

INFORMATIVO

ANO 01 - Nº 01
AGOSTO 2019



Core-SP

Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado de São Paulo

Ética
Transparência
Fiscalização
Novos Programas
Palestras e Workshops
Parcerias

NASCE UM NOVO CORE-SP

Gestão atual promove a aproximação, estreita relacionamentos e inicia a construção de programas voltados para o Representante Comercial.

Índice

Palavra do Presidente	02	Novidades	08
Mensagem do CONFERE	02	Resultados	09
Matéria Especial	03	Plano de Trabalho	10
Programa de Benefícios	05	Conexão Seccional	11
Fique por Dentro	06	Dia Pan-americano do Representante Comercial	12
Eventos	07	Matéria Especial	13
		Reponsável Técnico: Muito Além de uma Formalidade	14



Core-SP

Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado de São Paulo

**Informativo do
Conselho Regional dos Representantes
Comerciais no Estado de São Paulo
Ano 01 / nº 01 – Agosto de 2019**

Core-SP

Av. Brigadeiro Luis Antonio, 613
Bela Vista – São Paulo / SP
Tel: (11) 3243 – 5500 / 5519
atendimento@core-sp.org.br

Coordenadoria Editorial
e Diagramação:
Setor de
Comunicação

Revisão de Conteúdo
Procuradoria Geral

Conselho

Diretor-Presidente
Sidney Fernandes Gutierrez

Diretor-Secretário
Marcelo Cavallo

Diretor-Tesoureiro
Dante Orefice Junior

Conselheiros Diretores Suplentes
Siram Cordovil Teixeira - 1º Diretor Suplente
Mateus Salzo Sobrinho - 2º Diretor Suplente
Arlindo Liberatti - 3º Diretor Suplente

Comissão Fiscal
Augusto Simi
Gilberto Calil
Marcio Fanco de Abreu

Delegados Efetivos junto ao CONFERE
Sidney Fernandes Gutierrez
Marcelo Cavallo



Caro Amigo Representante,

Acredito que você tenha notado mudanças no Core-SP nos últimos oito meses. E, sinceramente, espero que tenha notado! É um sinal claro de que você está sempre próximo e nos acompanha!

Entendemos as dificuldades enfrentadas pela categoria, formada por um panorama atual com mais ameaças e riscos do que oportunidades. Tudo isso tem feito com que o mercado exija um grau maior de capacitação, aumentando as cobranças em todos os setores.

Enquanto esse cenário não muda, permanecemos na expectativa para que o Brasil reencontre seu caminho e a economia apresente melhoras. Até este dia chegar, teremos que nos manter unidos e trabalhar duro, enfrentando o desafio de construir assim um futuro que nos traga os frutos, que tanto lutamos para conquistar.

Com base nesse cenário, começamos a construir um novo Core-SP, se baseando no conceito: "Um novo Conselho para todos", onde o foco principal está direcionado para a prestação de um serviço cada vez mais eficiente e abrangente.

Entre erros e acertos, herdamos coisas boas e ruins, mas tudo isso acabou servindo para idealizarmos um planejamento mais contemporâneo, para as realização das mudanças e os ajustes necessários, muito desses, aliás, indicados por vocês.

Com essa idealização e esse espírito, convidamos a todos para a construção conjunta de um Core-SP cada vez mais participativo, representativo e inserido na sociedade do Estado de São Paulo.

Sidney Fernandes Gutierrez
Diretor-Presidente



CONFERE

publica nota de agradecimento ao Diretor-Presidente do Core-SP



Pela presente Nota de Agradecimento, o Diretor-Presidente do Conselho Federal dos Representantes Comerciais agradece a iniciativa do Senhor Sidney Fernandes Gutierrez, que, na qualidade de Diretor-Presidente do Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de São Paulo, noticiou ao Conselho Federal irregularidades praticadas em gestões anteriores do Regional, permitindo, assim, que fossem tomadas as devidas providências.

Verificada a procedência das denúncias, o Conselho Federal decidiu intervir no Conselho Regional, designando, também, uma Comissão de Sindicância que, ao final do seu trabalho, confirmou as irregularidades apontadas, as quais constam do relatório apresentado, o qual será alvo da competente Tomada de Contas Especial.

Registre-se que a referida Sindicância foi encaminhada ao Ministério Público Federal em São Paulo, para as providências que julgar cabíveis, o que ocorrerá, também, com a Tomada de Contas Especial, assim que concluída.

Ressalta-se, mais uma vez, a importância da iniciativa do senhor Sidney Fernandes Gutierrez, que proporcionou a apuração das irregularidades e a identificação dos responsáveis, bem como garantirá o devido ressarcimento dos danos causados à Entidade, sem prejuízo da responsabilização cível e penal, caso incidentes, cujas providências caberão ao Tribunal de Contas da União e ao Ministério Público Federal.

Graças a ação do presidente Sidney Gutierrez, o Core-SP funciona, hoje, devidamente organizado, com atuações em prol da dignidade e fortalecimento da categoria dos representantes comerciais do Estado de São Paulo.

Manoel Affonso Mendes de Farias Mello
Diretor-Presidente

A arte do Representante

O representante comercial é o profissional responsável por intermediar o relacionamento de uma determinada empresa com os clientes, por meio de visitas e contatos constantes. Esta atividade mercantil é uma das mais antigas do mundo. Desde o princípio da humanidade que a arte comercial acompanha a evolução do homem. Vender é tão importante quanto produzir. Por isso que a profissão de representante comercial requer a utilização de inúmeros princípios.

Não se sabe ao certo quando a profissão de representante comercial teve início no Brasil, mas podemos considerar que seus primeiros exemplares surgiram em meados do século XVI, no papel dos chamados caixeiros viajantes.

Os caixeiros viajantes foram determinantes para o aperfeiçoamento do comércio brasileiro na época, pois viajavam pelas vilas e povoados vendendo produtos que traziam de outros locais. Alguns artigos só chegavam a certos lugares devido ao trabalho do caixeiro.

A regulamentação da profissão se deu em 1965 e estabeleceu condições obrigatórias para seu exercício, como o registro no Conselho Regional de Representantes Comerciais (CORE) do estado em que atua. Em São Paulo, a profissão é regida pelo Core-SP.

Desde então, a atividade só cresceu, e hoje conta com milhares de profissionais que ganham a vida ajudando a construir e manter íntegra a imagem da empresa que representam.

Atribuições e desafios atuais do ramo

As atribuições da carreira de representante comercial vão além de apresentar e oferecer produtos para os clientes. É necessário saber negociar, ser persuasivo e, acima de tudo, provar que o produto que representa é a melhor opção para atender sempre as necessidades e os objetivos do cliente.

Para tanto, é primordial que o profissional seja um especialista no produto, estando bem alinhado aos objetivos, possíveis mudanças e planos futuros da representada.

Saber ouvir é um aspecto essencial no ramo. As considerações, análises e até mesmo reclamações dos clientes podem ser importantes na melhoria dos produtos oferecidos.

Até porque, o representante deve conquistar a confiança do cliente para que exista uma atmosfera de cooperação mútua.

Sem dúvida, tais competências são tiradas de letra por esses profissionais, não é mesmo?

Não há exigência de uma formação acadêmica específica para exercer a atividade, no entanto, podemos encontrar profissionais que cursaram Administração de empresas, Marketing, Gestão Comercial, entre outros.

Os dias atuais provocaram grandes transformações no mercado de trabalho como um todo, e com os representantes comerciais não foi diferente. É preciso se reinventar todos os dias para continuar a atingir as metas sem deixar de lado a excelência no relacionamento com os clientes.



le ser um Comercial

Com a globalização e a facilidade de acesso do cliente a variados mercados e produtos, se diferenciar da concorrência é um grande desafio. Por isso, é preciso inovar sempre, estar atento às tendências e as novidades e concentrar-se em apresentar produtos novos e diferenciados.

Você sabia que dia 1º de outubro é celebrado o dia Pan-americano do Representante Comercial?

Essa data serve para lembrar a importância do trabalho do representante comercial para as empresas.

Certamente não é uma tarefa fácil atender todas as demandas, visitar todos os clientes e ainda pensar em novas maneiras de sempre surpreendê-los.

Às vezes, é preciso se dividir em mil, enfrentar sol forte, chuva, trânsito e mesmo assim chegar à visita ou atender o telefonema do cliente com toda a simpatia do mundo.

O trabalho é árduo, mas a satisfação do dever cumprido supera todas as dificuldades.

Por isso, você representante comercial, que luta para encontrar o seu local ao sol, valorize sua profissão, respeite seus colegas, orgulhe-se!

E não se esqueça de que agora você pode contar com um novo Core-SP para o que precisar.

Um pouco de História

Caixeiro-viajante, mascates, vendedor, moço da venda, representante comercial. Seja qual for a época e a nomenclatura, estes profissionais são responsáveis por percorrer ruas, bairros, cidades e países para oferecer produtos, divulgar o progresso e disseminar culturas.

O Dia Panamericano do Representante Comercial, que é comemorado em 1 de outubro, foi instituído em 1937 num evento em Buenos Aires, com o objetivo de analisar e propor mudanças quanto à regularização e a proteção legal dos Representantes nas Américas.

Alguns anos depois, legislou-se sobre essa atividade, advindo, então, a Lei nº 4.886/65, responsável pela regulamentação de tão respeitada profissão.

O projeto oficial foi constituído pelo Ministério da Indústria e Comércio, através da Comissão constante de representantes da Confederação Nacional da Indústria e da Confederação Nacional do Comércio, aprovado pelo Congresso Nacional. A partir daí, os representantes comerciais já não constituíam uma classe marginalizada, mas, devidamente reconhecida pela sociedade.

A profissão regulamentada por essa lei (4.886/65) foi aprovada no Congresso Nacional e sancionada pelo presidente Humberto Castelo Branco, a qual recebeu significativas alterações introduzidas pela Lei nº 8.420, de 08 de maio de 1992, sancionada pelo presidente Fernando Collor de Mello, e pela Lei nº 12.246, sancionada em 27 de maio de 2010.





Se você tinha planos para adquirir um veículo novo, a hora é agora!

Empenhado em oferecer aos representantes comerciais um conjunto de novas ações e eventos e promover o bom desempenho profissional, o Core-SP instituiu o "Programa de Benefícios".

O Programa visa oferecer para os representantes comerciais desse Estado, com registro ativo e regular no Conselho, descontos especiais em empresas e serviços cadastrados, tais como: drogarias, postos de gasolina, operadoras de seguros, planos odontológicos e de saúde, entre outros.

Por meio da Portaria nº 06/2019, o Core-SP publicou um edital de Credenciamento, na forma de um chamamento público, para qualquer empresa privada interessada em oferecer os benefícios, desde que estejam enquadradas nas regras editais determinadas, como por exemplo: regularidade fiscal, registro em órgão de classe, regularidade previdenciária etc.

Com isso, foi possível firmar uma importante parceria com a General Motors, para concessão de descontos na aquisição

de veículos Chevrolet pelo profissional de representação comercial no Estado de São Paulo, seja pessoa física (carta bônus), ou pessoa jurídica (tabela mensal).

Para ter direito ao benefício de aquisição de um veículo da linha Chevrolet, o representante comercial tem que estar com sua situação regularizada, referente às anuidades junto ao Conselho, e, frise-se que o Core-SP não terá nenhum ganho financeiro, nem haverá transferência de recursos ou qualquer outro tipo de receita, com as parcerias estabelecidas. O objetivo é tutelar o interesse público e o bem estar social da categoria profissional.

Programa de Benefícios já abrange outros grandes parceiros:

Dr+App

SAÚDE NA PALMA DA MÃO

Consultas e Exames médicos
agora na palma de sua mão,
representante!

<https://drapp.com.br/>



Um App para você, Representante!
Um jeito simples, eficiente e completo
de você organizar suas vendas.

<https://drapp.com.br/>

SM ASSESSORIA

Consultoria e Assessoria Contábil.
Mais informações:

mario@smass.com.br



TOPNOTCH - IDIOMAS
Cursos de Idiomas.
Mais informações:

Email: gvpadula@hotmail.com

Core-SP atuante em Brasília

O Core-SP, por meio dos seus Diretores Presidente e Tesoureiro, Sidney Fernandes Gutierrez e Dante Orefice Junior, respectivamente, e do Chefe da Procuradoria Geral, Dr. Paulo Porto Soares, esteve presente ativamente nos últimos meses em Brasília, defendendo os direitos e buscando melhorias para os representantes comerciais.

Foram diversos encontros e reuniões com parlamentares e a participação na Audiência Pública, realizada na Câmara dos Deputados, pela Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria, Comércio e Serviços, acerca do tema: "Os impactos da Lei nº 4.886 de 1965 que regula as atividades dos representantes comerciais nas relações comerciais."

A Audiência foi solicitada pelo Deputado Federal Alexis Fonteyne (Novo-SP), autor do Projeto de Lei nº 1128/2019, que pretendia alterar a indenização decorrente do fim do contrato de representação comercial, bem como reduzir o prazo prescricional para pleitear junto às empresas representadas retribuições devidas e outros direitos garantidos por lei.

Todavia, após intensa mobilização da categoria, nas redes sociais, e da atuação direta do Sistema Confere/Cores, o referido projeto de lei foi retirado de pauta.

Em uma outra ação, ainda no Distrito Federal, a equipe do Core-SP se reuniu com o Deputado Federal Darci de Matos (PSD-SC), autor do Projeto de Lei nº 981/2019, que objetiva isentar os Representantes Comerciais e profissionais de Assistência Técnica, Extensão Rural e Assessoramento ao setor agropecuário de IPI na aquisição de veículo automotor.

O parlamentar catarinense destacou a relevância do projeto de lei para a categoria, pois, nos moldes da atividade dos taxistas, os representantes comerciais também exercem suas atividades profissionais externamente, com grandes deslocamentos diários, no qual necessitam de veículo para desempenhar seu trabalho de modo eficiente e seguro.

O projeto de lei tramita na Comissão de Finanças e Tributação, aguardando o parecer conclusivo do Relator, Deputado Federal Glaustin Fokus (PSC-GO), que requereu informações ao Executivo, acerca da estimativa das renúncias de receitas para 2019, 2020 e 2021, acompanhadas das respectivas memórias de cálculo, que decorreriam da aprovação do projeto.

A tramitação do projeto será acompanhada pelo Core-SP, que se colocou à disposição dos Deputados para justificar, ainda mais, a pertinência e a relevância dessa conquista tributária.



Diretor-Presidente do Core-SP, Sidney Fernandes Gutierrez, na audiência pública Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria, Comércio e Serviços



Core-SP em reunião com parlamentares no Congresso Nacional.



Encontro com Deputado Federal Darci de Matos, autor do Projeto de Lei nº 981/2019.



Procurador Geral do Core-SP, Dr. Paulo Porto Soares, em discurso na audiência Pública no Congresso Nacional.

EVOLUÇÃO QUE TRAZ DESENVOLVIMENTO

Por: Maíke André Marques

Cumprindo o que determina a legislação, acerca dos procedimentos para contratações públicas de bens e serviços, o Core-SP avançou muito nos últimos meses, especialmente o setor de licitações.

Quais foram as tomadas de decisões que geraram resultados imediatos?

A efetiva utilização do portal de compras do governo federal (Compras Governamentais) para realização do pregão eletrônico foi o passo primordial para o Core-SP. Sabe-se que o sistema disponibiliza uma série de ferramentas que tornam o processo licitatório mais ágil, completo e assertivo.

Agregado a isso, o Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores (Sicaf), que disponibiliza rapidamente um relatório da situação da documentação das empresas, dados cadastrais e penalidades, garante o exame seguro da regularidade fiscal, previdenciária e trabalhista dos prestadores de serviços ou fornecedores de mercadorias ao ente público.

Como consequência, as adequações e orientações nos processos administrativos instaurados pelo setor de compras, em atenção à Lei nº 8.666/93, Lei nº 10.520/02, Decreto nº 7.892/13 e demais normativos afetos às contratações públicas, tornaram-se prática de boa gestão e concretizaram, definitivamente, o pregão eletrônico, o sistema de registro de preços e outras formas contemporâneas de compras públicas, como, por exemplo, serviço de cartões de débito e crédito.

Aliás, como meta de execução pela Procuradoria-Geral do Core-SP, a licitação para recebimento via cartões era a prioridade um para esse exercício de 2019.

Com efeito, durante a reunião Plenária do Confere, em março deste ano o Core-SP assumiu a responsabilidade da licitação para contratação de meios de pagamento (recebimento da arrecadação via cartão de débito e crédito), conferindo, ainda, a possibilidade de todos os demais vinte e três Conselhos Regionais realizarem a Adesão a Ata de Registro de Preços, oriundo daquele certame.

A expectativa foi grande e o trabalho de equipe do Core-SP foi muito criterioso, destacando-se a dedicação da Assessoria de Tecnologia da Informação, que elaborou o Termo de Referência e fez contato com diversas empresas interessadas em enviar propostas comerciais e participarem do pregão, além do empenho de todos os envolvidos, como a equipe de apoio, o pregoeiro e a comissão permanente de licitação.

Como fruto desse trabalho, não houve nenhuma impugnação ao edital e a licitação transcorreu sem nenhum recurso, assim, em 06 de maio de 2019, foi assinada a Ata de Registro de Preços com excelentes taxas e com a possibilidade da adesão do serviço por todo o Sistema Confere/Cores.

É um tempo novo, de práticas ágeis e seguras. O registro inicial, a anuidade vigente, as taxas e os emolumentos, os débitos e até mesmo o programa de Refis (Recuperação Fiscal) contarão com a possibilidade do recebimento via cartão de débito e crédito, assegurando aos Conselhos completa segurança na arrecadação e mitigação de riscos acerca do trabalho da fiscalização e dívida ativa.

Enfim, tais ações colocam o Sistema Confere/Cores na vanguarda das entidades de classe, sendo certo que o maior beneficiário é o verdadeiro cliente, o representante comercial.

Assim, conclui-se com um breve pensamento extraído do poema de Tecumseh e que resume o nosso trabalho: *"Busque fazer sua vida longa e de serviços para seu povo."*



Calendário

Core-SP 2019 REFIS

Programa de Recuperação Fiscal
Pessoa Física e Jurídica

O Core-SP aderiu ao II Programa de Recuperação Fiscal – REFIS do Sistema Confere/Cores e, a partir de 03 de JUNHO de 2019, os Representantes Comerciais do Estado de São Paulo terão a oportunidade de regularizar as anuidades em atraso, em condições especiais.

Serão concedidos descontos de até 90% sobre juros e multa para o pagamento dos débitos, podendo incluir, também, anuidades que se encontram em dívida ativa.

O REFIS encerrará em DEZEMBRO. Portanto, os representantes comerciais interessados já podem se programar. Para melhor atendimento presencial, elaboramos um calendário com AGENDAMENTO PARA REFIS, tanto na sede, como em todas as Seccionais.

No PORTAL do Core-SP (www.core-sp.org.br) o representante comercial poderá realizar seu agendamento, com dia e hora marcada, exclusivamente para o REFIS.

Regularize-se. Um representante comercial regularizado significa ética profissional e respeito à sua categoria.

CALENDÁRIO DE ATENDIMENTO REFIS 2019

- Período: Agosto
Araçatuba
Rio Claro
São José dos Campos

- Período: Setembro
Campinas
Santos
São José do Rio Preto

- Período: Outubro
Sorocaba
Marília
Presidente Prudente

- Período: Novembro
Bauru
Araraquara
Ribeirão Preto

- Período: Dezembro - Prazo Final



participa da 3ª Conferência Nacional dos Conselhos Profissionais



Core-SP esteve presente na 3ª Conferência Nacional dos Conselhos Profissionais que aconteceu entre os dias 06 e 09 de agosto. O evento tem como objetivo proporcionar aos agentes dos Conselhos Profissionais de Fiscalização o conhecimento as melhores práticas de Administração, Governança e Controle de Gestão, promovendo a segurança jurídica na tomada de decisões, assim como as inovações e mudanças nas legislações e normativas das práticas rotineiras das entidades e reúne representantes de conselhos de classe de todo Brasil.

De acordo com a organização do evento, a atual necessidade de prestação de contas de todos os conselhos, por determinação de julgados do Tribunal de Contas da União – TCU, tornou fundamental a especialização e capacitação dos agentes empregados das autarquias, para aprimorar e contribuir com o aperfeiçoamento dos serviços prestados.

Para essa terceira edição, o evento ofereceu encontros, palestras e mesas de debates sobre temas como:

- Analisar a relevância social e desempenho dos Conselhos Profissionais.
- Apresentar as inovações e mudanças nas edições de recentes legislações que implicam diretamente nas práticas rotineiras das Autarquias.
- Proporcionar aos agentes dos Conselhos Profissionais de Fiscalização o conhecimento das melhores práticas de Administração, Governança e Controle de Gestão aplicáveis às Entidades Autárquicas.
- Permitir o acesso a legislações pertinentes e específicas, doutrinas e jurisprudências da Corte Fiscalizadora de Contas Federal – TCU.

- Possibilitar acesso às orientações do TCU, quando à responsabilização dos agentes por atos culposos e dolosos, no trato com os empregados que atuam na administração de recursos públicos, entre outros assuntos.

A participação do Core-SP na conferência vai de acordo com a proposta de modernização do Conselho, uma das diretrizes do plano de ação da gestão atual, que visa promover capacitações e encontros profissionais para alinhamento de funções de seus colaboradores.



Representantes do Core-SP na 3ª Conferência Nacional dos Conselhos Profissionais.

Conselho marca presença no Eletrolar Show 2019



Equipe do Core-SP no stand durante o Eletrolar Show 2019.

Com o compromisso de estar cada vez mais próximo dos representantes comerciais, o novo Core-SP faz presença no maior evento de eletroeletrônicos, eletrodomésticos, tecnologia móvel e TI da América Latina: O Eletrolar Show.

O Conselho possui um stand para estreitar o relacionamento com dois públicos que frequentam o evento: o representante comercial, que pode aproveitar o momento e a oportunidade para sanar dúvidas técnicas, jurídicas e financeiras, como por exemplo, situação de registro junto ao Core-SP, indenizações, cláusulas contratuais e mercados; bem como as empresas representadas, que estão à procura desses profissionais de representação comercial, e que necessitam de informações sobre a necessidade do registro para o exercício profissional e os direitos e deveres previstos na Lei nº 4.886/1965.

Para o diretor-presidente do Core-SP, Sidney Fernandes Gutierrez, a feira é de grande valia, pois permite aos participantes conhecerem de perto todos os benefícios e a representatividade com que Conselho vem atuando perante as empresas, defendendo o direito de todos os profissionais da categoria.

"A feira é uma excelente oportunidade para divulgar as atividades desta autarquia federal fiscalizadora do exercício profissional", afirma.

A maior feira B2B da América Latina ocorreu no período de 29 de julho ao dia 01 de agosto na Transamérica Expo Center, São Paulo e teve por objetivo reunir executivos do varejo e da indústria. Em sua 14ª edição, o evento contou com mais de 200 profissionais da imprensa obtendo projeção internacional.

Além do stand do Core-SP, a feira atraiu de importadores, indústria, empreendedores, e-commerce, distribuidores, entre outros.



Diretor-Presidente, Sidney Fernandes Gutierrez e a equipe do Core-SP em atendimento ao Representante durante a Eletrolar Show 2019.

O ano de 2019 já pode ser considerado um marco histórico no Core-SP. Com a nova gestão já é possível sentir as mudanças, fruto de um trabalho intenso e que pode ser representado em dados que revelam toda seriedade da instituição, segundo o balanço realizado de janeiro a agosto.

Os números falam por si só. É o Conselho mostrando o que se pode fazer quando a transparência, ética e dedicação são os ingredientes principais de uma jornada séria.

5.771

1º sem. 2019

Total de Empresas Fiscalizadas



FISCALIZAÇÃO

JAN / AGO 2019



24 Novos C
Cor





REGISTROS INICIAIS

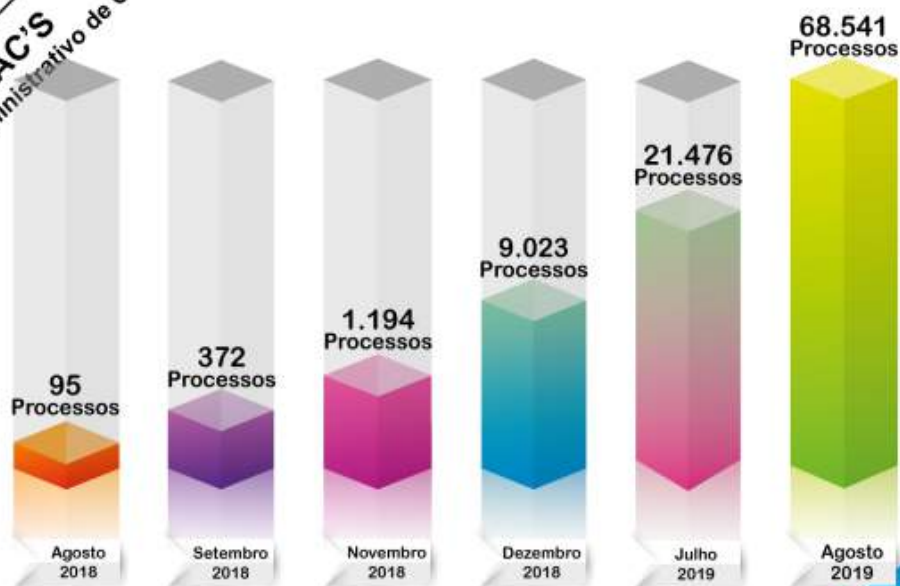


EXECUÇÕES FISCAIS



PAC'S Processo Administrativo de Cobrança

Colaboradores Inscritos





Agenda Core-SP para o segundo semestre

Dar continuidade aos procedimentos de fiscalização do exercício profissional, dando cumprimento à missão institucional desse Conselho.

Cumprir fielmente a legislação vigente, as determinações do Tribunal de Contas da União, as resoluções, normas e decisões emanadas pelo Confere.

Iniciar a segunda fase do Projeto Conexão Seccionais.

Intensificar as ações de conscientização para o REFIS 2019.

Realizar palestras, workshops e cursos para o aperfeiçoamento profissional dos representantes comerciais.

Prospecção e captação de parcerias para o Programa de Benefícios.

Realização do evento dia Pan-americano do Representante Comercial.

Continuar com a modernização do portal do Conselho, ampliando seu conteúdo informativo, melhoria gráfica e ampliação de serviços.

Dar prosseguimento à cobrança de inadimplentes, inscrição de dívida ativa e execução fiscal dos registrados.

Portal do Core-SP está de cara nova!

Mais moderno, dinâmico e atrativo aos olhos, o novo Portal do Core-SP traz facilidades ao representante comercial, com uma agilidade maior de navegação, adaptado a plataforma mobile e uma melhor organização de informações.

Novos serviços, como emissão de boleto, agenda de atendimento, programa de benefícios e balcão de oportunidades são algumas das novidades apresentadas pela ferramenta. Na página inicial, notícias sobre o Conselho e a profissão ganharam destaque.

Oferece, também, novos canais de comunicação, como Whatsapp e Youtube que passam a facilitar e deixar mais dinâmico o fluxo de informação e o relacionamento com o representante comercial.

Para saber mais sobre o novo portal do Core-SP, visite:
www.core-sp.org.br.



Core-SP

percorre o Estado com o Projeto Conexão Seccionais

O Core-SP iniciou, neste primeiro semestre, o Projeto Conexão Seccionais, iniciativa que consiste em visitar as cidades do interior do Estado onde há seccionais, a fim de "ouvir o representante, auxiliar com dúvidas jurídicas e técnicas, fortalecer o relacionamento, promover maior interação e pensar iniciativas de desenvolvimento profissional por meio de palestras e workshops.

A primeira seccional a ser visitada foi Campinas, e, até o momento, a conexão já ocorreu em outras nove cidades: São José dos Campos, Ribeirão Preto, Presidente Prudente, São José do Rio Preto, Sorocaba, Marília, Bauri, além da capital.

A principal pauta dos encontros, nessa primeira fase, é a conversa com a Procuradoria Geral, quando é possível sanar as dúvidas dos representantes, além de ser discutida a natureza jurídica e as finalidades do Cores, os principais direitos e os deveres do profissional, estabelecidos na Lei Nº 4.886 / 1965, no código de ética profissional e na jurisprudência.

"O objetivo é nos aproximar cada vez mais dos representantes. Vamos ouvir de perto todas as sugestões e críticas. Queremos

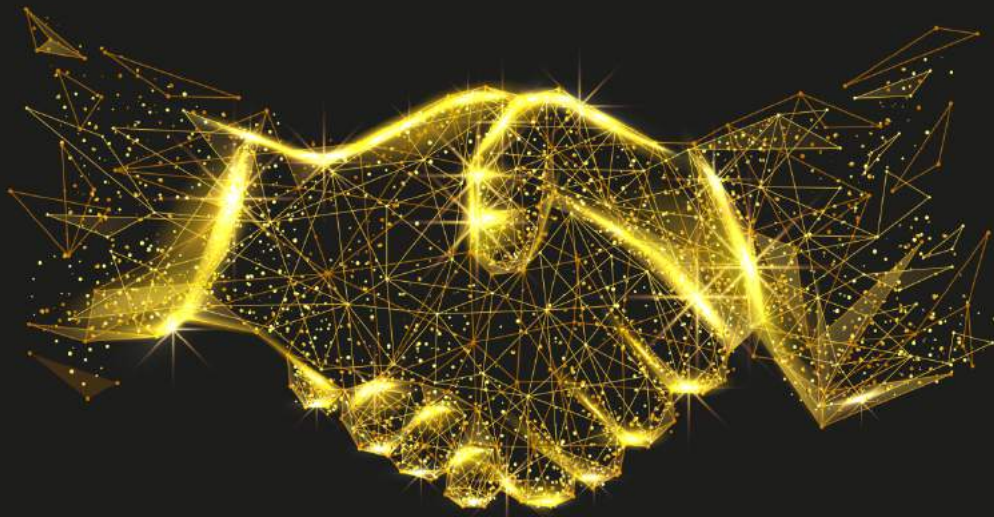
dialogar ainda mais e estreitar as relações com a representação comercial do interior do estado", destaca o presidente Sidney Fernandes Gutierrez.

Nas conexões outros assuntos são abordados, com o objetivo de auxiliar no desenvolvimento profissional e otimizar o tempo e a rotina do dia-a-dia dos participantes. A palestra sobre Marketing digital para o representante comercial, primeiro tema escolhido, ressaltou os benefícios e o aperfeiçoamento trazidos pelo marketing e pela renovação digital.

Os representantes participam de forma ativa em cada encontro, o que o torna inovador e produtivo, preparando a categoria para os desafios profissionais cada vez mais exigidos no mercado de trabalho e auxiliando na formação de uma nova imagem do Conselho.

"O Conexão Seccionais já consegue ser visto como um referencial pelos profissionais que já participaram, por isso o programa tem sido um sucesso e consegue alcançar seu objetivo principal que é promover a aproximação entre o conselho e os representantes comerciais, reconstruindo assim, uma nova identidade institucional", avalia o Chefe da Procuradoria-Geral, Dr. Paulo Porto Soares.





01 de outubro

Dia Pan-americano do Representante Comercial



Core-SP está criando um calendário especial de palestras para comemorar o dia Pan-americano do Representante Comercial, agora no mês de outubro.

Os encontros serão ministrados na capital e em algumas cidades no interior do Estado, seguindo o tema "Liderança e Competitividade". As datas, horário, locais, palestrante e informações sobre inscrições serão divulgados no início de setembro, pelo portal, canal do whatsapp e email.

Dia do Representante Comercial

O dia 1º de outubro foi declarado Dia Pan-americano dos Viajantes, Agentes e Representantes Comerciais, no Congresso Pan-americano de Viajantes, Agentes e Representantes do Comércio, realizado em Buenos Aires, entre 25 de setembro e 02 de outubro de 1937.

Neste evento, além de delegados pertencentes a diferentes organizações da Argentina, participaram representantes do Brasil, Chile, México e Uruguai, com a finalidade de analisar e intercambiar experiências das problemáticas trabalhistas da América Latina.

A realização deste encontro contribuiu para fortalecer o avanço em direção a uma regulamentação legal para proteger e enaltecer o trabalho dos Representantes Comerciais.



Core-SP

Conselho Regional dos Representantes
Comerciais no Estado de São Paulo

05 sinais que

sua empresa pode estar precisando de um Representante Comercial



Toda empresa quer vender mais. Afinal, é assim que ela cresce e tem mais lucro. Para alcançar esses objetivos o representante comercial pode ser uma solução para permitir um número maior de vendas. Mas, será que a sua empresa precisa de um? Confira, a seguir, 5 sinais que podem indicar a necessidade de um representante comercial na sua empresa.

1 - Dificuldade em interagir com o cliente

O principal objetivo do representante comercial é ser o elo entre a empresa e seus clientes. Por isso, se você percebe que existe alguma falha na comunicação ou uma dificuldade em atendê-los, o representante pode ser a solução.

Isso pode ocorrer por diversos motivos. Seja uma dificuldade de logística, pela distância, ou pelo fato de não existir tempo para atender todo mundo. Não importa. O fundamental é sempre garantir que todos os clientes sejam atendidos e tenham a atenção necessária. Nesse caso, o representante credenciado no CORE-SP pode ser fundamental.

2 - A empresa estagnou

Se de alguma maneira a empresa estagnou durante determinado período, o representante comercial pode ajudá-lo a recuperar o ritmo. Ele traz novidades para a sua empresa de diferentes formas.

Primeiramente, ele aumenta o alcance, trazendo mais contatos, até mesmo em outras regiões. Isso é ainda mais facilitado com a rede de contatos estabelecida no CORE-SP.

Oferecer uma nova perspectiva permite inovar na abordagem com os clientes, por meio de técnicas novas. É sempre bom trazer um novo olhar sobre o negócio.

3 - Você não conhece as reais necessidades do público

Como dito acima, o representante é um elo entre o público e a empresa. E isso é importante em ambos os sentidos. Se existe certa dificuldade em conhecer as necessidades do público, o representante cumpre esse papel.

Seu contato é muito mais íntimo e próximo, permitindo que eles conversem de forma mais franca e que ele entenda melhor as verdadeiras dores do cliente. Com isso, ele retornará informações extremamente valiosas para a sua empresa.

4 - Dificuldade em acompanhar as vendas

Dificilmente as decisões de compra são tomadas rapidamente. Na verdade, dependendo da complexidade do produto, elas demoram um bom tempo, entre toda a negociação e consideração da solução. Por isso, é natural que as empresas se percam e deixem escapar algumas oportunidades.

O representante comercial contorna essa dificuldade. Ele faz o acompanhamento bem próximo ao cliente, tirando todas as suas dúvidas e garantindo que ele siga a jornada até que efetue a compra. Com eles, o número de clientes que você "perde" no meio é bem menor.

5 - Você não conhece muito bem o mercado e seus concorrentes

O trabalho do representante comercial não é apenas conhecer o seu produto e a sua empresa, mas sim todo o mercado, incluindo os concorrentes diretos e as alternativas que são concorrentes indiretos. Por isso, se você não sabe muito bem como a sua empresa se posiciona no mercado, o representante certamente vai ajudar.

Ele aciona sua rede de contatos, que pode ser vasta quando estabelecida pelo CORE-SP, conversa com os clientes, faz pesquisas de mercado e toma diversas outras ações que ajudam a sua empresa a entender o comportamento deste, permitindo o posicionamento ideal.

O que você acha? Sua empresa está passando por algum desses problemas? Se sim, o representante comercial pode ser uma excelente opção!

**PARA REPRESENTAR BEM SUA MARCA,
CONTRATE SOMENTE UM REPRESENTANTE
COMERCIAL REGISTRADO NO CORE-SP.**



Core-SP
Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado de São Paulo



Responsável Técnico

muito além de uma formalidade

Por: Marina Demarchi de Oliveira Costa

Tema de muitas dúvidas para os Representantes Comerciais, o responsável técnico (R.T.) desempenha função essencial para o exercício da atividade profissional e para a manutenção da saúde das empresas. A ele se confia a missão de prover cobertura capacitada ao desenvolvimento dos negócios, sendo sinônimo de qualidade do serviço prestado.

Sua função ultrapassa a simples necessidade de se atender a uma formalidade administrativa, destinando-se à proteção da sociedade contra abusos. Assim, o profissional que deseja assumir este cargo deve estar ciente de suas responsabilidades legais e das implicações que decorrem desta decisão.

O responsável técnico responderá por suas ações e omissões no exercício de sua função, nos termos da legislação vigente.

Por esta razão, é obrigado a prestar contas aos órgãos ligados à sua área de atuação, incluindo-se, nesta seara, o Conselho de Fiscalização Profissional de sua categoria.

A obrigatoriedade de indicação de um profissional responsável técnico pelas pessoas jurídicas advém da Lei nº 6.839/1980 que, para os Representantes Comerciais, é esmiuçada pela Resolução nº 1.130/2019 do CONFERE (disponível online). Esta exigência se deve ao fato de

que a pessoa jurídica, muito embora seja sujeito de direito – capaz de contrair direitos e obrigações – necessita de interferência humana para a promoção e realização de suas ações e interesses, nos mais diversos âmbitos.

A figura do responsável técnico difere, ainda, do administrador ou responsável legal da empresa. Responsável legal é a pessoa física, designada em estatuto, contrato social ou ata, incumbida de representar a pessoa jurídica, ativa e passivamente, nos atos judiciais e extrajudiciais, sendo dotado de poder de gerência. O responsável técnico, por sua vez, carece de tais poderes, a menos que se encontre munido de instrumento de procuração que os confira.

À empresa, é facultado indicar, como responsável técnico, membro integrante de seu quadro societário ou promover a contratação de profissional específico para a ocupação do cargo. Ainda, a figura do responsável técnico poderá, ou não, coincidir com a do responsável legal.

Muito embora a indicação do responsável técnico seja oriunda de norma geral, direcionada a toda a sociedade, muitas categorias profissionais possuem normativos específicos a seu respeito, que devem ser observados. Assim, de um modo geral, não há uma limitação legal acerca de quantos responsáveis técnicos poderão ser admitidos por uma empresa. O Representante Comercial, precisa atentar, apenas, para as

previsões da Resolução nº 1.130/2019 do CONFERE que, dentre outras providências, dispôs sobre a limitação de indicação de profissionais.

Significa dizer que o Representante poderá ser indicado como Responsável Técnico de até três empresas, desde que integre seu quadro societário ou, em se tratando de EIRELI, seja seu titular.

Não sendo este o caso, poderá ser igualmente constituído como responsável técnico, ficando limitado, todavia, a uma única indicação ao cargo.

Para as grandes empresas, é facultada a indicação de um mesmo responsável técnico para sua matriz e filiais ou, ainda, a indicação de diferentes profissionais, de acordo com seus projetos.

Por fim, destaca-se que, na forma da Lei, qualquer cidadão, desde que devidamente habilitado para o exercício daquela atividade profissional, está apto a ser responsável técnico.

Todavia, importante atentar para as qualidades do candidato, que, preferencialmente, deverá possuir alguma expertise no segmento da empresa, com os pertinentes conhecimentos técnicos.

PESQUISA 2019



Representante,
Sua opinião é muito
importante para nós.

Participe de nossa
pesquisa 2019.



Core-SP

Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado de São Paulo



Core-SP

Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de São Paulo

Endereço: Av. Brigadeiro Luís Antônio, 613 5º andar - São Paulo -SP

Telefone: (11) 3243-5500

Email: atendimento@core-sp.org.br

Horário de funcionamento: das 09h às 18h.

Whatsapp: (11) 3243 - 5516

www.core-sp.org.br