



5º Seminário do Representante Comercial Gaúcho

Empreendedorismo, Liderança e Ética
no Relacionamento Comercial



Confira a programação
completa nas páginas 8 e 9

**CORE/RS firma convênio
com o Instituto de Protestos**

Pág. 5

**Veja como funciona o
1º Programa de Recuperação
de Créditos do CORE/RS**

Pág. 4

**Saiba mais
sobre a Prescrição
para Ajuizamento da Ação**

Pág. 12



Leandro Karnal
será atração principal do
5º Seminário do
Representante Comercial
Gaúcho

Amigo Representante, indique a ACI de sua região para quem quer fazer registro novo. Confira abaixo a lista de ACI's conveniadas:

-  **ACIBA Bagé**
Rua General Neto, 19/2º andar
Tel.: (53) 3242.5022
-  **CACISC Cachoeira do Sul**
Rua Saldanha Marinho, 1200 - Centro
Tel.: (51) 3722-4317
-  **CICS Canoas**
Rua Ipiranga, 95 – 9º Andar - Centro
Tel.: (51) 3466.4666
-  **ACI Capão da Canoa**
RS 407/1455 - CEP: 95555-000
Tel: (51) 3665.3370
-  **ACI Carazinho**
Rua Venâncio Aires, 612 - Centro – CEP 99500-000
Tel.: (54)3331-1338
-  **ACI Cruz Alta**
Av. General Câmara, 935, 1º e 2º andar - CEP 98.025-7
Tel.: (55)3322-6795
-  **CIC Garibaldi**
Av. Perimetral, 897- Bairro São José - CEP 95720-000
Tel.: (54)3462-8500
-  **ACIGRA Gravataí**
Rua Dr Luiz Bastos Prado, 1299 - Centro - CEP 94010-02
Tel.: (51)3488-5566
-  **CIC Guaporé**
Rua Pinheiro Machado, 101 – Cx. Postal 95 CEP: 99200
Tel.: (54)3443-2242
-  **ACI Ijuí**
Rua Albino Brendler, 864 - Bairro Assis Brasil – CEP 9870
Tel.: (55)3332-9950
-  **ACISA Passo Fundo**
Avenida General Netto, 443 – 5º andar - 99010-023
Tel.: (54)3311-1300
-  **ACI Pelotas**
Rua Sete de Setembro, 274 - CEP 96015-300
Tel.: (53)3028-1542
-  **ACIS Rio Pardo**
Rua Andrade Neves, 431 . Centro – CEP 96640-000
Tel.: (54)3731-1380
-  **ACI Santa Cruz do Sul**
Rua Venâncio Aires, 633 – Centro - 96810-100
Tel.: (51)3713-1400
-  **ACIL Santana do Livramento**
Av. Tamandaré, 2101/5º andar - CEP 97573-531
Tel.: (55)3242-3200
-  **ACIS São Leopoldo**
Rua Lindolfo Collor, 439/5º andar - Centro - CEP 93010 180
Tel.: (51)3037-6065
-  **ACISA Sapiranga**
Rua Padre Réus, 837/sala 47
Tel.: (51) 3064-0310
-  **ACIU Uruguaiana**
Rua XV de Novembro, 2167 - 97500-510
Tel.: (55)3412-3485
-  **ACIV Veranópolis**
Alameda Santos Dumont, 525 - Bairro Femaçã
CEP: 95330-000
Tel: (55) 3441.1099
-  **CACIVA Venâncio Aires**
Rua Osvaldo Aranha, 1340 Sala 400
95800-000 Venâncio Aires – RS
Tel: (51) 3741-2383

Leia nesta edição

Editorial	03
1º Programa de Recuperação de Crédito.....	04
CORE/RS firma Convênio com o Instituto de Protesto	05
CORE/RS participou como apoiador do maior evento de Atacadistas do Estado.....	06
Árvore de Indicadores: Para que serve.....	07
Programação do 5º Seminário do Representante Comercial Gaúcho	08 e 09
Parceria com a Sulgás	10
Características do Empreendedor.....	11
Prescrição para Ajuizamento da Ação.....	12
Você Sabia?.....	13
Representante Comercial, é uma satisfação atendê-lo	14 e 15

EXPEDIENTE

Diretoria Executiva

Diretor Presidente: Uriel Canarim
Diretor Vice-Presidente: Roberto Salvo
Diretora Secretária: Roberti Franzen
Diretor Tesoureiro: Rui Koetz de Moura

Boletim Informativo

Jornalista Responsável:

Aniuska Van Helden - Reg. Prof. 8949

Projeto Gráfico:

Alexandre Foschiera Bisognin

Fotos do Leandro Karnal:

R.Trumpauskas

Impressão:

Alphaprint Editora Gráfica - SC

Tiragem: 14.500



SEDE PORTO ALEGRE

Rua Pedro Chaves Barcelos, 1079
Bairro Bela Vista
Fone: 51 3333-8550
E-mail: core-rs@core-rs.org.br
Site: www.core-rs.org.br

Conselho AMIGO do Representante Comercial

Na segunda edição do Boletim Informativo do CORE/RS deste ano, temos o prazer de preencher nossas páginas com muitas novidades para o Representante Comercial.

Estamos preparando um grande evento para a categoria. No mês de outubro, em homenagem ao Dia Pan americano do Representante Comercial (comemorado dia 1º de outubro), nosso 5º Seminário vai trazer um dos mais qualificados e renomados palestrantes da atualidade, Leandro Karnal, que vai falar com exclusividade para o CORE/RS sobre o tema: "Empreendedorismo, Liderança e Ética no Relacionamento Comercial. Nas páginas 8 e 9 você confere as inscrições e demais atrações do evento. As vagas são limitadas.

Ainda nesta revista, você ficará sabendo sobre o convênio que firmamos com o Instituto de Estudos de Protestos do RS, possibilitando alternativas no pagamento de dívidas junto ao Conselho e também o 1º Programa de Recuperação de Crédito que proporciona descontos na quitação de débitos. Esta intensificação na fiscalização do profissional ético e legalizado, faz com que a categoria se valorize ainda mais. E o CORE/RS cumpre sua missão.

Estamos trabalhando em vários outros projetos para o ano de 2018, vamos aproximar as indústrias do Conselho dentro do Projeto FISCALIZAÇÃO, mais palestras e cursos voltados ao Representante Comercial, além de mais parcerias e convênios com instituições de ensino e a já conhecida Sulgás e concessionárias GM e Renault.



Uriel Canarim

Presidente do CORE/RS
Registro 0009886/1969

CORE/RS implementa o 1º Programa de Recuperação de Créditos

O Programa concede **100% de isenção** de juros e multas

Incluem-se no Programa: valores de anuidades vencidas e demais débitos existentes até 31/12/2016.

A iniciativa se aplica também, aos inadimplentes inscritos em dívida ativa e aos que estejam em fase de Execução Fiscal já ajuizada.

O CORE/RS implementou o 1º Programa de Recuperação de Créditos, com o objetivo de facilitar a quitação de débitos em atraso por Representantes Comerciais (Pessoa Física) e Empresas registradas. Esta ação foi estabelecida juntamente com o Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere).

Já estamos autorizados a receber os valores por meio de Boletos Bancários, Cartões de débito e crédito, desde que observados os limites de parcelamento contratados pelos Cores com as administradoras de cartões.



CORE/RS firma convênio com o Instituto de Protestos

O CORE/RS, na forma da Resolução nº 1.095 de 06/04/2017, do Conselho Federal dos Representantes Comerciais – CONFERE, passa a usar o PROTESTO DE CERTIDÕES DE DÍVIDA ATIVA como mais um meio legal para coibir aqueles contribuintes que estiverem com suas anuidades em atraso no âmbito da Entidade.

O convênio deve ser encarado como parte da Política Fiscal para ambos os lados, o do contribuinte (Representante Comercial) para que regularize seus débitos frente a Instituição, a fim de dar continuidade à sua atividade na representação comercial, e também para o Conselho de Fiscalização, que assim, cumpre sua missão legal.

Pois, somos uma entidade responsável pela fiscalização do exercício profissional e que, está em nossa Missão, fiscalizar a conduta ética dos profissionais atuantes da categoria, o que implica necessariamente na legalidade junto ao CORE/RS.

Para tanto, no dia 06/06, o Conselho através de seu Presidente, Uriel Canarim, assinou convênio com o Instituto de Estudos e Protestos do Rio Grande do Sul – IEPRO, então representado pelo Presidente e tabelião, Romário Pazutti Mezzari.

O CORE/RS sempre oportunizou condições para que o Representante Comercial mantivesse sua anuidade em dia. Ao longo dos anos houve diversos meios de atualizações de créditos através de contatos telefônicos, cobranças amigáveis e notificações. Agora, com o convênio com o IEPRO, irá facilitar o processo de cobrança e agilizar a solução de débitos frente ao CORE/RS, confirmando assim a necessidade de atuação plena e legal por parte dos profissionais da representação comercial.

Lembramos também que, as anuidades devidas aos Conselhos de Fiscalização Profissional, possuem natureza jurídica de tributo, fazendo-se necessária a cobrança, conforme legislação vigente, nos casos de inadimplência.

COMO SOLICITAR A NEGOCIAÇÃO?



cobranca@core-rs.org.br



51 3333-8550



O período de solicitação encerra no dia 30/09/2017.



Confira a entrevista com o Presidente do IEPRO na Tv CORE!

www.core-rs.org.br/tv-core

Árvore de Indicadores: para que serve?

O CORE/RS, através do seu Planejamento Estratégico, construiu esta árvore, onde busca organizar, com uma lógica de causa e efeito, os indicadores estratégicos, gerenciais e operacionais. Este trabalho é feito com o apoio da visão dos processos que possuem participação das áreas. Mostra a correlação entre elas.

Consiste em um processo de estruturação visual, a partir da classificação (ou categorização) dos indicadores.

Isso colabora para um processo de desdobramento e monitoramento da estratégia mais consistente e objetivo, visando exemplificar de forma otimizada, as ações do Conselho em busca do melhor atendimento ao Representante Comercial, bem como, na melhoria dos processos internos.



CORE/RS participou como apoiador do maior evento de atacadistas do Estado



No dia 27 de maio de 2017, no Centro de Eventos da FIERGS, estivemos presente como apoiadores do grande evento da AGAD (Associação Gaúcha de Atacadistas e Distribuidores) - o XIII CONVENDAS - Congresso Gaúcho de Vendas do Setor Atacadista e Distribuidor.

Com mais de mil participantes da área de vendas e representação comercial, o evento contou com palestrantes de renome no mercado: Dado Schneider, Thiago Concer e Marco Zanqueta.

A equipe de trabalho do CORE/RS atendeu em nosso stand com informações aos Representantes Comerciais.



O vice-Presidente do Conselho, Roberto Salvo e os Conselheiros, Altanir Jansen Martin; Adair Estevão Claudino; Amauri Fernandes; Ildo José Gentz; Luiz Carlos Pedroso; Paulo Cesar Nunes; Silvio Francisco Plentz; Flávio Alberto Siegmann; Eugenio Bonifácio Novroth; Álvaro Alberto Vargas Ciocari, também estavam prestigiando o evento.

Seminário do Representante Comercial Gaúcho

Empreendedorismo, Liderança e Ética no Relacionamento Comercial

O MAIOR evento do ano na área da Representação Comercial

Em comemoração ao Dia Pan-americano do Representante Comercial, o CORE/RS realiza o já conhecido Seminário. Em sua 5ª edição, traz à capital gaúcha o que há de melhor em palestras para a categoria. Neste ano o Conselho Federal dos Representantes Comerciais – CONFERE, também apoia e assina o evento.

As palestras vão acontecer dia 07 de outubro próximo, no Salão de Convenções da FIERGS.

Confira a Programação:

8h30min

Credenciamento

9h

Abertura com o Presidente do CORE/RS, Uriel Canarim

9h30min

Palestra: Líder MINDSET



Palestrante:

Francisco Lumertz

Compartilhar muitas experiências e conhecimentos com uma abordagem prática de novas aplicações de liderança mindset, os impactos do mercado digital, os conflitos de gerações, os feedback transformadores (onde o foco é o receptor), alinhados a atenção plena aos negócios, ou seja, ênfase ao resultado final e na governança.

11h30min

Explicação sobre os convênios com a SULGÁS e GM

12h

Almoço

14h

Show de Dança Flamenca



No palco, os músicos e a bailarina Graziela Silveira mostram ao público a beleza, vitalidade e expressividade do flamenco, através de números de baile e musicais que demonstram todas as facetas do estilo de dança. É um espetáculo para quem gosta de flamenco e também pra quem quer conhecer esta arte nascida no sul da Espanha, mas que é considerada Patrimônio Imaterial da Humanidade.

15h

Palestra Empreendedorismo, Liderança e Ética no Relacionamento Comercial

Palestrante:

Leandro Karnal

Leandro Karnal é historiador, doutor em História social pela USP e professor na UNICAMP. Escreveu em autoria ou co-autoria mais de dez livros, alguns dos quais estão entre os mais vendidos do Brasil. Em sua palestra abordará temas de fundamental importância para a profissão de Representante Comercial, trazendo novos conceitos de estratégia e liderança, e como aplicar estes conceitos vivendo o trabalho de responsabilidade coletiva e ética, entre outros tópicos.



Inscrições

Inscreva-se através do site
www.institutoculturalarcosul.com.br

Valores (com almoço incluso)

Representante Comercial

(legalizado no CORE/RS)

- Até 04/10/2017 - R\$ 60,00

Público em Geral

- Até 04/10/2017 - R\$ 160,00

Promoção da Sulgás em parceria com o CORE/RS vai até novembro



Os representantes comerciais registrados no CORE/RS tem até 30/11/2017 para se inscrever no Projeto Frotas, que visa a adaptação de veículos para o uso do Gás Natural Veicular (GNV). A iniciativa é fruto de uma parceria entre a Companhia de Gás do Estado do Rio Grande do Sul – Sulgás com o Conselho, iniciada em 2016 e renovada este ano.

Por meio do Projeto Frotas, a Sulgás dará um bônus de 1.110 m³ para até 200 representantes comerciais que adaptarem seus carros com kits de Geração 5. Com o bônus, que equivale a cerca de 60% do custo para a adaptação, o participante pode rodar aproximadamente 14.000 km sem pagar pelo GNV.

Com o recente aumento no preço da gasolina, o GNV se torna cada vez mais vantajoso para quem utiliza o automóvel para trabalhar. A economia chega a alcançar 65% no Rio Grande do Sul.



“ Com a promoção o participante amortiza o custo de instalação de 3 a 6 meses, dependendo da quilometragem mensal do usuário ”

Claudemir Bragagnolo
Presidente da Sulgás

Cuidados que você deve ter na hora de adaptar seu veículo:

- ✓ Faça avaliação preventiva do carro.
- ✓ Exija que sejam instalados todos os componentes, principalmente os eletrônicos.
- ✓ Certifique-se de que a instalação será feita conforme os manuais do fabricante.
- ✓ Observe a questão da segurança na instalação, para que os componentes sejam colocados de forma correta.
- ✓ Lembre-se de que o cilindro novo deve ser requalificado a cada cinco anos.
- ✓ Dê preferência a kits Geração 5 (veículos posteriores a 1997 são compatíveis com esse sistema).
- ✓ Acesse o site www.sulgás.rs.gov.br/sulgás/veicular/instaladora-nota-10 e confira a lista das oficinas instaladoras de kits GNV certificadas pela Sulgás.



Características do empreendedor



COMPROMETIMENTO

- + Atribui a si mesmo e a seu comportamento as causas de seus sucessos e fracassos e assume a responsabilidade pessoal pelos resultados obtidos. Colabora com os empregados ou coloca-se no lugar deles, se necessário, para terminar uma tarefa.
- + Esforça-se para manter os clientes satisfeitos e coloca a boa vontade a longo prazo, acima do lucro a curto prazo.



EXIGÊNCIA DE QUALIDADE E EFICIÊNCIA

- + Encontra maneiras de fazer as coisas melhor, mais rápido, ou mais barato.
- + Age de maneira a fazer coisas que satisfazem ou excedem padrões de excelência.
- + Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo ou que o trabalho atende a padrões de qualidade previamente combinados.

Esses são os requisitos básicos para quem trabalha em rede com mais de 160 representadas, como por exemplo, a empresa Azul Cargo Express, que atende mais de 3000 cidades no Brasil.

A Azul Companhia Aérea é responsável por um dos melhores NPS network Score Promoter, índice de satisfação espontâneo nas redes sociais, o que demonstra a qualidade de seus serviços. Além disso, possui o PEX Programa de Excelência no Atendimento onde as representadas são avaliadas e orientadas para melhorar sua performance com um espírito colaborativo do padrão Azul.



O consultor Francisco Lumertz alerta que este crescimento da Companhia alça vãos cada vez maiores, mesmo neste período de dificuldade no mercado. Comprovando a importância que o Representante Comercial desenvolva essas características empreendedoras.

Francisco Lumertz

Diretor da SELCON

 francisco@selcon-rh.com.br

Prescrição para Ajuizamento da Ação

Há alguns anos atrás já discorremos sobre o tema em questão. Todavia, como é um assunto recorrente, que suscita muitas dúvidas na categoria, vamos esclarecer um pouco mais sobre o artigo 44, parágrafo único, da Lei 4.886/65.

Como todos sabemos, a relação de representação comercial é regulada pela Lei nº 4.886/65 (alterada pela Lei nº 8.420/92), que contém previsão expressa, no parágrafo único do art. 44, acerca do prazo prescricional para o ajuizamento da ação. Note-se que prescreve em cinco anos a ação do representante comercial para pleitear a retribuição que lhe é devida e os demais direitos que lhe são garantidos por esta lei.

Tal prazo não diz respeito aos direitos, mas sim, somente ao prazo para ajuizamento da ação judicial na qual o representante buscará seu direito. O direito de o representante comercial pleitear todas as parcelas atinentes ao período contratado não está atrelado ao limite temporal de cinco anos a que se refere o parágrafo único, do art. 44, da Lei nº 4.886/65, posto que o mencionado dispositivo é suficientemente claro de modo a permitir que se conclua, como já mencionado, que o prazo prescricional ali tratado é para o exercício do direito de ação.

Portanto, conclui-se que, exemplificativamente, se um representante comercial tiver seu contrato quebrado, imotivadamente, pela representada, em julho de 2017, pode ajuizar uma demanda para buscar seus direitos até julho de 2022, ressaltando que, tal demanda atingirá todos os direitos do contrato, sem restrição de prazo.

Caso existam dúvidas sobre o tema, nosso departamento jurídico está a inteira disposição da categoria.

Cristian Linn Feoli

OAB 48.642

Procurador Jurídico do CORE/RS

 juridico@core-rs.org.br



Representante Comercial VOCÊ SABIA?



O NÚMERO DE REGISTRO NO CORE/RS DEVE CONSTAR NO SEU MATERIAL DE PROPAGANDA

Conforme o artigo 22 (Lei 4886/65) que diz:

“Da propaganda deverá constar obrigatoriamente, o número da carteira profissional.

Parágrafo único. As pessoas jurídicas farão constar também, da propaganda, além do número da carteira do representante comercial responsável, o seu próprio número de registro no Conselho Regional”

O número do registro deve ser usado em todas as peças de divulgação, inclusive cartões de visita, impressos em geral e veículos de comunicação. No caso de Pessoa Jurídica, deve constar também o registro do Responsável Técnico.

Sendo assim, esta obrigatoriedade, além de valorizar a profissão, oferece mais segurança nas negociações.

SEU REGISTRO PODE SER ENCAMINHADO ATRAVÉS DA ACI DE SUA REGIÃO

O Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado do Rio Grande do Sul – CORE/RS é uma autarquia federal criada pela Lei 4886/65 para regulamentar a profissão de Representante Comercial.

O registro no CORE/RS faz do Representante Comercial, um profissional legalizado, apto a exercer a profissão com ética, segurança e diferenciação para o mercado.

Para as empresas e indústrias, ter o Representante Comercial legalizado, significa tranquilidade nas relações comerciais e segurança nas contratações, pois é um profissional autônomo e registrado devidamente.

As Associações Comerciais, Industriais e Empresariais, mantêm com o CORE/RS uma parceria importante para facilitar o devido registro do Representante Comercial, pois estão aptas a receber a documentação necessária, que será enviada ao Conselho e realizado o Registro Profissional.

Trabalhe na legalidade, faça seu Registro Profissional!

► Veja na página 2 desta edição a relação de ACI's conveniadas



Representante Comercial, é uma satisfação atendê-lo

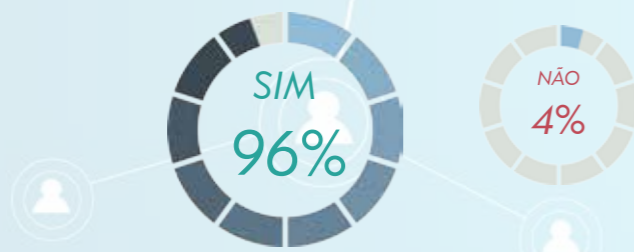
Considerando a necessidade de pesquisa frente ao Planejamento Estratégico que está sendo implementado no CORE/RS, o setor de Comunicação deste Regional realizou a pesquisa de Satisfação no Atendimento, através de envio de questões por e-mail. O questionário foi enviado para nosso mailing de Representantes Comerciais ativos.

Confira o resultado:

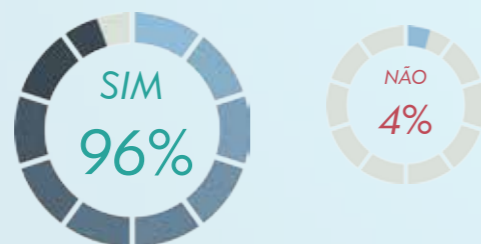
1. O processo de Registro foi rápido e eficiente?



2. Os funcionários foram atenciosos, experientes e resolveram suas dúvidas?



3. O ambiente de atendimento é limpo, agradável e ordenado?



Por fim, solicitamos sugestões de como melhor atender os Representantes Comerciais. Confira alguma das respostas:

4. Como podemos melhorar nossos serviços para melhor atendê-los?

"Considero os serviços prestados pelo CORE nos últimos anos como excelentes. Sugiro que continuem pressionando as empresas no sentido de regularizarem os seus representantes, pois ainda temos muitos profissionais trabalhando na informalidade, sem vínculo oficial com a empresa e na clandestinidade."

SIDNEI PIRES DA SILVA - Registro 0112922/2016

"No momento o que sempre precisei fui bem atendida, está tudo ótimo!"

ALBERTINA GORETE DE OLIVEIRA FONSECA
0103027/2013

"Dando continuidade do que está sendo feito até agora, está ótimo. Parabéns pela limpeza da Instituição."

JOSE CARLOS STRINGUINI COM E REPRES LTDA
Registro 0052451/1988

Assim, medindo e avaliando nossos processos e tendo uma visão verdadeira de nosso trabalho, seguimos adiante, sempre procurando aperfeiçoar e qualificar cada vez mais nossos serviços para o Representante Comercial.



Aproveite para renegociar seus débitos e trabalhar na legalidade!

1º Programa de Recuperação de Crédito

100% de isenção de juros e multas



Já estamos autorizados a receber os valores por meio de Boletos Bancários, Cartões de débito e crédito, desde que observados os limites de parcelamento contratados pelos Cores com as administradoras de cartões.

COMO SOLICITAR A NEGOCIAÇÃO?

*Através do telefone
51 3333.8550
ou do e-mail
cobranca@core-rs.org.br*

QUAL A VALIDADE DO PROGRAMA?

*O período de solicitação
será encerrado em
30/09/2017.*

QUEM PODE PARTICIPAR?

*Incluem-se no Programa:
valores de anuidades
vencidas e demais
débitos existentes até
31/12/2016.*