



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

FECHAMENTO AUTORIZADO. PODE SER ABERTO PELA ECT

Nº11
DEZEMBRO DE 2017
www.coresc.org.br

Flavio 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!

★ 14/06/1945
† 11/12/2017

A Revista do Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de Santa Catarina – CORE/SC é uma publicação com distribuição dirigida e gratuita aos profissionais inscritos no CORE-SC.

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente em exercício

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

Representante Efetivo junto ao

Conselho Federal (Confere)

Gilberto da Silva

Representantes Suplentes junto ao

Conselho Federal (Confere):

Tarcísio da Silva Oliveira

Paulo Roberto dos Santos

Jornalista Responsável

Érica de Almeida Borges

(Registro profissional SC 1111 JP)

Projeto gráfico e editoração

Fernandes Editora

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) 3433-1657

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) 3522-1146

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

INSTITUCIONAL



João Pedro da Silva Rosa recepcionando novos filiados em solenidade de entrega de carteiras promovida em Rio do Sul no mês de novembro, acompanhado do assessor jurídico do Conselho, Eduardo Roberto Vieira.

João Pedro da Silva Rosa é presidente em exercício do CORE-SC

Em virtude do falecimento do presidente Flavio Flores Lopes, no dia 11 de dezembro de 2017, e de acordo com o que determina o Regimento Interno do Conselho, o então vice-presidente, João Pedro da Silva Rosa, assumiu a presidência do Conselho. Ele já estava à frente da entidade, interinamente, desde o dia 4 de dezembro, quando foi promovida uma Plenária Extraordinária que reuniu conselheiros na Delegacia Regional do CORE-SC em São José, em virtude do afastamento do presidente Flavio Flores Lopes por motivo de doença.

“Muito doloroso e difícil substituir o Flavio nessas circunstâncias, mas precisamos honrar todos os compromissos assumidos e, principalmente, todo o trabalho desenvolvido por ele ao longo desses anos. É uma grande responsabilidade, porém, tenho recebido o valioso apoio de diretores, conselheiros e funcionários nesta importante missão: dar continuidade ao legado deixado pelo insubstituível companheiro, nosso inesquecível presidente, Flavio Flores Lopes”, destaca o atual presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa.

Conselho Federal aprova prestação de contas

O presidente do CORE-SC, Flavio Flores Lopes, e o conselheiro Gilberto da Silva, participaram de reunião plenária do Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere), em 2017, na sede da entidade, no Rio de Janeiro. A prestação de contas do exercício 2016 foi aprovada sem ressalvas.

Reuniões plenárias avaliaram contas e ações desenvolvidas

O CORE-SC promoveu quatro reuniões plenárias na Delegacia Regional de São José em 2017. Em fevereiro, a Comissão Fiscal examinou a prestação de contas do Exercício 2016, 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 2017.

As ações desenvolvidas pelo CORE-SC e que integraram o planejamento proposto para o exercício 2017 também foram apresentadas e avaliadas pelos 12 conselheiros nas reuniões plenárias. O quarto trimestre de 2017 será analisado em fevereiro de 2018.



Curta a fanpage oficial do CORE-SC no Facebook



Balcão de Oportunidades aproxima representante comercial de empresas que contratam

Ferramenta gratuita disponível no site www.coresc.org.br, o Balcão de Oportunidades 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 regiões de atuação. É um espaço muito utilizado



pelas empresas que contratam representantes comerciais e bastante acessado por aqueles que buscam uma oportunidade na área.

Representantes comerciais encontram ofertas de trabalho

Leandro Tobias de Moraes, morador de Mafra, aproveitou o CORE-SC em Movimento Canoinhas para fazer seu registro no Conselho porque voltou a atuar como representante comercial. Hoje ele tem duas representadas e uma delas conseguiu por meio do Balcão de Oportunidades.

Tânia Popenga Eifler, de Rio

do Sul, tinha outra atividade profissional e quando decidiu se tornar representante comercial visitou o site do CORE-SC para começar a providenciar o seu registro no Conselho e lá encontrou o Balcão de Oportunidades. "Comecei com uma distribuidora de Santa Catarina e logo consegui outra distribuidora do Paraná", conta.



Representadas utilizam e aprovam ferramenta

Quero agradecer a oportunidade e salientar os bons serviços prestados pelo CORE-SC.

Moacir Alves Pinto, Pressure Guard Brasil, Curitiba (PR)

O retorno foi bem positivo, estamos avaliando alguns candidatos. A ferramenta funciona bem, estamos satisfeitos. Sempre que precisamos contactamos os Core's de cada estado para identificar profissionais devidamente registrados.

Régis Puccini, gerente comercial da Suryha, Caxias do Sul (RS)

Já usei em duas oportunidades a ferramenta e recebi um bom volume de retorno, apenas contratamos com contrato e registro do CORE.

Ana Paula Borges, Aps Industria Química, Blumenau (SC)

A ferramenta foi muito boa, tivemos vários contatos, estamos avaliando os profissionais e viabilidade da rota para possível contratação.

Anderson Duarte, coordenador comercial, Grande Florianópolis

Está sendo muito bom o retorno, apareceram candidatos e já contratamos alguns deles. Só contratamos perante o registro do CORE.

Jorge Nóbrega, Cnova Discount e Nova Pontocom, Goiânia (GO)

Tivemos alguns contatos de representantes e também de empresas de representação. Foi bastante importante esse anúncio no site do CORE-SC.

Delicatto Indústria Veterinária, Setor de RH, São José (SC)

Sempre utilizo o Balcão de Oportunidades do CORE-SC quando necessito de nossos profissionais para alguma região. E sempre tenho boas buscas, com retorno positivo. O Balcão de Oportunidades é uma excelente ferramenta para a busca de profissionais sérios e comprometidos.

Elenora Bohrer, comercial da Siplás Indústria de Plásticos, Caxias do Sul (RS).

Desde já agradeço o espaço para que possamos divulgar nossas vagas, e a chance de poder também contribuir com esse trabalho.

Hector Gomes, supervisor de Vendas (SC)

Agradecemos o apoio do CORE-SC. Tivemos êxito, pois alguns contatos ocorreram e fechamos representantes em alguns pontos do estado. Já é de praxe exigirmos o CORE dos representantes.

Wladimir Rodrigues, gerente nacional de Vendas, Ela Sustentável, São José (SC)

A ferramenta é muito boa. Eu já utilizei várias vezes.

Gerson O. Thiem, GOT Representações Comerciais, Jaraguá do Sul (SC)

Essa ferramenta é de muito valia para nossa empresa, tem dado muito resultado. Obrigado pela oportunidade. Sempre exigimos o CORE.

Carlos Reinert, Jav Automação, Joinville (SC)

Gostei bastante de anunciar no site, obtive vários contatos. Parabéns pela iniciativa.

Adriano Kenia, Ecolit Industria Plástica, Flores da Cunha (RS)

Gostei muito do processo, foi fácil e o retorno dos interessados muito bom! Desde já agradeço ao CORE-SC pela atenção dispensada!

Eduardo Cury Guimarães, ECG Comércio e Representações, Curitiba (PR)

Quero agradecer a oportunidade de ter utilizado esta ferramenta tão importante que o CORE-SC disponibiliza para a apresentação de oportunidades comerciais, só tenho a agradecer e recomendo a quem possa necessitar desta entidade de classe atuante no estado de Santa Catarina.

Moacir Alves Pinto, Pressure Guard, Curitiba (PR)

A ferramenta é excelente. Único Conselho de Representantes que me deu retorno quanto a isto. Referente ao cadastro no CORE, a Decorvision trabalha somente com representantes que sejam devidamente habilitados e com empresa constituída.

Alessandro Alcantara, auxiliar financeiro, Decorvision, Foz do Iguaçu (PR)

Realmente, utilizamos esta ferramenta para busca de profissionais. Agradecemos pela oportunidade de utilizar esta eficiente ferramenta disponibilizada pelo CORE-SC. Pretendemos utilizá-la sempre que necessário.

Andre Matos, assistente comercial, Ferramentas Gerais, Porto Alegre (RS)

Obtivemos muitos retornos através do Balcão de Oportunidades.

Janaina Righi Barbi, assistente comercial, Fibrasca, Joinville (SC)

Agradecemos a possibilidade de disponibilizar nossas vagas no site desta prestigiosa entidade de classe, atendendo nossas expectativas.

Nelson Roberto Frizon, supervisor regional da Tecnipar, Caxias do Sul (RS)

Entidades unem forças para combater pirataria nas ruas e estabelecimentos comerciais da Capital

Seminário promovido pela Câmara de Dirigentes Lojistas – CDL Florianópolis, em parceria com o CORE-SC, reuniu no mês de abril, em Florianópolis, diversas autoridades e contou com três momentos de discussão: apresentar o panorama da cidade, analisar as perspectivas positivas e negativas, e construir ações futuras.

Devolvido o espaço público aos cidadãos, o objetivo atual é mapear os zoneamentos para o comércio regular e manter a ordem pública em Florianópolis por meio da presença efetiva dos órgãos fiscalizadores.

De acordo com Maryanne Mattos, secretária municipal de Segurança Pública, uma das principais ações é a regularização de todos os ambulantes legais no município, definindo produtos que podem ser comercializados e local de instalação. “Agora que o executivo assumiu o seu papel de proteger e cuidar da cidade, o nosso foco será nas estratégias para combater a ilegalidade”, pontuou.

Outra frente de atuação é o combate à pirataria dentro dos estabelecimentos comerciais formalizados. Para Lidomar Bison, presidente da CDL de Florianópolis, os estabelecimentos loteados em boxes estão se configurando como um grande problema e, para deflagrar ações nesse sentido, outras entidades estão envolvidas para colaborar, a exemplo do CORE-SC.

Segundo Flavio Flores, presidente do CORE-SC, os representantes comerciais se deparam com produtos falsificados, até mesmo da marca que representam, sendo oferecidos em lojas. E para receber denúncias de filiados, o CORE-SC está disponibilizando um canal específico em seu site. “Vamos firmar um acordo de



Ações foram definidas em Seminário promovido pela CDL Florianópolis, com apoio do CORE-SC



Lidomar Bison, presidente da CDL Florianópolis, convidou os representantes das entidades envolvidas e fez um balanço das ações já deflagradas. “Nós, da CDL, jamais seremos coniventes com o comércio ilegal. Pagamos impostos, geramos empregos e continuaremos atuando no combate àqueles que não atuam dentro da legalidade.”

cooperação entre as duas entidades”, destacou Jair Schmitt, presidente do Conselho Estadual de Pirataria (Cecop).

Para unir esforços nesta luta, Rogério Melo, gerente de fiscalização da Secretaria da Fazenda Estadual, avaliou como surpreendente e muito positiva a iniciativa da CDL. “Sabendo da ilegalidade de produtos dentro dos estabelecimentos, a Fazenda não só pode como deve atuar os empresários e aplicar os devidos créditos tributários. A aplicação da multa pode não resolver instantaneamente o

problema, mas vai minimizar a concorrência desleal dentro das lojas”, contribuiu.

Com esse encontro, a CDL de Florianópolis, além de representar os legítimos interesses dos seus associados, busca promover o desenvolvimento socioeconômico pautado na lei. “Nós, da CDL, jamais seremos coniventes com o comércio ilegal. Pagamos impostos, geramos empregos e continuaremos atuando no combate àqueles que não atuam dentro da legalidade”, finaliza Bison, presidente da entidade.



Diretores, coordenador geral e assessores do CORE-SC acompanharam o evento.



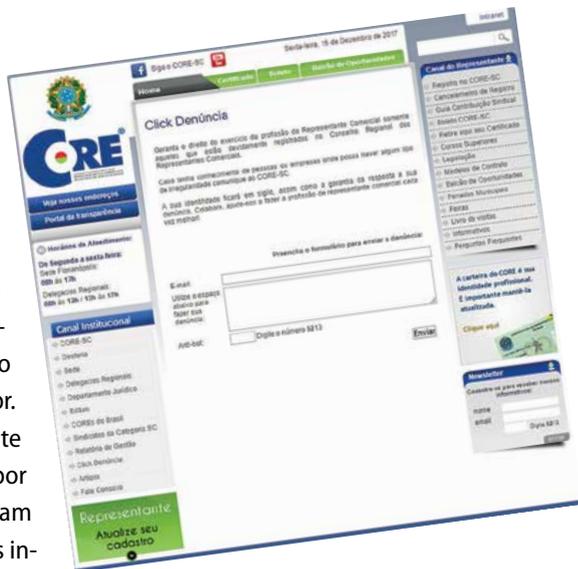
Filiados de setores da Representação Comercial diretamente atingidos – como calçados, ótica e confecção, colaboraram com o Seminário, relatando suas experiências e oferecendo sugestões.

Agentes fiscais atenderam dez denúncias em 2017 855 visitas foram realizadas

Para coibir o exercício ilegal da Representação Comercial, o Setor de Fiscalização do CORE-SC conta uma importante ferramenta de fiscalização: o “Click Denúncia”, disponível no site do Conselho, www.coresc.org.br.

De acordo com o agente fiscal, Cezar Niehues Bet, por meio do canal on line, foram recebidas quatro denúncias informando o nome de empresas que estavam trabalhando com representantes comerciais sem registro regular no CORE-SC, nos municípios de Chapecó, Joaçaba, Criciúma e Joinville. “Todas as empresas foram visitadas pelo Setor de Fiscalização”, destaca Bet.

Outras duas denúncias solicitaram a verificação da situação junto ao CORE-SC de pessoas que estavam exercendo a atividade para empresas de Guaramirim e São Joaquim. “Neste caso, as pessoas mencionadas e as respectivas empresas que representavam foram notificadas pelo Conselho”, conclui o agente fiscal.



855 visitas realizadas em 2017: 431 empresas que contratam representantes comerciais; 60 Prefeituras; 217 escritórios de contabilidade; 52 estandes em 6 feiras; além de empresas de Representação Comercial foram visitados pelos agentes fiscais para conscientizar sobre a obrigatoriedade do registro profissional, de acordo com a Lei 4886/65.

Representante comercial não pode ser MEI

As outras seis denúncias recebidas pela Fiscalização do CORE-SC são 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”, explica o agente fiscal, Cezar Niehues Bet. Ele 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\$ 60 mil por ano, ou R\$ 5 mil por mês, 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.

Workshop gratuito se consolida com sucesso

Em 2018, mais sete edições serão promovidas

O workshop gratuito “Comunicação em vendas e qualidade no atendimento para representantes comerciais” foi promovido pelo CORE-SC em Lages, Florianópolis e Blumenau, entre os meses de julho e setembro, em parceria com o Senac/SC. Mais de 60 filiados participaram do projeto que será ampliado em 2018: sete edições estão programadas para as cidades de Joinville, Florianópolis, Lages, Chapecó, Criciúma, Blumenau e Rio do Sul.

“Que notícia maravilhosa saber que esta ação terá continuidade! Realmente foi muito bom, trazendo novidades, reforçando e reciclando conceitos que já temos em mente.



Parabéns pela iniciativa! E que venham outros!”, destacou a representante comercial, Rafahêla Fischer,

que participou da edição realizada em Blumenau.

O então presidente do CORE-SC,

Flavio Flores Lopes, enfatizou a bem sucedida parceria com o Senac/SC, que além do professor, disponibilizou estrutura física, coffee break e certificados de participação.

“Agradeço a organização do evento que o Conselho ofereceu para nós. Foi muito importante participar, abriu meus olhos para várias situações”, avaliou Flávio Marques, de Florianópolis.

Sérgio Alécio Bortholotto, representante comercial de Videira, mesmo com 20 anos de profissão, cinco representadas, equipe de 16 pessoas e pretendendo passar logo o comando de sua empresa para as duas filhas, foi até Lages buscar aperfeiçoamento.



NEUROVENDAS - De acordo com o professor e consultor Rodrigo Lisboa, o atendimento puro e simples hoje é algo obsoleto. O que o consumidor busca hoje é experiência de compra.

Com mais de dez anos de atuação em treinamentos, Rodrigo é especialista em Vendas, Comportamento e Atendimento ao cliente, além de ter trabalhado como representante comercial. No workshop, abordou interessantes aspectos de

Neurociência e de Neuromarketing. “Mergulhamos no cérebro do cliente com a Neurovendas”, definiu.

“O curso foi de extrema importância. Rodrigo é ótimo, conseguiu passar muita informação e explicar de uma forma muito clara e direta o conteúdo. Além, é claro, da convivência e troca de experiências, que foram enriquecedoras”, concluiu o representante comercial, Jorge Alberto Jacobsen, que integrou a turma de Blumenau.



O casal, Edson Lourenço Kauling e Lucia Aparecida Silveira Oliveira Kauling, trabalha junto e aproveitou a oportunidade para buscar aperfeiçoamento profissional em Lages. “Curso excelente! Vou compartilhar com outros colegas representantes comerciais que perderam essa ótima chance de adquirir tanto conhecimento e de forma gratuita, para que aproveitem as próximas edições”, avaliou Lucia.



LAGES



FLORIANOPOLIS



BLUMENAU



Chapecó

Excelência em atendimento e serviços da Disney foi tema de palestra gratuita

Mais de 80 pessoas prestigiaram a palestra gratuita “Os conceitos Disney para excelência em atendimento e serviços” promovida pela Delegacia Regional do CORE-SC, com o apoio do Sindicato do Comércio da Região de Chapecó (Sicom), na noite de 22 de junho, na sede do sindicato em Chapecó.

A consultora e palestrante, Jacqueline Ferreira Gomes, falou sobre o uso dos princípios, práticas e padrões que a maior empresa de entretenimento do mundo utiliza para gerar valor ao seu negócio, por meio da excelência em servir, atender e liderar. Quem se encanta com a magia criada no mundo de Walt Disney não imagina que absolutamente tudo o que acontece em todos os seus parques, resorts, lojas e demais propriedades é fruto da aplicação de métodos padronizados e

sistemizados. Jacqueline apresentou o modelo da Disney como um modelo viável para qualquer empresa, aplicável em qualquer negócio.

Joaçaba - “A magia de encantar clientes – inspirado no jeito Disney” também foi tema de Alexandre Espindola, considerado um dos maiores especialistas no modelo Disney no Brasil, na noite de 10 de novembro, no Teatro Alfredo Sigwalt. O evento foi realizado pelo Rotary Club Joaçaba, com apoio de outras instituições como o CORE-SC, que proporcionou aos filiados da região a compra de ingressos promocionais ao custo de R\$ 30.



Palestras gratuitas em parceria com sindicatos da categoria



São José

“Simples Nacional para Representante Comercial: vale a pena?” foi o tema do contador Adelvan Feitosa, no dia 27 de novembro, no auditório da Delegacia Regional do CORE-SC. Feitosa é pós-graduado em Direito Tributário e Auditoria Empresarial Contábil e especialista em ICMS e ISS. O evento foi promovido pelo Sirecom Grande Florianópolis, com apoio do CORE-SC.

“Rescisão do Contrato de Representação Comercial: quais os direitos do representante?” foi o assunto abordado pelo advogado Handerson Rodrigues, no dia de 15 de setembro, no auditório da Delegacia Regional do CORE-SC. Com atuação na área de Representação Comercial, Handerson é conveniado ao Sirecom Grande Florianópolis. O CORE-SC apoiou o evento promovido pelo sindicato.

Itajaí

“O Atendimento que Vende” foi o tema do palestrante, vendedor e escritor, Igor Cerqueira, na Delegacia Regional do CORE-SC, no dia 4 de agosto. Formado em Administração de Empresas e representante comercial de gêneros alimentícios, Igor trata de Vendas, Atendimento ao Cliente e Motivação. Trabalhou em grandes empresas como Bunge Alimentos e Viacredi Cooperativa de Crédito. O evento foi promovido pelo Sirecom Foz de Itajaí, com apoio do CORE-SC.

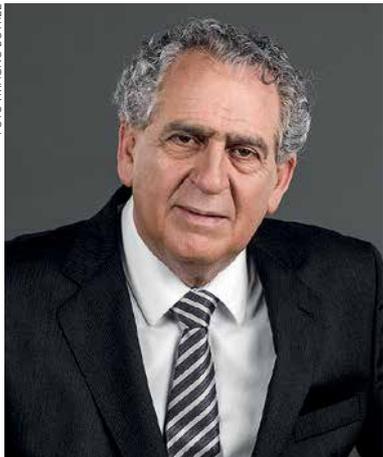
“Representação Comercial e seus Aspectos Tributários” foi o assunto tratado pelo contador Eduardo José Bohora Gonçalves Filho, no dia 6 de novembro, na Delegacia Regional do CORE-SC em Itajaí. Especialista em Contabilidade e Gestão Tributária; pós-graduando em Gestão Financeira, Auditoria e Controladoria; professor no Instituto Cenecista Fayal de Ensino Superior – IFES; diretor do Sindicato dos Contabilistas de Itajaí e Região (Sindicont), Eduardo atua no segmento contábil há mais de 12 anos. Conteúdo abordado: distinção entre planejamento tributário: elisão fiscal x evasão fiscal; tributos diretos: pessoas jurídicas x pessoas físicas; Simples Nacional/Lucro Presumido/Lucro Real; remuneração dos sócios dirigentes: lucro ou pró-labore. O CORE-SC apoiou o evento promovido pelo sindicato.



FLAVIO FLORES LOPES

Um homem que amava sua profissão. Um líder que dedicou boa parte de sua vida à categoria dos representantes comerciais.

FOTO: MAGNO BOTREL



Filho de Astrogildo Lopes e Balbina Flores Lopes, Flavio 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 espi-rituoso, 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 presidente do Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado de Santa Catarina (CORE-SC) desde 1993.



Reuniões do CORE-SC na década de 1990



Promoveu centenas de palestras pelo Estado, sempre proporcionando qualificação profissional aos representantes comerciais.



Solenidade de entrega de carteiras na Delegacia Regional do CORE-SC em Joinville, em 2006, ano que o evento começou a ser promovido em todo o estado com o objetivo de conscientizar quanto à importância da profissão e valorizar o exercício da atividade, além de informar sobre a atuação do Conselho aos novos representantes comerciais.



Sempre apoiou e participou ativamente das atividades dos sindicatos regionais que congregam a categoria em Santa Catarina



Atuação marcante como delegado junto ao Conselho Federal dos Representantes Comerciais, por quase 25 anos.



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



Homenagem do Sindicato dos Representantes Comerciais da Grande Florianópolis.



Com o amigo e então ministro do Trabalho e Emprego, catarinense Manoel Dias, em Brasília, em 2013.



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

Muitas vezes o CORE-SC precisou se mobilizar em nível nacional com outras lideranças da categoria para garantir a manutenção dos direitos já conquistados pelos representantes comerciais.



Encontro Catarinense de Representantes Comerciais

Promoveu 13 edições do evento que reuniu centenas de pessoas em várias cidades catarinenses: representantes comerciais e dirigentes da categoria de diferentes partes do Brasil. O evento era realizado em parceria com os sindicatos regionais de representantes comerciais de Santa Catarina.



1º Encontro: 1999, em Blumenau



2º Encontro, 2000, Florianópolis.



3º Encontro, 2001, Criciúma.



4º Encontro, 2002, Joinville.



5º Encontro, 2003, Joaçaba.



6º Encontro, 2004, Balneário Camboriú.



7º Encontro, 2005, Blumenau.



8º Encontro, 2006, Lages.



9º Encontro, 2007, São José.



10º Encontro, 2008, Jaraguá do Sul.



11º Encontro, 2009, Chapecó.



12º Encontro, 2010, Criciúma.

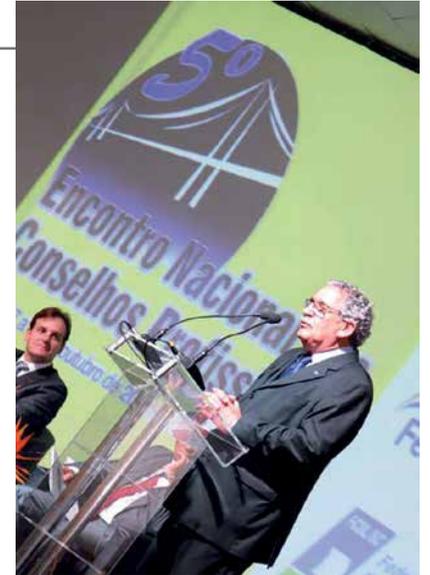


13º Encontro e 4º Congresso Brasileiro de Representantes Comerciais, 2012, Florianópolis.

Eventos nacionais



6º Congresso Brasileiro de Representantes Comerciais, em Aracaju (SE), em 2016. Presidente Flavio era entusiasta de ações que promoviam o fortalecimento da categoria por meio da integração e mobilização. Apoiava e participava ativamente dos eventos nacionais que congregavam representantes comerciais em todos os cantos do país.



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.

Curso Superior de Tecnologia em Gestão em Representação Comercial

Ação pioneira no Brasil, um sonho realizado!



Abrir a primeira turma de um curso superior em Representação Comercial no Brasil foi um grande sonho realizado! E ter a filha Flavia entre os formandos, imenso orgulho e alegria!

Aula inaugural da primeira turma do Curso Superior em Gestão de Representação Comercial, em 2003, por meio da parceria entre CORE-SC e Univali São José.

Mais tarde, por determinação do Ministério da Educação, o curso passou a ser denominado "Gestão Comercial" e mais de 30 turmas se formaram pelo Estado, por meio da parceria entre CORE-SC e renomadas instituições de ensino superior.



SÃO JOSÉ



ITAJAÍ



JOINVILLE



BLUMENAU



CHAPECÓ



LAGES



CRICIÚMA

Reconhecimento

Campanha marca Dia Pan-americano do Representante Comercial

Em 2017, o CORE-SC preparou uma ação diferente para homenagear a categoria no Dia Pan-americano do Representante Comercial. O anúncio alusivo à data começou a surgir na tela de computadores e celulares no dia 25 de setembro, por meio de uma campanha de mídia programática na internet: a imagem comemorativa surgia em portais de notícias e sites dos principais jornais de diferentes regiões do estado. Perto de 400 mil visualizações do anúncio foram registradas, gerando 391 cliques no site do Conselho.

Rede social – No período, de 24 de setembro a 1º de outubro, outra campanha foi impulsionada no Facebook. A postagem recebeu 1301 curtidas e teve 166 compartilhamentos, com envolvimento



de mais de 23 mil usuários. A fanpage do CORE-SC recebeu 743 novas curtidas.

Site - A peça institucional teve destaque ainda na página inicial do site www.coresc.org.br e todos os filiados ativos, mais de 15 mil, receberam a homenagem em seus e-mails.

Parabéns, Representante Comercial de Santa Catarina!

Dia 9 de dezembro é o Dia Estadual do Representante Comercial! Profissional que muito contribui para o crescimento econômico do Estado.



Fortaleça sua categoria, valorizando sua profissão!

www.coresc.org.br



Dia Estadual do Representante Comercial

Peça enviada por e-mail aos filiados, também foi publicada na página do CORE-SC no Facebook e no site do Conselho: www.coresc.org.br.

CORE-SC na Imprensa



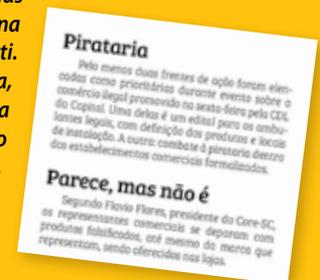
Em abril, os presidentes da CDL (Câmara de Dirigentes Lojistas) e CORE-SC, Lidomar Bison e Flavio Flores Lopes, participaram do programa Conversas Cruzadas, com o jornalista Renato Igor, na Rádio CBN Diário. Em pauta, a pirataria na Capital e o Seminário promovido pela CDL Florianópolis, com o apoio do CORE-SC, para discutir estratégias contra a prática ilegal. Os dois presidentes também concederam entrevistas sobre o Seminário para o jornalista Rodrigo Fetter, da Rádio Guarujá.



O Seminário de combate à pirataria foi notícia nos principais jornais da Capital: Diário Catarinense, Hora de Santa Catarina e Notícias do Dia

Nota publicada no jornal Notícias do Dia, na coluna de Fábio Gadotti.

Moacir Pereira, colunista do Diário Catarinense, também escreveu sobre o evento em seu espaço no jornal.



Vídeos informativos no Canal do You Tube

Os contadores João Vinicius Petters (foto) e Luan Tavares, diretores da SeeS Contabilidade Online, abordam assuntos relacionados a constituição e tributação de empresas de Representação Comercial em diferentes vídeos.



do advogado Handerson Rodrigues, que atua na área de Representação Comercial, além de ser conveniado ao Sirecom Grande Florianópolis (Sindicato de Representantes Comerciais).

Já os aspectos jurídicos que norteiam o exercício da profissão, como questões relacionadas a contrato e indenização, foram temas dos vídeos

Os vídeos podem ser acessados no canal do CORE-SC no You Tube e estão também disponíveis na página do Conselho no Facebook.



Curta a fanpage oficial do CORE-SC no Facebook: CORE-SC



PESSOAL

Treinamento

Funcionários da Sede e das oito Delegacias Regionais do CORE-SC estiveram reunidos para o treinamento anual da equipe na Regional de São José, no dia 1º de dezembro. O objetivo do encontro foi trabalhar o planejamento de ações definido para 2018. Os funcionários foram recebidos pelo então vice-presidente do Conselho, João Pedro da Silva Rosa, e o diretor-tesoureiro, Tarcísio da Silva Oliveira. Também participam do evento, colaboradores dos Sirecom's (Sindicato de Representantes Comerciais) de Florianópolis, Foz do Itajaí e Sul-SC.

CORE-SC EM MOVIMENTO



CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES
COMERCIAIS NO ESTADO DE SANTA CATARINA



CORE-SC já promoveu 30 edições do evento pelo Estado

*Estão programadas mais
quatro edições para 2018*



O objetivo é aproximar mais o CORE-SC dos representantes comerciais e população em geral, disponibilizando os principais serviços em cidades que não são próximas da sede, em Florianópolis, e das oito regionais do Core-SC instaladas pelo Estado.

Durante dois dias um posto avançado do Conselho fica à disposição no Senac do município, oferecendo serviços como realização de novos registros, atualização das carteiras profissionais, consultoria jurídica, negociação de débitos administrativos e judiciais e solenidade de entrega de carteiras.

Em 2018 serão promovidas mais quatro edições do evento nas cidades de Canoinhas, São Miguel do Oeste e Rio do Sul - município que será contemplado duas vezes no ano pela demanda crescente, assim como ocorreu em 2017.

Registros



Jurandir Marquete, de Descanso, aproveitou o CORE-SC em Movimento São Miguel do Oeste para fazer seu registro no Conselho.



Carla Fernanda Sena aproveitou o CORE-SC em Movimento Rio do Sul para providenciar baixa de registro.



O representante comercial Ademir Paulo Oldoni aproveitou o CORE-SC em Movimento Xanxerê para atualizar sua carteira do CORE-SC. Ele foi recepcionado pelo presidente do Conselho, Flavio Flores Lopes.

Serviço é oferecido no CORE-SC em Movimento, Delegacias Regionais e Sede

O representante comercial Claudio Itakawa recebeu e-mail do Conselho comunicando sobre o CORE-SC em Movimento Xanxerê. Ele aproveitou a oportunidade para esclarecer algumas dúvidas sobre contrato com o assessor jurídico do Conselho, Eduardo Roberto Vieira. “A maioria dos atendimentos é motivada por dúvidas sobre contrato”, informa o advogado, que ficou à disposição de filiados, contadores e empresas que contratam representantes comerciais, nas 30 edições do CORE-SC em Movimento.

O tema também é o mais abordado nos questionamentos recebidos por e-mail, telefone, fax e pessoalmente, na Sede do CORE-SC em Florianópolis. Eduardo também atende nas Delegacias Regionais, com agenda previamente divulgada aos filiados das respectivas regiões.

AUDIÊNCIAS DE CONCILIAÇÃO – O assessor jurídico do CORE-SC participou ainda de audiências de conciliação em Florianópolis, Tubarão, Blumenau, Rio do Sul, Itajaí, Joinville, Lages e Chapecó.



Solenidades de entrega de carteiras

São promovidas no CORE-SC em Movimento e nas oito Delegacias Regionais

Ronison Alberici (foto), de Xanxerê, aproveitou o CORE-SC em Movimento na sua cidade para fazer seu registro e participar da solenidade de entrega de carteiras. “Muito boa a iniciativa, assim não preciso me deslocar até Chapecó”, avaliou.

William Marciano, de Rio do Sul, também fez registro e recebeu carteira nos dois dias do evento. Ele foi comunicado sobre o CORE-SC em Movimento pelo seu contador. “Muito bom o CORE-SC estar aqui, assim, não preciso ir até Blumenau”, destacou o novo representante comercial.

Divulgação - Além de anúncio e matérias sobre o evento nos jornais de maior circulação e nos mais acessados portais de notícias dos municípios, o Conselho também divulga o CORE-SC em Movimento para indústrias, por meio do setor de Fiscalização, e ainda conta com o importante apoio dos sindicatos regionais de contadores. Filiados ativos são comunicados por e-mail e todas as edições recebem ampla divulgação nos canais de comunicação do CORE-SC, como site e Facebook.



Juramento do Representante Comercial em Rio do Sul, município que recebeu o evento duas vezes em 2017, número de edições que será mantido para 2018.



Em Canoinhas, os novos filiados foram recepcionados pelo presidente Flavio Flores Lopes e pelo presidente do Sindicato Patronal do Comércio Varejista de Canoinhas e Região (Sincovac), Carlos Roberto Búrgio.

São José, Blumenau e Itajaí estão em novos endereços

SÃO JOSÉ: Rua José Victor da Rosa, 19, Barreiros (fundos Loja Koerich da Avenida Leoberto Leal). Fone (48) 3241-3827, e-mail: coresaojose@coresc.org.br

BLUMENAU: Rua XV de Novembro, Ed. Catarinense, 550, sala 104, Centro. Fone (47) 3340-4710, e-mail: coreblumenau@coresc.org.br. Já as solenidades de entrega de carteiras do CORE-SC estão sendo promovidas na Casa do Comércio – Sindilojas, na Alameda Rio Branco, 165, 2º andar – Auditório Arno Buerger, Bairro Jardim Blumenau (entrada pela rua 7 de Setembro).

ITAJAÍ: Rua Dr. Nereu Ramos, 197, Centro Empresarial Seixas Business Tower, sala 905, Centro. Fone (47) 3346-1392, e-mail: coreitajaí@coresc.org.br



São José

Benefício

Filiado já comprou três veículos pelo convênio com a GM

Renildo Machado comprou um Astra, em 2010, e depois adquiriu os modelos Prisma e Montana, em 2016, por meio do convênio do CORE-SC com a Chevrolet (GM). Natural de Itajaí, trabalha há 20 anos com vendas. É representante comercial do setor alimentício e de material de limpeza na região de Joinville, cidade na qual reside há 42 anos. “Em fevereiro pretendo procurar uma concessionária da GM para ver um modelo de S10 na faixa de 10 a 12% de desconto”, planeja. Além do



convênio com a Chevrolet (GM), Renildo costuma usufruir de outros serviços do CORE-SC. “Sempre busco informações com dr. Eduardo, assessor jurídico do Conselho”, conclui.

Condições Comerciais:

- A tabela de desconto é fornecida pela GM ao CORE-SC no início de cada mês e publicada na página inicial do site www.coresc.org.br, no link Notícias, além de estarem disponíveis em todas as concessionárias da Chevrolet em Santa Catarina. Os descontos são aplicados sobre a Lista de Preço Público da montadora vigente na data do faturamento do veículo.
- O filiado 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 pelos filiados não poderão ser revendidos / transferidos antes do prazo de 6 meses contados da data de emissão da nota fiscal. A não observação deste item acarretará a suspensão do filiado no convênio e também junto à GMB para futuras compras de veículos através da modalidade de faturamento direto de fábrica.
- Para usufruir do convênio, basta que o filiado esteja em dia com o Conselho e que apresente na concessionária o certificado de regularidade junto ao CORE-SC, disponível no site www.coresc.org.br.

Anuidade 2018 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 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 um dos postos de atendimento do CORE-SC no estado.



Belo legado e ampla trajetória dedicada à categoria dos representantes comerciais

Presidente Flavio Flores emprestou seu prestígio à categoria dos Representantes Comerciais e deixa um legado que temos o compromisso de dar continuidade."

Rodrigo Dornbusch de Moura Ferro, coordenador do CORE-SC.



São muitas boas recordações de meu amigo Flavio. Estudamos juntos nos anos de 1961 e 1962 na escola agrícola Assis Brasil, em Bagé (RS). Recordo-me que Flávio, mais conhecido naquela época, entre os amigos, como 'Zebu', tinha uma particularidade cômica: todas as vezes que tirávamos fotografias em grupo - eu como dono da câmera e fotógrafo - vinha a frase hilária dele, sempre: 'Pode deixar que não vou atrapalhar ninguém na foto, estou indo lá para trás', tirando sarro de sua alta estatura.

Nos fins de semanas que tinha jogo entre Internacional e Guarani de Bagé, fazíamos à pé 14 km de ida e mais 14 km de volta só para assis-

tirmos ao Inter jogar. Éramos fãs do Sapiranga, jogador colorado, grande driblador. Nos anos de 1963 e 1964 também estudamos juntos na escola Mestria Agrícola Canadá, onde nos formamos como mestre agrícola. Estávamos sempre juntos. Isso é um breve resumo de nossa grande amizade.

Amigo fiel, companheiro e de caráter exemplar. Ficarão na memória e no coração as boas e saudosas recordações que o tempo nunca apagará. Flavio Flores deixa um amplo legado e uma trajetória profissional que contribuiu muito para o Estado de Santa Catarina."

Reno Luiz Caramori, ex-deputado estadual e presidente da Agência Reguladora de Serviços Públicos de Santa Catarina (Aresc).

Filhos, amor maior!

"Meu querido pai me ensinou a ser gente pelo exemplo, nunca precisou sentar pra me dar lição, simplesmente era quem era. Um cara do bem, ele queria o bem de todo mundo, queria ver o país sem pobreza, adorava falar sobre como as coisas mudaram, como hoje pobre entra na universidade e anda de avião. Nunca foi um estudioso da esquerda, simplesmente queria ver um país e um mundo com mais igualdade. Sempre honrou as raízes humildes do rincão de onde veio, e nunca endeusou dinheiro. Ajudou muita gente como pode, nunca esperou nada em troca, e sempre tratou todo mundo com respeito. Quando pequeno, eu que ia ao mercado com ele, e que missão era! Encontrava um, conversa de mais de hora, se despedia e cinco minutos depois já trombava outro e mais conversa. Nunca me ensinou a jogar bola, mas me ensinou a andar de bicicleta, cavalo, e a gostar das coisas do campo: acho que absorvi a mensagem.



Flavio foi casado duas vezes e teve quatro filhos: Flavia, Tiago, Vicente e Enzo. Da filha Flavia, ganhou o neto Gregório.

De São Vicente do Sul para o mundo! Cativou muita gente pelo caminho. Com certeza essa multidão te carrega no peito com muito carinho, admiração e saudade."

Vicente Bresola Flores Lopes, filho.

"Flavio Flores veio de São Vicente do Sul, teve 13 irmãos e sua mãe Balbina viveu até os 104 anos. Foi um pai carinhoso, ensinou a gente a ser honesto, prestativo e unido. Ajudou muita gente!!! Trabalhou muito a sua

vida toda e botou todo mundo pra trabalhar com ele, principalmente, eu! Ele sempre foi um pai orgulhoso, também, para ele ninguém tinha filhos tão lindos quanto os seus. Era um cara cheio de amigos! Onde ele passava conhecia alguém, se não conhecia ninguém, tratava de fazer amizade. Apaixonado pela profissão, foi presidente do CORE-SC durante quase 25 anos, defendeu direitos, foi responsável por grandes mudanças e deixou tudo funcionando perfeitamente, com uma equipe apaixonada e muito competente. Mesma doença que eu venci, venceu o meu pai - mais duro ainda pra mim, que venho trabalhando com pacientes oncológicos desde o meu diagnóstico e via o câncer como uma fase, até batizei meu projeto de Quimioterapia e Beleza. E eu sempre acreditei que meu pai passaria por essa fase e tudo voltaria ao normal: porque ele é Flores!!! Mas não foi assim, infelizmente. E foi tudo tão rápido..."

Flavia Schneider Flores Lopes, filha.

FLAVIO FLORES LOPES

Flavio era um visionário, comprometido com o crescimento da sua categoria. Lembro-me quando estávamos elaborando o projeto pedagógico do curso superior para os representantes comerciais, a prioridade dele era profissionalizar sua categoria, proporcionar oportunidades de crescimento individual e profissional e, sobretudo, implantar uma nova mentalidade na área de vendas. Além disso, era um ser humano extraordinário, um gentleman em todos os sentidos.

Mas era complicado construir um curso superior para o CORE-SC, em função das particularidades da categoria. Quase impossível, eu diria, já que os representantes comerciais não disponibilizavam de tempo durante a semana. Viagens, compromissos, profissionais locados em diferentes cidades... Lembro-me que o Flávio, com aquela paciência e sabedoria, me perguntou: 'E se fizessemos aos finais de semana? Acredito que eles possam disponibilizar as sextas-feiras à noite e os sábados. É possível?' E assim formatamos o curso que acabou se tornando referência para os demais estados, faculdades e até outras categorias. Esse era o Flávio. Perdemos um homem visionário, conciliador e grande articulador, mas, acima de tudo, perdemos um ser humano extraordinário.

Prof. Dr. Marison Luiz Soares, hoje na Universidade Federal do Espírito Santo (UFES), foi coordenador do primeiro Curso Superior de Tecnologia em Gestão de Representação Comercial, fruto de uma parceria entre o CORE-SC e a Univali São José.



Flavio foi, por mais de duas décadas, um incansável defensor dos interesses dos representantes comerciais de Santa Catarina, categoria que sob sua presidência obteve inúmeras conquistas.

Valmir Muller, presidente da Associação de Distribuidores e Atacistas Catarinenses

Flavio deixa o legado do esforço pela profissão e pelos Conselhos Profissionais

Pietra Klein, coordenadora técnica do Conselho Regional de Nutricionistas – Décima Região.

Gestor incontestado do CORE Catarinense, que tanto colaborou para as conquistas do Sistema Confere-Core's.

Álvaro Alves Nunes Fernandes, presidente do CORE-MG

Empenho na gestão do CORE-SC e lealdade e trabalho prestados ao sistema Confere/Core's

Marcelo Marino, presidente do CORE-ES

Tanto esforço prestou a este Conselho e aos representantes comerciais.

Ivan Tadeu Baldissera, 1º vice-presidente no Exercício da Presidência do CREA-SC

Cumpriu sua missão com galhardia e brilhantismo.

Diretoria e colaboradores do CORE-AL e Sirecom-AL

Um grande profissional, que sempre distribuiu motivação e bom ânimo a todos que desfrutaram da sua presença.

Paulo Cesar Nauaiack, presidente do CORE-PR

"Flavio será sempre lembrado pela categoria dos representantes comerciais em Santa Catarina e em todo Brasil por seu incansável trabalho e dedicação."

Archimedes Cavalcanti Júnior, presidente do CORE-PE

"Flavio deixa a marca de suas lutas, de seu compromisso com os filiados e sua contribuição para o desenvolvimento econômico e sustentável de Santa Catarina e do Brasil."

Emerson Natal, presidente CORE-SE, e **Clóvis Alcântara**, presidente do Sirecom-SE



Não foi só a categoria dos representantes comerciais que perdeu um profissional ético, que se doou e sempre trabalhou em defesa dos representantes comerciais. Perdemos também um amigo, um homem amável, que tinha respeito pelas pessoas. Gostaria de enaltecer a dedicação de Flavio no fortalecimento do comércio catarinense, à frente do CORE-SC há quase 25 anos, e sua participação ativa como conselheiro do SESC em Santa Catarina."

Bruno Breithaupt, Presidente da Fecomércio-SC



Ele era meu Amigo, com letra maiúscula. Nossa amizade se estendeu por 40 anos, dos quais, 25 foram de forma mais intensa no CORE-SC. Pessoa de integridade absoluta, sua dedicação ao Conselho foi total, até em detrimento de sua vida profissional e pessoal. Não era interessado em bens materiais, tinha uma riqueza maior, que dinheiro algum compra: amizades verdadeiras. Os filhos eram seu orgulho maior e sua bondade e preocupação com o próximo estavam presentes em todos os momentos de sua vida. Enfim, um homem do bem, que fará muita falta a todos nós."

Gilberto da Silva, representante comercial e conselheiro mais antigo do CORE-SC.



Flores foi um companheiro inestimável, 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 de Farias Mello, diretor-presidente do Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere)

Flavio esteve sempre mobilizado nas causas dos conselhos profissionais, tendo sido também presidente da ASCOP/SC. Fica agora seu legado e sua bela trajetória dedicada à luta pela qualificação profissional e à categoria dos representantes comerciais no Estado de Santa Catarina e no Brasil. Sua participação em cada atividade realizada será sempre lembrada pelos amigos da Diretoria da ASCOP/SC. Profissional competente, gestor participativo e democrático, Flavio Flores entra para a história. Sua passagem estará sempre na memória de todos que puderam conviver com ele."

Marcello Seemann, presidente da Associação dos Conselhos Profissionais de Santa Catarina (ASCOP/SC) e presidente do Conselho Regional de Contabilidade (CRC/SC).



CLAUDIA ANTUNES