



O BANDEIRANTE

Sistema CORE-CE / SIRECOM-CE
Ano IX, nº09-outubro2017

DE OLHO NO FUTURO

Nova gestão investe
em iniciativas focadas
em qualificação, para que
o representante comercial
esteja mais próximo
do Conselho e se destaque
ainda mais no mercado

ONDE TEM COMÉRCIO, TEM O SISTEMA FECOMÉRCIO TRANSFORMANDO VIDAS.

O comércio faz parte da nossa vida. É a atividade mais utilizada por todo o mundo e a que mais gera empregos. Mas o comércio vai muito além da compra e venda de produtos e serviços. Ele também é conquista, oportunidade, cidadania. Porque, onde tem comércio, tem o Sistema Fecomércio realizando as ações do Sesc, do Senac e da Federação do Comércio.

Mais de
58 milhões
de atendimentos
pelo Sesc*

Mais de
150 mil
empresas
representadas*

Mais de **64 mil**
matrículas em cursos
e ações extensivas*


Fecomércio CE
Sesc Senac IPDC

Contra todo o desempenho do
Sistema Fecomércio em 2016:

www.fecomercio-ce.com.br

E O COMÉRCIO TRANSFORMANDO VIDAS

*Dados de 2016.

Família Probo

Membros do Sistema Fecomércio

EXPEDIENTE

Publicação do CORE-CE

COMITÊ EDITORIAL

Raimundo Viana
Chico Barreto
Valter Bastos
Fred Alencar

COLABORAÇÃO

Karina Nunes

PRODUÇÃO EDITORIAL

Caramelo Comunicação

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Paulo Jr. Pinheiro (Mtb 01785 CE)

REDAÇÃO

Eugênia Cabral

PROJETO GRÁFICO

Morena Garcia
Felipe Vecchio

DIAGRAMAÇÃO

Felipe Vecchio

REVISÃO

Verônica Rodrigues

IMPRESSÃO

Sobral Gráfica - 800 exemplares

EDITORIAL

A Revista O Bandeirante já se consolidou como uma ferramenta de gestão para o CORE-CE que cumpre três tarefas essenciais aos representantes comerciais. Primeiro, ela é um registro da caminhada do Conselho e daqueles que o fazem, e que pode traduzir ao longo de suas edições a evolução da profissão no Estado.

Ela é também um olhar mais analítico lançado a este mercado anualmente, que nos leva a avaliar o que mudou, o que conquistamos e para onde precisamos direcionar novos esforços. Nesta edição, conversamos com os conselheiros que compõem uma gestão que acabou de iniciar sobre as perspectivas do Conselho e principais metas para o próximo ano. Também trazemos os últimos eventos e parcerias do segmento.

O Bandeirante é ainda um receptáculo das histórias daqueles que constroem a profissão de representante comercial no Estado. Ao apresentar as personalidades homenageadas pelos troféus Representante Comercial Padrão e Mascaste, criamos o referencial que tomamos como modelo a ser exaltado hoje e seguido nos próximos anos. Boa leitura e até ano que vem!



08

FORMAÇÃO É PALAVRA-CHAVE
DA NOVA GESTÃO

12

GESTÃO PARTICIPATIVA
E CONHECIMENTO PROFISSIONAL
ENTREVISTA | RAIMUNDO VIANA

16

INOVAR PARA POSSIBILITAR
O CRESCIMENTO

SUMÁRIO

07

GALERIA
DOS PRESIDENTES

18

TROFÉU REPRESENTANTE
COMERCIAL PADRÃO
JULIO SAMPAIO | RICARDO NUNES | FERNANDO TIMBÓ

22

TROFÉU MASCATE
RENATO BONFIM MEDEIROS

24

CORE-CE
EM AÇÃO

27

SIRECOM-CE OFERTA REDE
DE BENEFÍCIOS PARA ASSOCIADOS

28

O REPRESENTANTE COMERCIAL
AUTÔNOMO E O DISTRIBUIDOR
ARTIGO

30

POR UMA LEGISLAÇÃO QUE CONTRIBUA
COM O CRESCIMENTO PROFISSIONAL

CORE-CE

**CONSELHO REGIONAL
DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS
NO ESTADO DO CEARÁ - CORE-CE**

RAIMUNDO OLIVEIRA VIANA
DIRETOR-PRESIDENTE

FRANCISCO DE ASSIS BARRETO DE SOUSA
VICE-PRESIDENTE

FREDERICO CARLOS SANTOS ALENCAR JUNIOR
DIRETOR-TESOUREIRO

VALTER DE OLIVEIRA BASTOS
DIRETOR-SECRETÁRIO

LUIS JOSÉ DE MENEZES E SOUZA
FRANCISCO DE ASSIS PHILOMENO GOMES JUNIOR
FERNANDO SALOMÃO GUANIRES JUNIOR
COMISSÃO FISCAL

JOSÉ ARLINDO DE SOUSA
PAULO ALBERONI PINTO
JORGE LUIZ GUIMARÃES VIANA
RICARDO GODECK LUCAS
BENEDITO PARACAMPOS JUNIOR
CONSELHEIROS

(85) 3272-5435. Fax: (85) 3272-4010
www.corece.org.br
atendimento@corece.org.br

SIRECOM-CE

**SINDICATO DOS REPRESENTANTES
COMERCIAIS DO ESTADO
DO CEARÁ - SIRECOM - CE**

JOAQUIM DA SILVA MAIA JÚNIOR
PRESIDENTE

RAIMUNDO OLIVEIRA VIANA
VICE-PRESIDENTE

FRANCISCO JOSÉ DE OLIVEIRA FILGUEIRAS
1º SECRETÁRIO

FRANCISCO DE ASSIS DE SOUSA
2º SECRETÁRIO

LUIZ RODRIGUES BEZERRA
1º TESOUREIRO

JOAQUIM DA SILVA MAIA NETO
2º TESOUREIRO

JOSÉ ARLINDO DE SOUSA
BIBLIOTECÁRIO

RITA HERMÍNIA BRANCO DA SILVA
RICARDO GODECK LUCAS
SUPLENTE DA DIRETORIA

LUIS JOSÉ DE MENEZES E SOUZA
FRANCISCO DE ASSIS BARRETO DE SOUSA
BENEDITO PARACAMPOS JÚNIOR
CONSELHO FISCAL

FRANCISCO DE ASSIS PHILOMENO GOMES JÚNIOR
PAULO ALBERONI PINTO
SUPLENTE DO CONSELHO FISCAL

(85) 3272-3489
www.sirecom-ce.org.br
relacionamento@sirecom-ce.org.br

GALERIA DOS PRESIDENTES

José Leite Martins
1965-1999



Francisco Roberto Arraes Maia
1999-2002



Antônio Elevaldo Rodrigues
2002-2003



Joaquim da Silva Maia Júnior
2003-2008

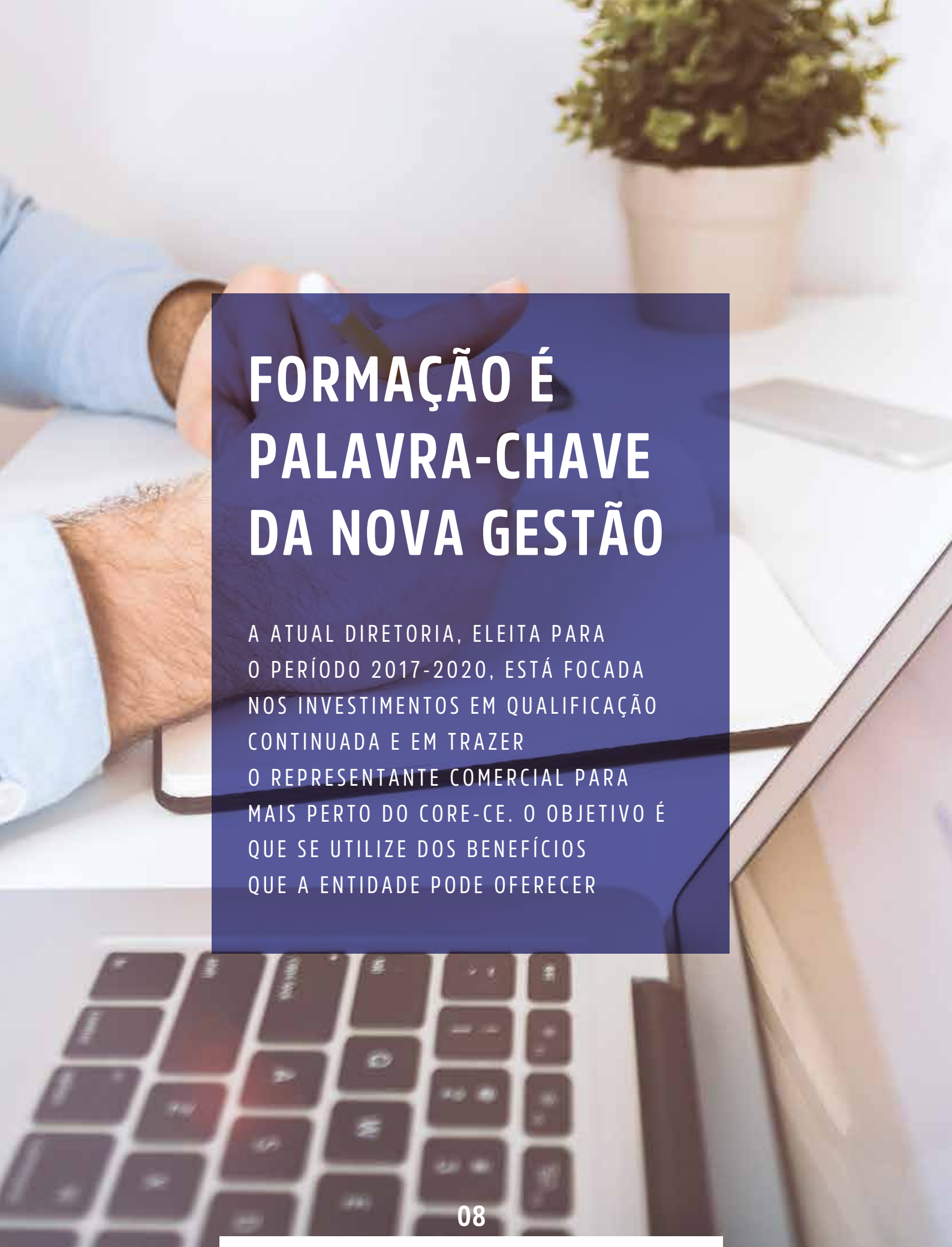


Francisco José de Oliveira Filgueiras
2008-2017



Raimundo Oliveira Viana
2017 - PRESENTE





FORMAÇÃO É PALAVRA-CHAVE DA NOVA GESTÃO

A ATUAL DIRETORIA, ELEITA PARA O PERÍODO 2017-2020, ESTÁ FOCADA NOS INVESTIMENTOS EM QUALIFICAÇÃO CONTINUADA E EM TRAZER O REPRESENTANTE COMERCIAL PARA MAIS PERTO DO CORE-CE. O OBJETIVO É QUE SE UTILIZE DOS BENEFÍCIOS QUE A ENTIDADE PODE OFERECER

A nova diretoria do Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado do Ceará (CORE-CE) assumiu a gestão da entidade em abril último e segue trabalhando, até 2020, de olho no futuro. Expressões pejorativas relacionadas ao representante, como "tirador de pedido", estão fora do vocabulário dos gestores, que almejam para a categoria outro papel, o de consultores, e focam esforços e estratégias para que esta nova postura se torne uma realidade em médio e longo prazos.

Para o presidente do CORE-CE, Raimundo Oliveira Viana, formação é o caminho. "Queremos dar continuidade e, se possível, melhorar iniciativas, como a do ciclo de palestras que realizamos anualmente. Com elas e outras ações semelhantes, esclarecemos os representantes sobre mudanças na legislação, de modo a mantê-los informados e protegidos", afirma. Além da preocupação com a formação continuada, principal compromisso da atual gestão, o que se quer é que o representante comercial se sinta, de todas as formas, amparado pelo Conselho.

"Sabemos que o CORE-CE tem por premissa, antes de tudo, o trabalho de fiscalização, para o correto exercício da profissão. No entanto, e somos sensíveis a isso, principalmente pela atual

“ QUEREMOS DAR CONTINUIDADE E, SE POSSÍVEL, MELHORAR INICIATIVAS, COMO A DO CICLO DE PALESTRAS QUE REALIZAMOS ANUALMENTE

RAIMUNDO VIANA,
presidente

conjuntura econômica, estamos aqui à disposição para reconfortar e orientar os colegas que, assim como a gente, abraçaram essa profissão maravilhosa", afirma o diretor tesoureiro, Fred Alencar.

Ele reforça a preocupação da atual gestão com os investimentos em educação. "A linha formativa dá o tom da nossa gestão porque o mundo é dos preparados. Quem não se prepara e não se qualifica, tem uma probabilidade muito pequena de obter sucesso. Por isso, para nós, a questão da formação é absolutamente fundamental", diz.

O Conselho mantém há pelo menos três meses um comitê composto por três conselheiros analisando possíveis parcerias com instituições de ensino superior, para que se formate um curso que qualifique o representante. "A

pretensão é ter uma formação específica e estamos em uma etapa mais avançada de negociação com algumas faculdades. Esperamos que até o final do primeiro semestre de 2018 já tenhamos algo concreto para apresentar", afirma ainda Fred Alencar.

A estrutura que está sendo montada com este propósito se espelha em iniciativas bem-sucedidas em outros estados, como Pernambuco, e tende a superar uma fragilidade da profissão, que é uma das poucas com legislação própria a não exigir uma formação para o seu exercício. Algo diferente de áreas como as do Direito (regulamentada pela OAB), Medicina (regulamentada pelo CRM), corretagem de imóveis (CRECI) e engenharia (CREA).

O primeiro passo até que se chegue à etapa de qualificação, é atrair o representante comercial para o CORE-CE. É o que afirma o diretor secretário, Valter Bastos. "A gente pede ao representante que confie, procure saber mais quem somos e compareça ao CORE-CE. Aqui você fica sabendo dos seus direitos e deveres", disse. Ele lembra ainda que o CORE-CE oferece benefícios, como a aquisição de veículos com valores mais acessíveis que no mercado.

Para o vice-presidente Chico Barreto, o CORE-CE disponibiliza outros

importantes benefícios, que impactam direta e positivamente a rotina de trabalho do profissional. "Nós disponibilizamos uma consultoria jurídica, auditório, palestras com profissionais renomados, convênios com prestadores de serviço, comércio, etc.", afirma.

“NÓS, COMO
CONSULTORES,
TEMOS UM GRANDE
E MARAVILHOSO
MERCADO
NOS AGUARDANDO”

CHICO BARRETO,
vice-presidente

É notória no discurso do vice-presidente a palavra “aprimoramento”. “A nossa profissão vai precisar passar por um aprimoramento bem maior do que a maioria das profissões. O simples intermediário já tem dificuldades no mercado com o advento de recursos, como a Internet. Em nossa profissão você não é simplesmente um intermediário. Você participa, vivencia o negócio do cliente, você trabalha com ele e sabe quais seus problemas. Nós, como consultores, temos um grande e maravilhoso mercado nos aguardando”, finaliza.

QUE VOCÊ PODE ACOMPANHAR AS CONTAS DO CORE-CE? O CORE-CE pauta sua atuação nos preceitos da ética e da transparência. Os balanços patrimonial e financeiro da entidade são publicados no site. Em "Acesso à Informação", os representantes podem acompanhar a gestão financeira e de pessoas, além da agenda do Conselho, as atas das reuniões e o planejamento de ações. E podem ainda acompanhar ofertas de representações de empresas que buscam representantes comerciais no Ceará.

QUE O REPRESENTANTE COMERCIAL TEM ATÉ CINCO ANOS PARA INGRESSAR NA JUSTIÇA POR SEUS DIREITOS? A Oitava Turma do Tribunal Superior do Trabalho aplicou em 2010 a prescrição específica de cinco anos para que um representante comercial requeresse na justiça trabalhista direitos previstos na lei dos representantes comerciais autônomos (Lei nº 4.886/65). Pela decisão, por ser um trabalhador sem vínculo empregatício, a representação comercial configura relação de trabalho, regida por lei específica, com autonomia e em caráter não eventual. 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.

QUE VOCÊ PODE UTILIZAR UM MODELO PADRÃO PARA O CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL? O Conselho Federal dos Representantes Comerciais - Confere disponibiliza em seu site um modelo de Contrato de Representação Comercial que pode ser usado em todo o território nacional.

QUAL A DIFERENÇA DE ATUAÇÃO ENTRE O CORE-CE E O SIRECOM-CE? O CORE-CE é um conselho profissional uma autarquia federal especial, criada por lei, para fiscalizar e regulamentar a profissão, sendo obrigatório o registro de todos os representantes comerciais. Já o Sirecom-CE tem a função de defender os interesses coletivos, de toda a categoria, buscando a concessão de benefícios diretos e imediatos. Como sindicato ele também ajuíza ações na justiça em favor do representante comercial, por isso é essencial para a categoria o engajamento ativo dos sindicalizados.

A large, faded, halftone-style portrait of a man with short hair, wearing a suit and tie, serves as the background for the page. The portrait is centered and occupies most of the page area.

ENTREVISTA

**GESTÃO
PARTICIPATIVA
E CONHECIMENTO
PROFISSIONAL**

Raimundo Oliveira Viana

O Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado do Ceará vem passando por um processo de modernização de processos nos últimos anos. Mais automatização de procedimentos, gerência financeira mais rígida e uma atuação mais focada em melhorar a imagem da categoria. Sexto presidente da entidade, Raimundo Oliveira Viana, conversa sobre quais os próximos passos da gestão e o que ele considera o futuro da profissão.



Qual o principal projeto que a diretoria atual está trabalhando no Conselho?

Nossa principal tarefa agora é qualificar o trabalho dos representantes através de uma formação na área. Nos reunimos com várias faculdades particulares no Ceará, temos conversado com outros conselhos, como o de Pernambuco que já conseguiu implantar um curso, e temos falado com outras entidades também. Não sei se vamos conseguir agora ou daqui a um ano, mas é o objetivo desta gestão deixar isso para a categoria.

A função do vendedor costuma muito ser tratada como quem tem o “dom de vender”. A formação vai complementar isso?

Existem realmente pessoas que são dotadas de um talento para vendas. Mas o mais talentoso vendedor que não é qualificado tecnicamente, perde a venda. E tem um outro aspecto muito sério, nós somos quase todos gestores de empresas. Precisamos abrir nossa empresa, gerenciar contabilidade, funcionários... E fazemos isso sem treinamento qualquer. O curso superior e o técnico vem para preparar o representante para cuidar do seu negócio e para atuar dentro dessa legislação tão específica para nossa área.



O senhor atua como representante há quase 40 anos. O que lhe levou a assumir a gestão agora?

Esse trabalho, na verdade, não é exclusivo meu. Há uns 15 anos, nós tivemos uma reunião com as pessoas mais envolvidas no Conselho na época. Eu, Joaquim da Silva Maia Júnior, Francisco José de Oliveira Filgueiras e Luiz Rodrigues Bezerra, dentre outras pessoas. E nós discutimos muito sobre que rumos a

entidade precisava tomar e meio que ficou fechada uma filosofia de gestão. Inclusive essa renovação de presidentes que fazemos no Ceará, para mudar as gestões, é algo que veio dessa conversa. De sentir que precisávamos renovar constantemente para melhorar. O Maia e o Filgueiras fizeram muito neste sentido nos anos passados e agora chegou minha vez de contribuir mais.

NOSSA PRINCIPAL TAREFA AGORA É QUALIFICAR O TRABALHO DOS REPRESENTANTES ATRAVÉS DE UMA FORMAÇÃO NA ÁREA.

O ritmo de trabalho deste ano tem sido bem intenso. O senhor tem vindo diariamente no Conselho. Sentiu que havia uma necessidade de acompanhamento mais próximo?

Eu tenho vindo porque os processos que iniciamos agora têm pedido um olhar mais cuidadoso, mais atento.

Mudamos procedimentos internos e estamos estreitando muito o relacionamento com outras entidades, como Federação da Indústria, do Comércio, de Câmaras Lojistas. Porque precisamos pensar o comércio como um setor só e precisamos nos unir para causar impacto.

Pela primeira vez a diretoria tem trabalhado com comissões, como foi esse processo?

Como falei, não é um trabalho que eu estou aqui fazendo só. E, para oficializar isso, nós criamos quatro comissões. São de Cursos e Treinamentos, Administração e Recursos Humanos, Finanças e Eventos, e Jurídica e de Fiscalização. Todas são gerenciadas por conselheiros com propósito de envolver todo mundo na gestão e deixar o trabalho mais participativo. Para que a gente possa dar os braços e trabalhar juntos.

Essa será a marca da gestão?

A marca que quero deixar, além dos cursos superior e técnico, é uma melhor imagem para os colegas do nosso trabalho, do quanto a gente contribui para o desenvolvimento. Queremos trazer também convênios e benefícios que realmente somem para o representante. O objetivo dessa renovação no CORE-CE é fazer a nossa profissão crescer. Este é meu objetivo e é meu grande sonho.





INOVAR

PARA POSSIBILITAR O CRESCIMENTO

Modernizar processos para facilitar a atuação do representante comercial. Esta é a principal missão da nova gestão da diretoria do CORE-CE. Raimundo Oliveira Viana tem acompanhado modificações de processos a ampliação de serviços. “Essa gestão tem inovado em vários aspectos, principalmente na agilização dos processos internos”, comenta Karina Nunes, Gerente executiva da entidade.

Com uma renovação de sete dos 12 integrantes, a diretoria dedicou especial atenção à proposta orçamentária do CORE-CE. Ações para reduzir custos estão sendo priorizadas pela Diretoria. Os pagamentos que outrora eram realizados por uso de cheques, hoje são realizados eletronicamente, reduzindo com isso o custo do serviço de mensageiro.

"A principal intenção da Diretoria hoje é trazer o representante para dentro de CORE-CE . Algumas vezes, o Conselho exerce um papel antipático que é o de fiscalizar, cobrar anuidades e combater o exercício ilegal da profissão, mas é importante que a categoria tenha conhecimento que o nosso papel também é orientá-los e apoiá-los, no que for possível", comenta Karina.

A modernização dos processos trouxe ainda agilidade na expedição de certidões. O documento que antes era entregue em até três dias úteis, agora é entregue na hora para representantes registrados e adimplentes.

Diretor-Tesoureiro na gestão passada, Raimundo Oliveira Viana acredita que essa mudança de gestão é saudável para a entidade justamente por

permitir que diferentes visões atuem priorizando áreas diversas da instituição. "A gestão passada trabalhou já bem voltada para isso. Nós estamos trazendo novas visões para a a mesma área e assim melhorando sempre o Conselho".

As contas da entidade já trazem os resultados desse trabalho. A receita do primeiro semestre de 2017 cresceu 14,45% em comparação ao mesmo período do ano passado. O número de novos representantes registrados também vem crescendo em 2017. Em um ano que o cenário nacional estimula a retração de verbas e investimentos, o CORE-CE demonstra que com gestão e planejamento o crescimento não só é possível, como precisa ser uma meta.



TROFÉU

REPRESENTANTE COMERCIAL

PADRÃO



Na comemoração do dia Pan-Americano do Representante Comercial, dia 1 de outubro, o CORE-CE e o SIRECOM-CE homenageiam os profissionais cuja trajetória são referência para o mercado no Ceará. A data celebra a reunião de organizações do setor de cinco países, Argentina, Brasil, Chile, México e Uruguai no Congresso Pan-Americano dos Viajantes, Agentes e Representantes Comerciais, em 1937. O evento se tornou um marco na luta por regulamentação legal para proteger a categoria.

Neste ano, os homenageados do Troféu Representante Comercial Padrão são Julio Antonio Sampaio de Sousa, Ricardo Fernandes Nunes e Fernando Robson Timbó Silveira. Essas personalidades, que são verdadeiros exemplos profissionais, conversam conosco sobre os desafios do atual momento e a trajetória de sucesso que construíram após anos de atuação.

JULIO ANTONIO SAMPAIO DE SOUSA



Com mais de 20 anos de atuação como representante comercial, Julio Antonio Sampaio de Sousa enxerga a profissão como uma construção de relacionamentos. Nascido em Fortaleza, ele começou a trabalhar com 14 anos como office boy da firma de representação de seu tio, Damasceno Sampaio. “Depois de uns quatro anos, virei promotor de vendas e até hoje eu estou nesta área. É uma vida de construção nessa carreira”, afirma o profissional que enquanto representava geleia de mocotó Colombo e bebida Vermute, também cursava Direito na Universidade Federal do Ceará. Quando formado, Júlio chegou a montar um escritório de advocacia sem nunca deixar de trabalhar com representação.

Do escritório do tio ingressou como vendedor da marca Hidracor em 1979. Foram 17 anos como funcionário da área comercial da empresa. Quando a empresa mudou para o sistema de representação, ele, que já tinha um escritório no qual atuava em paralelo,

foi convidado a continuar no time de representantes. Hoje são 38 anos de relacionamento com a empresa.

Júlio comemora a homenagem recebida do CORE-CE com a esposa, seus dois enteados, que chama de “filhos do coração” e netos. Para ele, o Troféu além de orgulho, traz também uma sensação de responsabilidade: “É uma honra muito grande ser reconhecido dentro da profissão que você passou a vida inteira. É muito emocionante. Entender que você participou do resultado mostra que o caminho foi certo”.

É UMA HONRA MUITO GRANDE
SER RECONHECIDO DENTRO
DA PROFISSÃO QUE VOCÊ
PASSOU A VIDA INTEIRA.
É MUITO EMOCIONANTE.

RICARDO FERNANDES NUNES



Ricardo Fernandes Nunes construiu um percurso profissional marcado pela afetividade. “Eu amo o que faço porque a gente faz muitas amizades. Gosto do sentimento de ter nossa clientela e cuidar dela”, comenta o representante. Cearense de Fortaleza, ele inicialmente foi bancário. Passou em concurso de escriturário e galgou degraus até chegar a gerente.

Do banco, passou a integrar a Akzo Nobel Decorative Coatings, da marca Tintas Ipiranga. Mergulhou integralmente na área de vendas trabalhando com clientes por todo o Estado durante nove anos. Em 1998, a empresa fez uma retomada de estratégia e fechou o escritório em Fortaleza. Ricardo foi convidado a representar a marca e abriu sua empresa, a Action Representações.

Há 19 anos está no mercado com um portfólio de marcas no segmento de construções atendendo clientes no Ceará inteiro. “Tudo isso devo a minha

família. Eles me apoiaram e me acompanharam sempre”, comenta Ricardo. Casado há 23 anos, ele é pai de dois filhos, que hoje iniciam carreira na área da saúde.

Sobre o Troféu Representante Comercial Padrão, Ricardo afirma que o sentimento que o acompanhou foi gratidão: “é um reconhecimento do mercado da nossa trajetória. É muito importante para a gente”. Entre laços formados e o apoio da família, ele enxerga ainda muito caminho a trilhar na profissão: “eu não gosto de falar de crise porque amo o que faço. É fé em Deus e muito trabalho”.

“ É UM RECONHECIMENTO
DO MERCADO DA NOSSA
TRAJETÓRIA. É MUITO
IMPORTANTE PARA A GENTE ”

FERNANDO ROBSON TIMBÓ SILVEIRA



Representação comercial é mais que uma profissão para Fernando Robson Timbó Silveira, é um legado familiar. Ele cresceu vendo seu pai, Francisco José Timbó Silveira, atuar como caixeiro viajante. “Ele era um profissional que valorizava a integridade acima de tudo. É a marca que mais lembro dele”, relembra o representante. Seus pais haviam deixado o Ceará por São Paulo quando a chegada de Fernando e dois irmãos ao mesmo tempo mudou o cenário: “imagine o que era o nascimento de trigêmeos naquela época. Eles tiveram que voltar para ter mais apoio”.

Fernando começou a ajudar nos negócios quando tinha 15 anos. A Polipharma Representações nasceu como uma empresa familiar atendendo distribuidores de farmácias. Cinco anos após seu início, Francisco faleceu e os filhos continuaram a atividade.

Casado e com dois filhos, Fernando acredita que o princípio mais forte que

eles possuem no negócio é o de ajudar o cliente. Atualmente, a Polipharma também apoia os clientes com treinamentos e indicações de sistemas e processos.

Para ele o reconhecimento do Troféu Representante Comercial Padrão é uma homenagem à família que sempre apoiou e compreendeu os sacrifícios que sua ausência impunha. Apesar da modernização na gestão dos negócios, Fernando mantém forte as lições do sangue: “Desde meu pai, o princípio é querer ajudar o cliente acima de tudo”. E é com o mesmo clima de afeto, lealdade com os clientes e integridade nos negócios que ele dá continuidade ao seu trabalho.

“ DESDE MEU PAI, O PRINCÍPIO
É QUERER AJUDAR
O CLIENTE ACIMA DE TUDO ”

TROFÉU

MASCATE



Construir uma carreira de mais de 40 anos em qualquer profissão é um feito admirável, em uma área dinâmica e competitiva como a representação comercial então, é um marco a ser celebrado com orgulho. Os profissionais que atingem esse patamar conquistam o reconhecimento da categoria, simbolizado por meio do Troféu Mascate. A escultura é uma criação do artista plástico pernambucano Genézio Gomes e retrata a imagem do mascate.

Por meio dos mascates, se transportavam produtos de diferentes regiões. Eles foram os pioneiros a movimentar o comércio com práticas como uso de promoções e alta rotatividade de mercadorias. Essa figura empreendeu a viagem entre cidades no começo da nossa história contribuindo para o crescimento econômico do Brasil Colonial.

RENATO BONFIM MEDEIROS



“Sempre gostei de vender. Está no sangue”. É assim que Renato Bonfim Medeiros começa a contar sua história. Com quase 80 anos e ainda na ativa, cresceu vendo o pai, Edmundo Medeiros, administrar a loja de tecidos da família em Ipueiras-CE. Seu pai carregava o lema “Cliente que entrar na loja, dificilmente sai sem comprar algo”. Ele tinha a capacidade de cativar seus clientes. “Ele sempre mencionava que a melhor mercadoria era o cliente”, relembra Renato. O representante começou a trabalhar aos 15 anos cuidando das compras de máquinas de costura, bicicletas, rádios e tecidos para a loja no comércio de Sobral.

De personalidade empreendedora, percebeu a boa movimentação que folhinhas e calendários de parede tinham. Escreveu para um fabricante, a Gráfica Scheliga em São Paulo, e aos 21 anos começou a representar a marca no Ceará. Quando se mudou para Fortaleza, continuou a vender enquanto trabalhava no Banco de Crédito Comercial. Em 1962, foi aprovado em concurso do

Banco do Brasil. Ele continuava a representar as folhinhas quando percebeu outra oportunidade. Entrou em contato com a empresa Brindes Tip de São Paulo. “Esta empresa só trabalhava com vendedores que fossem exclusivamente representantes. Eu tive que convencê-los a fazer uma tentativa comigo, pois eu era funcionário do banco. Depois me exigiram uma caução enorme para enviarem o mostruário”, conta Renato.

Com o êxito obtido no mês de teste, ele ganhou a função de representante exclusivo da marca em Fortaleza. Hoje, já são 47 anos representando a mesma marca. Uma história profissional marcada pela seriedade e atendimento que já lhe rendeu o Troféu Representante Comercial Padrão e agora lhe outorga o Troféu Mascate. Casado e pai de dois filhos, Renato representa cerca de 20 marcas de brindes, com um mostruário bem diversificado. “Eu sempre digo que vender é fazer laços com as pessoas. Você compra de quem você confia. O representante tem que construir isso”.

CORE-CE EM AÇÃO



Visita ao Conselho de Pernambuco

O presidente do CORE-CE, Raimundo Oliveira Viana, estreitou o relacionamento com o Conselho de Pernambuco em visitas ocorridas em 2017.

Nos encontros, o presidente do CORE-PE, Archimedes Cavalcanti Júnior, compartilhou experiências e comentou o processo da criação do curso superior sequencial de Formação Específica em Gestão de Representação Comercial, da Faculdade de Ciências da Administração de Pernambuco - FCAP, em parceria com o CORE-PE, considerado um conselho modelo no Nordeste.

Palestra aborda contabilidade para MPES

As especificidades do Simples Nacional foram tema da palestra “Tributação nas Micro e Pequenas Empresas” realizada na Casa do Representante Comercial em 02 de agosto.

A convite do CORE-CE, mestre em Contabilidade e Controladoria (USP/SP), Eduardo Araújo de Azevedo, alertou para cuidados específicos que a atual legislação impõe às empresas optantes pelo sistema do Simples. Eduardo, que também é consultor do Sebrae, conversou com os presentes e orientou casos apresentados pelo público.



Entrega de carteiras aos novos inscritos

Cerca de 70 novos representantes comerciais se registram a cada mês no Conselho Regional. Eles se unem aos cerca de nove mil profissionais que atuam por todo o estado do Ceará. Um vez por mês, é realizada a cerimônia de entrega de carteiras aos inscritos. O CORE-CE realiza o evento com uma palestra sobre a legislação da área e um momento para tirar dúvidas sobre a atuação do representante. As carteiras, que são renovadas gratuitamente uma vez por ano, são válidas em todo o território nacional como documento de identificação.

Conselho dos Representantes no Ceará Fashion Trade

O CORE-CE esteve presente com um estande na Ceará Fashion Trade – Feira Internacional de Negócios da Moda, no Centro de Eventos do Ceará. De 16 a 18 de agosto, cerca de três mil pessoas participaram da feira, realizado pela Federação das Indústrias do Ceará - FIEC, por meio de Sindroupas, Sindconfeções e Sinditêxtil.

Os representantes do Conselho receberam empresas e interessados para informar sobre a atuação do representante comercial. A feira foca na apresentação de produtos para a promoção da interação comercial das empresas com o mercado nacional e internacional.



CORE-CE participa da Plenária 2017 do CONFERE

Os novos delegados do CORE-CE foram apresentados na Plenária 2017 do Conselho Federal dos Representantes Comerciais - CONFERE. O presidente Raimundo Oliveira Viana e o membro do conselho fiscal, Luis José de Menezes e Souza, participaram da reunião no Rio de Janeiro, dos dias 27 a 31 de março, quando foi realizada a aprovação das contas de 2016 e do Plano de Ação 2017 da entidade nacional. Os novos delegados também participaram dos debates sobre comércio exterior e valorização profissional que ocorreram no evento.

SIRECOM-CE OFERTA REDE DE BENEFÍCIOS PARA ASSOCIADOS

Além de coordenar e defender seus interesses, o Sirecom-CE possui benefícios que proporcionam mais qualidade de vida para o representante comercial, seus familiares e funcionários.

A Unimed Fortaleza fechou uma tabela exclusiva com preços e condições especiais para o Sirecom-CE. Estão disponíveis os planos Multiplan, Uniplan e Núcleos nas modalidades Enfermaria e Apartamento. O plano odontológico Unidental também oferta preços diferenciados para sindicalizados.

Os planos de assistência funerária das empresas Ethernus e Plasa têm tabelas exclusivas para associados Sirecom Ceará e também integram o pacote de benefícios Sirecom Gold (para representantes comerciais não associados), que oferta 10% de desconto no atendimento póstumo e 5% nos serviços do cerimonial.

O Sindicato investe em parcerias que possibilitem o crescimento do profissional, como instituições de ensino. As faculdades DeVry | Fanor, Fametro, Farias Brito, Estácio FIC e CDL

são algumas com descontos entre 10% e 25% em cursos tecnológicos, de graduação e pós-graduação. No Colégio Batista, matrícula e mensalidade também possuem abatimento. E no curso de idiomas CNA, representantes comerciais associados, dependentes e funcionários possuem 25% nos cursos de inglês e espanhol.

Na área de lazer, os associados possuem direito a retirar a carteira do SESC - Serviço Social do Comércio e aproveitar todos os seus benefícios. Têm ainda desconto de 15% na taxa de adesão e 5% sobre valores do Bancobrás Viagens e Turismo. O Verdes Vales Lazer Hotel oferta 45% de abatimento do valor da diária em baixa estação e 20% na alta enquanto os Hotéis Seara e Hotel Padre Cícero ofertam preços diferenciados para associados.

Fazem parte da rede de benefícios, as empresas NGOJI e Regus, de serviços especializados para pequenos e micro empresários. O Sindicato também possui DVDteca com material de treinamento para locação, além de assessoria jurídica gratuita.

O REPRESENTANTE COMERCIAL AUTÔNOMO E O DISTRIBUIDOR

JOSE DAMASCENO SAMPAIO,
advogado especializado
em Direito Empresarial
e Tributário.



O Código Civil Brasileiro trata o representante comercial autônomo como o agente, apontando pequena diferença em relação ao distribuidor. Conforme dispõe o artigo 710 do referido Código, “pelo contrato de agência, uma pessoa assume, em caráter não eventual e sem vínculos de dependência, a obrigação de promover, à conta de outra, mediante retribuição, a realização de certos negócios, em zona determinada, caracterizando-se a distribuição quando o agente tiver à sua disposição a coisa a ser negociada”.

Por esta definição, é a disponibilidade da coisa (mercadoria) a ser negociada que diferencia o

representante comercial autônomo do distribuidor. Sabemos que a diferença é bem maior do que a simples disponibilidade da mercadoria. O distribuidor comercial compra e vende as mercadorias e recolhe ICMS. Já o representante é prestador de serviços. Não comercia. Exerce uma atividade auxiliar do comércio. É contribuinte do ISS. Orlando Gomes, discorrendo sobre o tema, explica: “o exercício da profissão de agente confunde-se, às vezes, com a do distribuidor ou concessionários de venda, mas as duas figuras são distintas. O distribuidor é comerciante autônomo. Negocia por sua conta e risco. Constitui categoria econômica correspondente ao exercício de atividade lucrativa peculiar”. (in, Contratos).

No Projeto do novo Código Comercial constam dispositivos que regulamentam a atividade, dando-lhe tratamento próprio. A agência continua correspondendo à representação, mas o projeto, mais específico que o Código Civil, remete a disciplina do contrato para a lei especial, no caso, a Lei n. 4.886/1.965. Diz o artigo 328, do projeto que “pelo contrato de agência, o empresário colaborador, denominado agente ou representante comercial autônomo, se obriga a obter pedidos de compra dos produtos ou serviços oferecidos pelo empresário fornecedor, denominado agenciado ou representado”.

O artigo 329 complementa determinando que o contrato de agência ou representação comercial, bem como os direitos e obrigações do agente ou representante comercial autônomo, e do agenciado ou representado, sujeitam-se ao disposto neste Código e à disciplina da lei especial. Como vimos, o texto proposto é mais sucinto, apropriado e claro.

POR UMA LEGISLAÇÃO QUE CONTRIBUA COM O CRESCIMENTO PROFISSIONAL

A profissão de representante comercial é uma das mais antigas do mercado. A legislação que envolve a categoria, no entanto, tem muito a evoluir.

"Como boa parte das profissões, a representação comercial foi regulamentada no Brasil há pouco mais de 50 anos. Foi criada para amparar e ordenar a atuação, no entanto, pode ser uma ferramenta de estímulo à atividade. No aspecto tributário, por exemplo, pode ser um atrativo", afirma Luis José Menezes e Souza, conselheiro e Delegado do CORE-CE no CONFERE. Ele explica que a atualmente a legislação passa por importante transição.

A representação comercial foi incluída no Simples Nacional no Anexo 6, que será substituído pelo Anexo 5 a partir de 2018. Neste, a carga tributária varia de 15,5 a 30,5%. Apenas as empresas que possuam pelo menos 28% do faturamento bruto despendido com folha de pagamento, encargos salariais e pró labore poderão ser alocadas no

Anexo 3, cuja alíquota varia de 6 a 33%. Essa realidade não é comum para o setor. O CORE-CE em conjunto com o CONFERE, conta com o apoio do Senador Eunício Oliveira, na Presidência do Senado Federal e do Congresso Nacional para modernização desta legislação. "A inclusão no Simples foi uma luta antiga. Agora reivindicamos a aprovação do PLS 05/2015, que enquadra atividade no Anexo 3", comenta Luis José Menezes e Souza.

Philomeno Gomes Junior, conselheiro do CORE-CE complementa: "deveríamos ter a exigência de curso de qualificação, que os departamentos comerciais das empresas tenham que ter um representante como responsável técnico. Também precisamos ter uma demarcação na atuação entre os Estados e ter uma tabela de encargos mínimos pelos serviços". Melhorar a legislação nacional e localmente é uma das missões do CORE-CE que atua integrado com o CONFERE e em sincronia com os Conselhos Regionais.

Os representantes comerciais de Fortaleza ganharam uma justa homenagem da Câmara de Vereadores. A lei 10575/2017, do projeto 64/2017 do vereador Jorge Pinheiro, elege o dia 1º de outubro para celebração do Dia do Representante Comercial. A homenagem será anual, feita por meio de Sessão Solene, instalada exclusivamente para este fim. O vereador afirma que a decisão celebra importantes agentes econômicos, geradores de riqueza dentro da sociedade fortalezense.

**QUER MELHORAR
OS RESULTADOS
DO SEU COMÉRCIO?**

O SEBRAETEC AJUDA VOCÊ.

No universo dos negócios, tudo deve estar voltado para melhorar os resultados financeiros, inclusive o visual. A consultoria em design do Sebraetec ajuda você nessa questão. Por isso não espere mais, aprimore a aparência, funcionalidade e atratividade do seu negócio ou produto com esse apoio.

VEJA AS SOLUÇÕES DO SEBRAETEC DESIGN:

- Design de Ambiente • Design de Comunicação
- Design de Produto • Design de Serviço

Sua hora é agora, procure já o Sebrae!

**O SEBRAE
BANCA**

70%
DA CONSULTORIA

VOCÊ SÓ INVESTE 30%.
**E AINDA PODE
DIVIDIR EM**

10x
NO CARTÃO

SEBRAETEC
INOVAÇÃO • TECNOLOGIA

SEBRAE

Acesse nosso site e conheça outras soluções
do Sebraetec para sua empresa.
0800 570 0800 • www.ce.sebrae.com.br

1º DE OUTUBRO

DIA PAN-AMERICANO DO REPRESENTANTE COMERCIAL



REPRESENTANTES COMERCIAIS,
PROFISSIONAIS QUE CONTRIBUEM PARA O
DESENVOLVIMENTO DO PAÍS E PROMOVEM A AMPLIAÇÃO
DA ESFERA DE ALCANCE
MERCADOLÓGICO DAS INDÚSTRIAS.

PARABÉNS PELO SEU DIA!

