



Core-RS

Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado do Rio Grande do Sul

NOVA SEDE
DO CORE-RS

PÁG. 10

FISCALIZAÇÃO
2023

PÁG. 14



BOLETIM INFORMATIVO Nº 47 | SEGUNDO SEMESTRE 2023

A MULHER REPRESENTANTE COMERCIAL

RESILIÊNCIA • INTELIGÊNCIA EMOCIONAL • EMPODERAMENTO



CONFIRA AS HISTÓRIAS DE GRANDES NOMES DA
REPRESENTAÇÃO COMERCIAL GAÚCHA




Core-RS
Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado do Rio Grande do Sul

SEDE DE PORTO ALEGRE


Av. José de Alencar 1121
Menino Deus | POA
CEP | 90880-481


 @corergs

 facebook/corergs

 youtube/videoscorers

 www.core-rs.org.br

 (51) 99717-1080

 (51) 99504-9288

EXPEDIENTE DIRETORIA EXECUTIVA

Diretor-Presidente | Roberto Salvo
Diretor Vice-Presidente | Uriel Simões Canarim
Diretor-Secretário | José Valdeci Rodrigues
Diretor-Tesoureiro | Flávio Alberto Siegmann

BOLETIM INFORMATIVO 47

Produção | Setor de Comunicação e
Coordenação Geral do Core-RS
Revisão | Ariela Comim

ÍNDICE

1 | Editorial

2 | A Mulher Representante

7 | Carteira Profissional Digital

8 | Matéria Jurídica

10 | Nova Sede do Core-RS

13 | Anuidade

14 | Fiscalização 2023

16 | Ciclo de Palestras

VALORIZANDO O PROFISSIONAL DA REPRESENTAÇÃO COMERCIAL NO RIO GRANDE DO SUL

O Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado do Rio Grande do Sul (Core-RS) tem desempenhado um papel fundamental na valorização e orientação dos profissionais da Representação Comercial em nossa região. Com a obrigatoriedade do registro, a orientação profissional e a fiscalização, o Core-RS tem se destacado como um órgão essencial para o desenvolvimento e fortalecimento dessa importante categoria.

A obrigatoriedade do registro profissional é um passo crucial para garantir a qualidade e a ética no exercício da Representação Comercial. Ao exigir o registro, o Core-RS assegura que apenas profissionais qualificados e devidamente habilitados atuem nessa área. Isso traz segurança tanto para os Representantes Comerciais quanto para as empresas que contratam seus serviços, fortalecendo a confiança e a credibilidade do setor.



Além disso, o Core-RS desempenha um papel fundamental na orientação e capacitação dos profissionais da Representação Comercial. Por meio de cursos, palestras e workshops, o conselho oferece oportunidades de aprimoramento e atualização profissional, garantindo que os Representantes Comerciais estejam sempre preparados para enfrentar os desafios do mercado.

A fiscalização profissional realizada pelo Core-RS é outro aspecto essencial para a valorização da categoria. Através de ações de fiscalização, o conselho verifica se os profissionais estão cumprindo as normas éticas e legais estabelecidas para a Representação Comercial. Isso contribui para a manutenção da qualidade dos serviços prestados e para a proteção dos direitos, tanto dos Representantes Comerciais, quanto dos contratantes.

É importante ressaltar a valorização do profissional da Representação Comercial. Esses profissionais desempenham um papel fundamental na economia, atuando como elo entre as empresas e os clientes. Sua expertise e habilidades são essenciais para o sucesso das negociações e para o crescimento dos negócios. O Core-RS reconhece a importância desses profissionais e trabalha para promover sua valorização e reconhecimento no mercado.

Nesse sentido, é fundamental que as empresas e a sociedade em geral reconheçam a importância do registro profissional e da atuação dos Representantes Comerciais. Ao contratar um Representante Comercial registrado no Core-RS, as empresas têm a garantia de contar com um profissional qualificado e comprometido com a ética e a excelência em seu trabalho.

A MULHER REPRESENTANTE COMERCIAL

RESILIÊNCIA, INTELIGÊNCIA EMOCIONAL E EMPODERAMENTO,
OS PILARES DA MULHER REPRESENTANTE COMERCIAL GAÚCHA DO CORE-RS.

Reconhecendo toda a força da mulher e a necessidade de exaltar o trabalho feminino em vários âmbitos da Sociedade, o Core-RS dedicou um espaço especial para elas, que podem ser tudo o que quiserem, quando quiserem e onde quiserem, mas sem perder a doçura.

Dinamismo, proatividade, capacidade de ser multitarefas e persistência, são algumas das características notáveis que fazem estas três mulheres se destacarem neste ambiente tão competitivo de vendas e que conheceremos agora, através de suas histórias.

Graziele Dias das Neves, Regina Venturini e Suzan Seimetz, são exemplos que personificam bem a Mulher Representante Comercial.



Na Representação Comercial há mais de 10 anos, Graziele conta que iniciou sua vida profissional em 2001, como auxiliar de produção, em uma empresa na cidade de Eldorado do Sul. A partir dali, buscou crescimento na empresa até receber a primeira oportunidade na área comercial, quando foi convidada por seu gestor, em 2005, a criar o setor de vendas da empresa.

Graziele comenta que o poder das vendas está na união e confiança entre seus colegas e clientes, que independente de serem homens ou mulheres, os caminhos para alcançar o sucesso devem ser os mesmos. Ela também reforça a importância da capacitação, que hoje apenas “conhecer” o produto não é mais suficiente, mas sim entendê-lo, estudá-lo e ter completa propriedade sobre o produto ou serviço.

E foi traçando etapas como essas que hoje, Graziele Dias das Neves, se tornou um exemplo de Representante Comercial no Rio Grande do Sul, ela comentou da importância de projetos como o Núcleo das Mulheres Representantes Comerciais, “Acho importante e necessário o Core-RS estar levantando essa bandeira, é através da troca de experiências que podemos impulsionar a próxima geração de Representantes Comerciais”.

“As mulheres precisam de oportunidades para mostrar que realmente são capazes”.



Susan, atuante no setor dos plásticos, há 10 anos, avalia que após conquistar a independência profissional e atender diversas empresas, as Representantes Comerciais ainda enfrentam dificuldades impostas pelo preconceito. Susan, reconhece que a área de atuação do seu segmento é majoritariamente masculina, e por diversas vezes enfrentou desafios por isso. Ela conta que várias vezes precisou mostrar conhecimentos técnicos avançados sobre seus produtos para ser reconhecida e respeitada por seus clientes homens nas primeiras abordagens, e que tal ato nunca foi necessário com suas clientes mulheres.

Susan adverte a importância da atuação legal dos Representantes Comerciais perante a lei de Nº 4.886/65, reforça que muitos profissionais que infelizmente ainda atuam ilegalmente, sem o registro no Conselho, estão entrando para uma margem de “vendas banalizadas”; ela explica que com o desenvolvimento dos polos de vendas, muitos profissionais hoje se consideram vendedores, mas somente os regularizados na profissão e os que buscam capacitação, estão tendo o devido destaque no mercado.

A profissional comenta que o respeito, dedicação e seu bom atendimento, foram as ferramentas que alavancaram a sua carreira e a destacaram no mercado. Ela reconhece que o preconceito com a mulher em seu segmento existe sim, mas que usou a inteligência feminina a seu favor, para aprimorar suas táticas de vendas, entregando um “feeling” de negociações que muitos homens não possuem, como uma boa análise de mercado e uma preocupação com o pós-venda.

“ Não desista apesar das adversidades. Procure motivações para suas vendas, especialize-se e estude sempre.



Regina Venturini, que é natural de São Paulo, conquistou a oportunidade de ser Representante Comercial com a empresa em que trabalhava, aqui no Rio Grande do Sul. Ela conta que enfrentou diversos desafios no território gaúcho, por estar sozinha, com a sua família e amigos longes, e ainda sem ter conquistados novos clientes, mas foi assim, que aprendeu lições valiosas sobre persistência, dedicação e foco na profissão de Representante Comercial.

A profissional comentou que o Representante Comercial não é mais o mesmo, que o avanço da tecnologia, dos produtos e serviços, passou a requisitar uma grande responsabilidade e dedicação na área. Destacou que o profissional deve ser o braço direito de seu cliente, que a confiança e buscar sempre entregar um bom atendimento, são as fórmulas para estruturar um relacionamento duradouro e rentável para ambos.

Regina reconhece que a presença física do Representante com o cliente é um destaque positivo da categoria, mas alerta que os profissionais da Representação Comercial devem estar antenados com o avanço da tecnologia e as ferramentas que ela vem entregando no mercado. Ressalta que devemos utilizá-las como aliadas e não vê-las como inimigas, ela comenta sobre a prática da experimentação e capacitação, pois entende que o futuro é agora e não devemos temer as mudanças.

A mulher não veio
para competir, mas
sim para agregar



Embora sejam três histórias distintas, todas acreditam que sim, é possível ser uma mulher Representante Comercial e que existe espaço para todos, porém, tem que ter foco e determinação. E quando o assunto é persistência e sucesso, todas afirmam que um dos segredos é gostar muito da profissão: “Eu gosto muito de vender, de representar minhas empresas e trazer soluções para os meus clientes”, conta Suzan. E Regina garante que “tudo que a gente faz, se não tiver amor, se torna pesado, e um sacrifício”, já Grazielle comenta “o futuro da Representação Comercial no Brasil será gigante e devemos estar preparados para isso!”

Como podemos perceber, além de todas as dificuldades que normalmente qualquer Representante Comercial passa, para atingir seus objetivos e conquistar credibilidade em um mercado tão competitivo, as mulheres, com persistência, coragem e amor pela profissão, superam a cada dia todas estas barreiras para obter sucesso, pois são construtoras de relacionamentos, antes de tudo.

Hoje, Grazielle, Regina e Suzan são Representantes Comerciais experientes e de sucesso, reconhecidas, renomadas e que podem servir de inspiração para quem quiser seguir na profissão.

E foi pensando nisso, que o Core-RS está criando o Núcleo da Mulher Representante Comercial do Core-RS, um projeto idealizado dentro do nosso Conselho, mas que serão vocês Mulheres, Representantes Comerciais, que o concretizarão. Você, Representante Comercial Gaúcha, venha participar deste projeto, traga sua voz, suas ideias. O Core-RS estará aqui para te dar todo o apoio necessário para ultrapassar desafios e quebrar paradigmas.

Venha fazer esta nova
história conosco.



CARTEIRA PROFISSIONAL DIGITAL

Acesse o manual da carteira digital em www.core-rs.org.br e faça a sua!



COMISSÕES DO REPRESENTANTE COMERCIAL DEVERÃO SER CALCULADAS **SEM DESCONTOS**

Em alguns contratos de Representação Comercial, ainda são encontradas cláusulas que preveem o abatimento dos valores pagos a título de impostos, como o IPI ou o ICMS, por exemplo. Porém, tal prática afronta o disposto no § 4º do art. 32 da Lei n. 4.886/65, que determina que as comissões deverão ser calculadas pelo valor total das mercadorias.

Se a legislação que regula as atividades dos Representantes Comerciais manda pagar sua comissão pelo valor das mercadorias vendidas, a comissão deve ser calculada sobre o valor das vendas feitas e concretizadas, independente dos impostos.

O Superior Tribunal de Justiça, Corte máxima em matéria infraconstitucional, já se manifestou sobre o tema.

Para a ministra Fátima Nancy Andrighi, relatora do processo, a questão fiscal não é tão simples. No Brasil, diferentemente de outros países onde o imposto é exigido posteriormente, de maneira destacada do preço, o valor de tributos indiretos está embutido no preço total, compondo o próprio preço do produto.



Além disso, afirma a ministra, a lei não faz distinção, para os fins de cálculo da comissão do Representante, entre o preço líquido da mercadoria, excluídos os tributos, e aquele pelo qual a mercadoria é efetivamente vendida e que consta na nota fiscal. Para ela, a comissão deve incidir sobre o preço pelo qual a mercadoria é vendida, já que não é possível fazer, em venda ao consumidor, distinção de ordem tributária para alcançar um preço total.

Em seu voto, Fátima Nancy Andrighi esclarece que permitir a exclusão dos impostos da base de cálculo seria contrário à Lei 4.886/65, que regula a atividade dos Representantes Comerciais autônomos. A lei veda o desconto de vários custos incluídos no valor da fatura, como despesas financeiras, frete, embalagem e o próprio imposto. Desse modo, o preço constante na nota fiscal é o que melhor reflete o resultado financeiro obtido pelas partes e nele deve ser baseado o cálculo da comissão.



Permitir a exclusão dos impostos da base de cálculo seria contrário à Lei 4.886/65, que regula a atividade dos Representantes Comerciais autônomos.

Concluindo, está claro e evidente que não pode acontecer nenhum desconto, seja a que título for da comissão do Representante Comercial, a qual deve ser calculada pelo valor total da mercadoria do artigo 32, parágrafo 4 da Lei 4.886/65.

CORE-RS DE CASA NOVA

Moderna, sofisticada, funcional e acolhedora são algumas das qualidades que caracterizam a nova casa do Representante Comercial Gaúcho. Localizada na rua José de Alencar, número 1121, no bairro Menino Deus - Porto Alegre, a nova sede do Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Rio Grande do Sul (Core-RS) foi planejada para atender às necessidades dos profissionais da categoria no Estado.

O prédio conta com cerca de mil m², divididos em cinco pavimentos, com 25 salas, elevador e plenário com 35 lugares. A inauguração do local, realizada no dia 18 de setembro, foi um momento marcante na história da entidade. Em um lindo evento, os Diretores do Core-RS Roberto Salvo (Diretor-Presidente), Uriel Canarim (Vice Diretor-Presidente), Valdeci Rodrigues (Diretor-Secretário) e Flávio Siegmann (Diretor-Tesoureiro), junto do Presidente do Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere), Archimedes Cavalcanti Júnior, cortaram a faixa de inauguração, a qual detinha a cor turmalina rosa, que simboliza a profissão de Representante Comercial.

Já em pleno funcionamento, na recepção da nova casa do Conselho Gaúcho, no 2º andar, você vai encontrar o atendimento do setor de registro, que você pode realizar sua carteira profissional digital, quitar débitos e esclarecer suas dúvidas. Ainda no mesmo pavimento, está localizado o plenário, que conta com uma tela inteligente e que você pode utilizar para fazer apresentações aos seus clientes, basta realizar o agendamento prévio na recepção. Se você desejar uma reunião mais reservada e com poucas pessoas, no 4º andar temos a sala de reuniões tradicional, que também está disponível para que você possa utilizar, apenas realizando o agendamento prévio.

Como você pode perceber, a nova sede do Core-RS é a sua casa, Representante Comercial Gaúcho. Ela foi planejada para te receber e atender suas demandas, assim como são todas as atividades realizadas pelo Core-RS, como ações fiscais realizadas pelo setor, a presença dos profissionais do Conselho em feiras e o Ciclo de Palestras. Tudo é voltado para valorização e crescimento da categoria, sempre buscando a valorização da classe e beneficiando o Representante Comercial regularizado, em dia com seu registro. Venha visitar a nova sede, conhecer os espaços preparados para você, ter uma conversa com nossa Diretoria e conhecer os projetos do Core-RS para você em 2024.



Core-RS
Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado do Rio Grande do Sul



1121



EVENTO DE INAUGURAÇÃO DA *nova sede*



ANUIDADE 2024

DESCONTOS

Fique atento às datas de pagamento abaixo para garantir os respectivos **DESCONTOS**:



DESCONTO de

20%

COM PAGAMENTO
ATÉ **31/01/24**

DESCONTO de

15%

COM PAGAMENTO
ATÉ **28/02/24**

DESCONTO de

10%

COM PAGAMENTO
ATÉ **31/03/24**



Caso você queira a 2ª via de sua anuidade, solicite através do e-mail:

anuidade@core-rs.org.br



Entre as atribuições dos Conselhos Profissionais, a Fiscalização é a principal atividade finalística pois visa sempre a regularização dos profissionais atuantes na categoria. O Core-RS sempre foi muito ativo e focado nas ações fiscais, tanto nas atividades internas como nas externas, fiscalizando todos os segmentos da Representação Comercial e alcançando todos os municípios do estado.

Na Fiscalização Interna, desde 2016 até 2023, já foram enviados mais de 22 mil ofícios para os Representantes Comerciais Gaúchos regularizarem-se no Conselho, e assim, atuarem de forma legalizada e com segurança jurídica junto às suas Representadas.

A Fiscalização Externa, desde meados de 2021, através do projeto CORE NA ESTRADA, criada pelo Setor de Fiscalização, vem intensificando cada vez mais suas ações, planejando e executando atividades diversas, e assim, alcançando cada vez mais Representantes e Representadas. Dentre as ações do CORE NA ESTRADA estão as visitas aos Contadores e Escritórios de Contabilidade, dando orientação aos profissionais parceiros; parceria junto à Secretaria de Fazenda das Prefeituras dos principais municípios do estado; atendimentos e capacitação nos Ciclos de Palestras; orientação nas Feiras de Negócios, tanto para os Representantes como para as Representadas; atendimento aos Representantes Comerciais em dia em todos eventos; e, as Diligências Fiscais, que neste ano de 2023 foram intensificadas nas Diligências

InLoco, visitando os Atacados, as Distribuidoras e as Indústrias, demonstrando a importância da Representada em todo o processo da Fiscalização. O foco nas visitas InLoco e nos eventos externos é a Orientação sobre a profissão e principalmente sobre a Lei 4.886/65, Lei da Representação Comercial. De 2021 até 2023, a Fiscalização Externa realizou 3.392 ações fiscais em 118 municípios visitados.





A participação do Conselho nas Feiras de Negócios do Estado tem sido uma peça chave para o sucesso da Fiscalização Externa do Core-RS nos últimos anos. Representantes Comerciais são atendidos pela equipe, onde os próprios Representantes, relatam na maioria das vezes, que sentem que o Conselho estando na Feira junto deles, conseguem assim, ter mais liberdade para conversar, tirar dúvidas e receber a melhor orientação pessoalmente. A presença nas Feiras também possui resultado positivo com as Distribuidoras, Atacados, Indústrias e Representadas presentes, onde costumam também parabenizar ao Conselho pelas orientações, que muitas vezes, segundo elas, não possuem as informações corretas conforme a Lei ou esquecem, principalmente, de cobrar do seu Representante Comercial que seu registro no Core esteja ativo, regular e em dia.



O Conselho Regional dos Representantes Comerciais tem realizado, durante o ano de 2023, o Ciclo de Palestras, projeto que abrange diversas regiões do Estado. Neste ano, ao todo foram 10 cidades visitadas durante o ano: Porto Alegre, Passo Fundo, Pelotas, Caxias do Sul, Santa Maria, Ijuí, Lajeado, Novo Hamburgo, Santa Cruz do Sul e Erechim.

Nos eventos, o palestrante, especialista consultor em Marketing Thomas Hartmann teve como tema de sua ministração o "Impacto da Transformação Digital nos Negócios", assunto muito pertinente para o

Representante Comercial, que pode estar se atualizando e descobrindo novas formas de conduzir seus negócios através dos meios digitais.

Nos encontros, o Diretor-Secretário do Core-RS, Valdeci Rodrigues, sempre esteve presente acompanhando cada Representante Comercial, acolhendo e esclarecendo as dúvidas referentes ao Conselho e a profissão. Junto dele, uma equipe com integrantes dos setores de registro e jurídico do Core-RS se mobilizaram para atender os Representantes, realizando atividades como a criação da carteira profissional digital, além de esclarecer dúvidas sobre dívidas, questões jurídicas, entre outras.

Estes foram importantes momentos para o Core-RS se aproximar do Representante Comercial em todo o estado do Rio Grande do Sul, levando até ele os atendimentos que fazem parte do Conselho e que ele pode encontrar em nossa sede. O resultado do projeto foi impactante, pois centenas de profissionais da Representação Comercial que estão distantes de nossa sede em Porto Alegre, puderam ser alcançados por meio do Ciclo de Palestras para receber nossos atendimentos.

Em 2024 seguiremos com o projeto, buscando atingir ainda mais Representantes Comerciais. Fique atento às nossas redes sociais e acesse o nosso site para não perder quando o Core-RS estiver em sua região. Se inscreva nos Ciclos, procure nossos profissionais, queremos nos conectar com você e te auxiliar no que você precisar. Para qualquer dúvida que venha surgir, entre em contato conosco pelas redes sociais ou telefone que iremos te atender da melhor maneira possível.



Obrigado a você, profissional da Representação Comercial, que ajudou com que todo o Ciclo de Palestras fosse um sucesso, contamos com você para repetir essa parceria em 2024.



CORE-RS COM O REPRESENTANTE COMERCIAL GAÚCHO *onde ele estiver.*





Core-RS
Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado do Rio Grande do Sul

O CORE-RS ADVERTE

**NO TRÂNSITO A SUA
RESPONSABILIDADE**

**SALVA
VIDAS!**

FAÇA A SUA PARTE

WWW.CORE-RS.ORG.BR

