



# revista CORE<sup>®</sup>

Ano 6 | Nº 7

2º SEMESTRE DE 2012

www.coresc.org.br

CONSELHO REGIONAL DOS  
REPRESENTANTES COMERCIAIS  
DO ESTADO DE SANTA CATARINA

**4º Congresso Brasileiro de Representantes Comerciais**  
**13º Encontro Catarinense de Representantes Comerciais**  
21 e 22 de setembro de 2012  
Centrosul - Florianópolis/SC

## Show do Coral Criança Feliz

Música, dança e interpretação. Assim é o espetáculo do Coral Criança Feliz, de Criciúma. São 17 anos de história e dezenas de shows em eventos como o Festival Internacional de Dança de Joinville, além de abrir shows nacionais de Ana Carolina, Daniela Mercury, Daniel, Rita Lee, Roberto Carlos.



## Representantes comerciais de 12 estados já estão inscritos

Painel "Profissão em Debate"

Explicação sobre temas relacionados ao exercício da profissão



Gerd Edgar Baumer, membro do Conselho Diretivo da WEG S.A, de Jaraguá do Sul /SC



Edvaldo Ângelo, diretor presidente da Metalúrgica Metisa, de Timbó/SC



Denílson Donizete Lourenço de Paula é advogado pós-graduado em Direito Empresarial.



José Luiz da Silva é contabilista e professor, mestre em Controladoria e Contabilidade

José Luiz Tejon Megido: eleito o melhor palestrante do país em 2011 pelo Jornal O Estado de São Paulo



Inscrições e informações:  
[www.coresc.org.br](http://www.coresc.org.br)  
Fone: (48) 3224-0379  
[core@coresc.org.br](mailto:core@coresc.org.br)

### REALIZAÇÃO



CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS DO ESTADO DE SANTA CATARINA



SIRECOM  
SINDICATO DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS DE BLUMENAU E REGIÃO



SINDRECOM  
Sindicato dos Representantes Comerciais de Representação  
Com. dos Rep. Com. Autônomos

## 4º Congresso Brasileiro: evento debaterá temas relevantes para a categoria

Está tudo pronto para o 4º Congresso Brasileiro de Representantes Comerciais, que será promovido em Santa Catarina pela primeira vez, paralelamente, ao 13º Encontro Catarinense de Representantes Comerciais. Desde o início do 2011, estamos trabalhando na organização deste evento que debaterá temas muito importantes para a categoria, abordando diferentes aspectos inerentes ao exercício da profissão, como a legislação que regula a atividade, a gestão de empresas de Representação Comercial, o relacionamento entre representante e representada, além de



uma palestra de encerramento pontuada por lições de Marketing, Vendas e Motivação. E para completar, há também espaço para confraternização e troca de experiências.

Representantes comerciais de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo, Tocantins, Ceará, Sergipe, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Rio Grande do Sul e Paraná já garantiram suas inscrições no evento. Participe você também, representante comercial catarinense!

Grande abraço e até lá!

**Flávio Flores Lopes**, presidente do CORE-SC.

## Deputado quer incluir todas as micro e pequenas empresas no Supersimples

O deputado Guilherme Campos (PSD-SP) defendeu que o Simples Nacional ou Supersimples atenda a todas as micro e pequenas empresas, com um índice de cobrança único, baseado no faturamento, independentemente do ramo de atuação. O tema foi abordado em audiência pública da Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio da Câmara dos Deputados, no dia 11 de julho, em Brasília. Campos informou que a Frente Parlamentar Mista da Micro e Pequena Empresa prepara um projeto de lei complementar para ampliar o número de possíveis participantes do regime. "Tenho um mantra: para se enquadrar na lei basta ser empresa, independente da atividade", disse o parlamentar.

Atualmente, Lei Complementar 123/06, que criou o Supersimples, exclui algumas atividades desse sistema simplificado de tributação, como empresas de transporte interestadual, de arquitetura, consultórios médicos e odontológicos, fisioterapeutas, corretoras de seguros e de imóveis, academias de ginástica e representantes comerciais.

Podem recolher tributos pelo Supersimples as microempresas com receita bruta anual de até R\$ 360 mil e as pequenas que faturem até R\$ 3,6 milhões por ano – desde que não estejam na relação de vedações, como as que atuam no sistema financeiro, na área de combustíveis, fumos e bebidas alcoólicas. Hoje, tramitam na Câmara 193 propostas para alterar a legislação em vigor.

Segundo Campos, o Supersimples é a reforma tributária que deu certo, pois permitiu ao micro e pequeno empresário existir na formalidade. "A vida é dinâmica e a lei precisa de atualizações", disse. O parlamentar criticou a atuação da Receita Federal ao tentar barrar a inclusão de mais profissionais no regime diferenciado de tributação. "A Receita é um freio de mão em todo o processo", declarou.

Para o deputado Armando Vergílio (PSD-GO), a não inclusão de profissionais e empresas do setor de serviços no Supersimples acontece por inoperância do governo federal. "Se houvesse sensibilidade, teríamos um crescimento muito maior no setor, com ganhos maiores", argumentou.

### ARRECADAÇÃO

Hoje, o regime simplificado de tributação conta com 6,56 milhões de micro e pequenos negócios. Esse número inclui mais de 2,5 milhões de empreendedores individuais (EI), trabalhadores autônomos com renda de, no máximo, R\$ 60 mil por ano em atividades como cabeleireiro, manicure, vendedor de roupas e de cosméticos e fotógrafo.

Em 2007, primeiro ano de vigência do Supersimples, foram arrecadados R\$ 8,3 bilhões. Em 2008, o sistema recolheu R\$ 24,1 bilhões, passando para R\$ 26,8 bilhões, em 2009. No ano seguinte, o valor subiu para mais de R\$ 35,5 bilhões e para R\$ 42,2 bilhões, em 2011.

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

#### Diretoria Executiva

**Presidente:** Flávio Flores Lopes  
**Vice-Presidente:** Orivaldo Besen  
**Secretário:** João Pedro da Silva Rosa  
**Tesoureiro:** Tarcísio da Silva Oliveira

#### Conselho Fiscal

**Titulares**  
 Francisco Gomes de Oliveira - Presidente  
 Ruy Nuernberg  
 Gilberto da Silva  
 Ivo Zanette Júnior  
**Suplentes**

Sérgio Ricardo Mendes Moraes  
 Carlos Antonio Borba  
 Laureci Volpato

Paulo Roberto dos Santos

#### Delegados junto ao Confere

Flávio Flores Lopes

Francisco Gomes de Oliveira

#### Jornalista Responsável

Érica de Almeida Borges

(Registro profissional SC 1111 JP)

#### Projeto gráfico e editoração

Consenso Editora

#### Coordenação

Rodrigo D. de Moura Ferro – CORE/SC

**Tiragem:** 15 mil exemplares

#### CORE-SC

Conselho Regional dos Representantes Comerciais do 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 Daniel Pfaffendorf, 165, bairro Itoupava Seca  
 CEP: 89030-120 - (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 Zózimo José Peixoto, 55,  
 CEP 88.303-011 - (47) 3346-1392  
 E-mail: coreitajai@coresc.org.br

##### Joaçaba

Rua 15 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 Osni João Vieira, 522, Campinas  
 CEP: 88101270 - (48) 3241-0871  
 E-mail: coresaojose@coresc.org.br

#### Horário de atendimento do CORE-SC:

segunda, quarta e sexta-feira, das 8 às 12h e das 13h30min às 17h30min.  
 Terças e quintas das 8 às 12h e das 13h45min às 17h30min



## Audiência pública na Câmara dos Deputados discutiu PL 1439/2007

*Mobilização da categoria contra o Projeto de Lei que propõe alterações na indenização devida por rescisão sem motivo justo, garantiu 1/12 para cálculo de indenizações. Agora o debate se concentra nos prazos para cálculo e reclamações na Justiça.*

O presidente do CORE-SC, Flavio Flores Lopes, o vice presidente, Orivaldo Besen, acompanhados do diretor do Sireflop, Tarcísio da Silva Oliveira, e do presidente do Sirecom Vale Europeu, Paulo Roberto dos Santos, se uniram a outras lideranças da categoria para audiência pública promovida no dia 12 de junho na Câmara dos Deputados, em Brasília. Em pauta, o Projeto de Lei 1439, que propõe alterações no que diz respeito à indenização devida ao representante comercial pela rescisão do contrato sem motivo justo.

Atualmente, a Lei 4.886/65 prevê indenização de, no mínimo, 1/12 do total recebido durante o tempo em que foi exercida a representação. O autor do projeto, deputado Dilceu Sperafico (PP-PR), sugere que o valor mínimo da indenização seja de 1/20 do total recebido nos últimos três anos de vigência contratual. “Depois de inúmeras mobilizações da categoria conseguimos chegar a um consenso com o deputado e hoje

já não discutimos mais a questão do 1/12. Agora estamos debatendo os prazos para cálculo indenizatório e reclamações sobre indenizações na Justiça”, destaca o presidente do CORE-SC, Flavio Flores Lopes.

Hoje a lei prevê indenização referente a todo período contratual e prazo prescricional de 5 anos para postular em juízo eventuais questões. Segundo o presidente do CORE-SC, a categoria cedeu quanto ao prazo prescricional, aceitando os 2 anos, agora o impasse está no prazo para cálculo indenizatório. “Eles estão propondo 5 anos e nós queremos 25 anos”, explica Lopes.

A proposta do deputado Dilceu Sperafico tramita na Comissão de Trabalho, com parecer favorável do relator, deputado Sandro Mabel (PMDB-GO). O debate foi proposto pelo deputado Augusto Coutinho (DEM-PE). Ele argumenta que o projeto prejudica os representantes comerciais. “É consenso nesta comissão o fato de que não se pode decidir sobre a efetiva redução da base de cálculo da indenização –

presente tanto no projeto original quanto no substitutivo do relator – sem antes ouvir a sociedade e seus representantes de classe, pois hoje a lei considera todo o período de vigência da representação, enquanto as propostas pretendem reduzir esse período para considerar apenas os três ou cinco últimos anos, até o limite de dois anos após a extinção do contrato de representação comercial”, disse ele.

Segundo o deputado Dilceu Sperafico, a lei atual iguala o representante comercial ao trabalhador empregado, regido pela Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). Sob o ponto de vista do risco, o representante comercial trabalha como um autêntico empresário. “Não há razão para indenizá-lo da mesma forma que os empregados celetistas”, disse. No entanto, considerando que o representante

é a parte mais fraca no contrato, o deputado entende que ele deve ser indenizado, “mas em termos mais adequados à realidade dos dias de hoje”.

Para o presidente do Conselho Federal dos Representantes Comerciais - Confere, Manoel Affonso Mendes de Farias Mello, trata-se de uma proposta contrária à lei e um retrocesso social. “FGTS, INSS, férias, décimo terceiro, além de outras garantias, nada disso o representante comercial tem. É um contrato barato para o empresário, caso contrário, ele contrataria pela CLT”, disse o presidente do Confere durante sua explanação na audiência. Além dele, também foram convocados para falar em nome da categoria, o presidente do Sindicato dos Representantes Comerciais de Pernambuco e Empresas de Representações de Pernambuco - Sirclope, Severino Nascimento Cunha, e o vice-presidente da Fecomércio/PR, Paulo César Nauaiack. Também expôs seu ponto de vista no debate, o representante da Confederação Nacional da Indústria -CNI, Edésio Reichert.

Saiba tudo que foi discutido na audiência pública sobre o PL 1.439/2007, assistindo ao vídeo disponibilizado pela Câmara dos Deputados na internet, através do link <http://186.202.10.36/wmroot/cache/2012-6-13-13-28-34-994.asf>

## Joaçaba

### “Qual é a Tua Obra?”

Representantes comerciais da região de Joaçaba tiveram a oportunidade de assistir ao renomado palestrante Mário Sérgio Cortella, mediante doação de alimentos ou agasalhos, graças a parceria do CORE-SC e Sindicato Regional das Empresas de Representação Comercial e dos Representantes Comerciais Autônomos - Sindrecom com a Unoesc Joaçaba. O evento foi promovido no auditório da universidade no dia 28 de junho e os donativos foram entregues ao abrigo Frei Bruno.

“Qual é a Tua Obra? Inquietações Propositivas sobre Gestão, Liderança e Ética” foi o tema de Cortella, consultor e conferencista nas áreas da Filosofia, Ciências da Religião, Ética e Responsabilidade Social, Educação e Gestão de Conhecimento. Mestre em Educação, professor titular da PUC-SP e, além de autor de vários livros, escreve artigos em revistas e jornais de circulação nacional e participa de programas de televisão e rádio.



Mário Sérgio Cortella, com o presidente do CORE-SC, Flavio Flores Lopes, o presidente do Sireflop e diretor do CORE-SC, João Pedro da Silva Rosa, e o coordenador geral do Conselho, Rodrigo D. Moura Ferro.



## São José

### Imposto de Renda e Gestão tributária

Imposto de Renda Pessoa Física e Gestão Tributária: o impacto tributário da relação representante e representado foram os temas das palestras gratuitas ministradas pelo contador José Luiz da Silva em 28 de fevereiro e 15 de junho, respectivamente, no auditório da Sindicato dos Representantes Comerciais da Grande Florianópolis – Sireflop, onde também está instalada a Delegacia Regional do CORE-SC.

José Luiz da Silva é mestre em Controladoria e Contabilidade, especialista em Gerência e Qualidade Total nos Serviços Contábeis e professor de graduação e pós-graduação.

## Blumenau

### O poder da autoestima

A palestra motivacional de alta performance foi ministrada pelo especialista em Comunicação Social, Edemilson Amauri Canci, no dia 3 de maio, na sede do Sindicato dos Representantes Comerciais de Blumenau e Região – Sirecom Vale Europeu, onde também está instalada a Delegacia Regional do CORE-SC. O investimento foi R\$ 15,00 ou 2 quilos de alimentos.

A palestra demonstrou como a autoestima é a peça chave para as pessoas se comunicarem e se relacionarem bem com elas mesmas e com o outro. O equilíbrio de corpo, mente, espírito e emoções foi apontado como passaporte para uma vida mais saudável.

Canci é formado em Teologia e Letras, especialista em educação à distância, professor universitário, consultor de empresas, escritor e apresentador de rádio e televisão.



## Chapecó

### Gestão Profissional em Vendas

O workshop foi promovido no dia 31 de março pelo Sindicato do Comércio Varejista de Chapecó – Sicom, em parceria com o CORE-SC e o Sindicato Regional das Empresas de Representação Comercial e dos Representantes Comerciais Autônomos – Sindrecom. Filiados ao Conselho puderam se inscreverem a preços promocionais.

Aplicado pelo Instituto Supra, de Curitiba-PR, com carga horária de seis horas, o workshop proporcionou aos participantes experimentar técnicas que aumentam a capacidade de gerar resultados, capacitando-os a responderem positivamente aos seus objetivos de vendas.



Criciúma

## O poder da Comunicação em Vendas

Psicólogo, comunicólogo, professor e consultor empresarial, Adroaldo Faraco abordou o tema no dia 27 de abril no auditório do Senac. A palestra gratuita foi promovida pelo CORE-SC, Senac Criciúma e Sindicato dos Representantes Comerciais do Sul de Santa Catarina – Siresul.

Como coordenador de RH em empresas de médio e grande portes, Faraco adquiriu experiência em treinamentos, capacitação e formação de equipes. É autor do livro "Administração de Recursos Humanos Completa e Atualizada".

## As Relações Interpessoais na Venda e na Vida na "Modernidade Líquida"

Este foi o tema desenvolvido pela psicóloga Vera Susana Lassance Moreira no dia 15 de junho no auditório do Senac. A palestra gratuita foi promovida pelo CORE-SC, Senac Criciúma e Sindicato dos Representantes Comerciais do Sul de Santa Catarina – Siresul.

Susana tem mestrado em Psicologia e doutorado em Administração de Empresas. Atualmente é consultora e professora em cursos de pós-graduação na área de Gestão de Pessoas.



## Super Vendas 2012 Parceria entre CORE-SC e ADAC proporcionou desconto para filiados

A Associação de Distribuidores e Atacadistas Catarinenses - ADAC promoveu o Super Vendas 2012 no dia 2 de junho, na Marejada, em Itajaí. "Tropa de Elite" foi a palestra âncora, com o ex-capitão do BOPE, Paulo Storani, treinador do elenco do premiado filme brasileiro. "O vendedor Campeão" foi o tema do



O presidente do CORE-SC, Flavio Flores Lopes, recebendo do diretor da ADAC, Amarildo J. da Silva, certificado de patrocinador do evento

professor Heinz. A programação ainda contou com show de humor do Palhaço Biriba, ginástica laboral, entrega de troféus para as equipes que se destacaram e sorteio de carro zero quilômetro.

**DESCONTO** - O delegado regional do CORE-SC para a região de Itajaí, Carlos Antonio Borba, firmou parceria com a ADAC, através de seu presidente, Telmo Sandro Poli, para proporcionar aos filiados do Conselho o mesmo valor de inscrições para associados da ADAC.

## Conheça as vantagens da parceria CORE-SC e TAM

- Descontos nos valores dos bilhetes
- Reserva de passagem aérea por até 48 horas, com preço e lugares inalterados
- Pagamento parcelado com cartão de crédito
- Pontuação no cartão fidelidade de cada passageiro
- Até 5 pessoas na mesma reserva

Confira descontos e efetue compras, acessando o link [www.tam.com.br/vendascorporativas](http://www.tam.com.br/vendascorporativas)

Na página inicial do link do convênio há um manual de acesso. Para facilitar a navegação, siga as instruções abaixo:

- Nome da Corporação: TAM
- Nome do Usuário: Número do registro no CORE-SC (sem zeros, pontos ou letras)
- Senha: CORESC2012

## Importante!

- As taxas de embarque já estão inclusas no valor do bilhete (no site da TAM as taxas só aparecem no final da compra).
- Podem usufruir dos benefícios, filiados em situação regular junto ao CORE-SC. Registros novos ou que foram regularizados recentemente podem ainda não estar no banco de dados da TAM. Neste caso, entre em contato com um dos postos de atendimento do CORE-SC.

## Identidade profissional Solenidades de entrega de carteiras profissionais promovem a valorização da profissão

Conscientizar quanto à importância da profissão e valorizar o exercício da atividade, além de informar aos novos profissionais tudo sobre a atuação do Conselho e dos sindicatos da categoria, são os objetivos das solenidades de carteiras profissionais, promovidas pelo CORE-SC desde o início de 2006 nas oito delegacias regionais do Conselho no estado.

Durante o breve evento, os representantes comerciais têm a oportunidade para esclarecer dúvidas diretamente com os dirigentes de entidades de classe que congregam a categoria e também de conhecer as estruturas disponíveis nas delegacias regionais do CORE-SC e os benefícios oferecidos pelos sindicatos.

"A carteira é documento

de identidade e é entregue apenas mediante participação na solenidade", explica

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



# Delegacia de Itajaí em novo endereço

Desde março, a Delegacia Regional do CORE-SC em Itajaí está em novo endereço: Rua Zózimo José Peixoto, número 55, Centro, bem próximo a sala onde até então funcionava a Delegacia. Na ampla casa de dois andares também está instalado o Sindicato dos Representantes Comerciais de Itajaí e Região – Sirecoi.

Segundo o Delegado Regional do CORE-SC, Carlos Antonio

Borba, com a mudança, os representantes comerciais têm mais espaço e conforto. "As novas instalações oferecem sala com computador e internet, sala de reuniões, auditório e espaço gourmet", destaca Borba.



O Delegado Regional do CORE-SC, Carlos Antonio Borba, recepcionando representantes comerciais no auditório das novas instalações.

## Deixou de exercer a profissão, providencie a baixa do registro

Os representantes comerciais que não exercem mais a profissão devem providenciar a baixa do registro no CORE-SC. Quem não dá baixa em seu registro fica sujeito à cobrança judicial das anuidades, que acumulam a cada ano se o Conselho não for oficialmente informado que o representante deixou de exercer a atividade.

Depois de processo administrativo, o valor devido entra na dívida ativa e em seguida é executado pela Justiça. Para providenciar a baixa do registro, basta procurar um dos postos de atendimento do CORE-SC.

## Concurso público CORE-SC vai contratar funcionário para Regional de Lages

Em virtude do desligamento do funcionário da Regional de Lages, o CORE-SC iniciou em julho processo para realização de concurso público para preenchimento da vaga. O período de inscrições para o concurso foi entre 16 de julho e 17 de agosto, no site [www.coresc.ieses.org](http://www.coresc.ieses.org). As provas serão aplicadas em Lages, no dia 16 de setembro (domingo).

A Delegacia Regional de Lages permanecerá fechada até que o novo funcionário seja contratado. Os outros oito postos de atendimento do CORE-SC instalados no estado continuam atendendo normalmente: Florianópolis, São José, Criciúma, Blumenau, Itajaí, Joinville, Joaçaba e Chapecó.



## Horário de funcionamento da sede e das regionais:

Segundas, quartas e sextas-feiras, das 8h às 12h e das 13h30min às 17h30min.  
Terças e quintas-feiras, das 8h às 12h e das 13h45min às 17h30min.

# Representantes comerciais de 12 esta já garantiram sua participação no eve

## PROGRAMAÇÃO

### SEXTA-FEIRA, 21 de setembro

16h - Abertura da Secretaria do evento

19 - Solenidade de abertura

20h - Show do Coral Criança Feliz

Música, dança e interpretação. Assim é o espetáculo do Coral Criança Feliz, de Criciúma. São 17 anos de história e dezenas de shows em eventos como o Festival Internacional de Dança de Joinville, além de abrir shows nacionais de Ana Carolina, Daniela Mercury, Daniel, Rita Lee, Roberto Carlos.

21h30min - Coquetel oferecido pelo evento

### SÁBADO, 22 de setembro

9h - Painel "Profissão em Debate"

Explicação sobre temas relacionados ao exercício da profissão.



Comercial"

**Denilson Donizete Lourenço de Paula** é advogado pós-graduado em Direito Empresarial e pela Escola da Magistratura de Santa Catarina. Abordará o tema "Aspectos polêmicos da Representação



**José Luiz da Silva** é contabilista e professor, mestre em Controladoria e Contabilidade. Abordará temas relacionados à contabilidade das empresas de representação comercial



12h - Intervalo para almoço (não incluído no valor da inscrição)

14 - Painel "Profissão em Debate"

Explicação sobre aspectos do relacionamento Representada - Representante.



**Gerd Edgar Baumer**, vice-Presidente do Conselho de Administração da WPA Participações e Serviços S.A. (Grupo WEG).



**Edvaldo Ângelo**, engenheiro mecânico, diretor presidente e vice-presidente do Conselho de Administração da METISA Metalúrgica Timboense S.A.

# dos brasileiros ento

16h30 – José Luiz Tejon Megido:

**Eleito o melhor palestrante do país em 2011 pelo Jornal O Estado de São Paulo**

Professor de pós-graduação da FGV/SP, escritor, jornalista e publicitário. Especializou-se em Marketing, New Midia e Vendas na Harvard Business School, Pace University e MIT, nos Estados Unidos, e em Liderança no INSEAD/França. Mestre em Educação, Arte e Cultura pela Universidade Mackenzie e Doutorando em Educação pela Universidad de la Empresa. É autor e co-autor de 27 livros nas áreas de Marketing e Vendas. A força do trabalho de Tejon está na sua capacidade de unir em suas palestras conteúdo consistente, motivação, sensibilidade e gestão para gerar resultados.



**4º Congresso Brasileiro de Representantes Comerciais**

**13º Encontro Catarinense de Representantes Comerciais**

**21 e 22 de setembro de 2012  
Centrosul - Florianópolis/SC**

## Local do evento

Com 15.000 m<sup>2</sup>, o CentroSul é um espaço moderno, versátil e na melhor localização de Florianópolis: apenas 13 km do Aeroporto Internacional Hercílio Luz e 500 metros do Terminal Rodoviário.

**Endereço:** Av. Gustavo Richard, 850, Centro, Florianópolis/SC.

### Estacionamento

Valores cobrados pelo CentroSul\*:

Automóvel	10,00
Moto	5,00
Van	25,00
Ônibus/Caminhão	35,00

\* Valores de permanência no estacionamento, ou seja, para cada acesso.



EDSON PELENC

**HOSPEDAGEM, PASSAGENS AÉREAS, TRASLADOS E TOURS**

**PRIMUNDO**  
VIAGENS E EVENTOS

Site: [www.primundo.com.br/4core/orcamento](http://www.primundo.com.br/4core/orcamento)  
E-mail: [primundofln@primundo.com](mailto:primundofln@primundo.com)  
Fones: (48) 3364-6440 / 3364-6438, com Daniela



**Sorteio de brindes entre os participantes presentes no auditório.**

## REALIZAÇÃO



CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES  
COMERCIAIS DO ESTADO DE SANTA CATARINA



# INSCRIÇÕES

Para Representante Comercial:

**R\$ 50,00**

Acesso total à programação do evento para representante comercial devidamente inscrito e em situação regular junto ao CORE-SC. O representante comercial pode inscrever um acompanhante pagando o mesmo valor de seu ingresso. O valor da inscrição não inclui hospedagem

Para quem não for Representante Comercial:

**R\$ 100,00**

Acesso total à programação do evento. O valor da inscrição não inclui hospedagem.

## Inscrições "on line", pelo site [www.coresc.org.br](http://www.coresc.org.br)

Para efetuar a inscrição é necessário preencher a ficha de inscrição disponível no site [www.coresc.org.br](http://www.coresc.org.br), efetuar o depósito e enviar o comprovante para e-mail [sireflop@sireflop.com.br](mailto:sireflop@sireflop.com.br) ou para o fax (48) 3241-0871, ou ainda entregá-lo em um dos oito postos de atendimento do CORE-SC no estado:

**Florianópolis:** (48) 3224-0379 [core@coresc.org.br](mailto:core@coresc.org.br);

**Itajaí:** (47) 3346-1392 [coreitajai@coresc.org.br](mailto:coreitajai@coresc.org.br);

**Blumenau:** (47) 3340-4710 [coreblumenau@coresc.org.br](mailto:coreblumenau@coresc.org.br);

**Joaçaba:** (49) 3521-1480 [corejoacaba@coresc.org.br](mailto:corejoacaba@coresc.org.br);

**Chapecó:** (49) 3328-3863 [corechapeco@coresc.org.br](mailto:corechapeco@coresc.org.br);

**Joinville:** (47) 3434-4650 [corejoinville@coresc.org.br](mailto:corejoinville@coresc.org.br);

**Criciúma:** (48) 3433-1657 [corecriciuma@coresc.org.br](mailto:corecriciuma@coresc.org.br);

**São José:** (48) 3241-0871 [coresaojose@coresc.org.br](mailto:coresaojose@coresc.org.br)

### INFORMAÇÕES PARA DEPÓSITO



Favorecido:

SIREFLOP- Sindicato dos Representantes  
Comerciais da Grande Florianópolis  
CNPJ 83.901.504/0001-00

Caixa Econômica Federal  
Banco 104 - Agência 1875  
Conta nº 1697-2 - Operação 003

### PATROCÍNIO



# Pesquisa começa a traçar o perfil da categoria no estado

O Instituto de Pesquisa Socioeconômica Aplicada – IPESE, da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC desenvolveu para o CORE-SC pesquisa que representa um ponto de partida para traçar um real perfil sócio-econômico da categoria em Santa Catarina.

O resultado deste trabalho serve para demonstrar a importância do representante comercial para a economia

e também para sensibilizar a classe política no que diz respeito ao atendimento de reivindicações da categoria. Além disso, o Conselho poderá conhecer melhor as necessidades do representante comercial e a partir daí implementar as respectivas ações.

“Os números apontados pela pesquisa são ferramentas importantes para maior valorização da profissão e por



Representantes da equipe do IPESE, composta por professores e técnicos da área de ciências sociais aplicadas, apresentando o resultado da pesquisa na sede do CORE-SC.

isso devem ser difundidos por todos, seja no mercado em que atuam, classe política e sociedade em geral”, destaca o presidente do CORE-SC, Flavio Flores Lopes.



O resultado da pesquisa está disponível no topo da página inicial do portal [www.coresc.org.br](http://www.coresc.org.br)

## Alguns números apontados pela pesquisa



61,19% dos representantes comerciais catarinenses têm entre 30 e 49 anos



94,80% dos representantes comerciais são do sexo masculino



31,49% dos representantes comerciais têm ensino superior completo e 44,03% têm ensino médio completo



## Noticenter fez ampla reportagem sobre a profissão

A pesquisa foi tema de reportagem de capa da edição número 346 do Noticenter, portal de informações e negócios voltado para o mercado catarinense – [www.noticenter.com.br](http://www.noticenter.com.br)

“Pesquisa traça o perfil do representante comercial catarinense. Confira os prós e os contras da carreira” foi o título da ampla reportagem do editor Pedro Machado, publicada no dia 30 de maio.



Curta a página do CORE-SC no Facebook: [www.facebook.com/pages/CORE-SC](http://www.facebook.com/pages/CORE-SC)



## Procurador jurídico do CORE-SC atendeu nas Delegacias Regionais



Atendimento na Delegacia Regional de Joinville

O procurador jurídico do CORE-SC, Eduardo Roberto Vieira, prestou atendimento a representantes comerciais nas oito Delegacias Regionais do Conselho instaladas no estado nos meses de março, maio e agosto. Os filiados de cada região são comunicados antecipadamente pelas Delegacias do Conselho e os interessados podem agendar horários para atendimento. O objetivo é esclarecer dúvidas sobre a Representação Comercial, como contrato, rescisão, indenização, negociação de dívida ativa, baixas, parcelamentos, registros, entre outros.

### Mutirão de audiências conciliatórias em Joinville e Blumenau

Além de prestar atendimento a representantes comerciais nas Delegacias Regionais do CORE-SC em Joinville e Blumenau no mês de março, o procurador jurídico do Conselho, Eduardo Roberto Vieira, também participou de audiências conciliatórias promovidas pela Justiça Federal nos dois municípios. Em Joinville, o mutirão aconteceu nos dias 21, 22 e 23. Já em Blumenau, nos dias 27, 28 e 29.

### Confira a agenda de setembro e outubro

#### Setembro

Dias 11 e 12 – Blumenau

#### Outubro

Dia 02 – Joaçaba

Dia 03 – Lages (agendamento com a Delegacia Regional de Joaçaba)

Dias 09 e 10 – Criciúma



Atendimento na Delegacia Regional de Criciúma

### Audiências de conciliação na Vara Federal de Mafra

A Vara Federal de Mafra promoveu audiências de conciliação em execuções fiscais do CORE-SC no dia 12 de abril. Das 22 audiências agendadas, 17 foram realizadas, totalizando 15 acordos. Os demais profissionais não foram localizados. De acordo com o procurador jurídico do CORE-SC, Eduardo Roberto Vieira, esta ação apresentou 65% de êxito.

## Comissão de representante comercial não pode ser reduzida

A flexibilização do percentual das comissões recebidas pelos representantes comerciais nos casos de fechamento de negócios é ilegal. Com esse entendimento, o Tribunal Superior do Trabalho atendeu o pedido de um representante comercial da Logus-Fer Ferramentaria Ltda. no caso do pagamento de diferenças das comissões sobre os negócios por ele intermediados. O TST reformou decisão do Tribunal Regional do Trabalho da 2ª Região (SP).

No julgamento do recurso, o relator Aloysio Corrêa da Veiga salientou que não havia como reconhecer a legalidade na redução das comissões recebidas, baseando-se no artigo 32, parágrafo 7º, da Lei 4.886/65. A flexibilização em prejuízo dos representantes comerciais é ilegal, devendo ser considerado para o cálculo do pagamento o percentual acertado. A decisão foi unânime.

No caso, o representante comercial buscou na Justiça do Trabalho o direito ao pagamento dos valores relativos a comissão acertada de dez por cento que não haviam sido pagos no percentual acertado pela empresa quando o seu contrato de trabalho se encerrou. Na inicial da ação trabalhista, ele narrou que intermediava negócios no segmento de construção e reforma de ferramentais de corte, dobra e

repuxo, moldes de injeção de termoplásticos e dispositivos em geral. Segundo ele, de comum acordo com a ferramentaria, tinha liberdade para negociar o preço dos produtos com as empresas, a partir de um valor mínimo de repasse dos produtos. No caso de concretização das vendas, teria direito a comissão de dez por cento sobre o preço de venda (preço inicial + impostos).

A 2ª Vara do Trabalho de São Bernardo do Campo (SP) indeferiu as parcelas pedidas pelo representante comercial. Para o juiz de primeiro grau, houve acordo entre as partes para que o percentual da comissão fosse alterado em caso de risco de não concretização do negócio e, neste caso, a redução não poderia considerar este procedimento ilegal. Da mesma forma entendeu a segunda instância, ao observar que a flexibilização do preço e da comissão é prática comum no mercado e, portanto, as diferenças pedidas não eram devidas.

Em seu Recurso de Revista ao TST, o representante sustentou que a redução de ganhos para os representantes comerciais é vedada mesmo nos casos de eventual redução do preço originalmente fixado pela empresa representada. Com informações da assessoria de imprensa do TST.

Fonte: [www.conjur.com.br](http://www.conjur.com.br), 24/04/2012

## Mais de 400 visitas no estado

Entre os meses de janeiro e julho deste ano, o setor de Fiscalização do CORE-SC atuou em 105 municípios catarinenses, totalizando 403 visitas. De acordo com o agente fiscal do Conselho, Cezar Niehues Bet, foram 246 visitas a empresas que contratam representantes comerciais, empresas de Representação Comercial e representantes comerciais "pessoa física", além de 52 escritórios de Contabilidade e 101 prefeituras. O setor de Fiscalização do Conselho também atendeu a quatro denúncias nos sete primeiros meses de 2012.



**CLICK DENÚNCIA** - Disponível no site do CORE-SC, [www.coresc.org.br](http://www.coresc.org.br), é canal aberto a toda sociedade para denunciar pessoas ou empresas que possam estar cometendo algum tipo de irregularidade relacionada à atividade de Representação Comercial.



## CORE-SC alinha estratégias com a Delegacia Regional do Trabalho

O presidente do CORE-SC, Flavio Flores Lopes, o procurador jurídico, Eduardo Roberto Vieira, e o coordenador geral do Conselho, Rodrigo Dornbusch de Moura Ferro, foram recebidos pelo superintendente Regional do Trabalho e Emprego de Santa Catarina, Rodrigo

Minotto, na sede do órgão federal em Florianópolis, em duas oportunidades, nos meses de junho e julho. Em pauta, o alinhamento de estratégias entre as duas entidades para implementação de ações de fiscalização da atividade de Representação Comercial.

# Aprovada prestação de contas do primeiro semestre

O CORE-SC promoveu três reuniões plenárias na Delegacia Regional de São José no primeiro semestre deste ano. Na primeira, realizada no dia 3 de fevereiro, a Comissão Fiscal do Conselho examinou a prestação de Contas

do Exercício 2011, aprovada sem ressalvas. Já a segunda e a terceira plenárias ocorreram, respectivamente, nos dias 20 de abril e 27 de julho, quando foram avaliadas e aprovadas as movimentações financeiras do primeiro e do se-



gundo trimestres de 2012.

Todas as ações institucionais desenvolvidas pelo CORE-SC e que integram o planejamento propos-

to para o ano em exercício também são apresentadas e avaliadas pelos 12 conselheiros da entidade nestas reuniões plenárias.

## Conselho Federal aprova prestação de contas do CORE-SC

O presidente do CORE-SC, Flavio Flores Lopes, e o conselheiro Francisco Gomes de Oliveira participaram de reunião plenária do Conselho Federal dos Representantes Comerciais – Confere, entre os dias 30 de março e 1º de abril, na sede da entidade, no Rio de Janeiro. A prestação de contas do exercício 2011 foi aprovada sem ressalvas.

### BALANÇO PATRIMONIAL EXERCÍCIO DE 2011

ATIVO	R\$	R\$	R\$	PASSIVO	R\$	R\$	R\$
<b>ATIVO FINANCEIRO</b>				<b>PASSIVO FINANCEIRO</b>			
<b>DISPONÍVEL</b>				Dívida Flutuante			
Banco c/Movimento	21.071,87			Restos a Pagar	45.391,32		
<b>DISPONÍVEL VINCULADO EM C/C BANCARIAS</b>				Consignações	14.087,71		
Banco c/Vinculada a Op.Financeiras	50.430,74			Entidade Públicas Credoras	86.874,68		
<b>Subsoma</b>	71.502,61			Credores da Entidade	1.670,64		
				Provisões	113.009,96		
<b>REALIZÁVEL</b>				Depósito de Diversas Origens	16.811,09		
Devedores da Entidade	6.967,81			<b>Subsoma</b>	277.845,40	277.845,40	
<b>Subsoma</b>	6.967,81			<b>SOMA DO PASSIVO REAL</b>			277.845,40
<b>SOMA DO ATIVO FINANCEIRO</b>		78.470,42					
<b>ATIVO PERMANENTE</b>							-
<b>BENS PATRIMONIAIS</b>							
Bens Móveis	256.717,30						
Bens Intangíveis	1.050,00						
<b>Subsoma</b>	257.767,30						-
<b>CRÉDITOS</b>							-
Dívida Ativa	15.827.876,20			<b>SALDO PATRIMONIAL</b>			
<b>Subsoma</b>	15.827.876,20			Patrimonio Real Líquido			15.886.268,52
							-
<b>SOMA DO ATIVO PERMANENTE</b>		16.085.643,50					
<b>SOMA DO ATIVO REAL</b>			16.164.113,92				
<b>TOTAL</b>			<b>16.164.113,92</b>	<b>TOTAL</b>			<b>16.164.113,92</b>

Florianópolis 31 de dezembro de 2011

**TEREZINHA EMILIA TURNES**  
CONTADORA  
CPF Nº 179.285.679-20  
CRC Nº SC 010384/0-8

**FLAVIO FLORES LOPES**  
PRESIDENTE  
CPF Nº 006.257.360-87

## Tecnólogos em Gestão Comercial formam mais turmas no estado

### Chapecó

A cerimônia de formatura da terceira turma do curso de Tecnologia em Gestão Comercial da Universidade Comunitária da Região de Chapecó - Unochapecó foi promovida na noite de 17 de março no Centro de Tradições Gauchescas Herança Gaúcha. O presidente do CORE-SC, Flavio Flores Lopes, foi homenageado como amigo de turma.



### Criciúma

A Universidade do Extremo Sul Catarinense - Unesc também formou mais uma turma do curso Tecnólogo em Gestão Comercial, no dia 2 de março, em Criciúma. Na foto, o formando José Antunes, presidente do Sindicato dos Representantes Comerciais do Sul de SC - Siresul.



**CALOUROS** – O presidente do CORE-SC, Flavio Flores Lopes, e o presidente do Sindicato dos Representantes Comerciais do Sul de SC - Siresul, José Antunes, entregando pastas personalizadas aos calouros do curso de Gestão Comercial da Unesc, no dia 16 de abril, durante aula da professora Elenice Juliani.

### Joinville

O presidente do CORE-SC, Flavio Flores Lopes, foi patrono da turma do curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial da Faculdade Cenecista de Joinville - FCJ. A colação de grau e baile de formatura aconteceram no dia 19 de maio, no Salão de Festas do Restaurante Rudnick, em Joinville.



A turma composta por 28 estudantes, a maioria representantes comerciais, iniciou o curso em 2009, com aulas sextas e sábados. Este calendário flexível foi resultado da parceria entre FCJ, CORE-SC e Sindicato dos Representantes Comerciais do Norte e Nordeste de Santa Catarina – Sirenorte.

## PÓS-GRADUAÇÃO

### Turma de MBA em Vendas da Univali São José concluiu curso em maio

O MBA em Gestão Estratégica de Varejo e Vendas da Univali São José tem como objetivo desenvolver profissionais para atuarem como gestores e técnicos de vendas, focados no cliente e capazes de identificar oportunidades de negócios. Dentre as disciplinas, Gestão Estratégica de Vendas, Estudo e Potencialização de novos mercados, Negociação e Planejamento Estratégico e Organização e Planejamento da Força Vendas. O curso oferece 372 horas/aula, ministradas nas sextas-feiras à noite e sábados pela manhã e à tarde, em fins de semana alternados.



# 1º de outubro, dia Panamericano do Representante Comercial

Peça  
fundamental para  
o desenvolvimento  
econômico do País.



CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES  
COMERCIAIS DO ESTADO DE SANTA CATARINA



É **Representante Comercial**  
somente quem tem o Registro no  
**CORE**, conforme Lei nº 4886/65



SIRECOM  
SINDICATO DOS  
REPRESENTANTES  
COMERCIAIS DE  
BLUMENAU E REGIÃO

