



ENCONTRO CATARINENSE DE REPRESENTANTES COMERCIAIS

25 E 26 DE SETEMBRO DE 2009 - CHAPECÓ/SC

Evento vai discutir importantes questões para a categoria

O Encontro Catarinense de Representantes Comerciais é um dos principais eventos nacionais dirigidos à categoria. Promovido pelo Core-SC, em parceria com os sindicatos regionais, o evento anual já foi realizado em diferentes cidades catarinenses. Em 2009, a expectativa de Core-SC e Sindrecom é receber 400 participantes no Bristol Multy Lang Palace Hotel, em Chapecó, nos dias 25 e 26 de setembro.



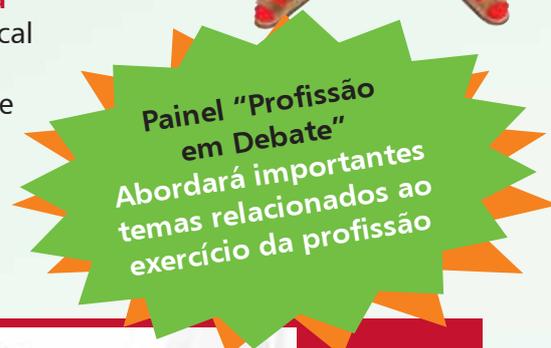
Show do Willmutt, o alemão dos trotes!



Palestra de Silvana Goulart: sensibiliza o profissional de vendas, identificando fatores de sucesso no relacionamento com clientes e mercado



Salada Mística, a sua terapia musical: Um espetáculo musical interativo, descontraído e alegre, que sempre surpreende o público, brincando com as características locais.



Painel "Profissão em Debate" Abordará importantes temas relacionados ao exercício da profissão

Páginas 8 e 9

Cursos Tecnólogos em Gestão de Representação Comercial

Univali São José forma terceira turma



A formatura será realizada dia 19 de setembro, na Associação Catarinense de Medicina, em Florianópolis

Página 6

11º Encontro discutirá temas relevantes

O Encontro Catarinense de Representantes Comerciais é um evento que promove grande confraternização e intercâmbio de experiências entre os participantes, mas, além disso, representa importante fórum de discussão das questões que mais nos preocupam enquanto categoria profissional.



como os cursos superiores de Tecnologia em Gestão de Representação Comercial, a inclusão da categoria no Simples e o projeto de lei nº 1439/2007, do deputado federal Dilceu João Sperafico (PP/PR), que propõe reduzir o valor da indenização por rompimento contratual, conforme situações previstas pela lei, de

Mais que imperdíveis atrações como a palestrante Silvana Goulart, especialista em Vendas, os shows de música e humor da dupla Salada Mística e do comediante Willmutt, almoço e coquetel, o evento proporcionará grande oportunidade de debatermos temas cruciais ao exercício da nossa profissão. O Painel “Profissão em Debate” abordará temas

1/12 para 1/20, e limita em cinco anos o prazo para cálculos indenizatórios.

Novamente, nos mobilizamos para organizar um evento completo, que venha ao encontro dos anseios de todos nós, representantes comerciais.

Não perca esta oportunidade! Participe!

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

Não pagou a anuidade porque deixou de exercer a profissão?

Então providencie com urgência a baixa de seu registro!

Os representantes comerciais que não estão mais exercendo a profissão devem providenciar a baixa do registro no Core-SC, para evitar futuras “dores de cabeça”. 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 comunicar o desligamento da profissão, o processo é semelhante tanto para representantes pessoas físicas quanto pessoas jurídicas. Nas duas situações, é preciso estar em dia com as anuidades. Para dar baixa na documentação, o interessado também não pode estar respondendo a processo disciplinar junto ao Core-SC.

A devolução da carteira profissional é outra exigência, sendo que, na falta dela, o interessado deve emitir uma declaração onde se responsabiliza pela não devolução do documento. E para completar o desligamento, é preciso apresentar um pedido formal de baixa de registro junto ao Core-SC pelo não exercício da profissão.

No caso de empresas (pessoas jurídicas), também é preciso comprovar a baixa na Junta Comercial do Estado - Jucesc, ou na Receita Federal, ou ainda alterar a razão social, retirando a palavra representações, ou comunicando a mudança de sede para outro Estado. “Não temos interesse em cobrar anuidades de quem não exerce mais a Representação Comercial, por isso fazemos um apelo para que informem o Conselho”, explica o coordenador do Core-SC, Rodrigo D. Moura Ferro.

Mais informações, na sede do Core-SC em Florianópolis ou nas delegacias regionais.

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: Paulo Roberto dos Santos
Tesoureiro: Tarcisio da Silva Oliveira

Comissão Fiscal

Titulares
 Carlos Antonio Borba - presidente
 Francisco Gomes de Oliveira
 Gilberto da Silva
 Laureci Volpato

Suplentes

Sérgio Ricardo Mendes Moraes
 Ruy Nuernberg
 Silas Agenor da Silva
 João Pedro da Silva Rosa

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: 10 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
 (47) 3340-4710
 E-mail: coreblumenau@coresc.org.br

Chapecó

Av. Getúlio Vargas 1.748, sala 5, Cesec, Chapecó,
 89805-100, (49) 3328-3863
 E-mail: corechapeco@coresc.org.br

Criciúma

Rua Desembargador Pedro Silva, 540, sala 301,
 Criciúma-SC CEP: 88802-300 - (49) 3433-1657
 E-mail: corecriciuma@coresc.org.br

Itajaí

Rua Brusque, 219, 1º andar, sala 13, Itajaí,
 88302-001 – (47) 3346-1392
 E-mail: coreitajai@coresc.org.br

Joaçaba

Rua 15 de novembro, 371, sala 601, Ed. Erman Center,
 Joaçaba, 89600-000 (49) 3522-1146
 E-mail: corejoacaba@coresc.org.br

Joinville

Rua Inácio Bastos, 780, Bucarein, Joinville,
 88203-310 – (47) 3434-4650
 E-mail: corejoinville@coresc.org.br

Lages

Rua João de Castro, 97, sala 33 - Lages-SC, CEP: 88501-160 - (49) 3224-3944 - E-mail: corelages@coresc.org.br

São José

Rua Osni João Vieira, 522, Campinas, São José,
 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

Core-SC mobiliza deputados catarinenses contra projeto

Desde 2007, o Core-SC está mobilizado no sentido de impedir a aprovação do projeto de Lei nº 1439/2007, do deputado federal Dilceu Sperafico (PP/PR), que propõe reduzir o valor da indenização por rompimento contratual, conforme situações previstas pela lei, de 1/12 para 1/20.

O projeto de lei de Dilceu Sperafico

limita em cinco anos o prazo para cálculos indenizatórios. Hoje, pela lei em vigor, o representante comercial tem direito de reivindicar indenização pelo período total em que atuou junto à empresa. Além disso, a legislação atual garante o prazo de até cinco anos para reclamar indenizações na Justiça, enquanto que o projeto

proposto por Sperafico reduz este período para dois anos.

ANDAMENTO – No dia 30 de junho, o Relator do PL-1439/07, deputado Sandro Mabel, solicitou a devolução do projeto. Espera-se que o parecer do relator, favorável a aprovação, seja alterado.

Reunião com o autor do projeto em Toledo/PR

No dia 27 de junho, o vice-presidente do Core-SC, Orivaldo Besen, participou de reunião com o deputado Dilceu Sperafico, em Toledo/PR, cidade do parlamentar. O encontro que pediu o arquivamento do projeto foi promovido pela Associação dos Representantes Comerciais de Calçados, Acessórios e Artigos Esportivos do Oeste e Sudoeste do Paraná - Arcae e contou ainda com a presença do presidente do Core-PR, Paulo C. Nauaiack, entre outros diretores da associação paranaense.

“O Core-SC está empenhado em garantir os direitos conquistados pela categoria por meio da lei que regulamenta a profissão”, ressalta o vice-presidente Orivaldo Besen, que antes da reunião com o deputado, participou de encontro promovido pela Arcae em Cascavel/PR, no dia 26, para definir a pauta a ser tratada com Sperafico.

INDÚSTRIAS - Na reunião com o parlamentar ainda foi marcado outro en-



contro que aconteceu dia 30 de junho na sede do Core-PR, em Curitiba. Desta vez, além de dirigentes do Core-PR, representantes da Arcae, da Associação dos Representantes Têxtil e do Vestuário de Cascavel - Artvest e da Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Paraná - Faciap, esteve presente a Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep), representada pelo diretor de Relações com Sindicatos e Coordenadorias, Milton Bueno, e

pelo coordenador regional de Toledo, Augusto Sperotto.

Milton Bueno disse que o projeto de Sperafico está alinhado com os propósitos Confederação Nacional da Indústria (CNI) e da própria Fiep e, por isso, a Federação defende sua aprovação. Sobre os pontos divergentes levantados pelos representantes comerciais, Bueno disse que é importante buscar uma solução negociada. “Não tem sentido o conflito”, destacou.

Reunião com deputado federal Vignatti em Chapecó

No dia 17 de agosto, em Chapecó, o presidente do Core-SC, Flavio Flores, o vice-presidente, Orivaldo Besen, e o delegado regional do Conselho, Ruy Nuernberg, foram recebidos pelo deputado federal Cláudio Vignatti, presidente da Comissão de Finanças e Tributação e presidente da Frente Parlamentar Mista de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

O deputado explicou como tramitam os projetos na Câmara Federal e mostrou-se favorável à categoria. “Se cair na minha comissão darei parecer negativo. Ou então seria bom que o projeto fosse logo para votação porque, com certeza, não será aprovado por se



tratar de direitos já adquiridos.”

Moção - Na reunião com o deputado Vignatti também estava presente a vereadora Luciane Carminatti. Por iniciativa da vereadora, a Câmara Mu-

nicipal de Chapecó fez moção contra o projeto de lei. “Vereadores de outras cidades da região estão entrando em contato para fazer o mesmo”, conta Luciane.

Reunião com o deputado Reno Caramori

No dia 10 de agosto, uma comitiva do Core-SC - composta pelo presidente Flavio Flores Lopes, o diretor Tarcisio da Silva Oliveira, o coordenador Rodrigo Dornbusch de Moura Ferro, a assessora de comunicação Érica de Almeida Borges e o representante comercial Jacir Pansera - esteve reunida com o deputado estadual do PP, Reno Caramori, na Assembleia Legislativa de SC, para pedir apoio no sentido de mobilizar a bancada catarinense do partido contra o Projeto de Lei 1.439/07.

Reunião com o PP catarinense

Já no dia 11 de agosto, o representante comercial Jacir Pansera participou de reunião da bancada catarinense do partido, com os deputados Reno Caramori, Valmir Comin, Kenedy Nunes, o presidente do PP estadual, Joarez Ponticelli, além dos assessores dos deputados Lício Silveira e Silvio Drevek e os advogados que compõem o gabinete da liderança do partido.

Ficou definido por unanimidade que a bancada estadual é contra o projeto de lei nº 1439/2007 e que será feita representação contrária, a ser entregue ao seu autor, deputado federal Dilceu Sperafico, e também a bancada catarinense na Câmara Federal em Brasília: deputados federais João Pizzolati, Angela Amin e Odacir Zonta.

Segundo o deputado estadual Reno Caramori, o deputado federal Odacir Zonta está com o projeto em mãos e se comprometeu a conversar pessoalmente com Sperafico. A bancada do PP em Brasília também fará representação contrária ao projeto. Pansera, representante comercial, está acompanhando de perto as manifestações referentes ao projeto de lei dentro do partido, e vem mantendo o Core-SC informado sobre o assunto.

11^o FERCALCE

A Associação dos Representantes Comerciais de Calçados, Acessórios e Artigos Esportivos do Paraná – ARCAE promoveu a 11ª Feira Regional de Calçados e Acessórios – Fercalce, entre os dias 28 e 31 de julho, no Centro de Convenções e Eventos de Cascavel/PR.

O presidente do Core-SC, Flavio Flores Lopes, o vice-presidente, Orivaldo Besen, e o coordenador do Core-SC, Rodrigo D. Moura Ferro,

prestigiaram o evento. Além da feira, os dirigentes do Core-SC participaram de outra reunião com o deputado Dilceu Sperafico, que não pode comparecer ao compromisso firmado com as entidades que congregam a categoria no Paraná e em Santa Catarina. Na foto, os três representantes do Core-SC, com o presidente da Arcae, Carlos Nunes, e o presidente eleito para a próxima gestão da associação, Névio Lazarin.



Manifesto

O Core-SC vem mantendo os representantes comerciais catarinenses informados sobre os acontecimentos referentes ao Projeto de Lei 1439/2007 e tem recebido muitas manifestações da categoria por e-mail. Confira alguns trechos de e-mails recebidos de representantes comerciais e envie também sua opinião ao autor do projeto de lei - dilceusperafico@camara.gov.br

A LEI DOS *Representantes Comerciais foi uma conquista. Desde sua aprovação, sempre foi de amplo conhecimento dos empresários e suas entidades de classe. Esclareço, inicialmente, que não existem mais comissões de 10% ou 5% e as comissões atuais chegam a estar abaixo de 0,5% sobre o valor de venda.*

A indenização de 1/12 ou 8,3% sobre o valor da comissão lhe parece absurdo? A contratação de Representante Comercial é o melhor investimento de uma empresa para a expansão de seus negócios, e apresenta o menor custo de todos os investimentos.

Com o Representante Comercial a empresa alcança novos mercados, sem custos, pois não investe em estruturas, funcionários, etc. Todo risco do negócio é assumido pelo Representante Comercial sem custo a empresa representada, desde a prospecção de mercado, pré-venda, venda e pós-venda.

O Representante Comercial só recebe se vender e o cliente pagar, ou seja, sem risco para as empresas, que estão deixando de contratar funcionários para suas áreas internas de

vendas, para contratarem representantes, pois assim transformam custo fixo em variável, e reduzem de forma assombrosa seus custos diretos, encargos sociais, etc.

Com Representantes Comerciais a redução de encargos sociais é gigantesca, e a empresa contratante tem como única indenização devida ao mesmo estes 1/12 ou 8,3% sobre os valores das comissões pagas. Ainda, esta indenização é devida somente no caso de rompimento do contrato pela representada sem justa causa.

À medida que as empresas se tornam maiores exigem exclusividade (mesmo que não conste em contrato), diminuem as regiões dos Representantes, cortam percentuais, etc., ou seja, limitam os ganhos, impossibilitando ao Representante auferir valores maiores ao longo dos anos e assim formar seu fundo de reserva para uma aposentadoria digna.

Destaco que este custo, a exemplo de todos os demais custos do produto, já são embutidos no preço final. Toda empresa sabe que terá que pagar esta indenização, tal como fazem com o FGTS, INSS, etc., e o embute no custo, e faz (ou deveria fazer) a pro-

visão destes valores em seu Balanço Contábil.

Ocorre que as representadas não separam esses valores e utilizam como caixa da empresa, por conseguirem assim uma rentabilidade maior.

Ao passar dos anos este empresário perde a consideração e o bom senso, ignorando o fato de que este custo já foi pago pelo cliente final, e que a empresa é apenas depositária fiel. Esquece que em determinado momento precisará entregá-lo ao efetivo dono, o Representante Comercial, se este assim fizer jus.

A redução do tempo desta indenização não diminuirá os custos dos produtos aos consumidores, não trará competitividade, não mudará mercado, apenas tratará de forma desumana os Representantes Comerciais.

Marco Antonio Seib Machado

PARA SEU CONHECIMENTO *temos no Brasil em torno de 1,6 milhão de representantes. Como o senhor deve saber, ao contrario do vendedor (funcionário) de carteira assinada, o representante recebe apenas uma comissão sobre vendas, em percentual acordado com a representada em contra-*

to, e nada mais.

É desta comissão que nós tiramos o sustento de nossa família, educação dos filhos, despesas relacionadas às nossas atividades, tais como carro e sua manutenção, viagens, hotéis, alimentação, impostos e seguros. Enquanto que o funcionário vendedor recebe seu salário, acrescido de prêmios por cobertura de objetivos, todas as despesas pagas, planos de saúde, podendo se aposentar e sacando seu fundo de garantia, que é a sua poupança.

A atividade de representante comercial não é feita apenas com uma pasta, tabela de preços e catálogos, é uma atividade muito importante e digna.

Boa parte dos representantes, por exigência de representadas, tem que ter uma boa estrutura e isto acarreta em custo maior.

Como se sabe o percentual de comissões, bem como o 1/12, já estão contemplados na formação do custo dos produtos que representamos. Eu sou um exemplo. Fui representante de empresas sérias, que por decisão de suas diretorias constituíram equipes próprias (funcionários). Pagaram

tudo na forma da lei, entretanto, esta indenização não me garante o sustento até o fim de minha vida e de minha família.

Já estou com 70 anos e como aposentado, apesar de pagar a contribuição previdenciária sempre pelo teto máximo, recebo em torno de R\$1.400,00 por mês.

Finalmente, gostaria de apelar para a sua consciência e sugerir que procure ouvir as entidades representativas do setor, que o Senbor terá a oportunidade de constatar a realidade do representante comercial.

Carlos Antonio Borba

AS PESSOAS DE BEM, trabalhadoras, custam muito para conseguir alguma garantia neste país. Quando conseguem é depois de muita luta. Quem é realmente competente no que faz não se preocupa com o pagamento de indenizações. O Senbor consegue me dizer o que é que está fazendo de realmente útil para os brasileiros?

Marcos J. M. Zobot

É CERTO TIRAR um benefício do trabalhador que dedicou vários dias, meses e anos ao seu trabalho para que no final de sua jornada não consiga ser recompensado? Um projeto de lei deveria alterar a remuneração de deputado, senador, governador, vereador, que deveriam ser remunerados por seu desempenho, pelos seus atos benéficos a sociedade e ao país.

Fabiano Mauricio Pereira

COM TANTO PROJETO para se empenhar, o amigo vai focar em tirar direitos adquiridos... na próxima eleição vamos nos lembrar dos parlamentares com este tipo de projetos.

Marcos Aurelio Pires de Melo

É COM GRANDE PESAR que escrevo este e-mail, senbor deputado, pois estou pasma com seu projeto de lei. Senbor, com certeza, não sabe o que é a profissão, se soubesse, jamais estaria cogitando este absurdo. Porque chova ou faça sol o seu salário, diga-se de passagem, bem remunerado, está em

sua conta. O Senbor, com certeza, não fica boras sentado esperando por atendimento, não paga uma carga tributária elevadíssima para poder exercer a profissão de forma legal, nem fica sem salário.

Graziela e Julio Cesar da Silva

GOSTARIA DE SUGERIR ao Core que encaminhe um documento a esse "Nobre Servidor Público", para que ele crie também projetos reduzindo ganhos para exercer seu mandato, pois recebem aposentadoria por mandato de quatro anos.

Jair J. Andrighetti

PARABENIZO A AÇÃO em devesa dos representantes comerciais de SC.

Luiz Henrique Luchezi

ACREDITO que em caso de aprovação não seja mais interessante ser representante comercial, mas sim, funcionário. Os custos para os empregadores, passando do variável para o fixo, vão aumentar violentamente, causando efeito contrário ao esperado.

Jacinto J. Balzan

SABEMOS QUE O CORE-SC não irá medir esforços por causa tão justa.

Narcizo, NSG Representações.

AS EMPRESAS NÃO nos pagam décimo terceiro, férias, nem nos dão ajuda de custo para viagens, hospedagem e alimentação, o risco é sempre do representante, pois se não vender a despesa esta feita e tem que pagar.

Contamos com seu apoio e retirada desse projeto.

Jakson Mafessonni

ESTE SEU PROJETO é totalmente descabido. Lutamos há muitos anos e sem nenhum apoio Governamental. Basta ver que a nossa atividade nem se enquadra no "Simples Federal".

Os senhores acham que ganhamos milhões por ano?

César Roberto Alves Moreira

QUAL A RAZÃO do deputado Dilceu querer mudar a lei? Os Cores dos de-

mais estados vão se mobilizar também? Sr. Deputado é empresário e tem representantes? Penso que somos uma classe bem numerosa e teremos força para não deixar acontecer tal aprovação.

Roberto Zwicker

ACHO QUE O SR. DILCEU está equivocado quanto esta lei, pois nós representantes ficamos a semana inteira longe da família, correndo risco nestas estradas que não recebem investimentos, as que recebem investimento, temos que pagar pedágio. E o Sr. ainda quer baixar o que seria para o representante o "FGTS" sobre todo um trabalho que é desenvolvido? Quanto tempo se leva para conquistar e fidelizar um cliente? O que nós gastamos para isso, até poder dar retorno a empresa?

Isso é abuso de poder, pois nós não podemos fazer leis para baixar salários ou bonificações dos políticos.

Jonas Kasper

Simples

Prezado Senador Paim,

Como aposentado, quero parabenizá-lo pela sua luta para corrigir uma injustiça histórica sofrida pelos aposentados. Com o advento do Simples e Supersimples, milhares de empresas de pequeno porte que foram enquadradas estão tendo oportunidade de se desenvolverem. Temos a consciência que uma tributação justa e bem aplicada trará retornos benéficos à população e, por consequência, ao nosso país.

A informalidade não é a melhor alternativa para o desenvolvimento harmonioso do país.

Meu filho decidiu ser empreendedor. Como tem habilidades para atuar área de vendas, estimei para que montasse uma empresa formal de representação comercial, acreditando que se enquadraria no SIMPLES, pois, além dele gerar o seu próprio emprego, estaria também gerando empregos

NOBRE DEPUTADO, Sr. Dilceu Sperafico

Sobre o projeto de Lei nº 1439/2007, cabe dizer que reduzir a indenização de algo que foi conquistado pela categoria é um ato no mínimo questionável. Nós representantes comerciais temos como única renda a comissão das vendas que já estão incluídas no preço pago pelos clientes. Todo o custo operacional é de nossa responsabilidade. A indenização no caso de rescisão de contrato nada mais é do que um bônus pago ao representante pelos clientes conquistados. Lembro que a lei em vigor dá a empresa a opção de rescisão por justa causa se o profissional não estiver trabalhando de forma a enaltecer a marca representada, assim é notório que a redução de indenização vai causar apenas perdas a nossa classe, e que certamente, se aprovada, não haverá redução nos preços finais pelos fabricantes.

Odair Zanella

de forma direta e indireta.

Grande engano o meu, pois se ele trabalhasse na informalidade estaria com uma situação financeira muito melhor. Hoje, na nota fiscal emitida já é descontado o imposto de renda. Sobre um pró-labore de R\$465, recolhe R\$144,15, além de outros impostos e taxas.

Sr. senador, sinto-me culpado pela situação de desestímulo vivida pelo meu filho e, certamente, por milhares de outros representantes. O Estado não deve ter preconceito para com as empresas deste importante segmento, pois, OS REPRESENTANTES COMERCIAIS SÃO VERDADEIRAS ALAVANCAS DO PROGRESSO DESTES PAÍSES.

Prezado senador, por favor, adote mais esta bandeira, o senhor é capaz e o Brasil agradecerá.

Antonio Marcos de Souza,
Jaraguá do Sul/SC

CURSOS SUPERIORES DE TECNOLOGIA EM GESTÃO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

FORMARE FORMATURAS)



Uniasselvi Blumenau formou segunda turma

Com 19 alunos, a turma 2 se formou no dia 18 de julho com colação de grau no Teatro Michelangelo, na Unisselvi. Jantar e baile aconteceram na Associação Atlética Banco do Brasil - AABB.



A formanda **Tatiana Hillesheim** recebendo o diploma de Mérito Estudantil do patrono da turma, o presidente do Core-SC, **Flavio Flores Lopes**. Tatiana é funcionária da Delegacia Regional do Core-Blumenau.

Turma da Unochapecó visita Porto de Paranaguá



Alunos do 4º período visitaram o Complexo Portuário de Paranaguá-PR nos dias 30 e 31 de maio. A viagem foi proposta pelo professor Jacob Kunzler, na disciplina de Sistemáticas de Importação e Exportação. Além de conhecerem vários espaços do Porto, os acadêmicos assistiram a palestras, acompanharam um carregamento de automóveis para exportação e fizeram passeio de barca na orla do Porto, o que permitiu visualizar de perto os grandes navios enquanto eram manobrados, carregados e descarregados. A turma ainda visitou locais históricos e culturais em Curitiba/PR.

Univali São José forma turma em setembro

A formatura da terceira turma será realizada dia 19 de setembro, na Associação Catarinense de Medicina. O patrono é o diretor tesoureiro do Core-SC, Tarcisio da Silva Oliveira, e o nome da turma é Orivaldo Besen, vice-presidente do Core-SC.



Trabalhos em grupo, desenvolvidos na disciplina Empreendedorismo, do professor Alexandre Moraes, foram apresentados em bancas abertas. Entre os avaliadores, o vice-presidente do Core-SC, Orivaldo Besen, e o diretor Tarcisio da Silva Oliveira.

FORMATURA EM LAGES - A turma de Lages se forma em 3 de outubro. O curso é certificado pela Uniasselvi e coordenado pelo Instituto Educadore de Estudos Econômicos e Empresariais.

Palestras na Univali Itajaí

Entre os dias 29 de maio a 27 de junho, o professor Caio César Ferrari Santângelo, da disciplina Formação e Desenvolvimento de Equipes de Vendas, promoveu aulas inovadoras. Em 60 horas/aula, além do conteúdo progra-

mático da ementa da disciplina, os alunos foram incumbidos de trazer para a sala de aula, profissionais da área de Vendas - empresários, diretores e gerentes - para troca de experiências e debates em sala de aula.



Alunos com o empresário Rogério Tomaz, que proferiu a palestra "Renascendo das Cinzas". O aluno e empresário, Reinaldo Massarelli, também ministrou palestra, assim como os empresários Marcilio José Filho e Geovani Garcia.

Alunos da turma 4 da Univali São José produziram artigos orientados pela professora M.sc. Sandra Freitas, que selecionou os dois textos com as melhores notas para publicação.

A FORMAÇÃO DE EQUIPES DE VENDAS Uma questão estratégica

Acadêmico Matheus Woloszyn

A formação de uma equipe de vendas é um processo delicado que envolve um conjunto de fatores inter-relacionados que, se observados rigorosamente, contribuem de maneira decisiva para o sucesso de uma empresa que objetiva lançar determinado produto no mercado. A não observância destes fatores, talvez seja um dos erros de maior frequência entre os administradores de recursos humanos.

Doutrinariamente, diversos autores definem este processo como recrutamento, seleção e treinamento, supervisão, remuneração, avaliação de desempenho e a motivação. Estes aspectos, se bem trabalhados e explorados na formação de uma equipe irão determinar não apenas a questão da venda, definida por Kotler como sendo um “esforço para que alguém-consumidor consuma-compre algum produto ou serviço” mas, principalmente, no desenvolvimento de ações de maior relevância e abrangência como o volume de vendas, a elevação progressiva do número de clientes, o relacionamento destes clientes com a empresa - o que se conhece por fidelização - maior participação da empresa no mercado e o controle e monitoramento da concorrência.

Todos estes itens devem ser trabalha-

dos de forma conjunta a fim de interajam na formação de uma boa equipe de vendas. Por exemplo, no recrutamento e na seleção, deverá ser dada ênfase no perfil dos candidatos como a apresentação e o asseio pessoal, facilidade de expressão oral e escrita e capacidade de interação com o público, leia-se clientes. No treinamento, a abordagem será direcionada conforme as características do produto, os objetivos da empresa e sua estratégia de vendas. Aproveitando-se do perfil dos futuros integrantes da equipe apurada na fase de seleção e recrutamento, serão estudadas táticas de venda como a abordagem ao cliente, dentre outros aspectos. O item supervisão entra tanto na fase de treinamento como quando a equipe já estiver operativa pois constitui-se em um instrumento valioso para o administrador verificar de que forma e com que profundidade os conhecimentos transmitidos durante o treinamento foram internalizados. É neste período que, não raras vezes, são detectadas deficiências no processo de recrutamento e seleção onde fica evidenciado a inabilidade de determinada pessoa para integrar a equipe.

Quanto a remuneração, é um fator polêmico entre os especialistas formadores de equipes. Alguns defendem o ponto de vista de que a remuneração deve estar condizente com o mercado de

profissionais disponíveis e em algumas situações, sensíveis com a concorrência. Outros, afirmam que o mercado de profissionais não pode ser parâmetro para a remuneração e que o preço do produto é de fato, o regulador da remuneração. Inobstante a estes posicionamentos, entendo que será pouco produtivo recrutar, selecionar e treinar pessoas buscando alta performance se não houver forte atrativo, o que trará repercussões futuras no interesse da equipe na venda de tal ou qual produto.

O próximo passo é a avaliação do desempenho, medida com base em indicadores como quantidade negociada, procura pelo produto e número de clientes atendidos pela equipe. Nesta fase poderemos identificar ainda, a satisfação dos integrantes da equipe em relação a empresa, sua motivação e de certa forma, traçar um cenário futuro sobre a eficiência e a eficácia da equipe de vendas e do produto.

Finalmente, chegamos ao fator motivacional, o qual decidi explorar com maior abrangência. Obviamente que a motivação esta relacionada com as fases anteriores do processo de formação de uma equipe e dependerá da qualidade e da forma como foram aprofundados para criar, despertar ou desenvolver este sentimento em seus integrantes. Motivação é entendida como “um conjunto de for-

ças internas ou impulsos que orientam o comportamento de um indivíduo para determinado objetivo”. Na minha visão um dos principais desafios na gestão de recursos humanos, exatamente por tratar-se de sentimentos e expectativas que variam de pessoa à pessoa.

Maslow, em sua clássica pirâmide afirma que o ser humano tem necessidades físicas, sociais e pessoais que iniciam com as necessidades fisiológicas, passando pelo aspecto da segurança e aceitação social e chegam no ápice com a estima e a auto realização. Isto se traduz em sentimentos de proteção, amor e afeto, status, prestígio e realização pessoal. O conjunto destes sentimentos e vontades, ou melhor, o desejo de que se concretizem é o que cria a motivação e impulsiona os seres humanos a uma vida melhor. Portanto, o grau de motivação deve ser avaliado desde o processo de seleção e recrutamento, observado na fase de treinamento e supervisão e valorado quando da avaliação de desempenho.

Neste sentido, concluímos que os processos apresentados são interdependentes e se retro-alimentam. Estudá-los com dedicação e explorar suas potencialidades constitui-se no ingrediente certo para a formação de uma boa equipe de vendas e para o sucesso de determinado produto ou serviço no mercado.

NOVOS TEMPOS, NOVAS ATITUDES

Acadêmico Rodrigo Dornbusch de Moura Ferro

Conseguir os resultados traçados, a conhecida meta, que todas as equipes de vendas enfrentam mensalmente, requer muito conhecimento, habilidade e atitude para atingir esse objetivo. Muitas equipes olham as metas e antes mesmo de qualquer análise já colocam uma série de objeções e dificuldades. É claro que muitas políticas de vendas podem ser distorcidas e gerar uma grande frustração no final de cada mês.

Olhar os resultados não agradáveis muitas questões vêm a tona, principalmente as desculpas e a transferência de culpas ao mercado, preço e produtos, verdadeiros vilões nomeados para o fracasso e responsáveis pelo insucesso nas vendas.

Por outro lado, se vislumbra uma situação onde todos de uma equipe de

vendas enfrentam suas metas de forma a encará-las como verdadeiros desafios a serem transpassados, de maneira alinhada com os princípios éticos e legais, aliados ao conhecimento e a forma de trabalho.

Ter um poder de análise do preço, produto e mercado proporcionam a uma equipe vencedora um diferencial competitivo em traçar suas próprias metas para se atingir os objetivos reais colocados pelas empresas.

O sucesso mensal não esta necessariamente em atingir a meta, mais sim obter resultados concretos e mensuráveis dos números alcançados, podemos contra argumentar qualquer recusa, e principalmente apontar um novo rumo para o próximo período a ser trabalhado. Essa equipe, trabalhando como uma unidade, pode

transformar situações desfavoráveis em verdadeiros e ricos relatórios, que mesmo durante o mês, podem revelar mudanças de rotas e procedimentos para melhorar o desempenho das vendas.

Passou o tempo em que as equipes de vendas trabalhavam de forma empírica, pois o mercado não era tão concorrido e as muitas oportunidades supriam essa falta de empenho e organização. Há alguns anos a realidade se modificou e a competitividade elevou a necessidade de trabalhar mais e melhor para manter os resultados.

Somente essa equipe de vendas com alta performance, pode ter uma posicionamento atual no mercado, possibilitando gerar resultados aceitáveis e produtivos, assim tornando-se verdadeira referência em uma profissão, onde existe grande potencialidade a ser explorada e conquistada.

Representante catarinense recebeu troféu Garra de Ouro

A 30ª edição do Troféu Garra de Ouro aconteceu durante a Francaal 2009, na noite de 15 de julho, no auditório Elis Regina, do Parque Anhembi, em São Paulo/SP. Através do portal www.exclusivo.com.br, do Grupo Sinos - que edita o jornal Exclusivo e as revistas Lançamentos e Lançamentos Indústria - lojistas de todo o Brasil elegeram os representantes comerciais de melhor performance em suas regiões de atuação.

Entre os profissionais que receberam o troféu Garra de Ouro, o conselheiro do Sireflop, Paulo Ricardo Schemes, representante da Bottero, foi o grande agraciado pelo Estado de Santa Catarina. Paulo se formou na primeira turma do curso Tecnólogo em Gestão de Representação Comercial aberta no Estado, na Univali São José.



ENCONTRO CATARINENSE DE REPRESENTANTES COMERCIAIS

25 E 26 DE SETEMBRO DE 2009 - CHAPECÓ/SC

O Encontro Catarinense de Representantes Comerciais é um dos principais eventos nacionais dirigidos à categoria. Em 2009, a expectativa de Core-SC e Sindrecom é receber 400 participantes no Bristol Multy Lang Palace Hotel, em Chapecó, nos dias 25 e 26 de setembro.

PROGRAMAÇÃO 2009

Sexta-feira, dia 25 de setembro

19h - Solenidade de abertura

20h - Salada Mística: a sua terapia musical

“Pout-pourri” de músicas tradicionais da região e paródias de canções famosas, interpretadas com bom-humor e criatividade. Um espetáculo musical interativo, descontraído e alegre. O espetáculo sempre surpreende o público, brincando com as características locais.



21h30min -
Coquetel

Sábado, 26 de setembro

9h - Painel “Profissão em Debate”

Debate de temas relacionados ao exercício da profissão, como os cursos tecnólogos em Gestão de Representação Comercial, a inclusão da categoria no Simples, o Projeto de Lei nº 1439/2007, do deputado federal Dilceu João Sperafico, que propõe reduzir o valor da indenização por rompimento contratual, além do empresário Ivalberto Tozzo, que trará a visão de quem contrata o representante comercial.

12h - Almoço

13h 30 min - Palestra de Silvana Goulart

Palestra que sensibiliza o profissional de vendas, identificando fatores de sucesso no relacionamento com clientes e mercado. Silvana é a principal executiva da Academia de Vendas, empresa que fundou há 20 anos. Responsável pela criação e execução dos trabalhos de capacitação, coordena equipe de consultores treinados com metodologia própria. Formada em Administração e em Economia, tem especialização em Metodologia de Ensino, Mestrado em Marketing e Doutorado pela Universidade de Leon / Espanha. É vice-presidente de Capacitação e Desenvolvimento da ADVB/RS e autora de livros de marketing e vendas.



16h - Show do Willmutt: o alemão dos trotes!

De uma brincadeira com os amigos ao sucesso. Assim é resumida a carreira do comediante Cleiton Geonvani Kurtz, O “Willmutt Tas Tores Tos Praceres”, o irreverente alemão de Marechal Cândido Rondon, que aplica trotes telefônicos em serviços de 0800. Tudo começou em 2005, quando Cleiton passou trote a uma operadora de celular. Hoje o comediante tem 40 trotes que não ofendem o atendente: o “bobo” da história é sempre o Willmutt, um colono alemão, humilde, de 68 anos.



Realização



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

Patrocínio



**SORTEIO
DE UM NOTEBOOK
E OUTROS
BRINDES!!!**

**Bristol Multy
Lang Palace Hotel**



Localizado no centro comercial de Chapecó, oferece completa estrutura para eventos, com auditório para 420 pessoas, além de serviços como traslado, café da manhã incluso na diária, recepcionistas bilíngües, room service, lavanderia, mensageiros, estacionamento com manobristas. O Restaurante satisfaz os mais exigentes paladares em ambiente aconchegante. Sala de jogos, sala de ginástica, sauna, piscina e terraço com solário.

Tarifa especial para o evento:

Aptp Single	R\$ 119,00
Apto Double	R\$ 142,00

Reservas: (49) 3361-6868 / reservaslang@bristolhoteis.com.br

Inscrições com desconto até 15/09/09

Categoria	Até 15/09	Após 15/09
Representante comercial	R\$ 80,00	R\$ 100,00
Acompanhante de rep. com.	R\$ 80,00	R\$ 100,00
Não representante comercial	R\$ 200,00	R\$ 200,00

Dados para depósito

Favorecido: Sindrecom
CAIXA ECONÔMICA FEDERAL
Agência: 0418
Código Operação: 003
Conta: 2312-1

Vagas limitadas! Faça sua inscrição no site www.coresc.org.br ou preencha a ficha abaixo, que deve ser entregue ou enviada por fax a um dos nove postos de atendimento do Core-SC (fones e endereços no Expediente desta Revista, na página 2 ou no site do Core-SC), juntamente com o comprovante de depósito.

Agência Oficial do evento



Passagens aéreas, traslados e serviços afins

(48) 3224-7707 / 3232-7066 / americadosol@americadosol.com

FICHA DE INSCRIÇÃO

Campos marcados com (*) são de preenchimento obrigatório

Nome*

Acompanhante

CORE nº UF

Segmento de atuação*

Endereço*

Complemento Bairro*

Cidade* UF* CEP*

Fone/Fax Celular

e-mail

Nome para crachá (Titular)*

Nome para crachá (Acompanhante)

Apoio



Evento reuniu mais de 250 acadêmicos na Uniasselvi em Blumenau



A 4ª Jornada Universitária dos Representantes Comerciais foi promovida em Blumenau no dia 30 de maio pelo Core-SC, Uniasselvi e Sirecom, com apoio das instituições de ensino que oferecem os cursos tecnológicos em Gestão de Representação Comercial: Univali Itajaí, Univali São José, Unochapecô, Unoesc, Unesc, Instituto Educadore de Assuntos Econômicos e Empresariais e Faculdade Cenecista de Joinville.



As dinâmicas de integração de Euclides Pedro Colombo, professor de Gestão de Pessoas e Empreendedorismo e educador corporativo, trabalharam diferentes e importantes aspectos do profissional de Vendas.

Core-SC promove concurso público

O Core-SC promoveu concurso público, sob a responsabilidade operacional da empresa GPG Concursos, para preenchimento de duas vagas para atuação na Grande Florianópolis: uma de agente fiscal e a outra de auxiliar administrativo. Ao

todo, foram 304 inscritos para realizar as provas que aconteceram na Universidade do Estado de Santa Catarina, no dia 9 de agosto, sendo que 53 candidatos não compareceram. O resultado do concurso será divulgado dia 10 de setembro.

Diretor é eleito conselheiro nacional do Sesc

Paulo Roberto dos Santos, diretor do Core-SC e presidente do Sirecom Blumenau, foi eleito conselheiro nacional do Sesc.

Entre outras atribuições, o Conselho Nacional decide onde são investidos os recursos da instituição.



O palestrante Marcio Kühne, que há 18 anos dedica-se à pesquisa da gestão de pessoas, falou sobre a "A arte do sucesso nos relacionamentos". Segundo ele, lidar com as pessoas é fator predominante para atingir o sucesso.



O empresário Edvaldo Ângelo, presidente da Metalúrgica Metisa, com sede em Timbó, trouxe a experiência de sua indústria, com relação à contratação e relacionamento entre representante e representada.



O evento aconteceu no Teatro Michelangelo, na Uniasselvi. A solenidade de abertura contou com a brilhante apresentação da Orquestra Municipal de Indaial. A alimentação foi servida no Restaurante do Sesc Blumenau.

Balcão de Oportunidades oferece muitas vagas de trabalho

Não é fácil encontrar uma boa oportunidade de trabalho nos dias de hoje. A concorrência está cada vez mais acirrada e, para muitos, a alternativa é procurar nos "classificados" dos grandes jornais. O Core-SC disponibiliza duas ferramentas para quem oferece ou procura uma vaga de representante comercial: Balcão de Oportunidades e Classificados, respectivamente. Esta prestação de serviço gratuita oferecida

pelo Core-SC tem proporcionado ótimas oportunidades de trabalho.

Foi o que aconteceu com o engenheiro eletricitista Paulo Baldisserotto, que sempre trabalhou como vendedor, mas, agora, resolveu optar pela Representação Comercial. Baldisserotto buscou informações sobre a profissão no site do Core-SC, onde encontrou o Balcão de Oportunidades. A partir daí entrou em contato com algumas empresas que lhe exigiram o registro no Conselho, o que Baldisserotto providenciou prontamente. "Achei sensacional. Nota dez para o Core-SC", avalia o representante comercial, que já conquistou uma ótima representada. "O próximo passo é trazer o contrato para o assessor jurídico do Conselho analisar", conclui Baldisserotto.

Conselho profissional não é entidade assistencial

Luís Antônio da Silva Júnior¹

Paralelo para distinção entre as atribuições legais dos Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais e as funções dos Sindicatos de Representantes.

“Que benefícios terei por me registrar no CORE?”; “O que o CORE me oferece de vantagem por ser registrado?” – Essas perguntas tem lugar comum entre os representantes comerciais que se apresentam ao registro profissional, e elas evidenciam uma inversão das premissas, pois a resposta por eles esperada não é, *a priori*, atribuição do CORE, mas sim do Sindicato da categoria. A função precípua dos Conselhos Profissionais é a regulamentação e fiscalização do exercício da profissão. Já a defesa dos interesses particulares, individuais ou coletivos, e a concessão de benefícios diretos e imediatos é função dos Sindicatos, e não dos Conselhos.

Na realidade, de acordo com o disposto nas alíneas do Art. 17, da Lei 4.886/65, as funções dos Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais (CORE's) são, em síntese, conceder ou não o registro profissional àqueles que o requererem, manter o cadastro, expedir carteiras profissionais e impor penalidades

disciplinares aos que transgredirem os deveres éticos no exercício da profissão.

Os CORE's, como órgãos públicos que são, exercem atribuições próprias do poder público, ainda que de forma descentralizada e corporativa. Nesse norte, seu escopo deverá ser sempre a defesa dos interesses da coletividade, e não os do particular.

Com efeito, não é função dos Conselhos Profissionais concederem benefícios assistenciais a seus membros registrados. Eles lutam por interesses maiores, seja buscando melhorias para a profissão como um todo – como ocorreu, por exemplo, na luta pela inclusão do representante comercial na Lei do *Supersimples*² –, seja atuando em defesa da sociedade contra os profissionais desvirtuados de seus deveres éticos, ou não possuidores da qualificação técnica necessária ao exercício da profissão. Daí serem, precipuamente, órgãos de **regulamentação e fiscalização**

do exercício profissional.

O registro no Conselho Profissional, no entanto, traz como grande benefício o direito de exercer regularmente a profissão, pois quem não o fizer estará sujeito às penas do Art. 47, do Decreto-Lei nº 3.688/41 (Lei das Contravenções Penais), pelo **exercício ilegal de profissão ou atividade**. O representante comercial registrado será, ainda, beneficiado pela segurança de sua qualificação técnica e pela presunção de ser um profissional comprometido com a ética.

Não obstante, aqueles representantes comerciais que estiverem em busca de benefícios de ordem privada, devem procurar o Sindicato de sua categoria econômica a fim de se associarem. Sindicatos sim, são associações que objetivam a defesa dos direitos e interesses individuais ou coletivos de seus membros, conforme preceitua o Art. 8º, inc. III, da

Constituição Federal³³. A concessão de **benefícios diretos e imediatos** (através de convênios médicos e laboratoriais, assistência jurídica, etc.) e o bem-estar de seus associados constituem a razão de ser dos Sindicatos. Por isso, são conhecidos como **entidades assistenciais**.

Portanto, pode-se concluir que os Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais são órgãos públicos, que objetivam melhorias de caráter geral para o exercício da profissão, bem como a defesa da sociedade contra os maus profissionais, ao passo que os Sindicatos de Representantes Comerciais são entidades privadas, que existem para defesa e assistência nos direitos e interesses particulares dos bons profissionais a eles associados. Estes oferecem benefícios diretos e imediatos, enquanto aqueles somente oferecem benefícios mediatos e indiretos, mas nem por isso, menos importantes.

1 Pós-Graduando em Direito Tributário pela UNIDERP/LFG; Bacharel em Direito pelas Faculdades Integradas FACVEST; Técnico Judiciário da Justiça Federal da 4ª Região, Seção Judiciária de Santa Catarina; Ex-Funcionário da Delegacia Regional do CORE-SC em Lages/SC.

2 Para maiores detalhes sobre a inclusão do representante comercial no texto original aprovado pelo Congresso Nacional e o posterior **veto Presidencial** ao referido dispositivo legal, *vide*: SILVA JÚNIOR, Luís Antônio da. **As contradições do Veto**. Publicado no *site* do Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado de Santa Catarina. Disponível em: <http://www.coresc.org.br/v11/gerente.php?t1=pag&t2=juridico_artigo04>. Acesso em: 18 abr.2009.

3 **Art. 8º** É livre a associação profissional ou sindical, observado o seguinte: (...) III – ao sindicato cabe a defesa dos direitos e interesses coletivos ou individuais da categoria, inclusive em questões judiciais ou administrativas;



ASSESSORIA JURÍDICA

Lages, Joaçaba e Chapecó foram contempladas em junho

O assessor jurídico do Core-SC, Dr. Eduardo Roberto Vieira, presta atendimento aos representantes comerciais nas Delegacias Regionais do Core-SC instaladas no Estado. “A maioria das consultas é motivada por dúvidas sobre contrato”, informa Dr. Eduardo.

Os representantes comerciais são comunicados antecipadamente sobre a visita do assessor jurídico pelas funcionárias das Delegacias Regionais do Core-SC, e a partir daí, os interessados marcam horários para atendimento.



Atendimento em Chapecó

É importante manter seu e-mail atualizado para receber informações do Core-SC

Solenidades de entrega de carteiras profissionais



Conscientizar quanto à importância da profissão e valorizar o exercício da atividade, além de informar aos novos profissionais 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.



Juramento do Representante Comercial (Blumenau)



As carteiras profissionais são entregues, somente, nas solenidades promovidas pelo Core-SC. (Chapecó)

Além da carteira profissional, os representantes comerciais recebem material informativo sobre o Conselho e o sindicato da categoria na região. (Blumenau)



O calendário de solenidades está sempre disponível e atualizado no campo de notícias do site www.core-sc.org.br. (São José).



Assim como a vereadora Luciane Carminatti, de Chapecó, autoridades costumam prestigiar os eventos

SuperMarket 2009



O presidente do Core-SC, Flavio Flores Lopes, participou da solenidade de abertura da primeira edição da SuperMarket - Feira Sul-Brasileira de Distribuidores e Atacadistas 2009. O evento realizado pelo Sindicato do Comércio Varejista (Sicov), que contou com o apoio do Core-SC, promoveu R\$ 33 milhões em negócios e mais prospecção pós-feira de aproximadamente R\$ 30 milhões. Entre os dias 16 e 18 de agosto, mais de 13.800 pessoas visitaram os expositores e assistiram ao Case das Havaianas da São Paulo Alpargatas, além de painel sobre Reforma Tributária e quatro palestras.



Curso em Chapecó

O curso Vendas de Impacto foi ministrado pelo professor Miguel Boaventura para 38 pessoas no dia 11 de julho, no auditório do CDL, através de parceria entre o Core-SC e o Instituto Brasileiro de Qualificação Profissional- IBQP.

Supervendas 2009

O presidente Flavio Flores Lopes recebendo troféu em homenagem ao Core-SC, do deputado estadual Renato Hinnig, na solenidade de abertura da 10ª Edição do Supervendas, evento promovido em 13 de junho pela Associação dos Distribuidores e Atacadistas Catarinenses – Adac. O Core-SC foi agraciado com dois belos troféus de cristal: um como patrocinador e o outro, uma premiação especial concedida pela Adac a entidades e personalidades que merecem destaque, segunda a associação. Entre as atrações do Supervendas, os palestrantes José Emílio Menegatti e Marcelo Caetano, além do Case de Sucesso do Palhaço



Biribinha e o Show do Mágico Bianco. Além de sortear um carro zero, o evento premiou as equipes em categorias: melhor uniformizada, mais animada, mais numerosa e mais surpreendente.



A Turma do curso tecnológico de Gestão de Representação Comercial da Univali Itajaí prestigiou o evento

Palestra em Joinville

“Sucesso em Vendas: uma questão de sorte?” Este foi o tema da palestra gratuita promovida para cerca de 320 pessoas pelo Core-SC e a Faculdade Cenequista de Joinville, na noite de 7 de agosto, no auditório da FCJ.

Utilizando um discurso que remete à reflexão, o palestrante Luiz Marinho convidou os participantes a investigarem como a “sorte” destes profissionais é construída, suas convicções, valores e crenças. Luiz Marinho é professor de Técnicas de Vendas da FCJ e do SENAC Joinville e consultor líder da Gaviê Treinamentos Comerciais. É formado em tecnologia mecânica pela FATC-SP. Atuou 20 anos em treinamento de pessoas em empresas como Votorantim, Mitsubishi Motors, General Motors, SKY.

Aprovadas contas do 1º trimestre

Os membros titulares da Comissão Fiscal do Core-SC estiveram reunidos no dia 27 de julho para analisar a prestação de contas do Conselho, no novo auditório da Delegacia Regional de São José, onde também está instalado o Sireflop.

Em reunião plenária com diretores e conselheiros do Core-SC, a Comissão Fiscal divulgou aos presentes parecer favorável, alegando "regularidade absoluta".



A reunião plenária do Core-SC inaugurou o novo auditório da Delegacia Regional de São José e do Sireflop

Balanço Patrimonial

Exercício: 2009/ 1º trimestre

Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado de Santa Catarina

ATIVO		Valores		ATIVO		Valores	
Títulos	R\$	R\$	R\$	Títulos	R\$	R\$	R\$
Ativo financeiro				Passivo financeiro			
Disponível				Dívida Flutuante			
Bancos c/ movimento				Depósitos de diversas origens	25.660,74		
Caixa Econômica Federal		197.331,49		Consignações	5.026,80		
				Entidades públicas credoras	107.187,43		
Responsáveis por suprimentos		1.500,00		Credores da entidade	34.227,88		
				Provisões	51.858,29		223.961,14
Disponível vinculado a aplicações financeiras				Soma do Passivo Real			223.961,14
Bancos c/ vinculadas a aplicações financeiras				Saldo Patrimonial			
Caixa Econômica Federal		421.042,29		Patrimônio			10.225.015,35
Realizável							
Devedores da entidade		39.024,62					
Ativo permanente							
Bens patrimoniais							
Bens móveis							
Equipamentos e material permanente		197.711,44					
Bens Intangíveis		1.050,00					
Créditos							
Dívida ativa		9.591.316,65	10.448.976,49				
Total:			10.448.976,49	Total:			10.448.976,49

Florianópolis, 31 de março de 2009

Flavio Flores Lopes
Presidente
CPF: 006.257.360-87

Terezinha Emilia Turnes
CPF: 179.285.679-20
Técnica em Contabilidade
CRC-SC: SC010384/0-8

Delegacias regionais são reformadas

Na Delegacia Regional do Core-SC em Criciúma, onde também está sediado o Siresul, aconteceu uma reforma geral. Foram trocados os móveis, instalada porta de vidro com controle de acesso, para proporcionar mais segurança, além de nova instalação elétrica, nova central telefônica, troca de persianas e luminárias. Segundo o delegado regional, Laureci Volpato, com a retirada das divisórias, a sala agora está mais ampla e iluminada.

Já na Delegacia Regional de São José, o Core-SC realizou reforma que proporcionou aos representantes comerciais um novo e amplo auditório.



Palavras Cruzadas

Colaboração: Lauro Limas

HORIZONTAIS

- 1 Natural de Florianópolis.
- 2 Pessoas que ouvem ou assistem a um discurso ou preleção, etc.
- 3 Perspectivas da Economia Brasileira, tema apresentado pelo ex-ministro da Fazenda, ...da Nóbrega, por ocasião do 10º Encontro Catarinense de Representantes Comerciais.
- 4 Que roi.
- 5 Corpo simples dotado de brilho especial, bom condutor de calor e de eletricidade.
- 6 Estabelecimento de caridade para educar crianças pobres ou recolher abandonados, inválidos, etc; Deus egípcio, com cabeça de carneiro.
- 7 Vibração que é causa das sensações acústicas; Antiga cidade da Armênia, hoje pertence à Turquia.
- 8 Mulher constante no trabalho, pontual.

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

CHAVE

1 Natural de Florianópolis.

2 Pessoas que ouvem ou assistem a um discurso ou preleção, etc.

3 Perspectivas da Economia Brasileira, tema apresentado pelo ex-ministro da Fazenda, ...da Nóbrega, por ocasião do 10º Encontro Catarinense de Representantes Comerciais.

4 Que roi.

5 Corpo simples dotado de brilho especial, bom condutor de calor e de eletricidade.

6 Estabelecimento de caridade para educar crianças pobres ou recolher abandonados, inválidos, etc; Deus egípcio, com cabeça de carneiro.

7 Vibração que é causa das sensações acústicas; Antiga cidade da Armênia, hoje pertence à Turquia.

8 Mulher constante no trabalho, pontual.

MAPA

VERTICAIS

- 1 Pequeno foro.
- 2 Palavra chinesa: aldeia, vila
- 3 Abrev. Arqueológica latina: optimus vir; Caminhar.
- 4 Medida japonesa de extensão; Gaze da China.
- 5 O índio, em química; (bíblia) O filho primogênito de Noé, tronco de um dos três grupos étnicos em que está dividido o gênero humano e que teria vivido 600 anos.
- 6 O astatine, em química; Canto lírico.
- 7 Abrev. de Nordeste; Apontamentos.
- 8 Artigo definido, masculino, plural; Palavra árabe: cabo, promontório.
- 9 Emblema da realeza, na França.
- 10 Prólogo de composição dramática.
- 11 Organização mundial de saúde.
- 12 Abrev. Lat.; Anno domini
- 13 Ave essencialmente gregária, dos campos, de cor preta, uniforme, com brilho metálico.
- 14 Ciência que estuda o mar.

Respostas

Horizontal: 1- Florianopolitano; 2- ouvintes; 3 - ovintes; 4 - Maitson; 5 - roedor; 6 - metal; 7 - metal; 8 - metal; 9 - metal; 10 - metal; 11 - Organização Mundial de Saúde; 12 - Abrev. Lat.; 13 - Ave essencialmente gregária, dos campos, de cor preta, uniforme, com brilho metálico; 14 - Oceanografia.

Assembléa
Legislativa
vai promover
sessão solene
em homenagem
à categoria

A Assembléa Legislativa do Estado de Santa Catarina promoverá em 1º de outubro, Dia Panamericano do Representante Comercial, às 19h, Sessão Solene para homenagear a categoria. O Core-SC e os seis sindicatos regionais de Santa Catarina também serão homenageados no evento. A proposição desta Sessão Solene partiu do deputado Reno Caramori.

Representante comercial!

Participe da Sessão Solene que será realizada no Palácio Barriga Verde, na rua Dr. Jorge Luz Fontes, 310, Centro, Florianópolis.



1º
outubro

Dia do Representante Comercial

Nosso sincero reconhecimento.



Parabéns!!! Mas, lembre-se:
É **REPRESENTANTE COMERCIAL**

somente quem tem o Registro no **CORE**
Conforme Lei nº 4886/65

