



revista Core-SC

Conselho Regional dos Representantes
Comerciais no Estado de Santa Catarina

Mala Direta
Básica
9912248934/2020-SE/SC
CORE/SC



■ Nº13
■ DEZEMBRO DE 2019
■ www.coresc.org.br

FECHAMENTO AUTORIZADO. PODE SER ABERTO PELA ECT



Fiscalização completa dez anos de atuação em 2020

Agentes fiscais fizeram mais
de nove mil diligências

TROFÉU "RODOVIA SC-443 REPRESENTANTE COMERCIAL FLAVIO FLORES LOPES"

é destaque na
plenária do
Conselho Federal
dos Representantes
Comerciais
(Confere).

PROJETO DE LEI
Nº 5761/2019,
do deputado federal
Alexis Fonteyne
(NOVO-SP), propõe
alterar cálculo de
indenização na
rescisão imotivada
do representante
comercial, além
de outros pontos
prejudiciais à
categoria.

DIA PAN-AMERICANO DO REPRESENTANTE COMERCIAL

Campanha
estadual de rádio
abordou
relevância
econômica e
social da profissão

expediente

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.

TRIÊNIO 2017/2020 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

Diretor-Suplente - Paulo Roberto dos Santos

Diretor-Suplente - Carlos Antonio Borba

Diretor-Suplente - Ruy Nuernberg

Diretor-Suplente - Adolar Hilgenstiel

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 89010-901 - (47) 3340-4710

E-mail: coreblumenau@coresc.org.br

Chapecó

Av. Getúlio Vargas 1.748, 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) 3521-1480

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: coresaose@coresc.org.br

IN MEMORIAM

Gestão 2017/2020 é marcada pela perda de importantes lideranças

Flavio Flores Lopes, presidente

★ 14/06/1945 † 11/12/2017

Valorizar a profissão foi seu grande legado. Esteve à frente do CORE-SC por quase 25 anos, até seu falecimento em 11 de dezembro de 2017, em Florianópolis, cidade na qual vivia desde 1968. Natural de São Vicente do Sul (RS), dizia, sempre muito espirituoso: “Eu fui gaúcho”, referindo-se ao longo tempo vivido na capital catarinense, mesmo amando e honrando suas origens e fortes tradições. Em 1980, tornou-se representante

comercial, atividade que exerceu por 37 anos.

No início da década de 1990, integrou o grupo que reativou o CORE-SC e o Sindicato dos Representantes Comerciais (Sirecom Grande Florianópolis), do qual foi diretor, presidente e conselheiro. Também foi presidente, vice-presidente e diretor-tesoureiro da Associação dos Conselhos Profissionais (ASCOP/SC). Era conselheiro do SESC/SC, delegado do



MAGNO BOTTREL

Conselho Federal dos Representantes Comerciais (CONFERE) e presidente do CORE-SC

Francisco Gomes de Oliveira, conselheiro e delegado regional

★ 09/05/1943 † 10/03/2019

No dia 10 de março de 2019, a categoria perdeu mais uma importante liderança em Santa Catarina, com o falecimento do conselheiro Francisco Gomes de Oliveira, em Joinville, sua cidade natal. “Seo Chico”, como era chamado pelos mais próximos, sempre será lembrado por sua sensibilidade e pelo jeito carinhoso de tratar as pessoas.

Nascido em 9 de maio de 1943, em 1996 tornou-se

conselheiro da instituição, permanecendo no cargo até 1999. Voltou a ser conselheiro em 2002 e desde então na sua trajetória dedicada à categoria dos representantes comerciais, exerceu importantes funções como a presidência do Sirenorte (Sindicato dos Representantes Comerciais do Norte e Nordeste de SC); delegado regional do CORE-SC para Joinville e região; conselheiro do Senac/SC; e por duas



vezes foi delegado junto ao Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere).

▼ Prestação de Contas

Conselho Federal aprova contas do CORE-SC

A prestação de contas do CORE-SC, referente ao exercício 2018, foi aprovada sem ressalva na reunião plenária do Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere), em março, na sede da entidade, no Rio de Janeiro.

Plenárias avaliam contas e Programa de Trabalho - O CORE-SC promoveu quatro reuniões plenárias na Delegacia Regional de São José em 2019. Em fevereiro, a Comissão Fiscal examinou a prestação de contas do

Exercício 2018, aprovada sem ressalvas. Já nas outras três plenárias realizadas em abril, julho e outubro, avaliaram e aprovaram as movimentações financeiras dos três primeiros trimestres de 2019. As ações desenvolvidas pelo CORE-SC e que integraram o planejamento proposto para o exercício 2019 também foram apresentadas e avaliadas pelos conselheiros nas reuniões plenárias. O quarto trimestre de 2019 será analisado em fevereiro de 2020.

CORE-SC lançou troféu “Rodovia SC-443 Representante Comercial Flavio Flores Lopes”

Homenagem foi destaque na plenária do Conselho Federal (Confere)

A primeira rodovia no Brasil a receber o nome de um profissional da categoria é em Santa Catarina. E para marcar esta conquista inédita no país, o CORE-SC idealizou um troféu que reproduz a placa padrão de identificação das rodovias estaduais.

E a primeira autoridade a receber o troféu foi o presidente do Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere), Manoel Affonso Mendes de Farias Mello, durante a plenária do Confere, em março, na sede da instituição, no Rio de Janeiro (RJ).

Ele agradeceu a homenagem e elogiou o trabalho desenvolvido no Conselho catarinense. “O presidente Flavio Flores, como líder que era da categoria em Santa Catarina, alçou o CORE-SC a um ponto muito alto. Ele fez um bom plantio e aqueles que lhe sucederam vêm mantendo o ritmo com brilhantismo. Só tenho a parabenizá-los pela continuidade na gestão, com segurança e comprometimento.”

“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 em Santa Catarina e no Brasil”, destacou o presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa, que fez a entrega do troféu, juntamente, com o diretor-tesoureiro, Tarcísio da Silva Oliveira, e o conselheiro do CORE-SC, Gilberto da Silva, ambos delegados junto ao Confere.



Em 27 de dezembro de 2018, a partir da proposição do deputado estadual César Valduga, o governador Eduardo Pinho Moreira sancionou a Lei Nº 17.660, que denominou a Rodovia SC-443 “Representante Comercial Flávio Flores Lopes”. O trecho liga o entroncamento da BR-101 (km 0,0) ao início do Contorno Rodoviário do município de Sangão (km 2,5).

Placa de identificação e revitalização da Rodovia

O coordenador regional de infraestrutura, Gustavo Taufembach, também foi agraciado com o troféu pelas mãos do delegado regional do CORE-SC, José Antunes, e do coordenador geral do Conselho, Rodrigo Dornbusch de Moura Ferro. “Recebemos todo o apoio da Coordenadoria Regional da Secretaria de Estado da Infraestrutura e Mobilidade no processo de identificação da rodovia. Rapidamente conseguimos que a placa fosse instalada”, destacou José Antunes, durante reunião em Criciúma, no mês de agosto.

Na visita a Gustavo Taufembach, os representantes do CORE-SC pleitearam a recuperação da SC-433 Rodovia Representante Comercial Flavio Flores Lopes. O coordenador regional informou que um projeto orçado em cerca de R\$ 5 milhões já foi encaminhado ao Governo do Estado. “A demanda vem sendo tramitada e estamos na expectativa pela recuperação”, concluiu Taufembach.



Anuidade 2020 e cancelamento 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 é integral. Quem não receber o boleto pelos Correios até o dia 25 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.

Cancelamento de registro - Já os representantes comerciais que deixaram de exercer a profissão devem providenciar o can-

celamento do registro no CORE-SC ou ficarão sujeitos à cobrança administrativa das anuidades, que acumulam a cada ano. Anuidades em aberto geram processo administrativo e, posteriormente, o valor devido entra na dívida ativa e em seguida é executado pela Justiça. Para providenciar o cancelamento 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.

Sistema Confere/Cores atua em Brasília para manter direitos dos representantes comerciais

Após mobilização da categoria, Projeto de Lei prejudicial aos representantes comerciais foi retirado de tramitação, mas deputado federal proponente, Alexis Fonteyne (NOVO-SP), apresentou novo PL em novembro.

Com o início de uma nova legislatura em 2019, os representantes comerciais foram surpreendidos com projetos de lei que buscam modificar a legislação que regula a profissão. As duas propostas foram apresentadas pelo deputado federal Alexis Fonteyne (NOVO-SP). A primeira tentativa foi logo no início do ano, com o Projeto de Lei nº 1.128/2019, que previa limitar a indenização de 1/12 aos três últimos anos de vigência do contrato, enquanto a atual Lei nº 4.886/65 estabelece que o cálculo da indenização deva ser sobre o tempo total de vigência do contrato.

O Sistema Confere/Cores se mobilizou e o PL foi retirado de tramitação pelo próprio parlamentar, após Audiência Pública Ordinária da Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria, Comércio e Serviços, realizada na Câmara dos Deputados, em Brasília.

“Estamos sempre atentos e em defesa dos interesses dos representantes comerciais, identificando decisões que possam afetar os direitos conquistados pela categoria”, afirmou o presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes.

“Os representantes comerciais têm uma categoria unida. Temos hoje, aqui, representantes comerciais do Brasil inteiro. Gosto muito de vocês e reconheço a importância do trabalho da categoria para o desenvol-



O deputado federal Alexis Fonteyne (NOVO-SP) e o presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, durante Audiência Pública na Câmara dos Deputados, em Brasília, quando foram debatidas as regras para indenização de Contratos de Representação Comercial rescindidos sem motivo justo.

vimento do País. Fiquei feliz, também, em ver uma categoria forte, que tem brio pelo próprio trabalho”, declarou o deputado Alexis Fonteyne, ao final da Audiência. Os deputados Glaustin Fokus (PSC-GO), Joaquim Passarinho (PSD-PA) e Luiz Philippe de Orléans e Bragança (PSL-SP) também estavam presentes. Além de dirigentes dos COREs de Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Paraná, São Paulo, Ceará, Pernambuco, Distrito Federal e Mato Grosso, compareceram, ainda, representantes da Confederação Nacional da Indústria (CNI), da Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores (Abad), da Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção (Abit), e da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados).



Deputado Alexis Fonteyne apresenta novo PL e Sistema Confere/Cores se manifesta contra

Uma nova proposta para alterar a legislação que regulamenta a Representação Comercial veio em novembro, com o PL nº 5761/2019, de autoria do deputado Alexis Fonteyne (NOVO/SP). Muitas foram as manifestações contrárias ao novo texto que não agradou as entidades que congregam a categoria no País.

(Veja box comparativo na página 5)

“Há alguns anos, no Congresso Brasileiro de Representantes Comerciais, promovido pelo CORE-SC, em Florianópolis, um grande industrial catarinense destacou que a representada trata o representante comercial como funcionário. A indústria coloca o representante comercial no mesmo caixa que paga seus funcionários. Não está correto!”



Manifestação do presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa, na Audiência Pública na Câmara dos Deputados, em Brasília. O dirigente do Conselho catarinense foi acompanhado do diretor-tesoureiro do CORE-SC, Tarcísio da Silva Oliveira.

A quem interessa a alteração da Lei nº 4.886/65?

Representantes comerciais, fiquem atentos!
O Projeto de Lei nº 5.761/2019 propõe alterações prejudiciais à categoria, vejamos:

<p>O Projeto prevê:</p> <p>Art. 27 J) indenização devida ao representante pela rescisão do contrato fora dos casos previstos no art. 35, cujo montante não poderá ser inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição durante os últimos dez anos do tempo em que exerceu a representação.</p>	<p>A Lei nº 4.886/65 garante aos representantes comerciais:</p> <p>Art. 27 J) indenização devida ao representante pela rescisão do contrato fora dos casos previstos no art. 35, cujo montante não poderá ser inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação. O PL reduzirá drasticamente o valor a ser recebido pelo representante comercial, quando limita o cálculo indenizatório para apenas os últimos dez anos.</p>
<p>O Projeto prevê:</p> <p>Art. 32 A) Faculta-se aos representados o direito de pagar anualmente, de forma destacada no recibo, um adicional no valor de 1/12 (um doze avos) do total das comissões, a título de antecipação da quitação de indenização prevista na alínea "j" do art. 27. Art. 37 Ocorrendo motivo justo para a rescisão do contrato, poderá o representado reter comissões devidas ao representante, com o fim de ressarcir-se de danos por este causados. Poderá também reter essas comissões para ressarcimento das parcelas pagas na forma do art. 32.A, sem prejuízo do direito de ação para reaver o montante faltante, se as comissões retidas para tanto não bastarem.</p>	<p>Como o representante comercial arcará com essa conta de ressarcimento?</p> <p>O PL transfere para o representante comercial a responsabilidade da indenização, que, inclusive, poderá atingir seus bens patrimoniais.</p>
<p>O Projeto prevê:</p> <p>Art. 44 Parágrafo único: O direito de ação quanto aos créditos resultantes das relações contratuais de trabalho do representante comercial prescreve em cinco anos, até o limite de dois anos após a extinção do contrato.</p>	<p>A Lei nº 4.886/65 garante aos representantes comerciais:</p> <p>Art. 44. Parágrafo único: Prescreve em cinco anos a ação do representante comercial para pleitear a retribuição que lhe é devida e os demais direitos que lhe são garantidos por esta lei. A Lei nº 4.886/65 determina a prescrição em cinco anos para a ação do representante comercial preservando toda a retribuição que lhe é devida e os demais direitos. O projeto busca equiparar a prescrição do representante comercial a prescrição trabalhista disposta na CLT. Desse modo, o PL, em mais um ponto, busca reduzir o valor a ser recebido pelo representante comercial. É importante recordar que o representante comercial não recebe férias, 13º salário, FGTS etc.</p>
<p>O Projeto prevê:</p> <p>Revogam-se o §3º, 5º e 7º do art. 32 da Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965.</p>	<p>A Lei nº 4.886/65 garante aos representantes comerciais:</p> <p>Art. 32 § 3º É facultado ao representante comercial emitir títulos de créditos para cobrança de comissões. § 5º Em caso de rescisão injusta do contrato por parte do representando, a eventual retribuição pendente, gerada por pedidos em carteira ou em fase de execução e recebimento, terá vencimento na data da rescisão. § 7º São vedadas na representação comercial alterações que impliquem, direta ou indiretamente, a diminuição da média dos resultados auferidos pelo representante nos últimos seis meses de vigência.</p>

Sistema Confere / Cores
Desde 1965, defendendo os seus direitos



Confere/Cores em ação na Câmara dos Deputados

A equipe do Escritório de Relações Instrucionais do Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere) e presidentes de Cores participaram de reuniões com parlamentares, no dia 11 de dezembro, na Câmara dos Deputados.

O deputado Kim Kataguirí (DEM-SP), relator do PL nº 5761/2019, após ouvir as demandas da categoria, declarou que solicitará nova Audiência Pública antes de prosseguir com o andamento do PL. Na oportunidade, foram expostos os prejuízos que o novo texto proposto causará aos representantes comerciais e à sociedade. Ficou alinhada uma reunião na sede do Core-SP para início de 2020.

Também merece destaque a ação da deputada, Professora Marcivania (PC do B-AP), presidente da Comissão de Trabalho, de Administração e Serviço Público. A parlamentar intermediou o primeiro contato do Sistema Confere/Cores com o relator do PL e com os deputados Vicentinho (PT-DF), Luiz Carlos Motta (PL-SP), Capitão Augusto (PL-SP), Orlando Silva (PC do B-SP), Samia Bonfim (PSOL-SP) e Capitão Derrite (PP-SP), que alertaram suas assessorias quanto aos pleitos dos representantes comerciais e declararam apoio à categoria.

Deputado catarinense propõe isenção de IPI para representantes comerciais na compra de veículos

O presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa, e o diretor-secretário do Conselho, Carlos Manuel Romani, estiveram reunidos com o deputado federal catarinense, Darcy de Matos (PSD), autor do Projeto de Lei 981/2019, que inclui os representantes comerciais no rol de beneficiários da isenção do Imposto Sobre Produtos Industrializados (IPI) para aquisição de veículos de fabricação nacional com motor até 2.000 cilindradas. No encontro, que aconteceu em Brasília, também estiveram presentes dirigen-

tes de COREs de São Paulo e do Rio Grande do Sul.

Bancada catarinense – Os dirigentes do CORE-SC aproveitaram para pedir apoio aos parlamentares catarinenses na tramitação do PL e foram recebidos pelo senador Jorginho Mello (PR); pelas deputadas federais Caroline de Toni (PSL), Angela Amin (PP) e Carmen Zanotto (PPS); e pelos deputados federais Gilson Marques (NOVO), Daniel Freitas (PSL), Fabio Schiochet (PSL), Ricardo Guidi (PSD) e Coronel Armando (PSL).



Dia Pan-americano do Representante Comercial - 1º de outubro

Reconhecimento à relevância econômica e social do Representante Comercial

“Raiva, quem não tem?”: palestras gratuitas marcaram a data

Florianópolis e Joinville receberam o evento promovido pelo CORE-SC nos dias 1º e 3 de outubro, na Faculdade Senac Florianópolis e no auditório da Associação de Joinville e Região de Pequenas e Médias Empresas (Ajoinpeme). A entrada gratuita para filiados dava direito a um acompanhante e muitos representantes comerciais levaram esposas e maridos.

“Hoje ela veio comigo”, comentou Álvaro Antonio Fortino Júnior, que não perde um evento do Conselho promovido em Florianópolis. Outro freqüentador assíduo das ações do CORE-SC na Capital é Diego da Rosa, que também levou a esposa, Desiree Eloise Quint. Os dois trabalham juntos na Representação Comercial, assim como o casal Sidney Vicente de Araújo Júnior e Giselle Regina Damasco de Araújo, que foi à palestra e é mais um exemplo de parceria na vida e na profissão.

Gerenciamento da raiva – De acordo com o presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa, o assunto é bem apropriado em tempos marcados pela intolerância, tanto na vida profissional como na pessoal. “Já havia assistido a essa palestra e contribuí muito para o aumento da compreensão de nossas emoções e maior consciência do que nos causam”, destacou.

A palestrante Patrícia Santos - consultora, coach e docente em cursos de pós-graduação - explica que gerenciar a raiva é a capacidade de reconhecer emoções e aplicar competências e habilidades para responder de uma maneira saudável e socialmente apropriada. “É um processo que resulta no aumento de nível de energia, relacionamentos fortalecidos, melhora a saúde mental e física e aprimora a auto-estima”. A palestra é fruto de quatro anos de pesquisa e baseada no livro “Raiva, quem não tem?”, de autoria de Patrícia, Isabel Stepanski e Maria Eugênia B. Costa. O livro já foi pauta do programa Encontro com Fátima Bernardes, da Rede Globo, além de outros de abrangência nacional e estadual.



“Gostei bastante. Precisamos nos reciclar sempre e palestras assim fazem refletir e ver melhor o que precisamos mudar.”

Eliane Nery da Silva

“Palestra e conteúdo muito pertinentes.”

Caroline Rocha

“Primeiramente, quero agradecer e parabenizar ao CORE-SC pela iniciativa. Ótima palestra! Tanto o CORE-SC como a palestrante estão de parabéns. Espero poder participar de mais palestras e eventos em Joinville.”

Claudiomar C. Rufatto

“Professora Patrícia Santos foi ótima, dissecando o assunto de forma brilhante e com acuidade de uma excelente didata, além de apresentar profundo conhecimento de causa do conteúdo e muita tranquilidade em sua exposição. Local, dia, horário e organização do evento agradaram. Excelente acolhida e profissionalismo da equipe CORE-SC, além da simpatia de todos os participantes, que pareciam ser amigos entre si, apesar de alguns nem se conhecerem previamente. Conclusão: estamos, todos, de parabéns pela atividade que exercemos e pelo profissionalismo da equipe CORE-SC, em nos brindar com palestras desse nível.”

Hans Kress



Campanha de rádio alcançou cerca de dois milhões de pessoas no estado em um mês de veiculação

A Associação Catarinense de Emisoras de Rádio e Televisão (Acaert), por meio da sua Rede de Notícias (RNA), começou a veicular uma série de reportagens de rádio sobre a Representação Comercial, no dia 30 de setembro. A cada semana, um novo conteúdo jornalístico abordou relevantes aspectos da profissão, sempre destacando a importância da categoria para a economia do País e para a sociedade.

As pautas trataram de temas como a legislação que regulamenta a atividade; atuação das entidades de classe para a manutenção dos direitos assegurados pela lei 4.886/65; Código de Ética; ferramentas digitais para aumentar a produtividade do representante comercial; fiscalização do exercício ilegal da profissão; dentre outros. Para completar a ação, um anúncio institucional foi ao ar em 1º de outubro e veiculou até o fim do mês. “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.

Os links com os áudios das cinco reportagens estão disponíveis na página do CORE-SC no Facebook e nas notícias do site www.coresc.org.br

Números da Campanha

As reportagens foram reproduzidas 208 vezes. Considerando a média de ouvintes das emissoras, por minuto, cerca de 2,7 milhões de pessoas foram impactadas. Por reportagem, a média foi de 531 mil ouvintes alcançados.

- 208 downloads feitos pelas rádios, sendo que todo o conteúdo foi disponibilizado no site da Acaert as 120 rádios de todo o Estado.
- 10 horas e 39 minutos: tempo total de veiculação das reportagens no ar.
- 18 minutos e 53 segundos: tempo total das cinco reportagens.
- Mais de 2 milhões de pessoas impactadas, média de 531 mil por conteúdo.
- 430 reproduções do spot (anúncio de rádio) de 30 segundos em na rede, foram 43 emissoras a veicularem.

Dia Estadual do Representante Comercial foi criado em 2016

Em 9 de dezembro de 1965, a Representação Comercial foi regulamentada com a aprovação da Lei 4.886. Em 2015, quando a legislação completou 50 anos, a categoria foi homenageada com sessão solene na Assembleia Legislativa, por proposição do deputado estadual Rodrigo Minotto. O parlamentar também foi o proponente do projeto de lei que instituiu o Dia Estadual do Representante comercial, sancionado pelo então governador do Estado, Raimundo Colombo, em abril de 2016.



Para marcar a data, os filiados receberam esta homenagem em seus e-mails. O anúncio também foi veiculado no site e nas redes sociais do CORE-SC.

Joaçaba

Palestra gratuita para filiados e café com o presidente

“Liderança inovadora” foi o tema da palestrante Maria Augusta Orofino na noite de 31 de outubro, no Auditório da Unoesc. O evento promovido pelo Rotary do município, com apoio da Universidade e do CORE-SC, ofereceu ingresso gratuito para filiado em dia com a anuidade, mediante doação de 1 kg de alimento não perecível.

Antes da palestra, em uma sala de aula da Unoesc, os re-



presentantes comerciais foram recepcionados pelo presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa, e pelo delegado regional do Conselho, Ruy Nuernberg, para um café e uma conversa. No local foram recolhidas as doações para o Lar das Crianças Frei Bruno.

Jaraguá do Sul

Regimes tributários foram tema de palestra gratuita

Pelo segundo ano consecutivo, o CORE-SC promoveu solenidade de entrega de carteiras e palestra gratuita para filiados em Jaraguá do Sul. No dia 1º de novembro, o contador Helton Muriel Salai, sócio do escritório e responsável pela equipe que atende exclusivamente representantes comerciais, falou



sobre as opções de regimes tributários (Autônomo; Simples Nacional e Lucro Presumido), além de abordar cálculo de impostos, com exemplos e comparativos.

Joinville

Mercos Experience reuniu representantes e representadas

O presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa, participou do Mercos Experience 2019, em setembro, em Joinville. Foram mais de 40 palestras sobre Vendas, Gestão e Marketing. O evento é promovido pela Mercos, startup de Joinville especializada em softwares e aplicativos para a Representação Comercial, com 126 colaboradores. “Somos uma das poucas empresas brasileiras selecionadas para o programa de aceleração do Google no Vale do Silício. E segundo a Pequenas Empresas Grandes Negócios, uma das startups mais promissoras do País”, destaca Rafael Trapp, diretor de Marketing da Mercos.



A assessora de Comunicação e Eventos do CORE-SC, Érica de Almeida Borges, com a representante comercial de Joinville, Janaina Helfenberger Hahn (à esquerda). Mesmo com dois filhos pequenos, ela não perde uma oportunidade de adquirir novos conhecimentos. Formada em Comércio Exterior, chegou a morar cinco anos na China, mas herdou do pai a representada de muitos anos e o amor pela profissão.

Participação em eventos da ADVB/SC

A 21ª edição do Prêmio Empresa Cidadã ADVB/SC homenageou as empresas catarinenses que se destacam em ações de responsabilidade social, na noite de 18 de julho, na Fiesc, em Florianópolis. O presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa, participou da entrega dos prêmios a convite de Delton Batista, presidente da Associação dos Dirigentes de Vendas e Marketing (ADVB/SC).

Já o Top de Marketing e Vendas e Prêmio Antunes Severo 2019, foram realizados, simultaneamente, na noite de 20 de novembro, também na sede da Fiesc.



Agentes fiscais fizeram 9.464 diligências em dez anos de atuação

O primeiro concurso para agente fiscal realizado pelo CORE-SC foi em 2009. A partir da estruturação do setor, as diligências pelo Estado começaram em 2010. Em maio de 2018, foram contratados mais dois funcionários e quase dez anos depois, a equipe está composta por três agentes fiscais: dois lotados na Sede do Conselho, em Florianópolis, e outro na Delegacia Regional de Joaçaba. De acordo com o agente fiscal do CORE-SC, Cezar Niehues Bet, além de levar informações sobre a legislação que regulamenta a profissão, a Prefeituras e contadores, o setor também visita representantes comerciais e orienta empresas, indústrias, distribuidoras e estandes em feiras.

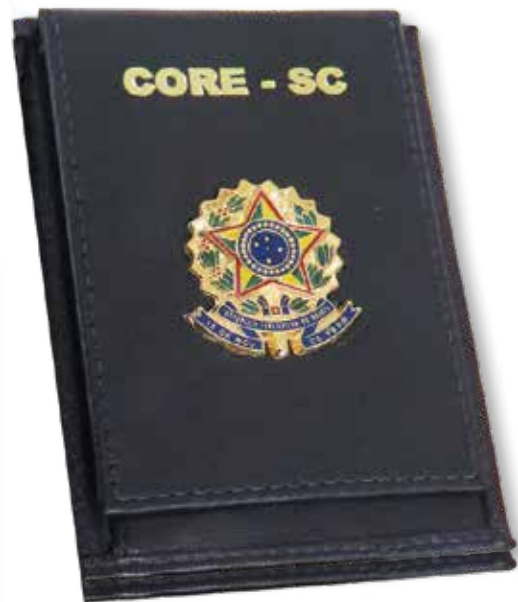
“Verificamos como funciona a área comercial/vendas das empresas: se trabalham com representantes comerciais em Santa Catarina, se exigem registro no Conselho e se cobram, anualmente, o comprovante de regularidade, buscando evitar problemas com ações trabalhistas de vínculo empregatício”, explica Bet. Enquanto 1.690 diligências eram feitas pelo Estado em 2019, a equipe interna seguia dando suporte. O agente fiscal Pedro Cristiano Becker explica, que, a partir das informações levantadas nas diligências, são definidos os encaminhamentos necessários. “Enviamos ofícios para empresas após as visitas, ofícios para representantes comerciais sem registro, além de atendermos dúvidas de representantes comerciais, contadores e representadas, por e-mail, telefone ou pessoalmente”.

Diligências resultam em registros – Todas essas ações convergem para coibir o exercício ilegal da profissão. “Quase todos os dias somos procurados por empresas representadas e pessoas que exercem a atividade sem registro, porque foram notificadas com ofícios da Fiscalização”, enfatiza o presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa.

O trabalho desenvolvido pelo setor pode ser consultado por qualquer cidadão no Portal da Transparência, disponibi-



lizado no site www.coresc.org.br. “As ações estão demonstradas por relatórios, documentos e estatísticas, atualizados constantemente por nossa equipe”, explica o coordenador geral do CORE-SC, Rodrigo Dornbusch de Moura Ferro.



IDENTIFICAÇÃO – Os agentes fiscais do CORE-SC trabalham devidamente identificados com carteira personalizada para facilitar o acesso em empresas, feiras e escritórios de Representação Comercial e de contabilidade.

Dez anos em números	
Diligências	9.464
Empresas	5.498
Contadores	2.335
Municípios	582
Representantes comerciais	1.049
Ofícios enviados	9.661
Números 2019	
Diligências	1.690
Empresas	941
Contadores	302
Municípios	88
Representantes comerciais	359
Ofícios enviados	3.503

Encontro para aprimoramento do Manual de Fiscalização

CORE-SC compartilhou atuação do setor com outros estados

O Encontro para aprimoramento do Manual de Fiscalização dos COREs foi promovido pelo Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere), nos dias 8 e 9 de julho, no Rio de Janeiro. O evento reuniu diretores e funcionários de Conselhos da categoria que falaram sobre suas experiências e trocaram informações. “Trouxemos números e estatísticas que demonstram nossa atuação e falamos sobre as ferramentas e rotinas que utilizamos”, explicou o agente fiscal do CORE-SC, Cezar Niehues Bet.

Para apresentar o trabalho desenvolvido em Santa Catarina, também foram ao encontro, o coordenador geral, Rodrigo Dornbusch de Moura Ferro; o procurador jurídico, Eduardo Roberto Vieira; e o presidente João Pedro da Silva Rosa. “Temos fiscalização externa permanente, com diligências em empresas que contratam profissionais da categoria, contadores, prefeituras, representantes comerciais, feiras, entre outras estratégias de trabalho”, destacou o presidente do CORE-SC. Na avaliação



de João Pedro da Silva Rosa, eventos assim muito contribuem para que todos os estados tenham uma fiscalização forte e atuante.

Para o presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, o Manual de Fiscalização é um instrumento que relaciona as ações voltadas aos parâmetros qualificados de fiscalização, enquadramentos e modelos utilizados pelo quadro de fiscais do Sistema Confere/Cores. “Todo manual necessita de revisão e atualização permanentes, com a

incorporação de novos procedimentos e instrumentos”, concluiu Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere.

VÍDEOCONFERÊNCIA – O Encontro de Trabalho dos Fiscais do Sistema Confere/Cores aconteceu na manhã de 9 de outubro. O agente fiscal do CORE-SC, Cezar Niehues Bet, apresentou todas as ações realizadas pelo setor em Santa Catarina e esclareceu dúvidas de outros COREs.

Novo presidente da Jucesc recebe visita do CORE-SC

Objetivo é compartilhar informações

O setor de Fiscalização conta com o auxílio de ferramentas, convênios e parcerias com empresas públicas e privadas. Em outubro, o novo presidente da Junta Comercial do Estado de Santa Catarina, Juliano Chiodelli, recebeu o presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa. O objetivo do encontro que aconteceu na sede da JUCESC, em Florianópolis, é compartilhar informações para contribuir com o trabalho de Fiscalização do CORE-SC. Foram realizadas tratativas para futuras parcerias e convênios que possam facilitar e simplificar a abertura de empresas do segmento representado pelo Conselho



profissional.

De acordo com Chiodelli, desburocratizar e simplificar a vida dos empreendedores é um dos objetivos principais da

atual gestão estadual. O presidente da Jucesc busca ajustar passos congruentes com todas as entidades setoriais de Santa Catarina para um desenvolvimento célere e seguro.

Também participaram da reunião o coordenador geral do CORE-SC, Rodrigo Dornbusch de Moura Ferro, e o agente fiscal do Conselho,

Cezar Niehues Bet, além do diretor administrativo, Diego Holler, e do procurador Marcello José Garcia Costa Filho, ambos da Jucesc.

Workshop “Neurovendas: soluções inteligentes para vender mais” – 3º Ano



Os conceitos do Neuromarketing aplicados à área da Representação Comercial foram tema do consultor e professor do Senac, Rodrigo Lisboa, em mais oito edições do workshop Neurovendas: soluções inteligentes para vender mais. Em 2019, o curso abordou importantes etapas de uma venda: Objeções e Fechamento. O evento gratuito para filiados foi promovido pelo CORE-SC nas unidades do Senac em Florianópolis, Criciúma, Lages, Chapecó, Blumenau e Rio do Sul. Em Itajaí e Joinville, aconteceu nos auditórios da Delegacias Regionais do Conselho. Nos últimos três

anos, Rodrigo Lisboa ministrou as duas etapas do curso para 19 turmas, com o objetivo de gerar valores humanizados no processo de venda para alavancar relacionamentos duradouros, por meio da comunicação assertiva. “Trabalhamos na aplicação dos princípios da Neurociência para influenciar clientes no processo de compra”, destaca. O workshop 2020 terá novo tema e novo professor, em mais oito edições, nas cidades de Florianópolis, Joinville, Criciúma, Chapecó, Blumenau, Itajaí e Rio do Sul. São Miguel do Oeste receberá o evento pela primeira vez.

O roteiro de vendas na prática foi tema de oficinas em grupo



Itajaí



Blumenau



O casal de Lages, Alcides e Sílvia, ambos com 79 anos, tem 50 de experiência em vendas, sendo 40 de Representação Comercial. “Comecei andando de jipe pelas estradas de terra no estado”, contou Alcides aos colegas. Ele viaja e a esposa dá todo suporte do escritório de casa. “Hoje 90% dos contatos dos clientes são feitos pela internet”, destaca Sílvia. Em 2015, o casal esteve entre os filiados ao CORE-SC homenageados pela Câmara de Vereadores de Lages, em sessão solene promovida em alusão aos 50 anos da lei que regulamenta a profissão.



Daniel Nunes da Maia e Diego Bergmann da Maia, pai e filho, na turma de Joinville.



“Estamos unindo a experiência da chamada velha escola de vendas com as novidades que surgem na área”. Cassiano Luiz Michels com os pais, Lucilene Michels e Carlos Elmar Michels, na turma de Joinville.



Equipe de uma grande Metalúrgica de Rio do Sul



Morador de Presidente Getúlio, Diego Odorizzi é engenheiro civil, mas trocou sua área de formação pela Representação Comercial. Ele conta com o apoio da esposa Karin C. Keuncke. A parceria profissional começa em casa, também, para Gabriel José Massoni de Andrade, de Rio do Sul. Representante comercial há sete anos, tem a colaboração da esposa Marisa Lopes Queiroz Andrade.

Fidelizados



Os representantes comerciais de Lages, Edison e Éverton, participaram do workshop Neurovendas em 2018 e gostaram tanto que voltaram em 2019 para nova etapa. Edison contou aos colegas como está aplicando o conhecimento adquirido ano passado. “Estou usando com sucesso uma das estratégias de abordagem sugeridas.”



Priscila Cecchin, Vanessa Telles, Raphaela Pereira e Cristina A. Travaglin Silva atuam em uma distribuidora de Itajaí. Raphaela estava na primeira edição em 2018. Na segunda etapa veio acompanhada de três colegas da equipe.



Kamila Locatelli e Kelvin Somara Simon (à direita) representam uma Fundação de Criciúma e estavam na primeira edição. Em 2019, trouxeram mais dois colegas da equipe.



Representantes comerciais que participaram das duas edições do workshop em Criciúma.



Nilso Visoli, Edineia Gawski e Ricardo Padilha de Matos gostaram tanto da primeira edição em Chapecó, que não tiveram dúvidas em participar da segunda.



Flávio, Álvaro, Diego e Jean Claude Viezzer participaram das três edições promovidas em Florianópolis, desde 2017. “Toda edição que participei, comecei a colocar em prática algum conhecimento adquirido”, contou Flávio Pinheiro Marques. “Rodrigo, muito obrigado pelos ensinamentos e sabedoria. Você sempre se superando e nos surpreendendo. Continue sempre visual e reptiliano, amigo!”, destacou Álvaro Antonio Fortino Júnior. Estão de parabéns! Muito obrigado! Gás renovado!, avaliou Diego da Rosa.



Representantes comerciais que participaram das duas edições em Itajaí.

Representantes comerciais que participaram das duas edições em Blumenau.

SUPER APROVADO!

“Gostei muito. Parabéns pela iniciativa e pelo curso, foi além do esperado. A organização estava muito boa.”
Gabriel de Paulo Gonçalves Moraes, Florianópolis.

“Quem quer crescer na profissão precisa investir em capacitação e novos conhecimentos. Eu não poderia perder essa oportunidade”.
Luciano Theurer, de Mafra, foi a Joinville especialmente para o workshop. Ele cursa Administração de Empresas.

“Nota 10 para o curso. Vocês estão de parabéns!”
Juliana de Souza Vieira, Florianópolis.

“O treinamento e toda a organização do evento ficaram bem acima das expectativas. O palestrante é muito bom, possui muito conhecimento em vendas e tem ótimo preparo, tanto que falta tempo diante da relevância do tema. Estava tudo ótimo! Obrigada, mais uma vez, pelo convite.”
Luiz Antônio Schmidt, de Jaraguá do Sul, pós-graduado em Vendas e Marketing.

“Não poderia perder um curso desse nível, com um tema tão interessante, e ainda gratuito.”
Janaina Helfenberger Hahn, representante comercial de Cantão, que, mesmo amamentando a filha de três meses, não deixou de participar.

CORE-SC EM MOVIMENTO

Rumo à 40ª edição em 2020

Posto avançado do CORE-SC, instalado em unidades do Senac, disponibiliza principais serviços e informações sobre a profissão.

Há sete anos, o CORE-SC em Movimento vem cumprindo seu objetivo: aproximar mais o Conselho dos representantes comerciais e sociedade em geral, em cidades que não são próximas da sede, em Florianópolis, e das oito Delegacias Regionais instaladas no Estado.

Durante dois dias, um posto avançado fica à disposição na Faculdade Senac do município, oferecendo serviços como realização de novos registros, atualização de carteiras, informações sobre a Legislação que regulamenta a profissão, negociação de débitos administrativos e judiciais e solenidade de entrega de carteiras.

Foram cinco edições em 2019: uma em Canoinhas e mais quatro em Rio do Sul e São Miguel do Oeste - uma em cada cidade, por semestre. As mesmas cidades serão contempladas em 2020.

Entre os serviços oferecidos pelo CORE-SC em Movimento está o atendimento para informações sobre a legislação que regulamenta a profissão. São esclarecidas dúvidas sobre contrato, rescisão, indenização, comissões, além, de negociação de dívida ativa e parcelamentos.



O representante comercial Josemar de Oliveira recebeu sua carteira renovada em São Miguel do Oeste.



O representante comercial Rudolpho Schmidberger aproveitou o CORE-SC em Movimento em Canoinhas para providenciar seu registro pessoa jurídica.



Identidade profissional

A solenidade de entrega de carteiras do CORE-SC é sempre promovida no encerramento do evento. Os novos representantes comerciais são recebidos por dirigentes do Conselho e grandes parceiros regionais, como o presidente do Sindilojas Canoinhas e vice-presidente da Fecomércio/SC - Região Norte, Carlos Roberto Búrigo, que prestigia o CORE-SC em Movimento no município.

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

EM FAMÍLIA - A Representação Comercial é uma atividade que, muitas vezes, costuma ser exercida em família. O representante comercial Sandro Nei Padilha veio ao evento com a esposa Thaise para esclarecer algumas dúvidas com o assessor jurídico do CORE-SC, Eduardo Roberto Vieira.



Atendimento é dirigido a filiados, indústrias, contadores, além da população em geral, sempre com foco na atividade.

A representante comercial Gislane Aparecida de Oliveira recebeu sua carteira do CORE-SC em solenidade realizada em uma das edições anteriores do evento. Desta vez, ela veio buscar informações sobre seu registro e seu marido aproveitou a oportunidade para fazer seu registro e também ingressar na profissão. “Como já sabemos que o CORE vem todo ano para cá, consultamos a agenda de eventos no site do Conselho

e descobrimos que seria agora em abril, evitando que fossemos até Joinville, o que foi ótimo”, avaliou Alexandre Cherem Côrte Pereira.

O representante comercial José de Jesus Leandro Gonçalves trouxe o filho Leonardo Kruger Leandro Gonçalves para fazer o registro no CORE-SC. Os dois vão trabalhar juntos para a mesma empresa.

Parceria com sindicatos regionais de contadores

Djeison Eger, morador de Rio do Sul, foi comunicado sobre o CORE-SC em Movimento pelo escritório de contabilidade que abriu sua empresa. “Alguns colegas da representada precisaram ir até Blumenau fazer o registro”, contou. Catiucia Antunes Girardi também aguardou a chegada do posto avançado do na cidade do Alto Vale para fazer seu registro. “O contador me avisou, assim que recebeu um e-mail comunicando que o Conselho estaria aqui.”

Ana Patrícia B. Reis e Moisés dos Santos são casados e parceiros na Representação Comercial. O casal veio de Agrolândia

para fazer o registro no CORE-SC em Movimento, depois de receber o aviso do contador.

“Esse movimento do CORE-SC facilita e muito nosso trabalho”, avalia Daniela Sommerfeld, da Contabilidade Djazil, coordenadora das reuniões do Departamento Societário do Sindicato dos Contabilistas do Alto Vale do Itajaí (Sindicont).

Em São Miguel do Oeste, o contador Emerson Alexandre Pierezan, que tem clientes na atividade de Representação Comercial, foi informado do evento pelo Sindicont SMO. “Aproveitei para buscar mais informações sobre registro”.

FISCALIZAÇÃO – Na semana do evento, tem sempre um agente fiscal trabalhando na região. “Muito importante essa fiscalização do CORE-SC pelo Estado”, avaliou o representante comercial Mário Luís do Nascimento, de Canoinhas.



Na mídia

As duas edições do CORE-SC em Movimento Rio do Sul foram destaque no jornal Diário do Alto Vale. Em São Miguel do Oeste, o evento rendeu matéria no site do grupo WH3 e foi pauta de reportagem na 103 FM, que faz parte da rede.

O presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa, foi entrevistado, ao vivo, pelo jornalista Edinei Wassoaski, da 98 FM de Canoinhas. O evento e a atuação do Conselho também foram destaque durante uma semana no Portal de notícias JMais e no site do jornal Correio do Norte.

De acordo com a assessora de Comunicação e Eventos do CORE-SC, Érica de Almeida Borges, a estratégia de divulgação inclui anúncios nos jornais e portais de notícias locais com maior abrangência. “Contamos, também, com mídia espontânea que resulta das ações de assessoria de imprensa.” A jornalista destaca, ainda, que o calendário de eventos do Conselho é amplamente divulgado nos canais de comunicação do CORE-SC: site www.coresc.org.br e nas redes sociais.



Chapecó: mais espaço e conforto no mesmo endereço

O endereço da Delegacia Regional do CORE-SC em Chapecó continua o mesmo, mas a mudança de sala trouxe mais espaço e conforto aos representantes comerciais da região. Além de uma área reservada para atendimento jurídico e reuniões, a Regional ganhou novos móveis e identidade visual. “Agora, também, temos um acesso independente, bem em frente à entrada de pedestres do Condomínio Cesec, que conta com amplo estaciona-

mento gratuito, salão de eventos e auditório, onde realizamos as solenidades de entrega de carteiras”, avaliou a funcionária responsável pela Delegacia Regional do CORE-SC em Chapecó, Lúcia Carla Somacal Berta.

O assessor jurídico do Conselho, Eduardo Roberto Vieira, atendeu no local e aprovou o novo espaço. “Anterior-



mente, solicitávamos o auditório para atendimento jurídico, o que não é mais necessário”, destacou.

Informações sobre a legislação que regulamenta a profissão

Dúvidas sobre contrato, comissão, indenização e outros aspectos da legislação que regulamenta a atividade de Representação Comercial podem ser esclarecidas pelo procurador jurídico do CORE-SC, Eduardo Roberto Vieira, pessoalmente, por telefone e por e-mail.

Lotado na Sede do Conselho, em Florianópolis, o advogado também atende nas oito Delegacias Regionais. As datas de



Atendimento na Delegacia Regional de Blumenau em agosto.

atendimento são divulgadas antecipadamente aos filiados de cada região, que devem agendar horário com as Regionais. O procurador jurídico do CORE-SC também fica à disposição de representantes comerciais, representadas, contadores e sociedade em geral, em todas as edições do CORE-SC em Movimento. “A maioria das consultas é motivada por dúvidas sobre contrato”, informa Eduardo Roberto Vieira.

Parceria com a GM: desconto para representante comercial em carro zero km

O benefício é válido para filiados ao CORE-SC “Pessoa Jurídica”, condição determinada pela montadora GM. A tabela mensal de descontos é publicada nas notícias da página inicial do site www.coresc.org.br e encontrada em todas as concessionárias Chevrolet do estado. Alguns modelos chegam a apresentar 26% de desconto.

Para usufruir da parceria, basta apresentar à 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 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 não poderão ser revendidos/transfêridos antes de 6 meses a partir da data de emissão da nota fiscal, caso contrário, o filiado fica impedido de usufruir dos descontos e de futuras compras de veículos através da modalidade de faturamento direto de fábrica.

▼ IDENTIDADE PROFISSIONAL

Mais de 15 mil representantes participaram das solenidades de entrega de carteiras

Conscientizar quanto à importância da profissão e valorizar o exercício da atividade, além de informar aos novos profissionais tudo sobre a atuação do Conselho, são os objetivos das solenidades de entrega de carteiras, promovidas pelo CORE-SC desde 2006, nas suas oito Delegacias Regionais. Desde 2013, as solenidades passaram a ser realizadas também nas edições do CORE-SC em Movimento. O calendário das solenidades é disponibilizado no site do Conselho: www.coresc.org.br, no link “Agenda”.

Em 13 anos de solenidades, 15.770 representantes comerciais receberam a carteira. Entre eles, Hans Ulrich Roland Hellmuth Kress, que, aos 90 anos, participou da solenidade promovida em novembro pela



Delegacia Regional de Joinville. “Há uns 40 anos já fui do CORE”, conta o blumenauense radicado em Joinville. Com 58 anos de experiência em Comércio Exterior, ele está “abrindo mais um mercado”, como ele mesmo define. Representará quatro empresas de Itá, no Oeste Catarinense, que plantam,



colhem e transformam mirtilo em geleias, chás e outros itens. A região de Hans é o Norte do Estado, além da missão de abrir o mercado europeu para os produtos, já que ele segue fazendo consultorias na área do Comércio Exterior. “Não gosto de profissões encaixotadas, que limitam”, explica ele, cheio de



Assim que fez seu registro no CORE-SC, Hans começou a participar dos eventos oferecidos pelo Conselho. Na palestra alusiva ao Dia Pan-americano do Representante Comercial, «Raiva, quem não tem?», promovida pelo CORE-SC em Joinville, em um breve depoimento, contou como lida com as emoções no trabalho e na vida.

vida. Depois de três casamentos, dois filhos, três netos e três bisnetos, ele ainda tem planos na vida pessoal, também. “Estou indo para o quarto casamento”, revela, com um sorriso no rosto. Conheça mais um pouco da bela e produtiva trajetória profissional de Hans, na próxima página.

Hans Kress

Aos 90 anos, o consultor de Comércio Internacional quer abrir novos mercados como representante comercial

Um belo acervo de objetos oriundos dos 131 países visitados está distribuído por toda a casa do consultor de Comércio Internacional e representante comercial, Hans Ulrich Roland Hellmuth Kress, em Joinville. As fantásticas viagens de negócios são relatadas no livro “Hans Kress - Fascinante viagem pelo mundo”, no qual o escritor joinvillense, Wilson Gelbcke, conta a rica trajetória profissional em diferentes nações.

A fluência em idiomas como alemão, inglês, francês e espanhol não demonstram apenas que ele viajou muito pelos continentes, mas que também sempre foi muito dedicado aos estudos, tanto que chegou a ser professor universitário. Mestre em Relações Internacionais, é pós-graduado em Comércio Exterior, Docência de Ensino Superior e Marketing. É graduado em Direito, Administração de Empresas, Economia, Línguas Anglo-germânicas e Licenciatura em Línguas Anglo-germânicas. Para Hans, a ética é a base de sua conduta no trabalho. Confiança, honestidade, fidelidade e pontualidade são atributos essenciais. “No representante comercial é depositada a mais absoluta confiança, tanto da empresa que ele representa, quanto do cliente que quer adquirir seus produtos e serviços”, avalia Kress.



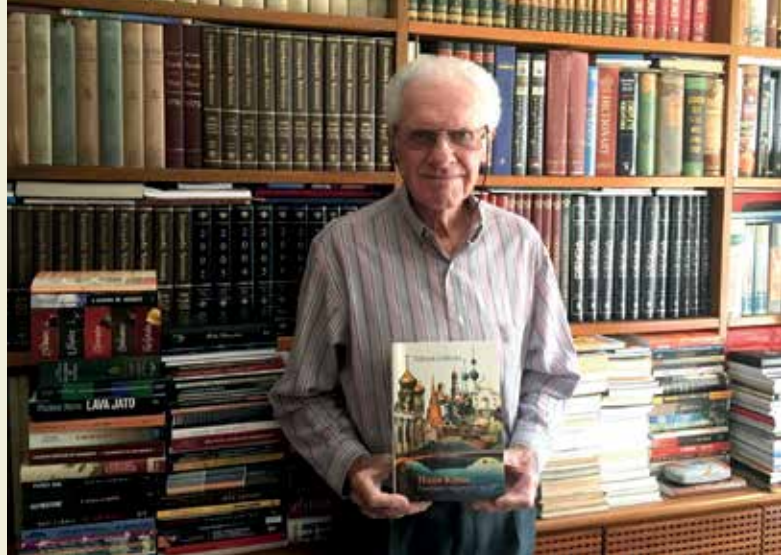
Decolando para o mundo

O tempo na Panair como comissário de bordo foi de crescimento pessoal e preparação para o mundo dos negócios. O primeiro voo de Hans foi num DC3, em 26 de janeiro de 1956. Em 8 de fevereiro de 1957, Hans fazia seu primeiro voo internacional.

Aventuras pelos continentes

Após negociações em Damasco, Hans visitou as ruínas da cidade-oásis de Palmira, fundada no século II a.C. Foram viagens de negócios por países e ilhas do Oriente Médio, África, Ásia, Oceania, Europa e Américas. Em 1966, o presidente Castelo Branco o nomeou tesoureiro da primeira missão econômica do Brasil no Oriente Médio.

Na década de 70, quando trabalhava na Consul, visitou Nigéria e Gana para avaliar as condições dos dois países que queriam receber linhas de montagem de refrigeradores e condicionadores de ar. Comeu formiga e cuscuz com as mãos de um pote coletivo. Na Nigéria,



era o único branco hospedado no hotel. “Não podia sair sozinho após às 20h, só acompanhado”. Do Zaire para o Congo, era o único branco no navio. No Kuwait, durante uma negociação, o cliente pediu licença para rezar, como manda a tradição religiosa local, e fechou a loja ao meio dia. “Fiquei esperando debaixo de uma marquise, fazia um calor de 60 graus”, lembra.

O que dizem grandes empresários e políticos

Desde 1961, Hans vem abrindo mercados para importantes empresas catarinenses mundo afora. “É uma pessoa verdadeiramente instigante, estudiosa e culta. Há muito nos conhecemos e nos encontramos em muitas feiras internacionais ou em viagens de negócios, das quais participei pela WEG e Marisol”, disse Vicente Donini, presidente do Conselho da Marisol.

Para o ex-presidente da Fundação Tupy, Raul Schmidt, Hans procurou, intensamente, abrir seu leque de conhecimentos e deixar marcas históricas na



venda de um produto. Como aconteceu com as conexões Tupy, na década de 60, ao enfrentar fortes concorrentes pelo mundo. Trabalhou para outras empresas como Consul, Singer, Docol, Carrocerias Nielson, Metalúrgica Duque e Minâncora.

O Diplomata Roberto Colin destaca, que, com seu trabalho desbravador, Hans abriu mercados lá fora e deu sua contribuição para que o Brasil se tornasse o global trader que é hoje. “Eu servia em Moscou, no início dos anos 90, quando aquele país começava a se abrir para o mundo. Quem foi o primeiro brasileiro a aparecer por lá? Foi quando nos conhecemos. Nunca mais perdemos o contato e até hoje somos bons amigos”.

No setor público, atuou no Governo do Estado como assessor de Comércio Exterior na Secretaria da Indústria e Comércio e consultor de Economia Internacional nas Secretarias de Desenvolvimento Econômico e Integração ao Mercosul e da Articulação Internacional.

“Como governador, tive o prazer de sua companhia numa de minhas missões ao exterior, em 2003, com vistas à captação de investimentos e à exposição de nossas belezas como destino turístico. Uma presença ao mesmo tempo marcante e discreta, que sabia cativar sem fazer esforço, entremeando descontração com objetividade, simpatia e profissionalismo. Enfim, um craque! Suas recordações não são mero desfrute de um passado idílico, mas uma verdadeira aula de doutorado em Comércio Exterior”, escreveu o então senador da República, Luiz Henrique da Silveira, no prefácio do livro que conta a história de Hans Kress.

Balcão de Oportunidades

Pesquisa avalia ferramenta gratuita com ofertas de representadas

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.

Entre os dias 11 de outubro e 3 de dezembro, os 998 usuários que acessaram o Balcão de Oportunidades no site www.coresc.org.br, responderam uma rápida pesquisa com o objetivo de avaliar e aprimorar a ferramenta, que foi definida como “ótima”, por 796 usuários.



Daniel José Chiarelli, morador de Rio do Sul, conseguiu uma representada pelo Balcão de Oportunidades. “Um amigo me indicou e graças ao Conselho consegui este trabalho. Meu pai e minha irmã são contadores e me avisaram do posto avançado no Senac e aproveitei para fazer meu registro”, contou ao presidente do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa, no CORE-SC em Movimento Rio do Sul, promovido em novembro.



Já utilizou a ferramenta?

Sim	529
Não	469

Avaliação

Ótima	796
Boa	160
Regular	40
Ruim	2

Campeão de acessos

O Balcão de Oportunidades é o link mais acessado do novo portal do CORE-SC, no ar desde 20 de dezembro de 2018. Em janeiro, o site teve seu maior índice de acessos de 2019: 85.470 visualizações da página, sendo que 46.888 visitaram o Balcão de Oportunidades. Em abril, segundo pico de acesso do ano, foram 84.106 visualizações e 53.359 visitas à ferramenta de ofertas de Representação Comercial.

O que os usuários dizem

Ótimo canal de interação entre representantes e empresas, traz facilidades no encontro de vagas disponíveis em cada segmento e região.

É uma ferramenta muito boa, pois todas as indústrias que estão cadastradas, pelo menos com as quais tive contato, foram receptivas e idôneas.

Portal é de fácil navegação e com todas as informações necessárias para contatar as empresas.

Todos os conteúdos são de alta relevância para todos os setores e é possível pesquisar a área desejada. Parabéns.

Muito boa, através dessa ferramenta tive acesso a boas oportunidades de trabalho.

Já consegui duas representadas com essa ferramenta.

Ferramenta de fácil acesso e com um retorno maravilhoso.

Sempre obtive ótimas oportunidades. Parabéns aos criadores.

Sempre pesquisando novas representadas.

Consegui uma representação pelo Balcão de Oportunidades.

Muitas oportunidades, e confiáveis.

Já consegui representada aqui.

Ótimo. Acompanho semanalmente à procura de novas oportunidades.

Consegui uma ótima oportunidade.

Sempre encontrei o que busco, parabéns.

Achei o que precisava sempre, tanto na procura como no anúncio.

Muito boa, disponibiliza aos representantes as oportunidades do mercado e regiões.

Muito boa. Muitas ofertas num só lugar.

Ótima forma de busca. Ajuda a se enquadrar no mercado como representante. Obrigado.

Ágil e traz resultado.

Praticidade e indiretamente é uma ferramenta de cunho social.

Muito boa. Sempre olho e me atualizo toda semana.

Já fiz entrevistas.



Curta a fanpage oficial do CORE-SC no Facebook

