



Mala Direta
Básica
9912248934/2015-DR/SC
CORE/SC
Correios

FECHAMENTO AUTORIZADO. PODE SER ABERTO PELA ECT

Nº12
DEZEMBRO DE 2018
www.coresc.org.br

NEUROVENDAS

Representantes comerciais participaram de workshop gratuito pelo Estado

Evento terá novas abordagens em mais oito edições programadas para 2019



JOINVILLE



BLUMENAU



ITAJAÍ



FLORIANÓPOLIS



RIO DO SUL



CHAPECÓ



LAGES



CRICIÚMA

CAMPANHA ISSQN

CORE-SC visita prefeituras para pleitear redução do imposto

Páginas 6 e 7

FISCALIZAÇÃO

CORE-SC amplia setor: agentes fiscais trabalham pelo Estado

Página 10

LEGISLAÇÃO

Código de Ética e Disciplina do Representante Comercial

Página 11

DIA ESTADUAL DO REPRESENTANTE COMERCIAL

Série de reportagens de rádio marcam a data

Página 15

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente

João Pedro da Silva Rosa

Diretor-Secretário

Carlos Manuel Romani

Diretor-Tesoureiro

Tarcísio da Silva Oliveira

Comissão Fiscal

Membros Efetivos:

Gilberto da Silva

José Antunes

Laureci Volpato

Diretores-Suplentes

1º Diretor-Suplente - Paulo Roberto dos Santos

2º Diretor-Suplente - Carlos Antonio Borba

3º Diretor-Suplente - Francisco Gomes de Oliveira

4º Diretor-Suplente - Ruy Nuernberg

5º Diretor-Suplente - Adolar Hilgenstieler

Representantes Efetivos junto ao

Conselho Federal (Confere)

Gilberto da Silva

Tarcísio da Silva Oliveira

Representante Suplente junto ao

Conselho Federal (Confere):

Paulo Roberto dos Santos

Jornalista Responsável

Érica de Almeida Borges

(Registro profissional SC 1111 JP)

Projeto gráfico e editoração

Jucélia Fernandes

Tiragem: 15 mil exemplares

CORE-SC

Conselho Regional dos Representantes Comerciais no

Estado de Santa Catarina, Av. Rio Branco, 796,

Centro, Florianópolis-SC - CEP 88015-202

Fone: (48) 3224-0379.

E-mail: core@coresc.org.br

www.coresc.org.br

DELEGACIAS REGIONAIS

Blumenau

Rua XV de Novembro, Ed. Catarinense, 550, 1º andar,

sala 104, Centro - CEP 89010-000 - (47) 3340-4710

E-mail: coreblumenau@coresc.org.br

Chapecó

Av. Getúlio Vargas 1.748, sala 5, Cesec

CEP: 89805-100, (49) 3328-3863

E-mail: corechapeco@coresc.org.br

Criciúma

Rua Desembargador Pedro Silva, 540, sala 301

CEP: 88802-300 - (49) 3433-1369

E-mail: corecriciuma@coresc.org.br

Itajaí

Rua Dr. Nereu Ramos, 197,

Centro Empresarial Seixas Business Tower, sl 905, Centro

CEP 88.301-205 - (47) 3346-1392

E-mail: coreitajai@coresc.org.br

Joaçaba

Av. XV de novembro, 371, sala 601, Ed. Erman Center

CEP: 89600-000 (49) 3522-1480

E-mail: corejoacaba@coresc.org.br

Joinville

Rua Inácio Bastos, 780, Bucarein

CEP: 88203-310 - (47) 3434-4650

E-mail: corejoinville@coresc.org.br

Lages

Rua João de Castro, 97, sala 33

CEP: 88501-160 - (49) 3224-3944

E-mail: corelages@coresc.org.br

São José

Rua José Victor da Rosa, 19, Barreiros

CEP 88.117-405 - Fone (48) 3241-3827

E-mail: coresaojose@coresc.org.br

CORE-SC se associa à ADVB/SC

Uma das ações que marcaram o Dia Estadual do Representante Comercial (09/12) foi a adesão do CORE-SC à Associação de Dirigentes de Vendas e Marketing de Santa Catarina (ADVB/SC). Em 2019, a parceria proporcionará muitas novidades e novas oportunidades aos representantes comerciais.

O CORE-SC também integra o Comitê Estratégico de Inovação e Tendências do Marketing e Vendas, lançado em março durante a cerimônia de posse da gestão 2018/2019 da ADVB/SC, promovida na Associação Catarinense de Tecnologia (Acate), em Florianópolis. “A gestão de marketing e vendas cumpre papel estratégico no entendimento e relacionamento com clientes, além de ser fundamental para o crescimento sustentável das organizações”, destaca



O presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa, com o presidente da ADVB/SC, Delton Bastista, diretor de Negócios da NSC, em reunião na sede do CORE-SC em Florianópolis.

Delton Batista, diretor de negócios da NSC Comunicação e presidente da ADVB/SC.

▼ Prestação de Contas

Conselho Federal aprova contas do CORE-SC

O presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa, e o diretor-tesoureiro, Tarcísio da Silva Oliveira, participaram da reunião plenária do Conselho Federal dos Repre-

sentantes Comerciais (Confere) em março, na sede da entidade, no Rio de Janeiro. A prestação de contas do exercício 2017 foi aprovada sem ressalvas.

Plenárias avaliam contas e programa de trabalho

O CORE-SC promoveu quatro reuniões plenárias na Delegacia Regional de São José em 2018. Em fevereiro, a Comissão Fiscal examinou a prestação de contas do Exercício 2017, aprovada sem ressalvas. Já nas outras três plenárias realizadas em abril, julho e setembro, avaliaram e aprovaram as movimentações financeiras dos

três primeiros trimestres de 2018.

As ações desenvolvidas pelo CORE-SC e que integraram o planejamento proposto para o exercício 2018 também foram apresentadas e avaliadas pelos conselheiros nas reuniões plenárias. O quarto trimestre de 2018 será analisado em fevereiro de 2019.

Anuidade 2019 e baixa de registro

A anuidade do CORE-SC pode ser paga com desconto nos meses de janeiro, fevereiro e março. Em abril, o valor da anuidade será integral. Quem não receber a guia de pagamento até o fim de janeiro ou estiver com anuidade em atraso deve entrar em contato com um dos nove pontos de atendimento do CORE-SC para resolver a situação. Anuidades em aberto ficam sujeitas à cobrança judicial.

Já os representantes comerciais que deixaram de exercer a profissão devem providenciar a baixa do registro no CORE-

-SC ou ficarão sujeitos à cobrança administrativa das anuidades, que acumulam a cada ano se o Conselho não for oficialmente informado que a atividade deixou de ser exercida. Anuidades em aberto geram processo administrativo e, posteriormente, o valor devido entra na dívida ativa e em seguida é executado pela Justiça. Para providenciar a baixa do registro é preciso procurar a Sede, em Florianópolis, ou uma das oito Delegacias Regionais do CORE-SC: São José, Itajaí, Blumenau, Joinville, Criciúma, Lages, Joaçaba e Chapecó.

Rodovia SC-443, Representante Comercial Flavio Flores Lopes

Santa Catarina é o primeiro estado a ter uma rodovia com nome de um representante comercial

Mais que uma homenagem ao presidente do CORE-SC, Flávio Flores Lopes, falecido em dezembro de 2017, é uma forma de reconhecer a importância da categoria, que faz das estradas, caminhos para negócios que movimentam a economia.

A Rodovia SC-443 foi denominada “Representante Comercial Flávio Flores Lopes”, a partir da Lei No 17.660, proposta pelo deputado estadual César Valduga e sancionada pelo governador Eduardo Pinho Moreira, em 27 de dezembro de 2018.

“A sociedade catarinense reconheceu o grande legado deixado pelo saudoso presidente Flávio Flores Lopes, que esteve à frente do CORE-SC por quase 25 anos. É uma



justa homenagem a bela trajetória dedicada à categoria dos representantes comerciais no Estado de Santa Catarina e no Brasil”, frisa o presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa.



A SC-443 fica no trecho compreendido entre o entroncamento com a Rodovia BR-101 (km 0,0), até o início do Contorno Rodoviário do município de Sangão (km 2,5).



No dia 9 de janeiro, o prefeito de Sangão, Dalmir Carara Cândia, recebeu em seu gabinete o presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa; os diretores, Carlos Manuel Romani e Tarciso da Silva Oliveira; e o delegado regional, José Antunes.

Campanha pela Revitalização da Serra Dona Francisca

O conselheiro do CORE-SC, Adolar Hilgenstieler, e o presidente do Sindicato dos Representantes Comerciais (Sirenorste), Rudiberto Piaç, estavam na comitiva de empresários e representantes das entidades que coordenam a Campanha pela Revitalização da Serra Dona Francisca que se reuniu

com o então secretário de Estado de Infraestrutura, Paulo França, e sua equipe, em São Bento do Sul, no mês de maio. A comitiva fez uma vistoria pela Serra Dona Francisca – SC 418 antes do encontro com o secretário no Serra Alta Hotel, em São Bento do Sul, para solicitar melhorias nos trechos mais críticos.

Associação dos Comerciantes de Materiais de Construção/ Sul de SC (Acomac-Sul)

Em março, o presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa, e os conselheiros José Antunes e Laureci Volpato, também presidente do Sindicato dos Representantes Comerciais (SirecomSul-SC) estiveram reunidos com um grupo de representantes comerciais da Associação dos Comerciantes de Materiais de Construção da Região Sul de Santa Catarina (Acomac-Sul), na sede da Associação, em Criciúma. Na oportunidade, o coordenador geral e o assessor jurídico do CORE-SC, Rodrigo Dornbusch de Moura Ferro e Eduardo Roberto Vieira, falaram sobre o exercício da atividade de Representação Comercial e a atuação do Conselho.



Associação dos Conselhos Profissionais (ASCOP/SC)

Em julho, Marcello Seemann, então presidente da Associação dos Conselhos Profissionais de Santa Catarina (ASCOP/SC) e do Conselho Regional de Contabilidade (CRCSC), recebeu o novo presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa. Terezinha Emília Turnes e Rodrigo Dornbusch de Moura Ferro, contadora e coordenador geral do CORE-SC, também participaram da reunião realizada na sede do CRCSC, em Florianópolis. Em pauta, troca de informações sobre as duas categorias profissionais e atuação da ASCOP/SC.



Representantes comerciais pedem redução de ICMS para compra de veículo em sessão na Alesc

Os representantes comerciais utilizaram um importante espaço na sessão ordinária da manhã de 8 de agosto, na Assembleia Legislativa do Estado de Santa Catarina. O deputado estadual Cesar Valduga cedeu seu tempo para a categoria e Orivaldo Besen, secretário do Fórum dos Representantes Comerciais - Região Sul, falou em nome de todos os profissionais catarinenses. “Representação Comercial é uma das profissões mais antigas do mundo e de vital importância para a comercialização de produtos e serviços. No Brasil, até meados do século XIX, o mascate e o tropeiro são considerados os principais responsáveis pela circulação de bens e serviços entre a costa e o interior. Precursor do caixeiro viajante, o mascate percorria o território brasileiro carregando mercadorias. Foi um agente introdutor do progresso e propagador de civilização”, contextualizou Besen, no início de seu pronunciamento no plenário. Besen destacou em seu discurso, as dificuldades encontradas pela profissão regulamentada com a Lei 4.886/65. “Ao sair para trabalhar, o representante comercial tem despesas com viagens, hospedagens, alimentação, manutenção constante do seu veículo, taxas públicas de estacionamento, sem a garantia de que a visita ao cliente se concretizará em venda. E ainda somos considerados pela Receita Federal como concentradores de renda e submetidos a elevada carga tributária”. Ele pediu o apoio de todos os deputados na aprovação do PL



O deputado estadual Cesar Valduga com o secretário do Fórum dos Representantes Comerciais Orivaldo Besen, o presidente do CORE-SC e outros dirigentes da categoria: os presidentes dos Sindicatos de Representantes Comerciais - Sirecom's Grande Florianópolis e Foz do Itajaí, Laurindo Vanroo e Carlos Antônio Borba; o diretor-tesoureiro do CORE-SC, Tarcísio da Silva Oliveira; o diretor do Sirecom Grande Florianópolis, João Maria Mattos; além de assessores do Conselho.

534.4/2015, de autoria do deputado Leonel Pavan, e que tramita na casa, propondo isenção de ICMS na compra de veículos novos para representantes comerciais. Ressaltou, ainda, a atuação dos sindicatos da categoria e do Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de Santa Catarina – CORE/SC, que tem cerca de 20 mil filiados. De acordo com Besen, o Conselho trabalhou fortemente em muitas frentes, como a instalação de cursos de graduação dirigidos aos representantes comerciais e a manutenção dos direitos da categoria, ameaçados por um projeto de lei que não teve êxito, graças à mobilização das entidades no Sul do país.

“O saudoso presidente Flavio Flores Lopes esteve à frente do CORE-SC por quase 25 anos deixou o grande legado da

valorização da profissão. Foi 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! Também destaco aqui o atual presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa, que tem conduzido o trabalho com maestria e comprometimento”.

Ainda durante a sessão na Alesc, o deputado Cesar Valduga ressaltou a importância dos representantes comerciais e as dificuldades que enfrentam com estradas e elevada carga tributária e pediu apoio dos demais deputados ao PL 534.4/2015 que tramita na casa. “O projeto fará justiça a essa categoria que precisa ser mais valorizada. O representante comercial é o grande protagonista da movimentação econômica de nosso estado”.

Ato Solene presta homenagem à categoria na Alesc

O presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa, recebeu a homenagem em nome do Conselho. Os sindicatos que congregam a categoria no estado, também foram homenageados.



Ato Parlamentar Solene em homenagem aos Representantes Comerciais foi realizado na noite de 3 de agosto na Assembleia Legislativa, em Florianópolis. O evento proposto pelo deputado estadual Cesar Valduga e aprovado por unanimidade pelos deputados, reuniu dirigentes da categoria no estado, representantes comerciais e funcionários do CORE-SC.

“O Conselho recebe esse reconhecimento em nome de todos os representantes comerciais, mas essa homenagem é, antes de tudo, para o saudoso ex-presidente, Flávio Flores, que foi quem construiu o nome do CORE-SC no estado e no país”, destacou o atual presidente do Conselho, João Pedro da Silva Rosa.

FOTOS - FÁBIO QUEIROZ/AGÊNCIA AL



Thiago Schneider Flores Lopes recebeu a placa em homenagem ao pai, o ex-presidente do CORE-SC, Flávio Flores Lopes (in memoriam)

ATUAÇÃO INSTITUCIONAL

Sindicatos que congregam a categoria no estado também foram homenageados



Carlos Antônio Borba, presidente do Sirecom Foz do Itajaí.



João Luiz Gomes de Oliveira, conselheiro do Sirenorte.

Laurindo Oslin Vanroo, presidente do Sirecom Grande Florianópolis.



▼ Parceria com a GM

S10 é sucesso de venda entre representantes comerciais

O representante comercial de Maravilha, Lanire Antonio Werner, recebeu as chaves de sua S10 do supervisor de vendas Renato Bertoncello, da DM Auto Veículos de Chapecó em fevereiro de 2018. “Economizei R\$ 28.000! Quantos anos de CORE posso pagar com esse dinheiro?”, contabiliza Werner, que vende auto-oeças. “Faço propaganda dessa parceria com a Chevrolet para todos os representantes comerciais que conheço!”, completa. Na profissão há 35 anos, ele conta que no início chegou a viajar de ônibus até que conseguiu comprar um Fusca.



Outro representante comercial que aproveitou o desconto para comprar sua S10 cabine dupla foi José Carlos Silva Stefanos, da Team Representações, de Curitiba. O benefício é válido para filiados ao CORE-SC “Pessoa Jurídica”, condição determinada pela montadora GM. A tabela de descontos é mensal - disponível no site www.coresc.org.br e em todas as concessionárias Chevrolet do estado - e já chegou a apresentar 26% em alguns modelos. Para usufruir da parceria, basta apresentar a concessionária o certificado de regularidade junto ao CORE-SC, disponível no site www.coresc.org.br.

CONDIÇÕES COMERCIAIS:

os descontos são aplicados sobre a Lista de Preço Público da montadora vigente na data do faturamento do veículo. O afiliado escolherá as condições de pagamento disponíveis para a compra, não havendo nenhum vínculo ou responsabilidade do CORE-SC em relação a este pagamento. Os veículos adquiridos não poderão ser revendidos/transferidos antes de 6 meses a partir da data de emissão da nota fiscal, caso contrário, o afiliado fica impedido de usufruir dos descontos e de futuras compras de veículos através da modalidade de faturamento direto de fábrica.

CORE-SC trabalha na redução do ISSQN em municípios que aumentaram imposto

Alguns municípios catarinenses aumentaram a alíquota do ISSQN (Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza) no final de 2017. Diante desse quadro, o CORE-SC fez um mapeamento estadual e vem pleiteando redução onde o imposto é 4% ou 5%. Desde janeiro de 2018, o presidente João Pedro da Silva Rosa vem se reunindo com secretários responsáveis pelos setores de tributos dos municípios. Em Chapecó, onde o trabalho começou, a alíquota de 2% voltou a vigorar a partir da aprovação de projeto de lei complementar que reverteu a situação. “Representantes comerciais de Chapecó foram surpreendidos com o aumento no final de 2017 e logo nos comunicaram”, explica o presidente do CORE-SC.

Ao todo, no decorrer de 2018 foram visitadas 13 cidades. “Em Curitibaanos, foi de suma importância a participação do representante comercial, José Carlos Silva Stefanos. Além de conhecer o secretário responsável pela pasta, convidou um vereador do município que nos acompanhou. Outros deveriam se mobilizar em suas cidades, todos precisam entender que o CORE-SC não é composto apenas pelos 12 representantes comerciais conselheiros, mas sim por todos os profissionais filiados, cerca de 20 mil no Estado”, destacou João Pedro da Silva Rosa, que costuma alertar aos secretários que o aumento de ISSQN em alguns municípios pode provocar muita evasão fiscal. A região de Curitibaanos é um bom exemplo, já que os municípios vizinhos de São Cristóvão e Campos Novos apresentam, respectivamente, alíquotas de 2% e 3%. “Estamos com boas expectativas quanto ao resultado destas reuniões com secretários municipais, que prometeram avaliar cada situação”, conclui.



Em Chapecó, alíquota voltou para 2%



Representante comercial de Curitibaanos, José Carlos Silva Stefanos; o secretário de Administração e Finanças do município, Amaury Silva; o presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa; e o vereador Rafael Valim.



Em julho, o presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa, e o delegado regional e diretor do SirecomSul-SC, José Antunes, reunidos com o secretário de Administração e Fazenda do município de Braço do Norte, Silvanio Mates.



O presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa, acompanhado do agente fiscal do Conselho, Cezar Niehues Bet, com o secretário de Finanças de Rio Negrinho, Luiz Cláudio Hodi.



Em outubro, o presidente do CORE-SC se reuniu com a secretária de Finanças e Planejamento Urbano de Capivari de Baixo, Selma Machado Costa.



Em dezembro, o presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa, e o diretor-tesoureiro, Tarcísio da Silva Oliveira, estiveram em Massaranduba e Guabiruba e foram recebidos pelos secretários de Administração e Finanças, Cirio Martini e Aline Zem, respectivamente. No mês de novembro, foram visitados os municípios de São Francisco do Sul e Piçarras.



Em outubro, o presidente do CORE-SC foi recebido pelo secretário da Fazenda de Imituba, Jari Luiz Dalbosco.



FEDERAÇÃO DOS MUNICÍPIOS – Em junho, o presidente do CORE-SC também esteve com o então diretor executivo da Federação Catarinense de Municípios - FECAM, Rui Braun, na sede da entidade, em Florianópolis. O objetivo do encontro foi buscar informações e esclarecer alguns aspectos relacionados ao exercício da atividade de Representação Comercial em nível municipal. O Conselho tem recebido questionamentos de filiados de diferentes regiões do estado quanto a diversidade de procedimentos praticados nos municípios na concessão de alvarás e alíquotas de ISSQN, por exemplo.



Em outubro, o presidente do CORE-SC conversou com o prefeito de Santo Amaro da Imperatriz, Edésio Justen.



Em julho, o presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa, com a secretária de Administração, Finanças e Serviços Públicos do município de Laguna, Luciana Fernandes Pereira.



O presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa, acompanhado do agente fiscal do Conselho, Cezar Niehues Bet, com os secretários de Finanças e Desenvolvimento Econômico e Turismo de Três Barras, respectivamente, Alcides Oliveira e Abrahão Mussi.

Balcão de Oportunidades: ferramenta gratuita oferta dezenas de vagas de Representação Comercial

O Balcão de Oportunidades do CORE-SC, ferramenta gratuita disponível no site www.coresc.org.br, se consolidou como canal eficaz para aproximar quem oferece e quem busca uma vaga na área da Representação Comercial. São dezenas de ofertas nos mais variados segmentos e

para atuar em diversas regiões de Santa Catarina e até em outros estados. É um espaço muito utilizado por empresas que postam suas ofertas de trabalho e acessado por representantes comerciais que buscam uma vaga no mercado ou querem ampliar o número de representadas.

JOSÉ R. GODOY, REPRESENTANTE COMERCIAL DE PORTO UNIÃO

A esposa do José conseguiu uma vaga no Balcão de Oportunidades e já era representante comercial há três anos, quando ele também decidiu ingressar na profissão. Em abril, também conquistou uma vaga por meio do canal gratuito e providenciou seu registro no Conselho. Recebeu sua carteira na solenidade promovida durante o CORE-SC em Movimento Canoinhas.



VIVIANE TAQUES, REPRESENTANTE COMERCIAL DE SÃO FRANCISCO DO SUL

Recebeu sua carteira do CORE-SC em abril, na Delegacia Regional do CORE-SC em Joinville. Como ela queria ingressar na profissão, visitou o site do CORE-SC e no Balcão de Oportunidades conseguiu duas representadas no setor alimentício. “Eu sempre visito, tem ótimas ofertas de trabalho”.

Ferramenta é muito utilizada pelas representadas

“Nossa experiência foi muito positiva, recebemos diversos currículos e fechamos com um candidato que nos encontrou pelo Balcão de Oportunidades do CORE-SC. Voltaremos a utilizar o canal em vagas futuras. Obrigado pela atenção”.

Vinho & Ponto, empresa de Balneário Camboriú.



MAYCON DANIEL MACHADO DE ARAÚJO, REPRESENTANTE COMERCIAL DE BALNEÁRIO BARRA DO SUL Conseguiu sua representada atual no Balcão de Oportunidades. “Nossa, o CORE daqui é ótimo”, avaliou, depois de ter trabalhado dois anos no Maranhão como representante comercial.

Workshop gratuito reuniu filiados em o

“Neurovendas: Soluções inteligentes para vender mais” foi o tema abordado pelo consultor e professor do Senac, Rodrigo Lisboa, em oito edições do workshop gratuito promovido pelo CORE-SC nas unidades do Senac em Florianópolis, Joinville, Criciúma, Lages, Chapecó, Blumenau e Rio do Sul. Em Itajaí, o evento aconteceu no auditório da Delegacia Regional do CORE-SC.

De acordo com Lisboa, o objetivo é gerar valores humanizados no processo de venda para alavancar relacionamentos duradouros por meio da comunicação assertiva, potencializando a experiência de compra do cliente. “Trabalhamos na aplicação dos princípios da Neurociência para influenciar clientes no processo de compra”, conclui.

Por onde passou, o workshop recebeu a aprovação dos participantes. O representante comercial Ivan Luiz Scheid, saiu de Porto União, onde reside, para a edição promovida no Senac Joinville, em abril. “Estava chovendo hoje cedo lá, mas ainda bem que não desisti de vir porque está valendo muito a pena!”, avaliou Ivan, no intervalo do almoço.

Foram muitos os elogios de quem participou, desde o conteúdo, a dinâmica e o carisma do palestrante, até a alimentação servida no evento. “Muito obrigado, o curso estava ótimo e o almoço também”, destacou o representante comercial, Itamar de Souza, da turma de Blumenau.



Em 2019 tem mais!

Mais oito edições serão promovidas em 2019, nas cidades de São José, Blumenau, Itajaí, Lages, Rio do Sul, Joinville, Criciúma e Chapecó. O tema continuará sendo Neurovendas, mas com novos conteúdos e abordagens.



to edições pelo Estado



▼ Itajaí

Representantes comerciais concluem curso gratuito de Qualificação Profissional no Senac

A aula de encerramento da primeira turma do curso gratuito de Qualificação Profissional para Representantes Comerciais, ministrado pelo Senac Itajaí, aconteceu no dia 4 de dezembro e foi marcada por uma confraternização dos alunos no Espaço Gourmet do prédio onde está instalada a Delegacia Regional do CORE-SC e o Sirecom Foz do Itajaí.

O curso começou em setembro e se tornou realidade graças a parceria entre o Senac do município e o Sindicato de Representantes Comerciais da região (Sirecom Foz do Itajaí). “É preciso saber utilizar as diversas ferramentas da profissão e atender as necessidades e exigências do mercado, por meio de constante atualização técnica. Assim, o representante comercial fará a diferença diante da concorrência e terá condições de oferecer serviços de qualidade”, destaca o delegado regional do CORE-SC e presidente do Sirecom Foz do Itajaí, Carlos Antônio Borba.

De acordo com o diretor do Senac Itajaí, Fabiano Battisti Archer, as aulas buscam desenvolver as principais competências exigidas do representante comercial: elaborar e aplicar formas de promover produtos e serviços; organizar e acompanhar os pontos de venda e o mercado; planejar, organizar e aplicar o processo de vendas. “O curso tem como marcas formativas o domínio técnico-científico, visão crítica, atitude empreendedora, sustentável e colaborativa, com foco em resultados”, explica Fabiano.



CORE-SC amplia setor: agentes fiscais trabalham pelo Estado

Concurso público realizado pelo CORE-SC em 2017 possibilitou a contratação de mais dois funcionários para o setor de Fiscalização em maio de 2018. A equipe está composta por dois agentes fiscais lotados na Sede do Conselho, em Florianópolis, e outro na Delegacia Regional de Joaçaba. Os dois novos funcionários receberam treinamento e logo começaram a atuar pelo Estado, orientando e alertando sobre a obrigatoriedade do registro no Conselho para o exercício da atividade. Visitam prefeituras, escritórios de contabilidade, atacadistas, distribuidores, indústrias, feiras, além de empresas de Representação Comercial.

Para coibir o exercício ilegal da profissão, o setor conta também com uma importante ferramenta de fiscalização: o “Click Denúncia”, disponível no site do CORE-SC: www.core-sc.org.br. De acordo com o agente fiscal Cezar Niehues Bet, por meio do canal online, chegaram denúncias informando o nome de empresas que trabalham com representantes comerciais sem registro regular no CORE-SC, nos municípios de Chapecó, Joaçaba, Criciúma e Joinville, e todas foram visitadas pelo Setor de Fiscalização. A identidade do denunciante é sempre mantida em sigilo.

“Estamos recebendo denúncias relacionadas à contratação de representantes comerciais inscritos no MEI (Microempreendedor Individual) como promotores de vendas, já que a atividade de Representação Comercial não se enquadra nesta modalidade, assim como todas as outras profissões regulamentadas. Na hora da contratação, algumas distribuidoras estão orientando os novos representantes a constituírem suas empresas como MEI”, destaca o agente fiscal. Bet informa, ainda, que, juntamente com o Departamento Jurídico, foram deflagradas medidas cabíveis para orientar o mercado, no sentido de alertar as empresas contratantes. O Microempreendedor Individual é um profissional de qualquer atividade que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário. As atividades exercidas pelo MEI não podem requerer registro em conselhos de classe, como no caso da Representação Comercial. Além disso, existe um limite para o rendimento anual do MEI: não pode faturar mais do que R\$ 81mil por ano,



além de não ser permitido ter participação em qualquer empresa, como sócio ou titular. A Lei Complementar 128/2008 criou condições para que o trabalhador informal possa se tornar um Microempreendedor Individual, permitindo registro no CNPJ com alíquota de impostos abaixo do que pagam as demais empresas. Não é o caso do representante comercial, que está oficialmente representando uma ou mais empresas e intermediando vendas. O MEI pode revender mercadorias, desde que faça suas compras num fornecedor e que a revenda seja feita ao público consumidor. O que caracteriza a Representação Comercial é a comissão sobre vendas, caso que não se

aplica a um vendedor legalizado como MEI, que obtém seus rendimentos do lucro das vendas de produtos direto ao consumidor. O representante comercial pode trabalhar como autônomo, pessoa física, ou ter personalidade jurídica, recolhendo impostos por meio do Lucro Presumido ou pelo Simples Nacional, dependendo da escolha do regime tributário, já que sua característica é de profissional liberal e não de trabalhador informal.

CORE-SC CONTRATA EMPRESA NEOWAY

O objetivo é auxiliar a fiscalização profissional e atualização de toda base cadastral do Conselho a partir de 2019, utilizando a inteligência de mercado e o big data como uma ferramenta de descoberta mercadológica. O grande volume de dados torna-se facilmente navegável e administrável, possibilitando as análises intuitivas e decisões da realidade mais seguras, oferecendo uma resposta muito mais rápida e precisa.

São mais de 3.000 bancos de dados em 600 fontes diferentes organizadas em uma PaaS (Plataforma as a Service) ou Plataforma por Assinatura, que compila, organiza, e oferece uma interface prática e segmentada em aplicativos para navegar e extrair o máximo das informações.

Números da Fiscalização do CORE-SC em 2018

Número total de visitas em 2018	1262
Municípios	71
Prefeituras	17
Empresas	770
Contadores	282
Representantes Comerciais	193
Feiras/Exposições	04
Denúncias atendidas	05



Feiras 2018

Fiscalização do CORE-SC atuou na Feira Metal Mineração, em Criciúma. O setor também esteve presente em outras grandes feiras de diferentes setores: Interplast e Euromold, mês de agosto, em Joinville; Febratex, mês de agosto, em Blumenau; e Mercoagro, no mês de setembro, em Chapecó.

Legislação

Você conhece o Código de Ética e Disciplina do Representante Comercial?

Confira o texto na íntegra no site www.coesc.org.br

CAPÍTULO I - INTRODUÇÃO

Art. 1º - O Processo Ético dos Representantes Comerciais, em todo o território nacional, será regido pelas normas contidas neste Código.

Art. 2º - As normas deste Código serão aplicadas a partir de sua vigência, inclusive nos processos pendentes, e sem prejuízo da validade dos atos realizados sob a vigência do Código anterior.

Art. 4º - A execução das penalidades aplicadas aos registrados nos Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais, em decorrência de processo ético, compete ao Conselho Regional onde o acusado tiver registro principal, local em que o processo será arquivado.

Art. 5º - Ao Conselho Federal competirá o julgamento: I - dos seus próprios membros, efetivos ou suplentes; II - dos recursos das decisões dos Conselhos Regionais; III - das revisões de suas próprias decisões.

Parágrafo único. No caso do inciso I, a aplicação e a execução das penalidades cabíveis competirá ao próprio Conselho Federal.

CAPÍTULO II - DOS DEVERES ÉTICOS

Art. 6º - Constituem deveres éticos do representante comercial:

- zelar pelo prestígio da classe, pela dignidade de sua profissão e pelo permanente aperfeiçoamento das instituições mercantis e sociais;
- no âmbito de suas obrigações profissionais, na realização dos interesses que lhe forem confiados, deve agir com a mesma diligência que qualquer comerciante ativo e probo costuma empregar na direção de seus próprios negócios;
- conduzir-se sempre com lealdade nas suas relações com os colegas;
- velar pela existência e finalidade do Conselho Federal e Conselho Regional a cuja jurisdição pertença, cumprindo e cooperando para fazer cumprir suas recomendações;
- envidar esforços para que suas relações com o representado sejam contratadas por escrito, com todos os requisitos legais bem definidos;
- informar e advertir o representado dos riscos, incertezas e demais circunstâncias desfavoráveis

de negócios que lhe forem confiados, sobretudo em atenção às momentâneas variações de mercado local; g) prestar suas contas na forma legal, com exatidão, clareza, dissipando as dúvidas que surgirem, sem obstáculos ou dilações.

Parágrafo único - O representante comercial não deverá aceitar a representação comercial de quem não haja cumprido, notoriamente, seus deveres para com qualquer colega que anteriormente o tenha representado.

CAPÍTULO III - DAS INFRAÇÕES DISCIPLINARES

Art. 7º - O representante comercial, no exercício de sua profissão ou atividade, está sujeito ao dever de disciplina, pautando suas atividades dentro das normas legais, dos deveres éticos e das Resoluções e Instruções baixadas pelo Conselho Federal ou pelo Conselho Regional no qual se encontra registrado.

Art. 8º - As faltas cometidas pelo representante comercial decorrentes de infrações das normas disciplinares são graves e leves, conforme a natureza do ato e circunstâncias de cada caso.

§ 1º São consideradas leves as faltas que, não sendo por lei consideradas crime, atentam contra os sentimentos de lealdade e solidariedade naturais da classe, contra os deveres éticos e contra as normas de fiscalização da profissão, previstas na Lei e nas Instruções e Resoluções dos Conselhos, entre os quais:

- deixar de indicar em sua propaganda, papéis e documentos o número do respectivo registro no Conselho Regional;
- negar a quem de direito a apresentação da carteira profissional ou do certificado de registro;
- desrespeitar qualquer membro ou funcionário do Conselho Federal ou Regional no exercício de suas funções;
- agir com desídia no cumprimento das obrigações decorrentes do contrato de representação comercial.

§ 2º São consideradas graves as faltas que a lei defina como crime contra o patrimônio - tais como o de furto, roubo, extorsão, apropriação indébita e estelionato; crime contra a fé pública, como o de moeda falsa, falsidade de títulos e papéis públicos e outras falsida-

des; e de lenocínio e os crimes punidos com a perda de cargo público.

§ 3º São, ainda, consideradas graves, as seguintes faltas:

- oferecer, gratuitamente ou em condições aviltantes, os seus serviços, ou empregar meios fraudulentos para desviar em proveito próprio ou alheio a clientela de outrem;
- anunciar imoderadamente, de modo a induzir em erro os representados e concorrentes;
- aceitar a representação comercial de representados concorrentes, salvo quando autorizado por escrito;
- divulgar ou se utilizar, sem autorização, violando sigilo profissional, de segredo de negócios do representado que lhe foi confiado ou de que teve conhecimento em razão de sua atividade profissional, mesmo após a rescisão de seu contrato;
- divulgar, por qualquer meio, falsa informação em detrimento ou prejuízo de colega seu;
- promover a venda de mercadoria que se sabe ter sido adulterada ou falsificada;
- dar ou prometer dinheiro ou outro interesse a empregado de concorrente para que falte ao dever ou emprego, proporcionando-lhe vantagem indevida;
- receber dinheiro ou outro interesse ou aceitar promessa de pagamento ou recompensa para, faltando ao dever de lealdade para com o representado, proporcionar a concorrente do mesmo vantagem indevida;
- negar aos Conselhos Regionais e ao Conselho Federal dos Representantes Comerciais a colaboração que deva ou lhe for pedida, nos termos da lei ou em função de sua qualidade de representante comercial;
- promover ou facilitar negócios ilícitos, bem como quaisquer operações e atos que prejudiquem a Fazenda Pública;
- auxiliar ou facilitar, por qualquer modo, o exercício da profissão ou atividade, aos que estiverem proibidos, impedidos ou inabilitados;
- deixar de efetuar o pagamento de suas contribuições ao Conselho Regional no qual esteja registrado.



Conhece alguém que esteja infringindo o Código de Ética do Representante Comercial? Denuncie no Click Denúncia, canal sigiloso disponível no site www.coesc.org.br

Evento é promovido em três cidades distantes de Delegacias Regionais do CORE-SC

Rio do Sul recebeu a ação duas vezes em 2018. Canoinhas e São Miguel do Oeste também sediaram o evento. Para 2019, estão programadas mais cinco edições do CORE-SC em Movimento: quatro em Rio do Sul e São Miguel do Oeste, uma em cada cidade por semestre, e mais uma em Canoinhas.

O objetivo do CORE-SC em Movimento é aproximar mais o Conselho dos representantes comerciais e população em geral, disponibilizando os principais serviços em cidades que não são próximas da sede, em Florianópolis, e das oito Delegacias Regionais do CORE-SC instaladas no Estado.

“Muito bom não precisar ir a Blu-

menau”, destacou Édio Lichtenfels, que aproveitou uma das edições do CORE-SC em Movimento realizadas em Rio do Sul, em 2018, para dar baixa em seu registro porque não está mais atuando na área.

Durante dois dias, um posto avançado fica à disposição no Senac do município, oferecendo serviços como realização de novos registros, atualização de car-

teiras, consultoria jurídica, negociação de débitos administrativos e judiciais e solenidade de entrega de carteiras.

“Foi ótimo poder fazer o registro e já receber minha carteira do CORE aqui na minha cidade”, avaliou Giuliu Gonçalves, também de Rio do Sul, que estava começando a representar uma distribuidora.

▼ Registros e atendimento em geral



O representante comercial de Rio do Sul, Volmir Dalbello, passou no CORE-SC em Movimento para retirar sua carteira atualizada.



O representante comercial Felipe Wippich foi ao CORE-SC em Movimento Canoinhas para solicitar a atualização de sua carteira do CORE-SC.



O representante comercial de Rio do Sul, Roberto Schlemper, aproveitou o CORE-SC em Movimento na sua cidade para dar baixa em seu registro, já que não estava exercendo mais a profissão.

▼ Solenidade de entrega de carteiras



São Miguel do Oeste



Rio do Sul



Rio do Sul



Fiscalização também atua no CORE-SC em Movimento

A cidade sede do evento também recebe a fiscalização do CORE-SC. Em 2018, em São Miguel do Oeste, o agente fiscal Pedro Cristiano Becker visitou indústrias, representantes comerciais e contadores, dentre eles, Décio Ludwig, da Ludwig Contabilidade e Assessoria. O escritório atende três clientes na área de Representação Comercial e, além disso, Ludwig tem uma indústria de peixe que conta com 17 representantes comerciais para comercializar seus produtos. Apesar de estar bem informado sobre a legislação que regulamenta a atividade, o contador avaliou como muito importante a visita da Fiscalização do CORE-SC.

Os contadores Rogério Menegatti e Jurandi Ana Menegatti também receberam o agente fiscal do Conselho. Mãe e filho atendem em seu escritório, oito empresas de Representação Comercial.

Participação na reunião do Sindicato dos contadores em Rio do Sul

O assessor jurídico do CORE-SC, Eduardo Roberto Vieira, e o agente fiscal Pedro Cristiano Becker participaram da última reunião do ano do Sindicato dos Contabilistas do Alto Vale do Itajaí - Sindicont, na manhã de 8 de novembro, em Rio do Sul. No encontro que reuniu escritórios de Contabilidade da região, o assessor jurídico do falou sobre a legislação que regulamenta a Representação Comercial e a atuação do Conselho, além de esclarecer dúvidas dos contadores sobre a atividade profissional.



Assessoria jurídica

A representante comercial Márcia Censi esteve no CORE-SC em Movimento Canoinhas esclarecendo algumas dúvidas com o assessor jurídico do Conselho, Eduardo Roberto Vieira.



Sede e Delegacias Regionais

O representante comercial Wilmar de Oliveira recebeu o e-mail do CORE-SC informando sobre a assessoria jurídica e agendou horário para ser atendido na Regional de Joaçaba. Além de atender na Sede do CORE-SC, em Florianópolis, pessoalmente, por e-mail ou telefone, o assessor jurídico ainda presta consultoria nas Delegacias Regionais, com agenda previamente divulgada aos filiados das respectivas regiões.

“A maioria das consultas é motivada por dúvidas sobre contrato”, informa Vieira, que também esclarece dúvidas de contadores e empresas que contratam representantes comerciais.



JARAGUÁ DO SUL

“Representante comercial, como optar pelo melhor regime tributário” foi tema de palestra gratuita

Mais de 20 representantes comerciais participaram da palestra do contador Helton Muriel Salai, no dia 19 de outubro, no auditório da Marlian Contabilidade, em Jaraguá do Sul. Foram abordadas as opções tributárias e suas particularidades: autônomo, Simples Nacional, Lucro Presumido, como calcular impostos, exemplos e comparativos, dentre outros.

Salai é sócio da Marlian Contabilidade e responsável por uma equipe de oito pessoas que atendem exclusivamente representantes comerciais, no escritório que completou 50 anos de atuação em 2018. O evento gratuito para filiados foi promovido pelo CORE-SC e Marlian Contabilidade.



Solenidade de entrega de carteiras do CORE-SC



Antes da palestra do contador Helton Muriel Salai, foi promovida uma solenidade de entrega de carteiras do CORE-SC no auditório da Marlian Contabilidade.

JOAÇABA

Filiados ganharam ingressos para palestra de Ciro Bottini

Mediante doação de um quilo de alimento não perecível, 12 filiados em dia com anuidade do Conselho retiraram ingressos na Delegacia Regional do CORE-SC de Joaçaba, para a palestra “Vender! Vender! Vender!”, com Ciro Bottini. Há 25 anos vendendo no Canal Shoptime, Bottini relatou suas experiências em vendas, neuromarketing, gatilhos mentais, comportamento do consumidor, dentre outros, na noite de 21 de setembro, no auditório da Unoesc. O evento foi promovido pelo Rotary Club Joaçaba em parceria com a



Unoesc e contou com o apoio do CORE-SC. Os alimentos arrecadados pela Delegacia Regional de Joaçaba foram doados ao Lar das Crianças Frei Bruno.

▼ Treinamento

Confere ministra treinamento para conselhos regionais da categoria na Região Sul

Nos dias 27 e 28 de novembro, o gerente nacional de TI do Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere), André Luís Nery Silva, ministrou treinamento para funcionários dos Conselhos de



Representantes Comerciais dos Estados de Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul. Em pauta, o sistema Gerenti, utilizado para a gerenciamento as informações dos filiados de todos os CORE's do país. Além de funcionários dos três Conselhos, o presidente do CORE-RS, Roberto Salvo, também participou do treinamento.

Setor de Fiscalização – No dia 26 de novembro, o gerente nacional de TI do Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere), André Luís Nery Silva, esteve reunido com os agentes fiscais do CORE-SC, tratando de implementações no programa Gerenti, para atender demandas do Setor de Fiscalização do Conselho catarinense.

Novos funcionários

Concurso público realizado pelo CORE-SC possibilitou a contratação de quatro novos funcionários em maio. São dois agentes fiscais e dois auxiliares administrativos de pessoal: um para o Departamento Jurídico e outro para o Setor de Contratos. Todos receberam treinamento na Sede do CORE-SC e na Delegacia Regional de São José.

Encontro anual de funcionários do CORE-SC – Com o objetivo de atender cada vez melhor os filiados de todo o estado e também alinhar as estratégias de ação para o ano de 2019, o CORE-SC promoveu a décima edição do treinamento anual para toda sua equipe na Delegacia Regional de São José, no dia 5 de dezembro.



Associação Catarinense de Emissoras de Rádio e Televisão - Acaert produziu uma série de reportagens de rádio sobre a Representação Comercial

Ação marcou o Dia Estadual do Representante Comercial: 9 de dezembro. Conteúdo jornalístico foi disponibilizado pela Acaert para mais de 120 emissoras no estado.

A primeira reportagem começou a ser veiculada no dia 9 de novembro, destacando a Representação Comercial como uma carreira movida a desafio e bastante autonomia. A segunda foi ao ar em 16 de novembro e enfatizou as competências exigidas do representante comercial pelo mercado, atualmente.

Já a terceira reportagem teve sua veiculação a partir de 23 de novembro, abordando que profissionais de diferentes áreas aproveitam seus conhecimentos técnicos para atuarem na Representação Comercial.

Como o cidadão catarinense pode denunciar o exercício ilegal da profissão e a forma de atuação do setor de Fiscalização do CORE-SC foram temas da quarta reportagem, em 30 de novembro. A quinta e última reportagem deu enfoque a crescente adesão à profissão, o que impulsionou a abertura de Delegacias Regionais do CORE-SC, aproximando o Conselho da categoria em Santa Catarina.

Os links com os áudios das cinco reportagens e da entrevista de encerramento da ação, estão disponíveis na página do Conselho no Facebook, nos álbuns “Dia do Representante Comercial” e “CORE-SC na Imprensa”.

Impacto editorial – Segundo relatório de



Além das cinco reportagens, o presidente do CORE-SC ainda falou sobre o Conselho e a profissão para o jornalista Marco Aurélio Gomes. A conversa de mais de 12 minutos foi ao ar no dia 10 de dezembro, no programa semanal “Acaert entrevista”.

inscrições da Rede de Notícias Acaert, que abastece de conteúdo jornalístico mais de 120 rádios associadas no Estado, foram 372 downloads de emissoras, totalizando 18h 54 min 59seg de tempo de veiculação, além de um público atingido estimado em mais de 795 mil.

“Mais que uma forma de reconhecimento e de valorizar a categoria, este tipo de campanha vai muito além. É de suma importância para que a toda a sociedade conheça melhor a profissão de representante comercial. Para que empresários, poder público, diferentes entidades e população em geral saibam que se trata de uma atividade regulamentada e fiscalizada por meio de um conselho profissional”, ressalta o presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa.

▼ Homenagem

No Dia Estadual do Representante Comercial, 9 de dezembro, os representantes comerciais de Santa Catarina receberam esta imagem em seus e-mails, acompanhada de texto sobre a campanha

alusiva à data, desenvolvida com a Acaert, incluindo os links com todas as reportagens, o que permitiu acessar o conteúdo veiculado. O CORE-SC enviou ainda uma mensagem aos celulares em homenagem à data.



O Dia Estadual do Representante Comercial foi instituído em 2016 pela Assembleia Legislativa do Estado de SC, em alusão ao aniversário da Lei 4886/65, que regulamentou a profissão há 55 anos.

www.coresc.org.br

Curta nossa página no Facebook: CORE-SC

Fortaleça sua categoria, valorizando a profissão e defendendo a sociedade.



Site do CORE-SC está de cara nova! E com novas funcionalidades

Mais moderno e atrativo aos olhos, o novo site do CORE-SC também traz novidades que facilitam a navegação. Responsivo, foi desenvolvido para se adaptar a plataformas mobile, ou seja, adaptado para todos os dispositivos (celular, tablet, notebook, desktop).

Os antigos menus e respectivos links foram reorganizados para melhorar ainda mais a localização de informações na página e funcionalidades como a emissão de certificados de regularidade foram aperfeiçoadas: agora o documento digital pode ser acessado sem o número do CORE-SC, já que a pesquisa pode ser feita de forma mais ampla.

Na página inicial, notícias sobre o Conselho e a profissão ganharam destaque. O site também traz os ícones do Facebook e Youtube, por meio dos quais pode ser acessado todo o conteúdo das páginas que o Conselho mantém nestas redes sociais.

Há muita informação relevante sobre o Conselho e a profissão. Para saber mais sobre o novo site do CORE-SC, visite www.coresc.org.br

Legislação eleitoral restringiu divulgação no período das eleições

Em cumprimento à legislação eleitoral, entre os meses de julho e outubro, o CORE-SC manteve apenas a divulgação de serviços essenciais aos profissionais de Representação Comercial. Conteúdos noticiosos institucionais, inclusive de eventos, bem como publicidade, comunicação em site e redes sociais foram suspensos.

REPRESENTANTE COMERCIAL:

Fortaleça sua
categoria,
valorizando
sua profissão!

**A CARTEIRA
DO CORE É SUA
IDENTIDADE
PROFISSIONAL**

Modelo de carteira instituído
pelo Conselho Federal dos
Representantes Comerciais - Confere.



A carteira de representante comercial emitida pelo CORE é o símbolo da identidade profissional da categoria. É válida em todo o território nacional como documento oficial de identidade, a exemplo da carteira de motorista.

A carteira do CORE-SC poderá ser retirada somente mediante participação na Solenidade de Entrega de Carteiras, evento promovido nas oito Delegacias Regionais do CORE-SC:

BLUMENAU

Rua XV de Novembro, Ed. Catarinense,
550, 1º andar, sala 104, Centro
CEP 89010-000 - (47) 3340-4710
E-mail: coreblumenau@coresc.org.br

CHAPECÓ

Av. Getúlio Dorneles Vargas, 1748-N,
Condomínio Cesec, Centro, Chapecó - SC,
CEP 89.805-000
Fone/Fax (49) 3328-3863
E-mail: corechapeco@coresc.org.br

CRICIÚMA

Rua Desembargador Pedro Silva, 540,
Sala 301, Bairro Comerciarío,
Criciúma, SC, CEP 88.802-300
Fone/Fax (48) 3433-1369
E-mail: corecriciuma@coresc.org.br

ITAJAÍ

Rua Dr. Nereu Ramos, 197, Centro
Empresarial Seixas Business Tower,
sl 905, Centro
CEP 88.301-205 - (47) 3346-1392
E-mail: coreitajai@coresc.org.br

JOAÇABA

Rua XV de Novembro, 371,
Sala 601, Centro, Joaçaba, SC,
CEP 89.600-000. Fone/Fax (49) 3521-1480
E-mail: corejoacaba@coresc.org.br

JOINVILLE

Rua Inacio Bastos, 780, Bairro Bucarein,
Joinville, SC, CEP 89.202-406
Fone/Fax (47) 3434-4650
E-mail: corejoinville@coresc.org.br

LAGES

Rua João de Castro, 97, sala 33, Centro
CEP 88.501-160, Lages - SC
Fone/Fax (49) 3224-3944
E-mail: corelages@coresc.org.br

SÃO JOSÉ

Rua José Victor da Rosa, 19, Barreiros
CEP 88.117-405 - Fone (48) 3241-3827
E-mail: coresaojose@coresc.org.br

O calendário das Solenidades de Entrega de Carteiras do CORE-SC está sempre publicado no link "Agendas - Solenidades e Eventos", localizado no "Canal do Representante", na página inicial do site www.coresc.org.br