silva Jaciel Barreto Lopes	CORE-BA
Raimundo Oliveira Viana Luís José de Menezes e Souza	CORE-CE
William Vicente Bernardes Milton Carlos da Silva	CORE-DF
Marcelo Marino Simonetti Benedicto Emmanoel Ferreira	CORE-ES
Antonio Lopes da Trindade Aliomar Xavier das Chagas	CORE-GO
José Eurico Silva Oliveira Alexandre Ferreira Lopes	CORE-MA
Álvaro Alves Nunes Fernandes Antônio José Maciel Ribeiro	CORE-MG
José Alcides dos Santos Jairo Jorge Duarte de Rezende	CORE-MS
José Pereira Filho João Pedro Segundo Godoy	CORE-MT
Hely Ricardo de Lima Rita de Cássia de Oliveira	CORE-PA
Marconi Barros dos Santos José Zeferino Ventura Neto	CORE-PB
Archimedes Cavalcanti Júnior Douglas Alexandre Sena Lima	CORE-PE
José Antonio de Araújo Roberto Moaci Campos Drumond	CORE-PI
Paulo Cesar Naviack Carlos Hamilton Singer	CORE-PR
Manoel Affonso Mendes de Farias Mello Rodolfo Tavares	CORE-RJ
Sob intervenção do Confere	CORE-RN
Josias da Silveira França José Soares Barbosa	CORE-RO
Uriel Simões Canarim Roberto Salvo	CORE-RS
Gilberto da Silva Tarcisio da Silva Oliveira	CORE-SC
Emerson Natal de Almeida Sousa Cloves Nascimento Alcântara	CORE-SE
Sob intervenção do Confere	CORE-SP
Davi Aparecido Silva Pereira Romeu Capra	CORE-TO



Confere

Conselho Federal dos
Representantes Comerciais

Av. Graça Aranha, 416 / 4º andar,
Rio de Janeiro, RJ, CEP 20030-001
Tel.: (21) 2533-8130
E-mail: confere@confere.org.br
Site: www.confere.org.br

Manoel Affonso Mendes de Farias Mello

Diretor-Presidente

Rodolfo Tavares

Diretor-Tesoureiro

Celso Americano do Brasil

Diretor-Suplente



Revista do Conselho Federal dos
Representantes Comerciais
Ano X - nº 36 - Março/2018

Carla Cristiane Cavalcante
Coordenadora Editorial

Ellen de Paula Drumond
Nº 30876/RJ
Jornalista Responsável

Talita Câmara das Mercês Borges
Diagramação

Teixeira Impressão Digital e Soluções Gráficas
Impressão

Tiragem: 1.700 • Distribuição Interna

O Confere não se responsabiliza pelo conteúdo das matérias, artigos e imagens. Os autores são os únicos responsáveis pelo trabalho publicado.

Obrigado!

Já dizia um velho ditado popular: “Prevenir é melhor do que remediar.”

Nesse tempo de crise e na expectativa de uma recuperação econômica, quero ressaltar para os gestores do Sistema Confere/Cores e para a categoria dos representantes comerciais a importância da prevenção, controle e zelo com a Administração Pública e com nossos negócios.

É essencial que tenhamos, cada vez mais, percepção do cenário em que vivemos e controle dos riscos, a fim de minimizar os prejuízos e aumentar os ganhos, como gestor ou empresário.

Planejamento é a palavra-chave, sempre, para o sucesso em nossos objetivos pessoais. E asseguro que, para uma maior prosperidade e longevidade na atividade empresarial, também.

Precisamos estender o desempenho e ser ainda mais profissionais. Repensar como queremos estar amanhã e traçarmos um planejamento, já que, para conquistar os objetivos almejados, é preciso comprometimento pessoal, objetividade, dedicação e responsabilidade em nossos atos.

Alcançamos sucesso no planejamento e na gestão, como um todo, quando aprendemos que a responsabilidade e o comprometimento com o bem comum da coletividade são pilares da gestão pública.

Não podemos nos esquecer de que o nosso papel é promover o equilíbrio entre as necessidades da categoria e as condições do Regional. A tomada de decisões precisa sempre estar harmonizada com as necessidades da classe que



representamos. Para isso, é indispensável termos visão de futuro e organização nos processos administrativos e financeiros.

O ano de 2017 foi cheio de grandes desafios. Felizmente, hoje, as notícias são mais otimistas. Se, antes, tínhamos um cenário de crise, agora voltamos a ter esperança. Percalços sempre aparecerão e desafios não faltarão, porém estar preparado e manter-se fiel aos seus valores representam um diferencial.

A handwritten signature in blue ink, which appears to read 'Manoel Affonso Mendes'. The signature is fluid and cursive, with a prominent initial 'M'.

Manoel Affonso Mendes
Diretor-Presidente do Confere

ÍNDICE

CONFERE

- 8 Sede do Core-TO proporciona melhor ambiente de trabalho, acolhimento e agilidade
- 16 Confere promove Encontro dos Procuradores
- 18 Sistema Confere/Cores participa da Conferência Nacional dos Conselhos de Fiscalização

CORE-SE

- 22 Core-SE adquire nova sede

CORE-MT

- 24 Representantes Comerciais de Mato Grosso são homenageados com Comenda pela Assembleia Legislativa

CORE-DF

- 26 Balanço anual

CORE-MG

- 28 Programa “Identidade em Mãos” valoriza profissionais
- 29 Projeto “Core Viajante” inova e promove capacitação para representantes comerciais

CORE-PE

- 30 Pregão Eletrônico é realidade no Core-PE
- 32 Core-PE participa da Colação de Grau do curso superior de Gestão em Representação Comercial da FCAP/UPE

- 33 Representantes comerciais de Pernambuco comemoram premiação inédita para sua categoria
- 34 Em Pernambuco, representantes comerciais vão ao cinema pagando meia-entrada
- 36 Os 43 meses de gestão que fizeram a diferença

CORE-RS

- 38 Core-RS beneficia mais de 500 representantes comerciais através do convênio com a General Motors



40

CORE-SC

Homenagem póstuma
ao presidente do Core-SC

45

ARTIGO

Representação Comercial:
o cuidado na escolha do
regime tributário para o
exercício financeiro de 2018



48

FINANÇAS

Corte de custos fixos
e custos variáveis.
Como fazer?

52

ANIVERSARIANTES



Sede do Core-TO

proporciona melhor ambiente de trabalho,
acolhimento e agilidade no atendimento à categoria

SEDE **NOVA**



Nesta edição, vamos mostrar a evolução das sedes do Core-TO. O Regional foi instalado em 5 de janeiro de 2001, tendo, como primeiro presidente, José Marcos Rezende Soares. Antes da instalação do Core-TO, os representantes comerciais da região estavam jurisdicionados ao Core-GO.

Desde então, o Core-TO passou por três endereços, até a aquisição de uma moderna sede, inaugurada em agosto de 2011, em comemoração aos 10 anos da criação do Regional no Estado. O imóvel recebeu o nome do patrono dos representantes comerciais, Dr. Plínio Affonso de Farias Mello.

Para Jonnatan Lopes de Sousa, assessor da Presidência, funcionário do Core-TO desde 2001, as mudanças foram bastante significativas e demonstram o crescimento da categoria no Estado. "Começamos numa salinha e fazíamos, apenas, o registro profissional e a fiscalização. Hoje, temos um ponto de apoio ao representante comercial, orientação jurídica, um auditório para realização de palestras e salas para reuniões da categoria."

"Começamos numa salinha e fazíamos, apenas, o registro profissional e a fiscalização. Hoje, temos um ponto de apoio ao representante comercial, orientação jurídica, um auditório para realização de palestras e salas para reuniões da categoria."

Jonnatan Lopes Sousa,
assessor da Presidência do Core-TO

PRIMEIRA SEDE



A primeira sede do Core-TO foi instalada no segundo andar desse prédio comercial, onde funcionou de 2001 a 2003 e, atualmente, está ocupada por uma empresa de transportes e turismo

SEGUNDA SEDE



A segunda sede do Core-TO ficava no segundo andar desse imóvel. Em 2006, o Core-TO foi para a sua terceira sede

TERCEIRA SEDE



O Core-TO ficou nesse endereço até agosto de 2011



Reunião da Diretoria do Core-TO - Triênio 2001/2004, na segunda sede do Regional

Cícero Batista Cabral Neto, representante comercial desde 2003, conta que a categoria no Estado é muito participativa e que o Core-TO tem agregado valor ao dia a dia do profissional. "O espaço que temos hoje melhorou 100%. Usamos a sede como um apoio ao nosso escritório, fazemos reuniões e treinamentos no Conselho. Aqui, temos estrutura funcional e atendimento de excelência", destacou.

A atual sede do Core-TO tem fácil acesso e estacionamento. Conta com 704 metros quadrados, área construída de 320,19 metros quadrados e dois pavimentos.

De acordo com o diretor-presidente da Entidade, Davi Aparecido Silva Pereira, o imóvel foi escolhido por ter



José Marcos Rezende Soares, primeiro diretor-presidente do Core-TO, na segunda sede do Regional

CONFERE

instalações amplas e modernas, ser vizinho a órgãos públicos e à rede bancária. “A mudança para esta sede é um marco na história do Core-TO: proporcionou funcionalidade e conforto para os funcionários e para a categoria. Neste novo espaço, conseguimos priorizar o atendimento necessário para o bom funcionamento da instituição. A categoria e os funcionários passaram a ter condições de realizar todas as suas funções com qualidade e tranquilidade”, frisou.

Coordenação na nova sede do Core-TO



Jonnatan Lopes de Sousa, assessor da Presidência do Core-TO

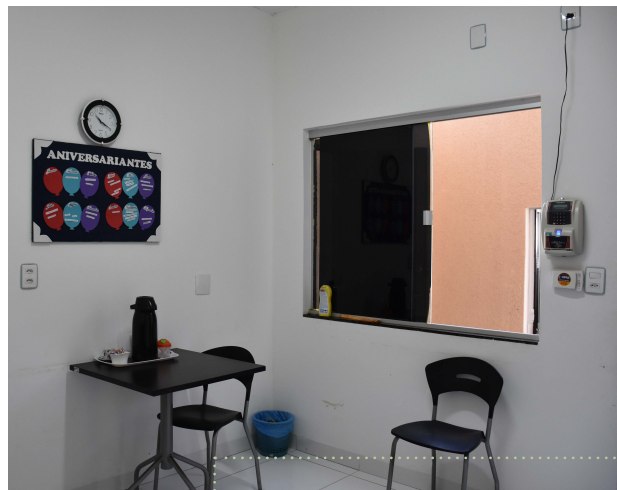


Cicero Batista Cabral Neto, representante comercial

A sede do Core-TO reflete, hoje, um Conselho renovado, dinâmico e interativo. O diretor-tesoureiro do Regional, Romeu Capra, lembrou como foi difícil ingressar na profissão, em 1999: "Vim de Santa Catarina para Palmas, com minha esposa, e senti, na pele, a dificuldade para efetuar o registro, na época. Enviei os documentos necessários para o Core-GO e aguardei alguns meses até receber a minha carteira profissional. Com a instalação da delegacia, em Palmas, e, posteriormente, a instituição do Core-TO, o atendimento à categoria ficou muito mais agilizado. Ao longo dos anos, a categoria e o Conselho cresceram,



Arquivo



Sala de convivência dos funcionários

CONFERE



Auditório



Davi Aparecido Silva, diretor-presidente do Core-TO, na sala da Diretoria



Recepção



Sala de Reunião



Romeu Capra,
diretor-tesoureiro do Core-TO,

e as instalações daquela época deixaram de atender ao funcionamento da Entidade e às necessidades dos representantes comerciais tocantinenses. Tem sido gratificante participar da história do Core-TO. A aquisição desta sede foi um divisor de águas para o Conselho, além de representar um grande passo para fortalecer a categoria no Estado. Hoje, os representantes comerciais aproximaram-se mais do seu Regional, conhecem a Diretoria, estão presentes nas reuniões e eventos. Nosso espaço tem atendido às necessidades da categoria e proporcionado um bom ambiente de trabalho para os funcionários.”

Confere promove Encontro dos Procuradores do Sistema Confere/Cores

O Confere realizou, em sua sede, nos dias 21 e 22 de novembro, o Encontro dos Procuradores do Sistema Confere/Cores.

De acordo com o diretor-presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, o Encontro é uma oportunidade para troca de informações, esclarecimentos e amadurecimento profissional. “O Encontro dos Procuradores faz parte da política de integração entre os Conselhos Federal e Regionais. A programação visa à troca de experiências sobre as atividades jurídicas, bem como à análise de assuntos comuns e inerentes aos Conselhos.”

Dentre as palestras realizadas, no primeiro dia do evento, Arywaldo Carvalho Neves, assessor contábil do

Abertura do Encontro dos Procuradores do Sistema Confere/Cores





Procuradores do Sistema Confere/Cores entre o corpo técnico do Conselho Federal e o diretor-presidente da Entidade

Confere, ministrou sobre o tema: “O papel da Auditoria Interna como ferramenta de melhoria da eficácia dos processos dentro da Entidade.”

No dia 23 de novembro, Valéria dos Santos Cordeiro, assessora técnica de Licitação, proferiu a palestra “A realização de licitação compartilhada, a eficiência do procedimento e a economicidade”.

Os procuradores cumpriram uma extensa pauta de questões sugeridas pelos Regionais e abordaram, também, assuntos, tais como: Sistema Gerenti; Processos disciplinares contra inadimplentes; a obrigatoriedade da contribuição sindical; Simples Nacional e Dívida Ativa.

“O Encontro dos Procuradores faz parte da política de integração entre o Conselho Federal e os Regionais. A programação visa à troca de experiências sobre as atividades jurídicas, bem como à análise de assuntos comuns e inerentes aos Conselhos.”

Manoel Affonso Mendes,
diretor-presidente do Confere

Sistema Confere/Cores participa da Conferência Nacional dos Conselhos de Fiscalização



Abertura do evento

Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais foram premiados

No período de 27 a 30 de novembro, o Distrito Federal recebeu a Conferência Nacional dos Conselhos Profissionais, realizada pela Innovatio Consultoria e Treinamento. O objetivo da Conferência é proporcionar aos agentes dos Conselhos Profissionais de Fiscalização o conhecimento das melhores práticas de Administração, Governança e Controle de Gestão, promovendo a segurança jurídica na tomada de decisões.

“A atual necessidade de prestação de contas de to-

dos os conselhos, por determinação de julgados do Tribunal de Contas da União – TCU tornou fundamental a especialização e capacitação dos agentes empregados das autarquias, para aprimorar e contribuir com o aperfeiçoamento dos serviços prestados”, destacou Valéria Cordeiro, assessora técnica de Licitação do Confere.

Na solenidade de abertura, Conselhos de Fiscalização Profissional de destaques foram agraciados com o prêmio “Boas Práticas nas Contratações Públicas”.

As categorias da premiação foram:

- **Boa Prática I:** Premiação à Entidade – Criação de Regulamento/Organograma, estruturando a área de Contratações Públicas. Vencedor: Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado do Rio Grande do Sul.
- **Boa Prática II:** Edital de Licitação de Pregão Presencial e Eletrônico. Vencedores: Conselho Federal dos Representantes Comerciais, Conselho Federal de Farmácia, Conselho Regional de Nutricionistas - 3ª Região, Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de Pernambuco, Conselho Regional de Engenharia e Agronomia, Conselho Regional de Arquitetura e Urbanismo - CAU – São Paulo.
- **Boa Prática III:** Manuais, Orientações ou Normativos Correlatos. Vencedor: Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado do Rio Grande do Sul.
- **Boa Prática IV:** Controle eficaz da execução de contratações. Vencedor: Conselho Federal dos Representantes Comerciais e Conselho Regional de Engenharia e Agronomia do Rio de Janeiro.
- **Boa Prática V:** Aplicação de Sanções Administrativas. Vencedores: Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado do Rio Grande do Sul e Conselho Federal de Medicina.
- **Boa Prática VI:** Capacitação de agentes/empregados para o exercício de função. Vencedor: Conselho Regional de Arquitetura e Urbanismo - CAU – São Paulo.
- **Boa Prática VII:** Tempo de adoção do Pregão Eletrônico. Vencedor: Conselho Regional de Engenharia e Agronomia do Rio de Janeiro.
- **Boa Prática VIII:** Maior quantidade de Pregões Presenciais ou Eletrônicos Realizados/Concluídos. Vencedor: Conselho Regional de Engenharia e Agronomia do Rio de Janeiro.
- **Boa Prática IX:** Entidade – Nomeação de Fiscais/Gestores/Comissões de Recebimento. Vencedores: Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado do Rio Grande do Sul e Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de Mato Grosso do Sul.
- **Prêmio por participação honrosa pelo apoio à Conferência dos Conselhos Profissionais:** Viviane Dourado, presidente do Conselho Regional de Odontologia do Estado da Bahia, e Veranice de França, diretora-geral do Conselho de Arquitetura e Urbanismo de Pernambuco.

O diretor-presidente do Core-PE, Archimedes Cavalcanti Júnior, representando o diretor-presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, proferiu discurso na abertura do evento: “Ressalto a importância dessa Conferência Nacional pela relevância dos temas a serem expostos e pela qualidade dos palestrantes. Trago, na oportunidade, o entusiasmo do presidente Manoel Affonso Mendes, na capacitação técnica do corpo funcional dos Conselhos e na qualificação dos seus dirigentes, para que possam melhor nortear o destino do Sistema Confere/Cores.”

Do Sistema Confere/Cores, participaram os Con-

selhos Regionais dos Representantes Comerciais dos seguintes Estados: BA, CE, DF, ES, GO, MG, MS, MT, PE, PI, PR, RS, SE e TO. No total, 54 entidades compareceram à Conferência.

O evento contou com 32 horas de capacitação e 12 *workshops*, permitindo o acesso a legislações pertinentes e específicas, doutrinas e jurisprudências da Corte de Contas.

Os palestrantes foram: Benjamin Zymler, ministro do TCU; André Luís de Carvalho, ministro-substituto do TCU; Jaques Fernando Reolon, vice-presidente da Jacoby Fernandes & Reolon Advogados Associados;





Victor Felipe Fernandes de Lucena, assessor jurídico do Core-CE; André Luis de Carvalho, ministro substituto do TCU; Karina Moreira Nunes, gerente-executiva do Core-CE; e Raimundo Oliveira Viana, diretor-presidente do Core-CE

Lucas Rocha Furtado, subprocurador-geral do Ministério Público junto ao Tribunal de Contas da União; Ronny Charles, advogado da União; Anderson Pedra, procurador do Estado do Espírito Santo; Valéria Cordeiro, assessora técnica de Licitação do Confere; Flaviana Paim, consultora e assessora técnica e articulista para as áreas de Finanças e Licitações do Instituto Nacional de Gestão Pública; Victor Amorim, assessor técnico da Comissão Especial de Modernização da Lei de Licitações (Lei nº 8.666/1993); Karine Machado, auditora federal de Controle Externo do Tribunal de Contas da União; Jander Leal, mestre em Planejamento Ambiental e Consultor de Licitações e Contratos; Nilton

Cordoni Júnior, diretor geral da Câmara Municipal de Curitiba; Thadeu Gonzaga, assessor da Presidência do Confere; Vilmar Augusto de Medeiros, Assessor Contábil do Confere; Noel Baratieri, especialista em Direito Administrativo pelo Complexo de Ensino Superior de Santa Catarina.

“A participação do Core-CE na Conferência Nacional dos Conselhos Profissionais faz parte do plano de treinamento e capacitação da Entidade, que busca desenvolver o seu quadro de colaboradores para o melhor exercício de suas atribuições”, ressaltou o diretor-presidente do Core-CE, Raimundo Oliveira Viana.

“O evento foi uma oportunidade

única. Em termos profissionais, os *workshops* agregaram-nos conhecimentos técnicos e contribuíram muito para melhoria de nossa rotina de trabalho, principalmente, no que se refere ao controle interno, orçamento e gestão. Possibilitou, ainda, uma interação com ministros do TCU, bem como o *networking*, com profissionais de diversas áreas de outros Conselhos de Fiscalização do nosso País”, afirmou Fernando José de Albuquerque, chefe do departamento de Contabilidade do Core-PE.

A próxima edição da Conferência Nacional dos Conselhos de Fiscalização será de 14 a 17 de agosto de 2018.



Core-SE adquire nova sede

Emerson Natal de Almeida Sousa,
diretor-presidente do Core-SE

O dia 18 de dezembro de 2017 foi especial e comemorativo para colaboradores, conselheiros e, principalmente, para a categoria dos representantes comerciais do Estado de Sergipe. O Core-SE, por meio de suporte financeiro concedido pelo Conselho Federal dos Representantes Comerciais, adquiriu um imóvel para a acomodação das novas instalações do Regional.

Graças à excelente reforma executada durante a intervenção, e concluída em 2013, as instalações atuais atendem às necessidades. No entanto, a localização é alvo de reclamações dos representantes comerciais, dos colaboradores e dos conselheiros devido à dificuldade de acesso e aos sérios problemas de estacionamento que todos enfrentam no Centro da cidade de Aracaju, complicando-se a cada dia, o que contribui para a ausência do representante comercial na sede do seu Conselho Regional.

Depois de mais de sete meses de visitação a vários imóveis, os conselheiros escolheram o novo espaço para a sede do Core-SE; para tanto, o Regional recebeu o apoio financeiro do Confere.



Cloves Nascimento Alcântara, diretor-tesoureiro do Core-SE; Izaac Pereira Inácio, procurador-geral adjunto do Confere; Sra. Marina Mota Smith, tabeliã; Manoel Affonso Mendes de Farias Mello, diretor-presidente do Confere; Emerson Natal de Almeida Sousa, diretor-presidente do Core-SE, e Petrócio da Silva, diretor-secretário do Core-SE

O negócio foi concretizado no cartório do 8º Ofício da Comarca de Aracaju, com a presença dos senhores: Manoel Affonso Mendes de Farias Mello, diretor-presidente do Confere; Izaac Pereira Inácio, procurador-geral adjunto do Confere; Emerson Natal de Almeida Sousa, diretor-presidente do Core-SE; Petrócio da Silva, diretor-secretário do Core-SE; Cloves Nascimento Alcântara, diretor-tesoureiro do Core-SE; e a Sra. Marina Mota Smith, tabeliã, oficial-substituta do cartório e do proprietário do imóvel.

Neste momento, estamos nos procedimentos legais para execução da reforma, com a finalidade de acomodar o Regional para atendimento de toda a categoria sergipana, com conforto e qualidade, proporcionando

acesso e estacionamento fáceis.

Situada na conhecidíssima Avenida Hermes Fontes, uma das mais importantes da capital, e um dos três acessos que interligam vários pontos de Aracaju, a nova sede possibilitará o alcance de uma das importantes metas da nossa Diretoria, que é promover a aproximação da categoria profissional com o Conselho Regional em Sergipe.

A mudança para a nova sede está prevista para julho de 2018 e será um marco na vida dos representantes comerciais de Sergipe.

A Diretoria do Core-SE agradece à Diretoria, aos funcionários do Confere, aos colaboradores do Regional e a todos que contribuíram para a conclusão desse grande sonho.

Representantes Comerciais de Mato Grosso são homenageados com Comenda pela Assembleia Legislativa

A Assembleia Legislativa de Mato Grosso homenageou, no dia 17 de novembro de 2017, 25 representantes comerciais, com a Comenda Desbravador Migrante Norberto Schwantes. Uma noite marcada pela emoção e dedicada às famílias, assim foi definida a sessão solene de entrega das comendas, realizada por iniciativa do deputado estadual Oscar Bezerra, com o objetivo de reconhecer o pioneirismo e a importância do trabalho dos representantes comerciais para o desenvolvimento do Estado de Mato Grosso.

“Tenho certeza de que cada um de vocês, durante todos esses anos desbravando Mato Grosso, subiu degrau por degrau e, hoje, conquistam essa importante homenagem prestada por esta Casa de Leis. Receber esta homenagem pelo reconhecimento do nosso trabalho, com uma comenda que eterniza o nome de um grande desbravador de Mato Grosso, é uma honra e uma alegria. Agradecemos de coração ao deputado Oscar Bezerra pela iniciativa”, destacou José Pereira Filho, diretor-presidente do Core-MT.

Em 2017, três mulheres desbravadoras foram agraciadas com a comenda, pela força e coragem com que demonstraram durante o exercício da profissão.

A representante comercial Ângela Menezes Carvalho foi a primeira mulher, no setor de material para construção no Estado. Segundo ela, no início, sofreu muito com a discriminação por ser mulher. “Trabalho na área de materiais para construção, sou viúva e tenho 27 anos na profissão. Foi muito difícil no começo, por se tratar de uma atividade que era mais masculina,

onde compradores e vendedores eram homens, mas, hoje, tudo é mais fácil, pois já existem compradoras e vendedoras. Quero agradecer a homenagem e dizer que me sinto lisonjeada em poder representar milhares de mulheres representantes comerciais”, agradeceu Ângela.

Discursando em nome dos homenageados, o representante comercial Enio Dalalio Júnior agradeceu a homenagem recebida e aproveitou a oportunidade para um desabafo: “Estamos há 18 meses em reuniões com o governo do Estado. O deputado Oscar Bezerra tem contribuído, e muito, com a nossa categoria na busca de redução de impostos. Mas o governo, que prometeu, durante sua campanha em 2014, que daria a isenção do ICMS para carro e mostruário, ferramenta indispensável para o nosso trabalho, não cumpriu sua promessa. Nós, de Mato Grosso, fomos premiados, pois somos o único Estado da Federação que pagamos o imposto do mostruário e em duplicidade: quando recebemos e quando desenvolvemos. Em contrapartida, recebemos do governo bitributação e a falta de infraestrutura nas estradas. Mas somos guerreiros e continuaremos a trabalhar para o nosso Estado”, discursou Enio.

Representantes homenageados: Ângela Aparecida de Moraes Menezes Carvalho, Remisse Raiter, Veronice Reis, Pedro Alves, Natalício Antunes de Lima, José Carlos Sobral, Sebastião Ribeiro de Sales, Roberto Robson Silva Antunes, Eurides Marinho Filho, Gilberto Seixas Moura, Dagobert Meyer

Júnior, Enio Dalalio Júnior, Geusamar Pereira Ferreira, Márcio Mann, Hermann Strital, Ivo Batista Amorim, Ademir Luiz Pontes, Pedro Cezar Magno, Vicente Vidal Fernandes, Roberto Sartor, Raul Marcelo de Farias Costa, Rogério Modrak, Paulo Botelho Andrade, José Peres, Luiz Mazzonetto Ravanello.

“Fico feliz por participar deste momento histórico na vida dessas pessoas que têm um trabalho prestado para o Mato Grosso, uma classe que representa mais de 14 mil integrantes em nosso Estado, profissionais de alta representatividade; por isso estão recebendo a Comenda Norberto Schwantes”, ressaltou o deputado Oscar Bezerra.

“Trabalho na área de materiais para construção, sou viúva e tenho 27 anos na profissão. Foi muito difícil no começo, por se tratar de uma atividade que era mais masculina, onde compradores e vendedores eram homens, mas, hoje, tudo é mais fácil, pois já existem compradoras e vendedoras. Quero agradecer a homenagem e dizer que me sinto lisonjeada em poder representar milhares de mulheres representantes comerciais.”

Ângela Menezes Carvalho,
representante comercial



O diretor-presidente do Core-MT, José Pereira filho entre os homenageados



Balanço anual

William Vicente Bernardes,
diretor-presidente do Core-DF

O ano de 2017 foi positivo para o Core-DF. Em nossa primeira gestão, recebemos o desafio de implementar mudanças significativas para o bom desenvolvimento da Autarquia.

Dentre várias medidas colocadas em prática, a atualização cadastral da base de dados no sistema foi de suma importância, uma vez que, com o cadastro desatualizado, tornava-se impossível iniciar o processo de cobrança das anuidades vencidas e não pagas. Para tanto, o Core-DF firmou convênio com a Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL), para busca de endereços e atualização da base de dados, com o objetivo de êxito na entrega de boletos de anuidades vincendas, bem como para a entrega de comunicados e notificações extrajudiciais aos representantes comerciais inadimplentes.

Dado esse passo, foi possível iniciar a abertura dos primeiros processos administrativos de cobrança, com o envio de comunicados e notifica-

ções aos inadimplentes para que regularizem as pendências junto ao órgão, sob pena, inclusive, de protesto, uma vez que, também, foi firmado convênio com a Instituição de Protestos, para negativação dos inadimplentes e protestos das Certidões de Dívida Ativa.

O Core-DF finalizou o ano de 2017 com o ajuizamento de suas primeiras ações executivas para a cobrança das anuidades em atraso.

A partir de 2018, o Core-DF, também, encontra-se preparado para dar início ao processo seletivo para preenchimento de cargos. Já houve a nomeação dos responsáveis pelo concurso público e o cadastramento, no sistema Comprasnet, do pregoeiro e da equipe de apoio. Em razão da iminência do concurso, o Core-DF já se cadastrou na Imprensa Nacional, para publicação dos atos administrativos.

Outras medidas importantes foram iniciadas no que diz respeito ao espaço físico da sede. A sala da Presidência foi reorganizada, implementou-se espaço próprio para os departamentos Jurídico e Fiscal e disponibilizou-se novo local climatizado para o Centro de Processamento de Dados, com a instalação de servidor adequado às suas funções. Além disso, foi realizada nova instalação da rede elétrica, com cabeamento de rede. E, ainda, instalados novos aparelhos de ar condicionado e reformados os antigos. As impressoras da sala de atendimento foram substituídas para maior rapidez e qualidade dos serviços da Secretaria. Os relatórios financeiros foram alinhados ao sistema Gerenti e providenciou-se nova pintura para as salas: da Presidência, de reuniões, de atendimento e de espera.

Em benefício aos funcionários, o Core-DF firmou convênio com o plano de saúde odontológico Amil Dental.

Os trabalhos da Gerência Executiva foram interligados com os departamentos Jurídico, Fiscal e Financeiro, sem prejuízo das atividades.

Por fim, outra conquista do Core-DF foi no tocante à restituição das taxas de IPTU/TLP pagas no período de 2011 a 2016. O pedido já foi deferido pela Secretaria de Fazenda do Governo do Distrito Federal e encontra-se aguardando estimativa orçamentária para a devolução dos valores.

O diretor-presidente do Core-MG, Álvaro Alves Nunes Fernandes, entrega a carteira profissional à representante comercial



Programa “Identidade em Mãos” valoriza profissionais

Um dos programas criados pela atual diretoria do Core-MG tem surtido efeito positivo entre os que ingressam na profissão. Trata-se do “Identidade em Mãos”, realizado na última semana de cada mês, na sede da Entidade, em Belo Horizonte.

Os objetivos da iniciativa são promover a valorização da profissão e enaltecer o representante comercial, por meio de uma solenidade de entrega da carteira profissional, pessoalmente, para os que se registram no Regional. Na ocasião, é feita uma explanação sobre o papel do Core-MG e os direitos e deveres dos profissionais da área.

Dessa forma, o representante comercial que obtém o registro no Conselho e passa a exercer legalmente a profissão recebe noções relacionadas à legislação pertinente e aos aspectos profissionais do segmento.

“A iniciativa faz com que os novos profissionais conheçam a sua Casa, ou seja, a sede da Entidade, onde inúmeros outros serviços são, também, prestados à categoria. Orientamos os representantes comerciais para que eles não ingressem na profissão às cegas e que conheçam seus direitos e deveres”, frisou o diretor-presidente do Core-MG, Álvaro Alves Nunes Fernandes.

Projeto “Core Viajante” inova e promove capacitação para representantes comerciais

O Core-MG preparou uma novidade para a categoria a partir de 2018. O projeto “Core Viajante” mudou de formato e passa a oferecer, em cada edição, não só um debate sobre questões relacionadas à profissão como também um consistente Programa de Capacitação Técnica em Representação Comercial, com foco nos direitos e deveres da categoria, como previsto na regulamentação profissional.

O curso é gratuito e exclusivo para os representantes comerciais de Minas Gerais registrados no Core-MG e que estejam em dia com as anuidades até o exercício de 2018. Ele será oferecido às sextas-feiras, com oito horas de duração.

Ao longo de 2018, os cursos serão realizados em oito cidades: na sede da Entidade em Belo Horizonte e nas Delegacias Regionais de Uberlândia, Juiz de Fora, Varginha, Montes Claros,

Governador Valadares, Uberaba e Divinópolis. O projeto “Core Viajante” ocorre em sintonia com o projeto “Sircom Itinerante”, promovido, nas mesmas datas e locais, pelo Sindicato dos Representantes Comerciais no Estado de Minas Gerais.

As vagas são limitadas, e o curso depende de, no mínimo, 12 inscrições por edição para ser oferecido. Será emitido certificado para o participante que tiver presença integral, ou seja, nas oito horas de capacitação.

Dessa forma, a Diretoria do Core-MG mantém e amplia sua política de interiorização dos serviços prestados pela Entidade, beneficiando os profissionais que atuam em Belo Horizonte, assim como os profissionais de todo o Estado. A coordenação da capacitação está a cargo do procurador-geral do Core-MG, advogado e professor Pedro Paulo Garcia.

Pregão Eletrônico é realidade no Core-PE

A tecnologia da informação bate à porta da licitação pública, por meio da modalidade pregão eletrônico. O Core-PE credenciou-se no Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão, para utilização do Sistema SIASG - Comprasnet, e implantou o processo de pregão eletrônico durante o exercício de 2017. Vários foram os degraus galgados até chegar-se a esta realidade: quatro pregões eletrônicos executados e tantos outros em etapa de finalização da fase interna.

Desde novembro de 2016, o Core-PE investe na formação e qualificação dos seus funcionários com vistas à implantação e à consolidação da modalidade licitatória pregão eletrônico. Inicialmente, os servidores participaram do curso de Formação de Pregoeiros, oferecido pela Escola Nacional da Administração Pública (Enap); também, tiveram formação no curso Pregão – Lições Práticas, oferecido pela Escola de

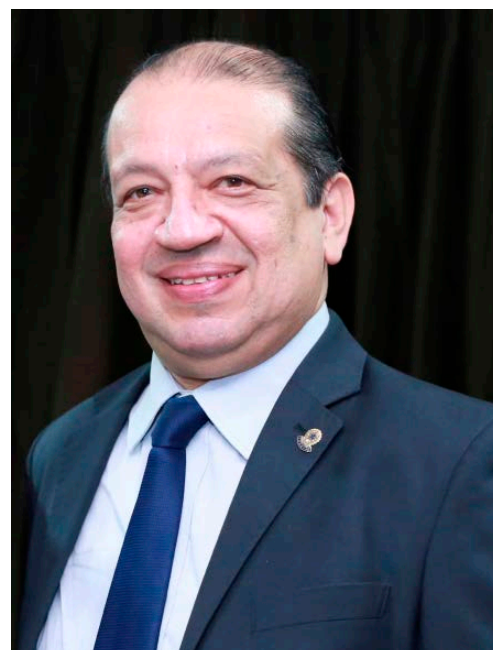
Contas Prof. Barreto Guimarães, do TCE-PE; além dos cursos Capacitação e Qualificação; Pregoeiros, Capacitação e Operacionalização e o Sistema SIASG - Comprasnet e A boa prática na adoção do Sistema do Registro de Preços, realizados durante a Conferência Nacional dos Conselhos Profissionais, em novembro de 2017, em Brasília.

“A função de pregoeiro e a de equipe de apoio devem ser ocupadas por pessoas prudentes, porém arrojadas e que têm sede de conhecimento e qualificação, os quais deverão ser adquiridos através de cursos de formação. A busca e leitura diária de legislação, jurisprudência do TCU e editais dos demais órgãos da Administração Pública são fundamentais para a atividade. O aprendizado nessas funções deve ser constante, o que requer vocação e engajamento do corpo funcional”, ressalta Douglas Alexandre Sena Lima, diretor-secretário do Core-PE.



“A função de pregoeiro e a de equipe de apoio devem ser ocupadas por pessoas prudentes, porém arrojadas e que têm sede de conhecimento e qualificação, os quais deverão ser adquiridos através de cursos de formação. A busca e leitura diária de legislação, jurisprudência do TCU e editais dos demais órgãos da Administração Pública são fundamentais para a atividade. O aprendizado nessas funções deve ser constante, o que requer vocação e engajamento do corpo funcional.”

Douglas Alexandre Sena Lima,
diretor-secretário do Core-PE



Reunião entre o Core-PE e o Confere, na sede do Regional pernambucano





Formandos do curso superior de Gestão em Representação Comercial da FCAP/UPE

Core-PE participa da Colação de Grau do curso superior de Gestão em Representação Comercial da FCAP/UPE

Foi realizada, no dia 12 de janeiro de 2018, no auditório da Faculdade de Administração da Universidade de Pernambuco - FCAP/UPE, a formatura do curso superior de Gestão em Representação Comercial.

O curso é resultado de uma parceria firmada, em novembro de 2015, entre o Core-PE, FCAP/UPE e Sircope. O objetivo é formar profissionais capacitados e aptos para ingressar no mercado da Representação Comercial com qualificação superior, abrindo, também, oportunidades para gerenciamento de escritórios de Representação Comercial e gerenciamento de equipe de vendas.

A UPE, tradicional no Estado de Pernambuco, goza de conceito A no Ministério da Educação. Os alunos

contaram com investimento financeiro do sindicato, na concessão parcial de bolsas de estudo e acompanhamento acadêmico por parte do Core-PE.

“As Diretorias do Core-PE e da FCAP-UPE estão em negociações para implantação de plataforma de Ensino à Distância (EAD), que poderá contemplar representantes comerciais de todo o Brasil na qualificação superior em um curso feito para a categoria. Será vital a participação dos demais conselhos e sindicatos nesse projeto de abrangência nacional”, explica Archimedes Cavalcanti Júnior, diretor-presidente do Core-PE.

Representantes comerciais de Pernambuco comemoram **premiação inédita para sua categoria**



Archimedes Cavalcanti Júnior, diretor-presidente do Core-PE e Sircope, recebeu o prêmio pelas mãos do presidente da Fecomércio-PE, Josias Albuquerque, e do deputado estadual Antônio Moraes

O Sindicato dos Representantes Comerciais de Pernambuco (Sircope) recebeu, no dia 18 de dezembro, o prêmio Destaque Sindical 2017 da Fecomércio-PE, por um programa instituído pela Confederação Nacional do Comércio (CNC), chamado Sistema de Excelência e Gestão Sindical (SEGS), o qual incentiva o desenvolvimento de uma gestão de excelência nas federações estaduais do comércio e nos sindicatos filiados.

O troféu é a maior premiação do programa, que visa capacitar seus líderes em práticas gerenciais de excelência, possibilitando incrementar a atuação dos sindicatos

e das federações de comércio de bens, serviços e turismo. O foco é dirigido ao eixo da atuação sindical, incluindo as relações sindicais, a atuação legislativa, a comunicação institucional, a representação da categoria, a atuação gerencial e os produtos e serviços oferecidos.

“A atuação do Sircope, nos últimos anos, tem sido inovadora e renovadora, como nos mostram as ações diárias e as parcerias que o sindicato vem promovendo com diversas entidades, entre as quais, as do Sistema S. Para a Fecomércio-PE, essas colaborações têm sido bastante engrandecedoras, com a realização de cursos, palestras e visitas técnicas. Este ano foi muito positivo e

vibrante para o sindicato, o que nos deixa felizes. Gostaria de parabenizar todos os que fazem o Sircope, na pessoa do seu presidente, Archimedes Cavalcanti Júnior, grande líder sindical, que trouxe inúmeros benefícios para a categoria e para os seus associados. A Fecomércio-PE sente-se honrada em ter um sindicato tão atuante”, parabenizou Josias de Albuquerque, presidente da Fecomércio-PE.

Quem recebeu o prêmio foi o presidente da instituição, Archimedes Cavalcanti Júnior, pelas mãos do presidente da Fecomércio-PE, Josias Albuquerque, e do depu-

tado estadual Antônio Moraes. Na cerimônia, que lotou o auditório do Teatro Marco Camarotti, em Recife, estiveram presentes autoridades públicas, representantes comerciais, gerentes e a Diretoria do Sistema Fecomércio/Senac/Sesc-PE, diretores de sindicatos filiados à Federação do Comércio e seus executivos e colaboradores.

“A instituição recebe com orgulho o prêmio maior de Destaque Sindical de 2017, uma premiação que o sindicato compartilha com toda a categoria, com os funcionários e com a Diretoria que esteve, constantemente, trabalhando para boas práticas de gestão”, frisou Archimedes Cavalcanti Júnior.

Em Pernambuco, representantes comerciais vão ao cinema pagando meia-entrada



O Core-PE fechou parceria inédita com a rede Moviemax de cinemas, possibilitando ao representante comercial maior acesso ao lazer e à cultura, com o benefício da meia-entrada. A iniciativa trouxe grande repercussão local e nacional entre a categoria. Para usufruir do benefício e pagar apenas meia-entrada, com desconto extensivo a um acompanhante, em toda a rede conveniada de cinemas, é necessário estar regularizado no Regional e apresentar a carteira profissional do Core-PE.

O convênio beneficia, também, os funcionários da Entidade, que devem apresentar o seu crachá funcional para ter direito à meia-entrada.

“Uma medida simples e simpática, mas de alto impacto. O convênio firmado por nossa Entidade mexe beneficentemente no bolso do representante comercial, possibilitando lazer e cultura com significativa redução de preços”, revelou Adrião Rodrigues Lima Neto, diretor-tesoureiro do Core-PE.



Os 43 meses de gestão que fizeram a diferença

Archimedes Cavalcanti Júnior,
diretor-presidente do Core-PE

Ouvir as demandas da categoria. Essa foi a principal estratégia que norteou o trabalho executado pela gestão do Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de Pernambuco (Core-PE), nesses 43 meses – completados em dezembro de 2017. Para tanto, a administração lançou mão de modernos canais de comunicação interna, entre eles, uma *newsletter* mensal, com mais de 100 mil disparos. A partir dessas publicações, os representantes comerciais puderam manter-se informados sobre várias parcerias, tais como: planos de saúde e odontológicos, rede hoteleira, combustíveis a gás, entre outros; além de informações relevantes que auxiliam no desenvolvimento da profissão.

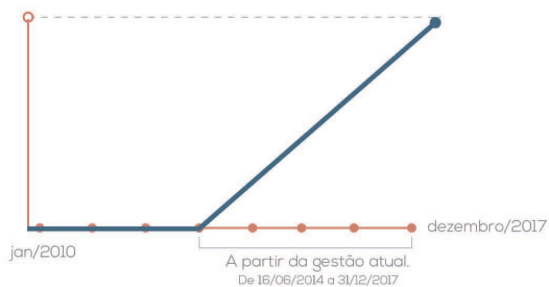
O Core-PE passou por um efetivo ganho qualitativo em seu corpo funcional, através da implementação de concurso público para preenchimento de quase 100% do seu quadro de colaboradores, havendo recebido o prêmio “Boas Práticas nas Contratações Públicas” durante a Conferência Nacional dos Conselhos Profissionais, que ocorreu em novembro de 2017, em Brasília, na categoria Edital de Licitação de Concurso Público. Desde 2016, a Entidade está investindo na qualificação de vários profissionais. As pregoeiras, a equipe de apoio do pregão e a Comissão de Licitação participaram de cursos de capacitação, visando ao aprimoramento dos processos internos de aquisição de bens e de contratação de serviços, à formação e atualização a respeito da legislação vigente e orientações do órgão de controle. Já a chefe do setor de Tesouraria participou do curso de Auditoria em Folha de Pagamento, onde recebeu orientação de como atuam os controles internos e externos, diferenciação entre os diversos tipos de auditoria, roteiro para a realização de auditorias de pessoal e os pontos de controle.

O Conselho, também, foi uma das primeiras entidades de fiscaliza-

RESULTADOS REAIS EM 43 MESES

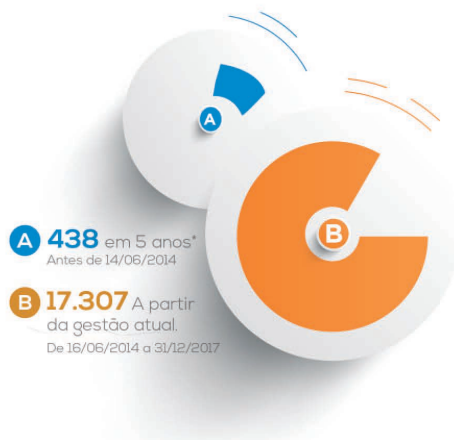
De 16/06/2014 a 31/12/2017

Número de autos de infração por
exercício ilegal da atividade:



CRESCIMENTO DE
2.591%

Processos administrativos:



ção da profissão do País a firmar acordo de cooperação técnica com o Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão, já publicado no Diário Oficial da União, para a implantação do Sistema Eletrônico de Informações (SEI). Esse sistema faz parte de um projeto de maior dimensão, o Processo Eletrônico Nacional (PEN), que é uma iniciativa conjunta de órgãos e entidades de diversas esferas da Administração Pública, com o intuito de construir uma infraestrutura pública de processos e documentos administrativos eletrônicos, objetivando a melhoria no desempenho dos processos do setor público, com ganhos em agili-

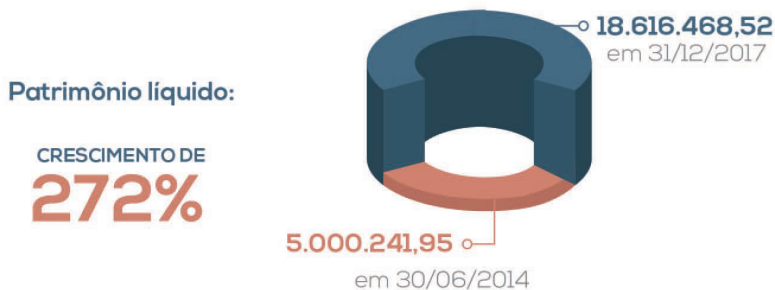
dade, produtividade, transparência, satisfação do usuário e redução de custos.

Outro objetivo fundamental estabelecido pelo Regional foi a continuidade das ações de cobrança, iniciadas com os processos administrativos, inscrição na Dívida Ativa e processos judiciais de execução fiscal. Como alternativa mais ágil ao processo judicial, foi adotado, então, o protesto de títulos — mais uma vez, com o pioneirismo do Core-PE, fruto do convênio com o Instituto de Estudos de Protesto de Títulos do Brasil - seção Pernambuco (IEPTB – PE).

De junho de 2014 a dezembro de 2017, foram implementados 17.307 processos administrativos e contabilizados 6.973 registros da Dívida Ativa, ante 125 registros nos cinco anos que antecederam a atual gestão.

Atentando para o tempo presente, em meio a uma crise econômica, o departamento de Cobrança e Dívida Ativa, compreendendo a necessidade dos representantes comerciais, flexibilizou o programa de parcelamento de débitos para os inadimplentes, com o objetivo de ampliar a base de regularidade profissional.

Ainda em relação aos 43 meses da nova gestão e com o cumprimento de seu dever, o Core-PE manteve firme a fiscalização e a conscientização do exercício legal da profissão. Para isso, o Conselho atuou, diretamente, em eventos e feiras de negócios, abordando fabricantes, distribuidores e empresas de Representação Comercial. Nesse período, foram emitidos 2.591 Autos de Infração. Esse foi um importante pas-



so de proteção à sociedade, além de coibir uma concorrência desleal daqueles que não cumprem suas obrigações profissionais e financeiras para com a categoria. Aliado ao processo de fiscalização e Autos de Infração, o Core-PE ajuizou, na Justiça Federal, diversas Ações de Obrigação de Fazer, visando a acordo ou sentença judicial em que o representante comercial e/ou a empresa de Representação Comercial ilegal sejam obrigados ao registro imediato no Conselho. O departamento jurídico da Entidade prestou consultoria gratuita aos registrados do Regional, através de encontros presenciais e publicação de boletins impressos e eletrônicos com temas relacionados. No decorrer desse período, a Entidade chegou a ajuizar 4.868 Ações de Execução Fiscal, número

que reflete o cumprimento de uma de nossas missões institucionais: a fiscalização do exercício da profissão. Ao adotar essa política, o Conselho melhorou o atendimento à categoria e à sociedade de maneira geral. Em 43 meses, o Core-PE cresceu 282% em seu ativo, saindo de R\$ 5.054.281,17 no início da gestão, em junho de 2014, para R\$ 19.287.485,03, em 31 de dezembro de 2017. Com tais resultados positivos, a expectativa para 2018 é que o Core-PE implemente uma nova seccional no interior de Pernambuco. Também estão nos planos da Entidade a reforma e ampliação de imóveis de sua propriedade, patrimônio da categoria dos representantes comerciais. A partir desse panorama, a gestão atual reforça o compromisso firmado em 2014. Para o futuro, o Core-PE,

através de uma equipe dedicada e que faz a diferença, objetiva continuar o trabalho com, ainda mais, dedicação e empenho.

Um grande diferencial da gestão tem sido um *link* permanente com todos os departamentos do Conselho Federal, através de consultas, reuniões técnicas/administrativas, soluções presenciais, pareceres diversos, treinamentos, entre outras ações, ou seja, o Core-PE está em perfeito alinhamento com as diretrizes do Confere para seus órgãos vinculados, existindo uma plena sinergia entre seus presidentes, que, no ano de 2017, tiveram, aproximadamente, 20 encontros no Rio de Janeiro, Recife e em outras cidades do País, para tratativas de interesse do Core-PE e do Sistema Confere/Cores, de uma forma geral.

Core-RS beneficia

mais de 500 representantes comerciais através do convênio com a General Motors

Com o objetivo de facilitar a aquisição de veículos, a principal ferramenta de trabalho do representante comercial, o Core-RS renovou o convênio com a montadora General Motors do Brasil.

Através dessa parceria, o representante comercial pode adquirir um carro zero-quilômetro com descontos exclusivos para a categoria, que variam de 4% a 26%, conforme tabela mensal fornecida pela GM.

“Acho muito importante esse apoio que o Core-RS oferece ao representante comercial, pois, como utilizamos bastante o carro e viajamos por todo o Estado, temos a quilometragem alta; ao mesmo tempo, é necessário que o veículo esteja sempre em condições, para trabalharmos com segurança. E recebermos o benefício de poder trocar o automóvel com descontos atrativos faz toda a diferença. O automóvel é a nossa ferramenta principal de trabalho”, afirmou o representante comercial Marcelo Caldas Brasco.

O diretor-presidente do Core-RS, Uriel Simões Canarim, explica que, para ter acesso ao benefício, o representante comercial deve estar em dia com a anuidade do Conselho, ser registrado como uma Sociedade Empresarial Ltda., com Responsável Técnico, devidamente registrado, ou ainda possuir o registro de Empresário Individual. Uma vez enquadrado em uma das duas situações anteriores, basta acessar o *site* da Entidade, no *link*: <http://www.core-rs.org.br/declaracoes/> ou solicitar a Declaração da GM ao Conselho e, logo após, procurar o setor de venda corporativa de uma das concessionárias GM do Estado do Rio Grande do Sul.

“Essa parceria firmada com a General Motors é um



verdadeiro sucesso, pois proporciona ao representante comercial uma oportunidade única de adquirir um veículo zero-quilômetro, com descontos diferenciados, que estão entre os maiores oferecidos pela montadora no País. O êxito desse convênio traduz-se pelo número elevado de automóveis comercializados, já que são mais de 500 profissionais que foram beneficiados”, destacou Canarim.

“Acho muito importante esse apoio que o Core-RS oferece ao representante comercial, pois, como utilizamos bastante o carro e viajamos por todo o Estado, temos a quilometragem alta; ao mesmo tempo, é necessário que o veículo esteja sempre em condições, para trabalharmos com segurança. E recebermos o benefício de poder trocar o automóvel com descontos atrativos faz toda a diferença.

O automóvel é a nossa ferramenta principal de trabalho.”

Marcelo Caldas Brasco,
representante comercial



Homenagem póstuma ao presidente do Core-SC

Flávio Flores Lopes: valorizar a profissão de representante comercial foi seu grande legado



Um líder que trabalhou, de forma incansável e agregadora, pelo fortalecimento da categoria em Santa Catarina e no Brasil. Sempre teve muito orgulho da profissão que escolheu para a vida.

Filho de Astrogildo Lopes e Balbina Flores Lopes, Flávio Flores Lopes nasceu em 14 de junho de 1945, na cidade de São Vicente do Sul (RS). Em 1966, em Porto Alegre, começou a atuar na área de vendas de medicamentos. Em virtude do trabalho, em 1968 radicou-se em Florianópolis. "Eu fui gaúcho", dizia ele, sempre muito espirituoso, referindo-se ao longo tempo vivido na capital catarinense,

mesmo amando e honrando seu Estado de origem e suas fortes tradições.

37 anos de Representação Comercial – Em 1980, tornou-se representante comercial. No início da década de 1990, integrou o grupo de representantes comerciais, mobilizados por Ruy Angonese, que resultou na reativação do Conselho Regional dos Representantes Comerciais (Core-SC) e do Sindicato dos Representantes Comerciais da Grande Florianópolis (Sirecom Grande Florianópolis), do qual

foi diretor, presidente e conselheiro.

Foi presidente, vice-presidente e diretor-tesoureiro da Associação dos Conselhos Profissionais do Estado de Santa Catarina (Ascop-SC). Era, também, conselheiro do Serviço Nacional do Comércio (Sesc-SC), delegado do Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere) e diretor-presidente do Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de Santa Catarina (Core-SC), desde 1993.



Reuniões do Core-SC na década de 1990

..... HOMENAGEM RECEBIDA NO CONFERE



Atuação marcante como delegado junto ao Conselho Federal dos Representantes Comerciais, por quase 25 anos, o fez merecedor da Comenda Dr. Plínio Affonso de Farias Mello, em 2012



Homenagem recebida na Câmara de Vereadores de Lages, em 2015, pelos 50 anos da regulamentação da profissão



Homenagem recebida na Assembleia Legislativa de SC, em 2015, pelos 50 anos da regulamentação da profissão



Como presidente da Associação dos Conselhos Profissionais (ASCOP/SC), dando boas-vindas aos mais de 300 participantes na abertura do 5º Encontro Nacional dos Conselhos Profissionais, promovido, em Florianópolis, em 2013

“Flores foi um companheiro inesquecível, um grande amigo e importante colaborador para o Sistema Confere/Cores. Vitorioso em sua profissão como representante comercial, soube conciliar o trabalho com compromissos decorrentes do cargo que exerceu no Core-SC, fazendo daquela Entidade um modelo de administração bem-sucedida, moderna e ética. Deixou seu nome escrito na história do Sistema Confere/Cores e uma grande saudade em nossos corações.”

Manoel Affonso Mendes,
diretor-presidente do Confere



... **PROMOVEU AÇÕES E EVENTOS PARA CONGREGAR E PROPORCIONAR QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL À CATEGORIA**



Realizou 13 edições do Encontro Catarinense de Representantes Comerciais



Participou das quatro edições do Congresso Brasileiro de Representantes Comerciais

... **CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL**
AÇÃO PIONEIRA NO BRASIL

Abrir a primeira turma de um curso superior em Representação Comercial, no Brasil, foi um grande sonho realizado. E ter a filha, Flávia Schneider Flores Lopes, entre os formandos, imensa alegria.

“Sempre foi um pai orgulhoso de seus filhos! Era cheio de amigos! Apaixonado pela profissão, defendeu direitos, foi responsável por grandes mudanças e deixou tudo funcionando perfeitamente no Core-SC. Mesma doença que eu venci, venceu meu pai - mais duro ainda pra mim, que venho tra-

balhando com pacientes oncológicos desde o meu diagnóstico e via o câncer como uma fase. Acreditei que tudo voltaria ao normal mas não foi assim, infelizmente. E foi tudo tão rápido”, lamentou Flávia.

Mais tarde, por determinação do Ministério da Educação, o curso recebeu a denominação “Gestão Comercial”, e mais de 30 turmas se formaram por meio da parceria entre Core-SC e renomadas instituições de ensino superior, nas cidades de São José, Itajaí, Blumenau, Joinville, Criciúma, Anita Garibaldi, Chapecó e Lages.



Foi uma honra para o diretor-presidente do Core-SC, Flávio Flores Lopes, ter a filha, Flávia, entre os formandos da primeira turma do curso superior em Representação Comercial no Brasil



Sempre presente nas aulas inaugurais e nas formaturas



Representação Comercial: o cuidado na escolha do regime tributário para o **exercício financeiro de 2018**

Por Pedro Paulo Garcia

Bacharel em Ciências Contábeis e em Direito (PUC-MG e Newton Paiva). Pós-graduado em Auditoria Externa (UFMG). Mestre em Direito Privado (PUC-MG). Professor da Pontifícia Universidade Católica (2001 e 2002). Professor do Centro Universitário Newton Paiva desde 2001, onde coordenou o 1º Curso Superior em Gestão de Representação Comercial do Brasil. Advogado. Procurador do Core-MG.

A possibilidade de enquadramento da atividade de Representação Comercial em novas tabelas do Simples Nacional foi notícia corriqueira ao longo do ano de 2017. Profissionais da Contabilidade e da própria Representação Comercial discutiram o assunto diuturnamente, inclusive em debates nas redes sociais, especialmente, a fim de esclarecer a dúvida acerca das vantagens e desvantagens do enquadramento nesses novos anexos.

Não é novidade, porém, que a Representação Comercial já gozava do direito ao enquadramento no “Sistema Simplificado de Tributação” desde o exercício de 2015; à época, emitimos opinião sobre o assunto. Entendo que a tabela ofertada pela legislação para a atividade de intermediação de negócios mercantis não era vantajosa. Concluímos, na ocasião, que o Lucro Presumido, para a maioria das empresas de Representação Comercial continuava sendo a melhor opção. A tributação baseada no Simples figurava em uma alíquota mínima de 16,93% contra uma alíquota mínima, no Lucro Presumido, de 13,33%. Considerando que grande parte das empresas de Representação Comercial não trabalha com colaboradores celetistas, o aumento da tributação, se a opção fosse pelo Simples, era inevitável.

E agora, em 2018, o cenário mudou? A opção pelo Simples é a mais vantajosa?

Quanto à primeira questão, a resposta é positiva, ou seja, o cenário para 2018 foi modificado. Com a entrada em vigor da Lei Complementar nº 155/2016, a Tabela VI, única possibilidade de enquadramento da Representação Comercial, foi extinta. Abre-se, para 2018, a possibilidade para a atividade de intermediação enquadrar-se em duas Tabelas (III ou V), com alíquotas mais atrativas do que a tabela extinta. Na Tabela V, a alíquota mínima encontra-se no patamar de 15,50% para faturamento até R\$180.000,00. Já na Tabela III, a alíquota representa o “símbolo de justiça tributária” para o profissional da Representação Comercial, no reduzido patamar de 6,00% para faturamento até R\$180.000,00. Percebe-se, então, que o cenário para 2018 foi modificado, e para melhor, já que a atividade teve redução real na carga tributária, no regime Simplificado.

No tocante à segunda questão, a resposta não é simples (sem trocadilho). Ora, para ser preciso e certo na conclusão acerca do segundo quesito, faz-se necessária uma análise individual da realidade de faturamento e do gasto com a massa salarial das empresas de Representação Comercial. De forma direta, não há como responder de modo absoluto, sem a análise do profissional da Contabilidade, no caso concreto. Aqui, de fato, cada caso é um caso.

Sem a pretensão de esgotar o assunto, registramos, nesta oportunidade, em linhas gerais, questões pontuais para auxiliar o profissional da Representação Comercial na análise que, certamente, fará ao lado do seu contador. E vamos iniciar pela Tabela/Anexo III. A opção pela citada Tabela/Anexo só é possível caso o convencionado “Fator R”, fruto do resultado entre a massa salarial e o faturamento dos últimos 12 (doze) meses, seja igual ou superior a 28%. Significa dizer que, do total do faturamento da sociedade de Representação Comercial, 28%, ou mais, devem ser destinados para custos com a massa salarial (salários, pró-labore, contribuição previdenciária patronal e FGTS).

Pela nossa experiência, a Tabela/Anexo III não servirá para a maioria absoluta das empresas de Representação Comercial. E por quê? Salvo equívoco empírico, essa maioria não aplica 28% do seu faturamento em massa salarial, ou seja, não gasta 28% da sua receita com salários, encargos e pró-labore dos sócios. Assim, em que pese se tratar, de longe, da melhor opção, aparentemente abarcará pouquíssimos representantes comerciais.

Prosseguindo nossa análise, passemos a apreciar a Tabela/Anexo V, que se apresenta com alíquota mínima de 15,50%, conforme já registramos. Neste caso, percebemos que as condições do citado anexo se aproximam mais da realidade das empresas de Representação Comercial. Aqui não há exigência do “Fator R”, ou seja, a opção é feita sem o requisito exigido pela Tabela III. Mas a opção, reiteramos, deve ser analisada juntamente com o contador, já que o lucro presumido ainda pode ser a melhor escolha.

E a possibilidade de ser o lucro presumido a melhor escolha está, justamente, no total da carga tributária incidente sobre o faturamento das empresas de Representação Comercial. No início das nossas considerações aqui esboçadas, registramos que o “Sistema Lucro Presumido” exige tributação na casa dos 13,33%, considerando aí o ISSQN de 2,0%. Caso o ISSQN do município-sede da empresa de Representação Comercial seja 2,5%, a tributação passa para 13,83% e, assim, sucessivamente, até o limite de 5% de ISSQN, onde teríamos uma carga tributária de 16,33%.

Lado outro, para as empresas que mantêm empregados celetistas, ou mesmo um pró-labore satisfatório para os sócios, o Simples, na Tabela V, deverá ser mais vantajoso haja vista que, na carga tributária do Presumido, diferentemente do Simples, não se encontra embutida a Contribuição Previdenciária Patronal. Ademais, sem considerar a questão de gastos com salários e pró-labore, entendemos que, caso o ISSQN do município-sede da empresa figure na casa dos 4% ou acima, também o Simples, na Tabela V, apresenta-se como mais vantajoso.

Sem delongas desnecessárias, encerramos o nosso parecer, certos de que o caminho mais seguro, antes da opção pelo regime de tributação da sua empresa, é sentar-se com profissional de Contabilidade, com formação e competência para indicar o melhor dos dois regimes, se Presumido ou Simples, lembrando que este último oferta duas tabelas (Anexo III e Anexo V).

Corte de custos fixos e custos variáveis.

COMO FAZER?



Você pode ter uma consultoria, loja no varejo ou mesmo uma pequena indústria. Não importa em qual setor empreenda, precisa lidar diariamente com custos fixos e custos variáveis. Entender como cada um se relaciona com as finanças do negócio é o primeiro passo para pegar a tesoura e colocar em prática a sua estratégia de redução de despesas.

CUSTOS FIXOS

Esse é um tipo de despesa que não muda conforme o volume de produção ou de vendas, por exemplo. Seu valor até pode ser alterado por algum reajuste, mas ainda assim representa um gasto fixo, repetindo-se mês a mês e integrando a estrutura do negócio.

SÃO EXEMPLOS DE CUSTOS FIXOS:

- Contas de água e de energia elétrica
- Aluguel e condomínio
- Folha de pagamento
- Telefonia e internet
- Material de limpeza
- Serviços de vigilância e segurança



CUSTOS VARIÁVEIS

Estão diretamente relacionados com a produção ou as vendas. Por isso, ficam sujeitos a mudanças de um período para outro. Quanto mais se produz ou vende, maior é a necessidade de matéria-prima e, por consequência, o gasto para manter o negócio em funcionamento.

SÃO EXEMPLOS DE CUSTOS VARIÁVEIS:

- Matéria-prima e insumos diretos
- Impostos, tributos e taxas
- Comissão de vendas

Importante: a energia elétrica é um caso à parte. Embora se trate de uma despesa fixa, pode também se enquadrar entre os custos variáveis, considerando o gasto relacionado à produção.

Para entender melhor, imagine que você tenha que contratar mão de obra temporária em determinado mês para atender a uma demanda especial. Para executar esse trabalho, a produção gerou um aumento no consumo de energia de 30%. Esse percentual representa um custo variável, relacionado às operações e com o qual você não contava.

COMO REALIZAR CORTES NOS CUSTOS

Não há como cortar custos na empresa sem conhecê-los, não é mesmo? Então, esse é o passo básico da sua estratégia de gestão de despesas. Faça um levantamento de todos os gastos (dos menores aos maiores) em períodos diferentes: semanal, mensal e anual, por exemplo.

Esse diagnóstico financeiro permitirá definir os ajustes a realizar. E aqui vale destacar que não há uma solução única que se aplique a todo o tipo de despesa: cada custo, seja ele fixo ou variável, exige uma tesoura diferente.

TESOURA DO CONSUMO CONSCIENTE

Fácil de entender, mas por vezes difícil de colocar em prática. As lições do consumo consciente vêm de casa. Se no ambiente doméstico as boas práticas incluem tomar banhos menos demorados e apagar luzes em cômodos vazios, na empresa, também, há muito a fazer para economizar água e luz.

Analise os processos para encontrar possíveis fugas. Um pequeno vazamento no banheiro já pode ter impacto significativo no valor pago, mensalmente, na fatura. Da mesma forma, a falta de manutenção em equipamentos pode prejudicar seu desempenho e aumentar o consumo de energia. Você, provavelmente, se surpreenderia, também, ao identificar o quanto gasta a mais com ar-condicionado, apenas, pelo fato de o aparelho estar exposto ao sol.

TESOURA DA NEGOCIAÇÃO

Outra estratégia para redução de custos inclui a famosa barganha. No aluguel, por exemplo, é possível negociar valores antes de contratar ou solicitar uma revisão do contrato em vigor. Já com telefonia e internet, é importante exercer seu papel de consumidor, buscando o plano que melhor se encaixa na necessidade e realidade financeira da empresa. Não contrate o que não irá usar.

E a comissão de vendas, tem como negociar? Cada caso é único, mas em cenários de economia instável, mais vale ao colaborador manter seu emprego com alguma concessão. É com base nessa realidade que você pode montar uma estratégia para convencê-lo a aceitar uma redução, ao menos temporária. Só não há como cortar na folha de pagamento, seja no salário ou em benefícios trabalhistas.

TESOURA DA PESQUISA

Essa tesoura é ampla e com ela é possível cortar uma série de custos fixos e variáveis. Pense e aja da mesma forma como no supermercado: compare preços e descubra onde comprar matéria-prima e demais insumos, além de materiais de limpeza, por menores preços e melhores condições.

Com relação aos fornecedores, vale usar duas tesouras: com a pesquisa antes de contratar e com a negociação se essa etapa já tiver sido vencida. O mesmo pode ser feito se a sua empresa contrata de serviços de vigilância e segurança.



TESOURA DA GESTÃO

Essa é uma tesoura maleável. Para usá-la, tome como base uma lição básica: sempre é possível cortar um pouquinho mais. Lembre-se: faturamento alto, sozinho, não significa boa gestão financeira. Você pode estar vendendo muito, mas gastando mais ainda — e gastando mal.

O uso racional dos recursos é a ferramenta aqui. Tome como exemplo duas situações comuns ao controle de estoque: esquecer insumos ao ponto de perderem a validade e comprar outros que se acumulam, esquecidos em um canto. Tenha total controle de entradas e saídas de produtos.

TESOURA DA ORGANIZAÇÃO

Com relação a impostos, tributos, taxas e outras contas, partir para a sonegação ou a inadimplência é o pior caminho. A falsa ideia de economia cobra um preço mais alto, com multas que inviabilizem a continuidade das operações.

Só se reduz esse tipo de despesa conhecendo quais são as obrigações tributárias da empresa e organizando-se para não perder nenhum prazo, o que geraria também juros. Contar com um sistema integrado de gestão pode ser o passo decisivo para manter essa tesoura bem afiada.

CONTROLE OS CUSTOS FIXOS E VARIÁVEIS

Além do reflexo positivo para as finanças, permitindo planejar melhor o orçamento, por exemplo, o conhecimento sobre os custos fixos e variáveis garante subsídios para precificar seus produtos e serviços.

Isso acontece porque, para definir o preço de venda, uma das etapas é calcular as despesas e chegar a uma margem de lucro desejada. Ou seja, o custo que você repassará ao cliente terá que cobrir aquilo que gasta para produzir e manter a estrutura do negócio.

Não há como chegar a uma equação de sucesso sem colocar em prática um rigoroso controle do fluxo de caixa, que é parte imprescindível da boa gestão financeira. Contar com o suporte de ferramentas eficientes e ouvir as dicas do seu contador tornam esse desafio bem menos complicado.

ANIVERSARIANTES DO 1º Trimestre

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15

MARÇO

Cloves Nascimento Alcântara
diretor-tesoureiro do Core-SE

Manoel Affonso Mendes de Farias Mello
diretor-presidente do CONFERE

Eduardo Henrique do Amaral Pessôa
diretor-secretário do Core-DF

Roberti Franzen
diretora-secretária do Core-RS

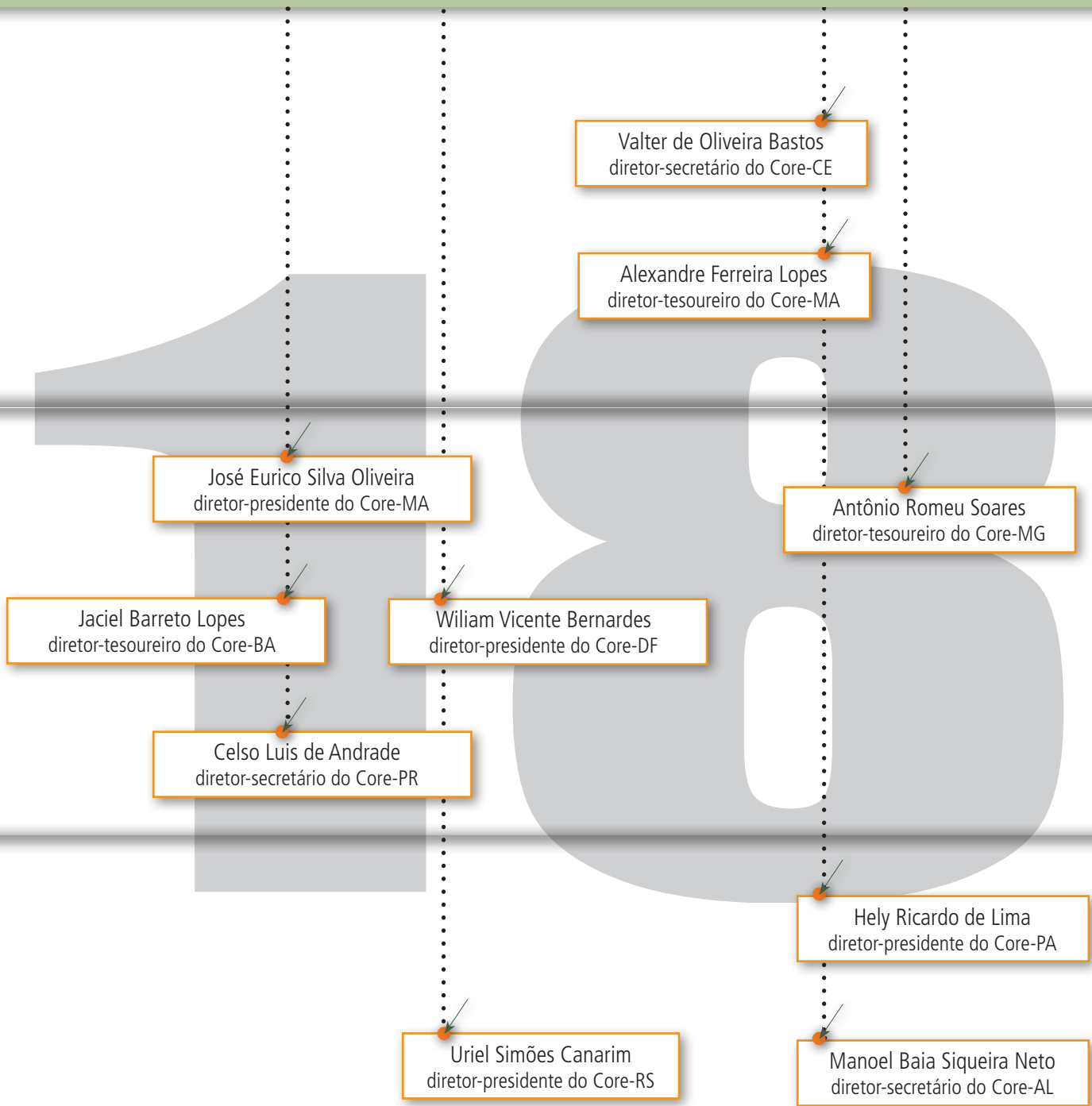
FEVEREIRO

João Pedro da Silva Rosa
diretor-presidente do Core-SC

Josias da Silveira França
diretor-presidente do Core-RO

Francisco de Assis Barreto de Sousa
diretor-vice-presidente do Core-CE

JANEIRO



Representante comercial de verdade **TEM REGISTRO**

O documento de identidade é um importante instrumento na fiscalização do **exercício legal da profissão.**



Prevista pela **Lei n.º 4.886**, de 9.12.65, a carteira nacional de representante comercial é documento de identidade pessoal e profissional, válido em todo o território nacional, e só poderá obtê-lo o representante comercial que tenha registro profissional no Conselho Regional dos Representantes Comerciais instalado na sua base territorial.



CONSELHOS REGIONAIS

CORE-AL

Av. da Paz, nº 2014 - Centro - CEP: 57020-440 - Maceió-AL
Telefone: (0xx82) 3223-7630 / 3336-6993
E-mail: core-al@core-al.org.br • Site: www.core-al.org.br

CORE-AM

R. Com. Clementino, nº 498 - Centro - CEP: 69025-000 - Manaus-AM
Telefax: (0xx92) 3232-0617 / 3234-8693
E-mail: core-am@core-am.org.br • Site: www.core-am.org.br

CORE-BA

Av. Tancredo Neves, nº 620 - Salas 1316 a 1321 - Condomínio Empresarial Mundo Plaza - Caminho das Árvores - CEP: 41820-020 - Salvador-BA
Telefax: (0xx71) 3241-1087 / 3242-2673 / 3242-4307
E-mail: coordenacao@corebahia.org.br • Site: www.corebahia.org.br

CORE-CE

Rua Joaquim Nabuco, nº 3275 - Bairro Dionísio Torres - CEP: 60125-121 - Fortaleza-CE
Telefone: (0xx85) 3272-5435 • Fax: (0xx85) 3272-4010
E-mail: atendimento@corece.org.br • Site: www.corece.org.br

CORE-DF

SBS - Quadra 01 - Bloco K - 10º andar - Ed. Seguradoras - Asa Sul
CEP: 70093-900 - Brasília-DF
Telefax: (0xx61) 3324-0763/3322-4670
E-mail: secretaria@coredf.org.br • Site: www.coredf.org.br

CORE-ES

Rua Desembargador Sampaio, nº 40 - 8º andar - Conj. 801 a 806 - Edifício Top Center - CEP: 29055-250 - Praia do Canto - Vitória - ES
Telefax: (0xx27) 3223-1536 / 3222-0762
E-mail: corees@core-es.com.br • Site: www.core-es.org.br

CORE-GO

R. 104, nº 672 - Setor Sul - CEP: 74080-240 - Goiânia-GO
Telefax: (0xx62) 3086-9501 / 3281-7788 / 3086-9515
E-mail: core-go@core-go.org.br • Site: www.core-go.org.br

CORE-MA

Av. dos Holandeses, Qd 11-A, Lt 14, Edifício Century Multiempresarial, 5º andar, sls 501, 502, 512 e 513, Ponta do Farol, CEP 65071-380, São Luís-MA
Telefone: (0xx98) 3221-5022 / 3221-6046 • Site: www.coremaranhao.org.br
E-mail: administracao@coremaranhao.com.br

CORE-MG

Av. Bias Fortes, nº 382 - 3º e 4º andares - Bairro de Lourdes - CEP: 30170-010 - Belo Horizonte - MG
Telefone: (0xx31) 3071-3300 • Fax: (0xx31) 3071-3322
E-mail: coremg@coremg.org.br • Site: www.coremg.org.br

CORE-MS

R. Quintino Bocaiuva, nº 766 - Jardim TV Morena - CEP: 79050-112 - Campo Grande - MS
Telefax: (0xx67) 3321-1213 / 3047-0707
E-mail: corems@corems.org.br • Site: www.corems.org.br

CORE-MT

Av. Ipiranga, nº 645 - Goiabeiras - CEP: 78032-900 - Cuiabá-MT
Telefone: (0xx65) 3322-3090 • Fax: (0xx65) 3624-5751
E-mail: secretaria@core-mt.org.br • Site: www.core-mt.org.br

CORE-PA

Travessa Padre Prudêncio, nº 517 - Campina - CEP: 66017-200 - Belém-PA
Telefone: (0xx91) 3222-5826 • Fax: (0xx91) 3241-1233
E-mail: secretaria@core-pa.org.br • Site: www.core-pa.org.br

CORE-PB

Av. Dom Pedro II, nº 815 - Centro - CEP: 58013-420 - João Pessoa-PB
Telefone: (0xx83) 3241-5157 • Fax: (0xx83) 3241-5886
E-mail: core@core.org.br • Site: www.core.org.br

CORE-PE

Av. Conselheiro Rosa e Silva, nº 2175 - Jaqueira - CEP: 52050-020 Recife-PE
Telefone: (0xx81) 2127-1400 • Fax: (0xx81) 2127-1424
E-mail: core-pe@core-pe.org.br • Site: www.core-pe.org.br

CORE-PI

R. Rui Barbosa, nº 735 Norte - 1º Andar - Centro - CEP: 64000-090 Teresina-PI • Telefone: (0xx86) 3221-5500
E-mail: contato@corepiaui.gov.br • Site: www.coredopiaui.gov.br

CORE-PR

R. José Loureiro, nº 746 - Centro - CEP: 80010-000 - Curitiba-PR
Telefone: (0xx41) 3234-5200 • Fax: (0xx41) 3234-5201
E-mail: corepr@corepr.org.br • Site: www.corepr.org.br

CORE-RJ

Av. Graça Aranha, nº 416 - 4º andar - CEP: 20030-001 - Rio de Janeiro-RJ
Telefone: (0xx21) 2240-7105 • Fax: (0xx21) 2533-4257
E-mail: core-rj@core-rj.org.br • Site: www.core-rj.org.br

CORE-RN

Rua Dr. Poty Nóbrega, nº 210 - Lagoa Nova - CEP: 59056-180 - Natal - RN
Telefone: (0xx84) 3345-0297
E-mail: core@core-rn.org.br • Site: www.core-rn.org.br

CORE-RO

R. Rafael Vaz e Silva, nº 2656 - Liberdade - CEP: 76803-890 - Porto Velho-RO
Telefone: (0xx69) 3224-1343
E-mail: core@core-ro.org.br • Site: www.core-ro.org.br

CORE-RS

R. Pedro Chaves Barcelos, nº 1079 - Bairro Bela Vista - CEP: 90450-010 - Porto Alegre-RS • Telefax: (0xx51) 3333-8550
E-mail: core-rs@core-rs.org.br • Site: www.core-rs.org.br

CORE-SC

Av. Rio Branco, nº 796 - Centro - CEP: 88015-202 - Florianópolis-SC
Telefax: (0xx48) 3224-0379
E-mail: core@coresc.org.br • Site: www.coresc.org.br

CORE-SE

R. João Pessoa, nº 320 - Sls. 501 a 503 e 519 a 521 - Ed. Cidade de Aracajú - Centro - CEP: 49010-130 - Aracaju-SE
Telefone: (0xx79) 3211-0808 • Fax: (0xx79) 3214-5676
E-mail: geral@core-se.org.br • Site: www.core-se.org.br

CORE-SP

Av. Brigadeiro Luiz Antônio, nº 613, 5º andar - Bela Vista - CEP: 01317-000 - São Paulo-SP
Telefone: (0xx11) 3243-5500 • Fax: (0xx11) 3243-5520
E-mail: corcesp@corcesp.org.br • Site: www.corcesp.org.br

CORE-TO

Quadra 103 Sul, Rua SO-07 nº 19 - Plano Diretor Sul - CEP: 77015-030 - Palmas-TO
Telefax: (0xx63) 3212-1381 / 3212-1388 / 3212-1326
E-mail: core@coretocantins.org.com.br • Site: www.coretocantins.org.br



É obrigatório o registro dos que exercem a Representação Comercial, pessoas físicas e jurídicas, nos Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais, conforme determina o art. 2º da Lei nº 4.886/65.

Empresas e indústrias não devem contratar serviços de Representação Comercial sem exigir o registro do profissional no Conselho Regional dos Representantes Comerciais do seu respectivo Estado.



www.confere.org.br