



# Confere

Conselho Federal dos  
Representantes Comerciais

R E V I S T A

Negócios  
Inteligência  
emocional  
em vendas

Tecnologia  
Metaverso

Vendas  
Onboarding  
de clientes

ANO XIV • Nº 50 Setembro/2022

## Representante Comercial agora tem carteira profissional em formato digital



Leia a revista  
no celular





# PRA VALER, TEM QUE SER **RC** !

O exercício legal da profissão

**protege os interesses  
e os direitos do  
Representante Comercial**



**Confere**  
Conselho Federal dos  
Representantes Comerciais

## Delegados do Confere

Manoel Baia Siqueira Neto Arthur Georges Guillou	CORE-AL
José Doracy Cavalcante Melo Raimundo Nonato de Souza	CORE-AM
Herval Dórea da Silva Jaciel Barreto Lopes	CORE-BA
Francisco de Assis Philomeno Gomes Junior Francisco José de Oliveira Filgueiras	CORE-CE
Wiliam Vicente Bernardes Milton Carlos da Silva	CORE-DF
Marcelo Marino Simonetti Benedicto Emmanoel Ferreira	CORE-ES
Célio Ribeiro Silva Mauro Rogério Martins Marins	CORE-GO
Alexandre Ferreira Lopes José Eurico Silva Oliveira	CORE-MA
Álvaro Alves Nunes Fernandes Antônio José Maciel Ribeiro	CORE-MG
José Alcides dos Santos Valdemiro Evaldo Hentschke	CORE-MS
João Carlos Gasparetto Alan Cosine Soares	CORE-MT
Hely Ricardo de Lima Rita de Cássia de Oliveira	CORE-PA
Marconi Barros dos Santos Marcos Antonio de Oliveira Silva	CORE-PB
Archimedes Cavalcanti Júnior Douglas Alexandre Sena Lima	CORE-PE
José Antonio de Araújo Roberto Moaci Campos Drumond	CORE-PI
Paulo Cesar Naviack Celso Luis de Andrade	CORE-PR
SOB INTERVENÇÃO	
Francisco Sales de Souza Neto Augusto Gomes Dourado Neto	CORE-RJ
Josias da Silveira França José Soares Barbosa	CORE-RN
Roberto Salvo Uriel Simões Canarim	CORE-RO
João Pedro da Silva Rosa Orivaldo Besen	CORE-RS
Emerson Natal de Almeida Sousa Petrúcio da Silva	CORE-SC
Sidney Fernandes Gutierrez Dante Orefice Júnior	CORE-SE
Davi Aparecido Silva Pereira Romeu Capra	CORE-SP
	CORE-TO



# Confere

Conselho Federal dos  
Representantes Comerciais

### Sede Rio de Janeiro

[Rua Buenos Aires, 15 / 8º andar,](#)  
[Rio de Janeiro, RJ, CEP 20070-021](#)  
Tel.: (21) [2533-5675](#) / [2533-8467](#)

### Sede Brasília

[SBS, Qd 02, Bloco Q, Edifício João Carlos Saad –](#)  
[14º andar, salas 1401 a 1406, Brasília - DF,](#)  
[CEP 70070-120](#) - Tel.: (61) [3225-3663](#)

E-mail: [confere@confere.org.br](mailto:confere@confere.org.br)

Site: [www.confere.org.br](http://www.confere.org.br)

Archimedes Cavalcanti Júnior

**Diretor-Presidente**

Sidney Fernandes Gutierrez

**Diretor-Tesoureiro**

João Pedro da Silva Rosa

**Diretor-Secretário**

Hely Ricardo de Lima

**1º Diretor-Suplente**

Francisco de Assis Philomeno Gomes Júnior

**2º Diretor-Suplente**

### - Comissão Fiscal -

Alexandre Ferreira Lopes - 1º membro efetivo

José Antônio de Araújo - 2º membro efetivo

Francisco Sales de Souza Neto - 3º membro efetivo

Josias da Silveira França - 1º membro suplente



Revista do Conselho Federal dos  
Representantes Comerciais

Ano XIV - nº 50 - Setembro/2022

Paulo Porto Soares

**Gerente Geral**

Ellen de Paula Drumond

Nº 30876/RJ

**Jornalista Responsável**

Luana dos Santos Silva

**Diagramação**

O Confere não se responsabiliza pelo conteúdo das matérias, artigos e imagens. Os autores são os únicos responsáveis pelo trabalho publicado.

# ESPAÇO DO PRESIDENTE

## Transparência Ativa

Completamos 180 dias da nossa gestão e podemos dizer que temos uma agenda positiva, com ações gerenciais e institucionais em prol da Representação Comercial e do desenvolvimento do Sistema Confere/Cores.

Após intensa articulação e empenho do Sistema Confere/Cores, tivemos duas movimentações significativas: na Câmara Federal, o deputado Luis Miranda (REPUBLICANOS-DF) fez a relatoria favorável à isenção de IPI para o representante comercial na aquisição de veículos, no PL 981/2019. E, no Senado, foi aprovado, com 70 votos, o PLS nº 5/2015, do senador Paulo Paim (PT-RS), com relatoria do senador Wellington Fagundes (PL-MT), que altera o enquadramento dos representantes comerciais no Simples Nacional, para reduzir a carga tributária da atividade da Representação Comercial. O projeto (PLS 5/2015) do senador Paulo Paim reduz o pagamento de impostos para representantes comerciais e demais prestadores de serviços a terceiros, que passam a ser tributadas entre 6% a 17,42% e não mais na faixa de 16,93% a 22,45%. Agora, concentramos nossos esforços para aprovação na Câmara Federal, onde o PL recebeu o número 99/2022.

Tivemos, também, uma reunião com o deputado federal Glaustin da Fokus (PSC-GO), para discutir ajustes do texto ou o arquivamento do Projeto de Lei nº 1.461/2022, que retirava nossos direitos essenciais, sobretudo no que trata de indenização sobre o período trabalhado, e conseguimos sensibiliza-lo para a retirada da propositura.

Paralelamente a isso, objetivando promover as boas práticas de governança e de gestão, especialmente na área de integridade, instituímos o Manual de Conduta para os conselheiros das Entidades integrantes do Sistema Confere/Cores e, também, para os colaboradores; adotamos mecanismos de controle e combate à fraude e corrupção, dispostos no Programa Nacional de Prevenção à Corrupção (PNPC) do Tribunal de Contas da União; reduzimos custos; descentralizamos a tomada de decisões; adequamos processos; promovemos de uma gestão de qualidade, com transparência nas ações e prestação de contas.

Seguimos firmes em nosso compromisso de exercer uma gestão ética e transparente – tanto no que se refere aos recursos financeiros e humanos, como no atendimento a todos os pro-fissionais registrados. Contem conosco!



Archimedes Cavalcanti Junior  
Diretor-Presidente

# ÍNDICE

## NEGÓCIOS

- 08 Inteligência emocional em vendas: Como administrar sentimentos para negociar melhor

## TECNOLOGIA

Metaverso:  
Um novo universo de possibilidades

## VENDAS

- 16 Onboarding de clientes: Processo fundamental para fidelização e fortalecimento da marca
- 20 Sua carteira profissional agora com versão digital

Sistema Confere/Cores marca presença na 6ª edição da Conferência Nacional dos Conselhos Profissionais

- 28 Confere realiza Encontro dos Contabilistas do Sistema Confere/Cores

- 30 Core-BA: atendimento e orientação na 31ª Bahiacal

- 32 Licitação única para Entidades do Sistema Confere/Cores gera economia de cerca de R\$ 330 mil reais

- 34 Em busca de fortalecimento para a categoria, Core-CE foca em engajamento com entidades e empresas

- 37 As atualizações do Core-GO no primeiro ano de nova Diretoria

- 39 Ciclo de Capacitação do Core-MG tem eventos presenciais e on-line

- 40 Leste Mineiro ganha sede do Core-MG mais ampla e funcional



41 Core-PE participa da FICONS 2022

43 De olho na Comunicação Assertiva Pesquisa do Core-PR revela dados sobre os hábitos de mídia dos representantes comerciais

45 Core-RS lança plataforma de cursos para representantes comerciais

46 Core-SC participa com estande na 33ª Exposuper

49 Conheça a nova área de Programa de Incentivos do portal do Core-SP

50 Seções disponíveis no Programa de Incentivos do Core-SP

51 Confere realiza 2ª Reunião Plenária

55 Deputados prestigiam Plenária do Confere

57 Plenário aprova Centro de Serviços Compartilhados

59 Duas grandes conquistas para os representantes comerciais

60 Confere envia Nota Técnica aos 513 deputados, com posicionamento favorável, pleiteando apoio para que matéria seja pautada no Plenário

61 Deputado Glaustin da Fokus requereu a retirada de tramitação do PL 1461/2022

63 Confere Rio está em novas instalações

65 Nova Diretoria do Core-MT toma posse para o triênio 2022/2025

67 Confere realizou eleição no Core-SP

68 Chapa "UNIDOS SOMOS FORTES" é eleita no Core-RJ

69 Confere empossa nova Diretoria do Core-RJ

# 72

## ARTIGO

### Síndrome da Segunda-feira

# Inteligência emocional em vendas

Como administrar sentimentos para negociar melhor



Por Valdemiro Evaldo Hentschke,  
conselheiro fiscal do Core-MS

Segundo o psicólogo Daniel Goleman, maior especialista no tema, inteligência emocional é a "capacidade de reconhecer nossos sentimentos e os das outras pessoas para motivarmos e lidarmos adequadamente com nossas emoções em relação a nós e às pessoas com as quais nos relacionamos". Porém, sabemos não é possível controlar diretamente ou por completo emoções como o medo, a raiva, a alegria e a tristeza.

Então, como lidar com situações em que "os nervos estão à flor da pele"? Como decidir que atitude tomaremos em relação à emoção vigente, conseguir identificar os gatilhos que culminaram nas emoções? O que fazer para se prevenir de situações iguais ou semelhantes e/ou minimizar os efeitos das emoções negativas na hora de uma negociação?





A inteligência emocional em vendas está vinculada à consciência e ao gerenciamento das situações, em conseguir administrar as emoções para estar no controle da negociação e garantir o fechamento adequado de um negócio.

Ter uma gestão eficiente das relações com seus líderes, colegas e clientes é sinal de inteligência emocional de um profissional que, por isso, acaba se destacando pelas atitudes, especialmente em situações de estresse, evidenciando equilíbrio e sabedoria no trato com o próximo.

Desenvolver a inteligência emocional traz diversos benefícios para a vida e para atividades comerciais, tais como desenvolver o autoconhecimento, fortalecer as relações interpessoais; melhorar a qualidade de vida (muitas doenças são reflexos de problemas

emocionais não resolvidos); aumentar produtividade; ter mais foco nos resultados, ganhar respeito e admiração das pessoas; se empoderar para a tomada de decisões; aumentar a autoconfiança e o otimismo; eliminar a autossabotagem e fortalecer a capacidade de liderança.

A inteligência emocional em vendas tem cinco pilares básicos. Conheça um pouco sobre cada um:

**AUTOCONSCIÊNCIA** • habilidade de conhecer as próprias emoções quando afloram e olhar honestamente para dentro, compreendendo os sentimentos diante de determinados estímulos, internos ou externos, e quais as nossas tendências ao reagir a eles. Refere-se à consciência de aspectos fortes e fracos, temperamento, personalidade, sentimentos, comportamentos, impacto nos outros, padrões e história pessoal.

**AUTOCONTROLE** • deixar-se guiar por uma emoção negativa pode conduzir o indivíduo à adoção de comportamento agressivo e, conseqüentemente, na perda de uma venda, de um cliente, de uma meta ou até mesmo do emprego. Pessoas que não desenvolvem o autocontrole emocional tendem a ficar reféns de suas próprias emoções.

**EMPATIA** • base das habilidades de relacionamento que um ser humano pode e deve desenvolver. É a capacidade de se colocar no lugar do outro, de compreender a sua percepção da realidade, seu comportamento e suas opiniões, livre de preconceitos.

**GESTÃO DAS RELAÇÕES** • pessoas influenciam e são influenciadas emocionalmente, podendo criar um clima positivo e negativo no ambiente.

Uma postura positiva e o entusiasmo que manifestamos pelo sorriso são as ferramentas emocionais com mais efeitos contagiosos, eficazes para fazer com que os outros sorrisam de volta e se sintam bem, já que ativam as regiões do cérebro associadas à recompensa e ao prazer, promovem o aumento da produção de substâncias químicas (hormônios e neurotransmissores) como dopamina, endorfina e serotonina, entre outros.

**AUTOMOTIVAÇÃO** • relacionada aos motivos pelos quais um indivíduo age. É muito comum identificarmos profissionais que se dizem desmotivados porque o mercado não está favorável, sua carteira de clientes é muito ruim, o produto da concorrência é melhor, seu preço está alto, seu líder de vendas não o motiva. Profissionais de vendas automotivados são aqueles que sabem exatamente por que saem de casa diariamente, o que desejam, por que desejam e o que devem fazer para alcançar seus objetivos, sejam eles metas de vendas ou propósitos de vida. Eles focam toda sua atenção e energia em ações voltadas para aspectos que controlam ou influenciam.

Como representante comercial, você precisa desenvolver a inteligência emocional focando e se aprofundando nestes pilares básicos. Ela é ferramenta individual, mas também fundamental para equipes e, certamente, se refletirá nos resultados nas vendas. Uma forma de atingi-la é utilizando dinâmicas, em conjunto com outros representantes comerciais. Elas são instrumentos valiosos para construir e melhorar habilidades, assim como os *workshops* de vendas ajudam a desenvolver competências específicas na equipe de vendas.

Então não esqueça: para alcançar bons resultados em vendas é preciso unir fatores técnicos e emocionais!

# Metaverso

Um novo universo de possibilidades



Por Célio Ribeiro Silva,  
diretor-presidente do Core-GO

Muita gente não entendeu a mudança de nome do Facebook e das redes sociais da mesma corporação, que se transformou em "Meta". Segundo o CEO da empresa, Mark Zuckerberg, não era possível usar apenas uma rede social para nomear todos os produtos da marca, como Instagram e WhatsApp. "A nomenclatura atual simboliza a mudança na identidade visual para os novos paradigmas da empresa, amplamente voltados para a criação do "metaverso", um mundo virtual que é o futuro da internet", explicou.

A nova tecnologia, que abre um universo de possibilidades para os usuários, pretende unir realidade virtual, do inglês *virtual reality* ou VR a realidade aumentada ou AR (*Augmented Reality*).





Na realidade virtual, o usuário é inserido no cenário digital para vivenciar uma experiência de imersão completa, em que o objetivo é proporcionar a sensação de estar em um ambiente virtual totalmente diferente do real. Já na realidade aumentada, é possível utilizar a tecnologia para melhorar experimentações do mundo físico e incluir nas funções cotidianas maneiras de interações acessíveis e inteligentes. Em conjunto, elas formam novas experiências, totalmente interativas.

Muitos já conhecem alguns fragmentos desse novo universo em jogos eletrônicos. Estas experiências tendem a crescer, ainda mais, e fazer parte inseparável do nosso cotidiano.

## TECNOLOGIA

Uma das habilidades que todo profissional que trabalha com vendas deve ter é estar sempre atento às novas tecnologias do mercado, por isso conhecer e entender esse novo ambiente que se apresenta é fundamental para, muito em breve, ser possível incorporar essa tecnologia ao dia a dia de vendas.

Conhecer melhor o metaverso e suas aplicações possíveis é a melhor forma de se preparar para o futuro, que está mais perto do que nunca. A previsão é que este universo virtual seja a nova plataforma de conexão em que o uso de tecnologias integradas ajude a criar experiências e simulações do que vivemos no ambiente real, dando ao usuário liberdade de escolha do que fazer e viver dentro do sistema, ampliando sua forma de expressão. São praticamente ilimitadas as possibilidades.

Não percebemos diretamente, mas o metaverso está, aos poucos, fazendo parte das nossas vidas,

de algumas maneiras que não associamos ao novo universo, já que essas mudanças acontecem de forma gradual.

Na área de entretenimento, muitas tecnologias já estão sendo desenvolvidas e utilizadas, principalmente na parte de realidade virtual e realidade aumentada. Em um futuro breve, a projeção da Meta é que o mainframe esteja estruturado, num ecossistema como um todo, onde trabalhar, estudar, jogar e se divertir possam estar conectados.

O metaverso vai bem além da diversão. Na educação, ele pode oferecer uma experiência muito mais rica ao incorporar a tecnologia aos estudos, como visualizar o sistema circulatório, aprender a geografia “caminhando” nos diferentes terrenos, visualizar a ação de uma vacina no corpo humano, entre outras milhares de aplicações.



## USABILIDADE EM VENDAS

As compras online oferecem um fator de conveniência que muitos apreciam. E, embora a receita do comércio eletrônico de varejo no Brasil esteja em total ascensão, muitos consumidores ainda preferem desfrutar da experiência de entrar em uma loja e ter contato com o(s) produto(s) que pretendem comprar.

Quando os representantes comerciais combinam a experiência da loja e os elementos digitais, é possível atender melhor às necessidades de seus clientes.

A aplicação do metaverso no varejo poderá fornecer essa combinação aos consumidores, pois os usuários podem interagir com os produtos que desejam comprar em tempo real, usando seu próprio avatar virtual personalizado.

Por exemplo, ao criar uma vitrine virtual no metaverso, os usuários podem entrar na loja, passear, ver os produtos que desejam comprar, interagir com outras pessoas, descobrir mais sobre o(s) produto(s) e concretizar a compra.

Isso inverte completamente qualquer ideia que se tem de lojas físicas e virtuais e cria uma maneira totalmente nova de compra que também se configura em novos padrões de comportamento do consumidor.

E, ainda, as projeções em terceira dimensão podem melhorar inteiramente a maneira de nos localizarmos com GPS, por exemplo, e facilitar ainda mais a utilização de aplicativos de navegação. As tecnologias podem, ainda, possibilitar a “presença” de pessoas em eventos ocorrendo em todas as partes do mundo, através da experiência virtual e imersão digital.

As possibilidades são infinitas e, uma vez que as tecnologias vão evoluindo, os equipamentos são distribuídos com menor custo, tornando possível o acesso para mais pessoas.

Estas novas tecnologias já são aplicadas no setor imobiliário, onde a realidade virtual é usada para apresentar um empreendimento. E, também, em visitas virtuais. O desenvolvimento desse universo pode expandir ainda mais esse tipo de utilização.

Como representantes comerciais, precisamos estar atualizados sobre as novas realidades, preparados para o novo futuro da internet e, mais que isso, para adaptá-las às nossas atividades em vários segmentos. O futuro vem em ondas, precisamos surfá-las ou corremos o risco de ficarmos para trás!

O mundo virtual veio para ficar!

# Onboarding de clientes

Processo fundamental para fidelização e fortalecimento da marca



Por Petrucio da Silva,  
diretor-secretário do Core-SE



**S**e você acha que o objetivo da representação comercial é vender e ponto está longe de entender como se constrói um negócio sustentável. Claro que é fundamental ganhar cada vez mais clientes, mas para garantir que sua empresa sobreviva no longo prazo é preciso ir além.

Uma das formas de atingir este objetivo é utilizar o processo conhecido como *onboarding* (no termo em inglês) de clientes, palavra comprida e pomposa, mas que nada mais é do que o suporte para que seus clientes conheçam detalhadamente as funcionalidades e soluções que sua empresa ou você oferece.





## E POR QUE ESSA AÇÃO É TÃO IMPORTANTE?

Não basta apenas vender um produto ou serviço. O pós-vendas é o momento perfeito para ressaltar os benefícios daquilo que você vendeu para solucionar os problemas específicos dos clientes. O onboarding também é fundamental para garantir que o seu cliente tenha sucesso oferecendo suporte e auxílio na utilização daquilo que foi adquirido, de forma que ele tenha uma boa experiência em toda a jornada de compra.



## IMAGEM FORTALECIDA

Quando você consegue garantir essa experiência positiva ao cliente, fortalece a sua imagem no mercado e ganha mais credibilidade, o que ajuda a atrair mais vendas e, ainda, fidelizar os clientes.

Resumindo, dentre os principais benefícios de utilizar o onboarding pelos representantes comerciais estão: promover a utilização correta dos produtos/serviços oferecidos, fortalecer o relacionamento com o cliente e reter clientes satisfeitos.

---

## VALOR DA SOLUÇÃO

O cliente só irá enxergar o valor da solução que você, representante comercial oferece, caso consiga resolver o problema que tem. Isso só vai acontecer se ele souber usar corretamente aquilo que você oferece. Ao acompanhar a jornada e se fazer presente em todas as etapas, o representante comercial conseguirá estreitar o seu relacionamento com o cliente, pois mostrará que se preocupa não apenas com a venda, mas com o seu sucesso e satisfação.

---

## DEFENSOR DA MARCA

Um cliente satisfeito e fidelizado é um potencial para se tornar um defensor do seu serviço. Qual é o representante comercial que não quer um cliente advogando em seu favor em suas redes de contato, sejam elas *on-line* ou *off-line*? Ao fortalecer este relacionamento, você estimula o *marketing* boca a boca em benefício dos seus serviços.

## RETER CLIENTES SATISFEITOS

Quando você, representante comercial, insere o onboarding na sua cultura, aumenta a retenção e reduz o *churn rate*, ou seja, a taxa de clientes que fecham negócios com você, mas que por alguma razão rompem esse relacionamento.

Muitas vezes, os clientes realizam o cancelamento de um serviço ou a devolução de um produto, simplesmente, porque não souberam utilizar. Por isso, é fundamental orientá-los e educá-los com relação ao uso e aplicabilidade dos serviços que você oferece.

Enfim, realizar o *onboarding* de clientes amplia, e muito, a possibilidade de fidelização, já que fortalece a interação e gera mais confiança em todo o processo de vendas. E sabemos que a chance de um cliente feliz e satisfeito com os serviços continuar tendo um relacionamento com o seu representante comercial é bem maior.



# Sua carteira profissional agora com versão digital

**P**raticidade e tranquilidade de ter sua identidade funcional disponível em dispositivos móveis, a qualquer hora e lugar, mesmo sem internet são alguns dos benefícios da carteira profissional digital. Desenvolvida pelo Serpro (Serviço Federal de Processamento de Dados, empresa pública vinculada ao Ministério da Fazenda), a carteira pode ser acessada pelo aplicativo ProID e equivale à versão física. Os documentos emitidos por meio do ProID têm um QR Code para verificar sua autenticidade a fim de evitar fraudes.



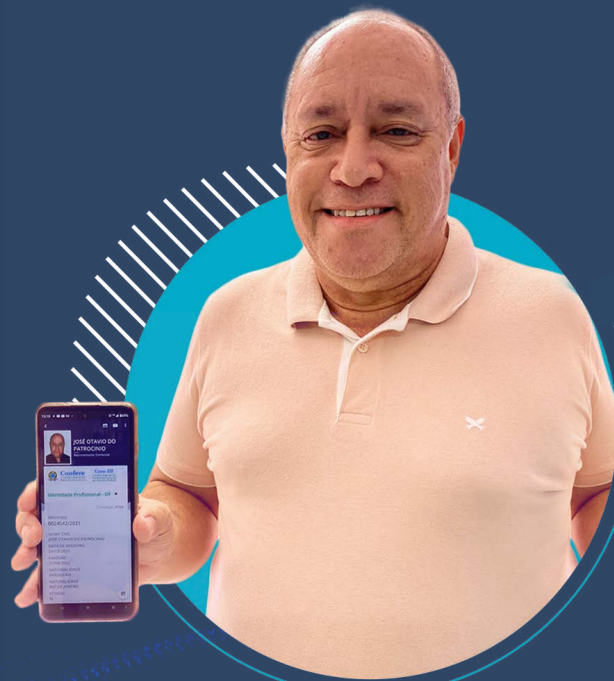
**José Temoteo Gomes da Veiga  
foi o primeiro RC a  
fazer sua carteira digital no RS,  
ele é representante há 16 anos.**

**REGISTRO Nº 0084864/2006**



**José Otávio foi o primeiro RC a  
fazer sua carteira digital no DF,  
ele é representante há 1 ano.**

**REGISTRO Nº 0024042/2021**



**Walter Luiz foi o primeiro RC a fazer sua carteira digital no TO, ele é representante há 13 anos.**



A nova carteira profissional digital é gratuita. Para solicitar, basta ter os seus dados cadastrais atualizados e entrar em contato com o seu Core. Para o profissional, significa agilidade na solicitação do documento, na identificação e confirmação da habilitação profissional sempre que for preciso.

Segundo Josias da Silveira França, diretor-presidente do Core-RO, as vantagens são custo zero para os profissionais, segurança e sustentabilidade: “Os benefícios vão além da economia de recursos com a eliminação de equipamentos e insumos na emissão dos documentos físicos, a carteira digital impede o uso de documentação vencida, facilita a atualização dos dados cadastrais e a comunicação entre o Regional e o representante comercial”.

**“Os benefícios vão além da economia de recursos com a eliminação de equipamentos e insumos na emissão dos documentos físicos, a carteira digital impede o uso de documentação vencida, facilita a atualização dos dados cadastrais e a comunicação entre o Regional e o representante comercial.”**

Josias da Silveira França,  
diretor-presidente do Core-RO



# Sistema Confere/Cores marca presença na 6ª edição da Conferência Nacional dos Conselhos Profissionais

Core-PE e Core-SP foram vencedores no prêmio melhores Práticas Aplicáveis aos Conselhos Profissionais

.....

De 29 de agosto a 1º de setembro, o Confere e 17 Regionais participaram da 6ª edição da Conferência Nacional dos Conselhos Profissionais, no Centro de Eventos Brasil 21, em Brasília, juntamente com dezenas de conselhos das mais diversas profissões. O evento é o maior do setor e contou com a presença de ministros, mestres e professores de excelência, com experiência em gestão pública, debatendo e abordando as medidas a serem implementadas pelas Entidades, nesse momento de reinvenção da gestão e do fortalecimento do papel dos Conselhos perante a sociedade.

Neste ano, a edição teve como tema principal “O valor público das Autarquias Profissionais e a demanda por inovação”.



Painel inaugural da 6ª Conferência Nacional dos Conselhos Profissionais

No Painel inaugural do evento, estavam presentes: o ministro do Tribunal de Contas da União, André Luís de Carvalho; o ministro da Controladoria -Geral da União, Wagner Rosário, o secretário executivo do Fórum dos Conselhos Federais das Profissões Regulamentadas, Jenner de Moraes; e o presidente do Fórum dos Conselhos Federais das Profissões Regulamentadas, Mauro Kreuz; mediados por Paulo Porto, gerente geral do Confere. O tema debatido foi "Ações inovadoras, Supervisão e Controle Externo no âmbito dos Conselhos Profissionais – Debate com TCU e CGU".




Após o debate, foi realizada a entrega do prêmio melhores Práticas Aplicáveis aos Conselhos Profissionais.

Nesta edição, o Core-PE foi premiado na categoria “Transparência e Prestação de Contas”.

“O Core-PE preza pela transparência na prestação de contas à sociedade. Em nosso portal, divulgamos, permanentemente, os resultados da gestão orçamentária, financeira, operacional e patrimonial, com vistas ao controle social e aos controles externo e interno previstos na Constituição Federal. Percebemos, ainda, que o nosso trabalho, com foco na transparência e prestação de contas, aumentou a eficácia e eficiência do Regional, assim como aproximou os representantes comerciais da gestão”, relatou Poliana Andrade, coordenadora geral executiva do Core-PE.

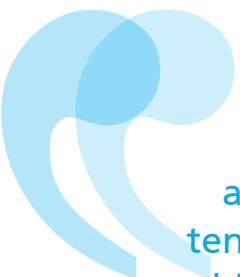
Diretores e colaboradores do Core-PE





O Core-PE preza pela transparência na prestação de contas à sociedade. Em nosso portal, divulgamos, permanentemente, os resultados da gestão orçamentária, financeira, operacional e patrimonial, com vistas ao controle social e aos controles externo e interno previstos na Constituição Federal. Percebemos, ainda, que o nosso trabalho, com foco na transparência e prestação de contas, aumentou a eficácia e eficiência do Regional, assim como aproximou os representantes comerciais da gestão.”

Poliana Andrade,  
coordenadora geral executiva do Core-PE



“Vivemos um momento singular nas contratações públicas: a transição de uma legislação para outra. E o sentimento que tenho hoje é o mesmo que tive no passado, quando há 10 anos recebi a missão de ser pregoeiro nas Forças Armadas e montar um setor de licitações. Os Conselhos de Classes, em especial os menores, são verdadeiros heróis, quando enfrentam a normatização pública, sem o aparato do Estado. Nesse sentido, o processo de contratação é o resultado da soma dos elos que formam essa corrente, a premiação é o resultado da dedicação e busca contínua pela excelência difundida no Core-SP.”

Maike Andre Marques,  
pregoeiro do Core-SP



Core-SP foi premiado na categoria "Licitação"

Já o Core-SP, recebeu o prêmio na categoria "Licitação (NLCC)", um reconhecimento ao bom trabalho dos profissionais do Sistema Confere/ Cores, em busca de inovação e geração de valor.

"Vivemos um momento singular nas contratações públicas: a transição de uma legislação para outra. E o sentimento que tenho hoje é o mesmo que tive no passado, quando há 10 anos recebi a missão de ser pregoeiro nas Forças Armadas e montar um setor de licitações. Os Conselhos de Classes, em especial os menores, são verdadeiros heróis, quando enfrentam a normatização pública, sem o aparato do Estado. Nesse sentido, o processo de contratação é o resultado da soma dos elos que formam essa corrente, a premiação é o resultado da dedicação e busca contínua pela excelência difundida no Core-SP", explicou Maike Andre Marques, pregoeiro do Core-SP.

Ao longo do evento, os gestores e colaboradores do Sistema Confere/ Cores participaram de palestras, oficinas, talkshows e painéis sobre gestão, governança, licitações, fiscalização, dentre outros temas.

"Foi uma experiência incrível, muito rica em aprendizado e troca de ideias, que convergem com os objetivos do Sistema Confere/ Cores", frisou Fábio Lofrano, conselheiro da Comissão Fiscal do Core-SP.

"A Conferência é uma excelente oportunidade de interação e integração. Seguramente, voltamos à nossa base com mais conhecimento em prol do Sistema Confere/ Core", destacou Bruno Moura de Souza Leão, assessor especial da Presidência do Core-PE.

# Confere realiza Encontro dos Contabilistas do Sistema Confere/Cores

**N**os dias 5 e 6 de setembro, o Confere promoveu, presencialmente, o Encontro dos Contabilistas do Sistema Confere/Cores, no Rio de Janeiro.

O objetivo do Encontro é aprimorar o conhecimento dos procedimentos e critérios exigidos pela nova Contabilidade Pública.

Para o gerente de auditoria do Confere, Falb da Silva Nali, a contabilidade é um instrumento para fundamentar as decisões do gestor, que, por meio das informações geradas, consegue tomar decisões com maior segurança: “A gestão de Entidades é um processo complexo e amplo que necessita de uma adequada estrutura de informações, e a Contabilidade é a principal delas”.

Pela primeira vez, o Encontro foi transmitido pelo canal do Confere no Youtube, permitindo a participação e difusão do conhecimento para todos os gestores e colaboradores do Sistema Confere/Cores.

“Foram dias intensos de aprendizado e integração para a elaboração do melhor planejamento possível para 2023, assim como para apresentarmos prestações de contas, de maneira transparente e sem ressalvas”, frisou Archimedes Cavalcanti Júnior, diretor-presidente do Confere.

Para a contadora do Core-SC, Terezinha Emília Turnes, o evento é sempre muito proveitoso, propiciando uma importante interação entre os profissionais que compartilham valioso conhecimento técnico, além de possibilitar a padronização da atuação dos Conselhos, o que reflete na eficiência e transparência na gestão: “Aproveitamos para tirar dúvidas e elucidar procedimentos complexos”.





A gestão de Entidades é um processo complexo e amplo que necessita de uma adequada estrutura de informações, e a Contabilidade é a principal delas.”

Falb da Silva Nali,  
gerente de auditoria do Confere

# Core-BA: atendimento e orientação na 31ª Bahiacal

O Core-BA participou, de 3 a 5 de julho, da 31ª Bahiacal - Feira de Calçados da Associação Brasileira das Empresas de Refeições Coletivas (Aberc), no Centro de Convenções de Salvador.

A Bahiacal é a maior feira regional de calçados do País e neste ano recebeu mais de 350 marcas de calçados. O Core-BA marcou presença no evento, atendendo aos representantes comerciais e empresários, com informação e orientação



Fernando Goulart, diretor-secretário do Core-BA; Lázaro Venturi, coordenador geral do Core-BA; Roberto Sacramento, gerente executivo da Aberc; e Herval Dórea da Silva, diretor-presidente do Core-BA

sobre a legislação pertinente a Representação Comercial.

Colaboradores do Regional esclareceram dúvidas e prestaram assessoria jurídica aos presentes.

“A participação em feiras faz parte do nosso programa institucional de valorização da categoria, permite a aproximação do Conselho com os

seus diversos públicos e estreita vínculos. Nas feiras, é possível apresentar para as empresas e indústrias a importância de se contratar um representante comercial legalizado, reforçar a obrigatoriedade do registro aos profissionais que lá estão, ampliando a nossa presença e relevância”, frisou Herval Dórea da Silva, diretor-presidente do Core-BA.

Lívia Santos Silva,  
assessora jurídica  
do Core-BA





## Licitação única para Entidades do Sistema Confere/Cores gera economia de cerca de R\$ 330 mil reais

O Core-BA realizou licitação única para contratação do serviço de agenciamento de passagens aéreas, com a assessoria técnica da coordenadora geral executiva e pregoeira do Core-PE, Poliana Andrade. O certame licitatório contou com a adesão imediata de 70% das Entidades do Sistema Confere/Cores e participação de 12 empresas licitantes.

Graças à adesão inicial de 17 Regionais, logrou-se uma economia de escala, com o desconto do valor de - R\$ 117,67 no preço de cada unidade de passagem aérea a ser emitida. Esse valor negativo significa que os Cores irão adquirir as passagens aéreas pelo



Williams Araújo, assistente de compras; e Lázaro Venturi, coordenador geral, ambos do Core-BA; Poliana Andrade, coordenadora geral executiva do Core-PE; Lívia Santos e Rodrigo Pimentel, assistente jurídica e chefe do departamento jurídico do Core-BA, respectivamente



menor preço ofertado no site da Companhia aérea, inclusive contemplando-se os preços promocionais, sem pagamento de remuneração/comissão à agência de viagens contratada e, ainda, concomitantemente, obterão desconto no valor de R\$ 117,67, por cada trecho de passagem aérea emitida.

Essa economia alcançará nos primeiros 12 meses de contratação o montante correspondente a R\$ 65.659,86 para as Entidades participantes. Se contabilizarmos com a possibilidade de renovação da contratação em até 5 anos, o montante economizado chegará a cifra de cerca de R\$ 330.000,00.

Havendo, ainda, a possibilidade de adesão à

Ata de registro de preços por parte das demais Entidades do Sistema Confere/Cores, aplicando-se o mesmo desconto obtido nesse certame licitatório.

“Além da economia financeira gerada na execução da contratação em si, observa-se, também, uma economia processual e operacional – de qualificação e de mobilização de recursos humanos, de forma que uma só equipe operacionalizou todo o processo, não havendo a necessidade de mobilizar 17 equipes, respectivamente uma de cada Entidade participante, para a consecução do objetivo, qual seja, a contratação do serviço de agenciamento de passagens aéreas”, destacou Poliana Andrade.

# Em busca de fortalecimento para a categoria, Core-CE foca em engajamento com entidades e empresas

**N**a jornada de fortalecimento profissional, acentuada com inovações e conquistas, sobretudo nos últimos meses, representantes comerciais estão sempre na pauta das discussões que envolvem indústria, comércio e consumo. Por isso, Core-CE tem adotado um trabalho de desenvolvimento contínuo que envolve, propósito e engajamento. Uma combinação de interesses para aprimorar a carreira de Representação Comercial e preencher lacunas nas organizações quanto ao Conselho que representa a categoria profissional.



Em encontro na sede da Federação das Indústrias do Estado do Ceará (FIEC) discutiu-se oportunidades voltadas ao fortalecimento da categoria de representantes comerciais no Estado. As pautas foram levadas ao presidente da instituição, Ricardo Cavalcante, pela direção do Core-CE, capitaneada pelo presidente Francisco de Assis Philomeno Gomes Júnior



Os dirigentes do Core-CE cumpriram agenda na Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL), em Fortaleza. Na pauta, tratativas acerca de parcerias que possam fortalecer a cadeia que envolve o comércio. A reunião integra a mobilização que o Core-CE está realizando, com intercâmbio de ideias e iniciativas em instituições públicas e privadas. A expectativa é de que as ações possam ser postas em prática ainda neste ano de 2022. Na ocasião, o presidente da CDL, Assis Cavalcante, reconheceu o papel desempenhado pelos representantes ao tempo que disponibilizou os canais de comunicação para que o Conselho possa esclarecer os direitos e deveres dos profissionais.

Um Termo de Cooperação entre o Core-CE e o Sebrae-CE deverá ser assinado com o objetivo de criar novos estímulos às empresas de Representação Comercial em atividade no Estado. As discussões acerca do documento foram tratadas, durante reunião entre os dirigentes do Conselho e o superintendente do Sebrae, Joaquim Cartaxo. A ideia, segundo o presidente do Regional, Francisco de Assis Philomeno Gomes Júnior, é que a cooperação institucional contemple um conjunto de ações como foco prioritário nas empresas de Representação Comercial.



Para isso, durante todo o primeiro semestre deste ano, a direção do Core-CE mobilizou entidades de classe no Ceará, como a Federação das Indústrias do Estado do Ceará (Fiec), a Câmara dos Dirigentes Lojistas (CDL), o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), o Conselho Regional de Contabilidade (CRC). “Mesmo que a legislação aponte a nossa atuação quanto a orientação e fiscalização do exercício da profissão, nossa gestão acredita que os tempos requerem que as instituições ultrapassem seus muros e busquem parcerias, trocas e experiências”, defende o presidente do Conselho, Francisco de Assis Philomeno Gomes Júnior.

Junto ao poder público, por exemplo, o Conselho conseguiu a sanção da Lei nº18.123, de junho de 2022, que institui o Dia Estadual do Representante Comercial, a ser celebrado no dia 8 de fevereiro. Com isso, a data passa a integrar o Calendário Oficial de Eventos e Datas Comemorativas do Ceará. Também já tramita na Assembleia Legislativa um Projeto de Indicação (147/2022) que propõe a isenção do

Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) para aquisição de automóveis e motocicletas, destinados a quem exerce a atividade de representante comercial. A proposta, no Ceará, sugere que fiquem isentos dos impostos automóveis de até R\$ 80 mil e motocicletas de até R\$ 25 mil.

Com os empresários atacadistas, adianta o presidente Philomeno Gomes, está em curso a formatação de um “pacto” a ser celebrado junto a Associação Cearense dos Atacadistas e Distribuidores (Acad) voltado ao fortalecimento dos representantes comerciais.

Até o final do ano, está prevista a realização do projeto Core-CE Expresso, que vai permitir a oferta dos serviços do Conselho aos representantes do interior do Estado. Para isso, uma equipe de técnicos será deslocada para fazer os atendimentos: “Não estamos medindo esforços para fazer com que o Core-CE passe a ser visto como aliado dos profissionais e não apenas como órgão regulador. Só assim teremos profissionais engajados e a categoria fortalecida”, conclui Philomeno.



**“Mesmo que a legislação aponte a nossa atuação quanto a orientação e fiscalização do exercício da profissão, nossa gestão acredita que os tempos requerem que as instituições ultrapassem seus muros e busquem parcerias, trocas e experiências.”**

Francisco de Assis Philomeno Gomes Júnior,  
diretor-presidente do Core-CE

# As atualizações do Core-GO no primeiro ano de nova Diretoria

**A** nova Diretoria do Core-GO, sob a liderança do presidente Célio Ribeiro, deu partida no Plano de Ação para 2022, apresentado no início de sua posse ano passado.

Entre as ações do primeiro ano de mandato, destacamos o novo site do Conselho Regional, que permite que o representante comercial faça seu registro ou baixa on-line, encontre e divulgue oportunidades de negócios e fique informado sobre o universo da Representação Comercial.



O diretor-presidente do Core-GO, Célio Ribeiro Silva, e o supervisor Miqueas Souza, com a equipe de estagiários da tarde: Inaê Bueno, do setor de Jornalismo; Artenária Martins, do Jurídico; Samuel Marques, da Informática; Matheus Gomes de Souza e Gabriela Araujo Silva, da área de Atendimento



O coordenador do Core-GO, Joaquim Fernandes, e o supervisor Miqueas Souza, com a equipe de estagiários da manhã: Miqueias Oliveira e Lorena Germano, da área de Atendimento; Aurea Aguiler e Arthur de Pádua, do setor Jurídico e Davy Pádua, da Contabilidade

Outra meta da Diretoria era dar início a ações e palestras motivacionais para capacitar os profissionais e aproximá-los do Conselho. Para isso, no dia 28 de junho, de forma remota e com acesso liberado para todo o País, o Core-GO, em parceria com o Confere e Sebrae-GO, promoveu a palestra “Direitos e Deveres do Representante Comercial”, ministrada pelo gerente geral do Confere, Paulo Porto.

No quadro funcional do Regional goiano, houve

um incremento de novos colaboradores. Fora contratados 10 estagiários, que apoiam as atividades internas, nas áreas de Contabilidade, Tecnologia da Informação, Comunicação, Jurídico, Atendimento, Recurso Humanos e Administração.

As metas para os próximos meses são: a comemoração do Dia do Representante Comercial e o início do projeto de edificação para nova sede do Core-GO.

Fotos: Divulgação

# Ciclo de Capacitação do Core-MG tem eventos presenciais e *on-line*

O Core-MG está dando sequência, em 2022, à sua política de realização de cursos de capacitação e formação profissional para toda a categoria dos representantes comerciais de Minas Gerais. A direção da Entidade entende que esta é a melhor forma de garantir a constante atualização dos profissionais e de aprimorar, constantemente, a qualidade dos serviços prestados.

Neste ano, a capacitação conta com um sugestivo nome, que em si já justifica a relevância de atividade: “Não deixe seu cliente lembrar do seu concorrente”. Ela está sendo oferecida no formato híbrido, com encontros presenciais e *on-line*, ainda como estratégia de enfrentamento da pandemia, mas já caminhando para a normalidade.

Em 2022, estão sendo realizados três encontros presenciais e duas lives. O primeiro ocorreu na sede da entidade, em BH, em 13 de maio, e o segundo, em 23 de junho, em Varginha. O terceiro foi realizado em Uberlândia, em 26 de agosto. Em ambos os municípios do interior, o Core-MG conta com sede próprias para suas delegacias.

Por sua vez, as lives serão transmitidas para todos os interessados nos dias 23 de setembro e 25 de novembro, com participação aberta para todos os representantes comerciais registrados no Conselho. Confira a programação no *site* do Core-MG.

O curso é coordenado por Rafael Barone, do Grupo Monarca, e conta também com a participação do instrutor Mateus Marchezini, ambos com ampla experiência de mercado em suas áreas de atuação.

Representantes comerciais participam de ciclo de capacitação promovido pelo Core-MG



# Leste Mineiro ganha sede do Core-MG mais ampla e funcional

Os representantes comerciais do Leste Mineiro já contam com uma nova sede da delegacia do Core-MG na região, localizada na cidade de Governador Valadares. As novas instalações ganharam novo *layout*, mais amplo, moderno e mais funcional para as necessidades do dia a dia do profissional.

De acordo com a assistente administrativa e servidora do Core-MG, Eliane Márcia Ferreira Santiago, a nova sede oferece inúmeras vantagens para os profissionais atuarem, a começar pelo espaço mais amplo que o anterior, em uma sobreloja bem arejada, equipada com internet e instalações de escritório.

“O representante comercial pode passar por aqui e realizar todas as suas atividades, como enviar seus serviços para as representadas e fazer contatos profissionais, em ambiente funcional e amplo. Além disso, estamos, agora, em uma área menos central e menos movimentada, o que facilita o acesso e o estacionamento de carros”, frisou ela.



Setor de Atendimento

Fotos: Divulgação



# Core-PE participa da FICONS 2022

Diretores, Conselheiros e colaboradores do Regional prestam orientações gerais ao público e assessoria aos representantes comerciais

O Core-PE participou da XII Feira Internacional de Materiais, Equipamentos e Serviços da Construção - FICONS 2022, entre os dias 23 a 26 de agosto. A feira reuniu diversos expositores da construção, do comércio e do setor de serviços na região. O evento foi realizado no Centro de Convenções de Pernambuco e o Core-PE esteve presente com Diretores, Conselheiros e equipe técnica formada pelos setores de Fiscalização, Departamento Jurídico e atendimento, para orientações gerais ao público, assessoria aos representantes e esclarecimentos quanto aos direitos e deveres do representante comercial.

Gestores e colaboradores do Core-PE



O objetivo da participação dos Conselhos em feiras é atender representantes comerciais, empresas que contratam estes profissionais e público em geral, visando disseminar, fomentar e desenvolver a atividade da Representação Comercial, por meio da fiscalização, normatização e orientação, promovendo, assim, a tutela legal das relações contratuais e desempenho ético-profissional dos registrados.

Gestores e colaboradores do Core-PE



# De olho na Comunicação Assertiva

Pesquisa do Core-PR revela dados sobre os hábitos de mídia dos representantes comerciais

---

**A**ssertividade na comunicação e proximidade com os registrados – esses são alguns dos motivos que levaram o Core-PR a realizar a pesquisa “Hábitos de Mídia dos Representantes Comerciais” em parceria com o Grupo Datacenso – Inteligência de Mercado e Marketing.

“Desenvolvemos um estudo de inteligência de mercado com o objetivo geral de levantar os hábitos de mídia e necessidades atuais dos representantes comerciais do Paraná”, explica o presidente do Core-PR, Paulo César Naujack. Ele destaca que os resultados oferecem novas oportunidades de comunicação e benefícios para os representantes registrados.

A pesquisa ocorreu de 24 de abril a 09 de junho e contou com mais de mil respondentes de todas as regiões do Estado. “O número de participantes foi expressivo. Isso nos garante uma mostra confiável para planejarmos as próximas ações de comunicação”, celebra o presidente.

A responsabilidade técnica da análise foi do presidente do Datacenso, Cláudio Shimoyama. O Datacenso atua há mais de 27 anos e é sinônimo de excelência em serviços de Pesquisa, Inteligência de Mercado e *Marketing*.

Entre os achados da pesquisa estão questões relativas à atividade de Representação Comercial no mercado. Percebe-se que os representantes possuem várias dúvidas e as mais citadas são em relação à parte tributária, seguida pela jurídica.

De acordo com o estudo, os principais assuntos que os entrevistados gostariam que o Core-PR abordasse em sua comunicação são: vendas, negócios, empreendedorismo e economia.

A pesquisa traça um panorama sobre como e em que meios os representantes comerciais se informam. “Com certeza, o estudo irá contribuir e aprimorar a maneira como nos comunicamos com nossos registrados”. A pesquisa completa está disponível no *site* do Core-PR: <https://www.corepr.org.br/>

# Core-RS lança plataforma de cursos para representantes comerciais

**O**nRep, a nova plataforma de estudos *on-line*, desenvolvida pelo Core-RS conta com uma ampla programação para o representante comercial atualizar e aperfeiçoar as suas habilidades na profissão.

“O Core-RS, inovando na sua representatividade, lançou um programa de capacitação *on-line*, através da contratação de empresa especializada na modalidade de ensino EAD. O objetivo é treinar e fortalecer a categoria gaúcha, para as diferentes etapas do processo de venda, com ferramentas e metodologias, que potencializem os seus conhecimentos”, destacou o diretor-presidente do Regional, Roberto Salvo.

O nome OnRep é a união das palavras *on-line* e Representante, que expressa exatamente onde o Core-RS quer chegar com essa nova ferramenta. Por isso, cada processo desenvolvido foi pensado para o representante comercial.



Se você é representante comercial de outro estado, o Core-RS convida-o a conhecer a plataforma, basta acessar [www.core-rs.org.br/onrep](http://www.core-rs.org.br/onrep) e realizar o seu cadastro.

O primeiro passo na plataforma é se cadastrar, nesse processo você deverá preencher campos como seu nome, CPF, telefone e *e-mail*. É importante lembrar que você pode acessar a OnRep por qualquer navegador disponível, onde você estiver, seja por: *tablets* e *smartphones* ou computadores.

Pensando em facilitar os processos que o representante comercial terá que fazer dentro da plataforma, o Core-RS desenvolveu, também, um guia virtual para ajudar, do início ao fim, a experiência do usuário: o

Teemo. Com o design de uma maleta, muito utilizada na profissão, mas com uma repaginada moderna e criativa, é um guia super carismático e com uma função importantíssima na plataforma.

“O Teemo é o primeiro projeto de guia virtual inteligente desenvolvido inteiramente dentro do Core-RS, e como qualquer outra tecnologia, precisa ser alimentada com informações e utilizado cada vez mais para suprir qualquer necessidade que surgir. Por isso, incentivamos os representantes comerciais a utilizarem a plataforma para analisarmos suas experiências e garantir a constante evolução do que foi desenvolvido para a categoria”, explicou João Gabriel Dordete Marques, assessor da Presidência do Conselho.

**“O Core-RS, inovando na sua representatividade, lançou um programa de capacitação on-line, através da contratação de empresa especializada na modalidade de ensino EAD. O objetivo é treinar e fortalecer a categoria gaúcha, para as diferentes etapas do processo de venda, com ferramentas e metodologias, que potencializem os seus conhecimentos.”**

Roberto Salvo,  
diretor-presidente do Core-RS



## Core-SC participa com estande na 33ª Exposuper

---

**A** Exposuper, Feira de Produtos, Serviços e Equipamentos para Supermercados e Convenção Catarinense de Supermercadistas, é um dos maiores eventos de geração de negócios do Estado de Santa Catarina e do Brasil. A 33ª edição ocorreu de 21 a 23 de junho, no Complexo Expoville, em Joinville, com 11 mil m<sup>2</sup> de planta de exposição e mais de 80 palestrantes/painelistas no congresso promovido paralelamente. O Core-SC foi um dos 230 expositores da feira que reuniu mais de 22 mil pessoas, de acordo com a Associação dos Distribuidores Atacadistas de SC (Acats), promotora do evento.



Atendimento a empresários e representantes comerciais, na 33ª Exposuper





O agente fiscal do Core-SC, Cezar Niehues Bet, explica que o objetivo da participação dos Conselhos em feiras é atender representantes comerciais, empresas que contratam estes profissionais e público em geral. “A abordagem nos estandes é para orientar e alertar sobre a obrigatoriedade do registro no Conselho para o exercício da atividade de Representação Comercial, profissão regulamentada pela Lei nº 4.886/65”, conclui.

Já o presidente do Core-SC, João Pedro da Silva Rosa, destaca a parceria bem-sucedida com o Core-SP na participação em feiras. “Desde o ano passado, temos trabalhado nos estandes do Core-SP, em grandes feiras, realizadas em São Paulo. Retribuímos os valorosos convites, recebendo a equipe de Fiscalização do Conselho paulista, no nosso estande na Expo-super. Queremos ampliar, cada vez mais, a atuação dos setores de Fiscalização dos Cores, em importantes eventos de diversos setores”, destaca João Pedro.





## Conheça a nova área de Programa de Incentivos do portal do Core-SP

Espaço reúne todos os benefícios aos registrados regulares da Entidade

.....

**O** Programa de Incentivos é uma iniciativa criada para oferecer aos representantes comerciais, com registro ativo e regular, uma série de facilidades que vão tornar o dia a dia mais prático, dinâmico, repleto de conhecimento e de novas oportunidades.

A novidade engloba desde ferramentas tecnológicas, como a Área Restrita do Representante - na qual é possível emitir certidões de regularidade financeira e registro atualizadas - até iniciativas como Benefícios, que traz a possibilidade de descontos e preços especiais a quem deseja se aperfeiçoar profissionalmente, comprar um novo automóvel para trabalhar ou apenas busca descontos na aquisição de medicamentos, tratamento de saúde ou equipamentos para tornar o local de trabalho mais sustentável e equilibrar o orçamento.

Incluído nesse conjunto de medidas está o Balcão de Oportunidades, que viabiliza o encontro das empresas representadas com os representantes comerciais.

# Seções disponíveis no Programa de Incentivos do Core-SP

**A ÁREA RESTRITA DO REPRESENTANTE** é o ambiente virtual do Core-SP. Com foco na praticidade, foi desenvolvida para diminuir a burocracia das solicitações, onde o registrado pode realizar uma série de ações que, antes disso, eram feitas apenas presencialmente, como: atualizar dados cadastrais, consultar situação financeira e emitir certidões. Além disso, é possível ter acesso a um Balcão de Oportunidades personalizado.

---

Em **BENEFÍCIOS**, são disponibilizados descontos em serviços de uso corriqueiro. Uma série de preços especiais estão à disposição do registrado que deseja se aperfeiçoar profissionalmente, comprar um novo automóvel ou mesmo busca valores mais acessíveis em medicamentos e tratamentos de saúde, por exemplo.

---

Com o **CORE CURSOS**, a atualização profissional à categoria é certa. Em uma parceria exclusiva entre Core-SP, Sebrae e Senac, os representantes comerciais têm acesso a cursos, *workshops* e seminários gratuitos – presenciais ou *on-line* –, com material didático. Todos os temas são escolhidos com base em pesquisas feitas pelo próprio Conselho, a fim de trazer assuntos relevantes, como negociação e *marketing* digital.

---

Por meio do **BALCÃO DE OPORTUNIDADES**, o Core-SP viabiliza o encontro de empresas que estão contratando e representantes comerciais que buscam ampliar o portfólio. As vagas são apenas de anunciantes que exigem o registro regular e ativo, como critério de contratação e, para assegurar a veracidade, todas as empresas cadastradas são checadas previamente.

---

A **SALA DE REUNIÕES** é o projeto mais recente. O serviço disponibiliza espaços em todos os Escritórios Seccionais para que os representantes comerciais registrados possam fazer suas reuniões com tranquilidade e segurança, além de ser uma oportunidade para *networking*. Em breve, estará disponível para agendamento no portal do Core-SP. Para conhecer os endereços, acesse: <https://www.core-sp.org.br/seccionais>. Saiba mais em [www.core-sp.org.br/programa-de-incentivos](http://www.core-sp.org.br/programa-de-incentivos)

---



## Confere realiza 2ª Reunião Plenária Ordinária

**D**e 4 a 6 de julho, o Confere promoveu a II Reunião Plenária Ordinária, em Brasília. Em três dias de reunião presencial, diversos assuntos foram deliberados pelo colegiado. No dia 4 de julho, em atenção à Lei nº 4.886/65 e ao novo Regimento Interno, foi realizada eleição para o cargo de Diretor-Secretário e para composição da Comissão Fiscal do Conselho Federal.

João Pedro da Silva Rosa, delegado por Santa Catarina, foi eleito, pela unanimidade do Plenário do Confere, como Diretor-Secretário e a Comissão Fiscal, também eleita por unanimidade, para o triênio 2022/2025, ficou, assim, composta:



Diretoria-Executiva e Comissão Fiscal do Confere

### **Comissão Fiscal**

1º membro efetivo, na qualidade de presidente: Alexandre Ferreira Lopes (Maranhão)

2º membro efetivo: José Antônio de Araújo (Piauí)

3º membro efetivo: Francisco Sales de Souza Neto (Rio Grande do Norte)

1º membro suplente: Josias da Silveira França (Rondônia)

Dentre outros temas, foi discutida e aprovada a atualização do Plano de Ação 2022 do Confere.

*Fotos: Ellen Drumond*



Comissão de Honraria

Dentre outros temas, foi discutida e aprovada a atualização do Plano de Ação 2022 do Confere.

Sobre a Comenda Dr. Plínio Affonso de Farias Mello, foi aprovada nova resolução, para ampliar o acesso e a participação na honraria. Uma nova comissão foi formada, "Comissão de Honraria", a quem compete julgar as indicações.

Os seguintes delegados compõem a Comissão de Honraria: Arthur Georges Guillou (Alagoas), Célio Ribeiro Silva (Goiás), Marcos Antonio de Oliveira Silva

(Paraíba), Emerson Natal de Almeida Sousa (Sergipe) e Wiliam Vicente Bernardes (Distrito Federal).

Ainda no dia 4 de julho, os delegados José Pereira Filho e Abel de Souza Barbosa, que se despedem do Sistema Confere/Cores, foram homenageados com um Certificado, em reconhecimento às ações de liderança institucional junto ao Core-MT e às ações empresariais que desenvolvem em prol do setor econômico da Representação Comercial no Estado de Mato Grosso.

No dia 5 de julho, dentre as tomadas de decisões, destacamos a aprovação dos Manuais de Conduta para os conselheiros das Entidades integrantes do Sistema Confere/Cores e para os empregados dos Con-selhos integrantes do Sistema Confere/Cores.

Para Sidney Gutierrez, diretor-tesoureiro do Confere, as Entidades do Sistema Confere/Cores buscam reforçar o compromisso de exercer uma gestão ética e transparente – tanto no que se refere aos recursos financeiros e humanos, como no atendimento

a todos os profissionais registrados: “Nosso objetivo é promover as boas práticas de governança e de gestão, especialmente na área de integridade”, frisou.

E no dia 6 de julho, houve o julgamento de um Processo Ético Disciplinar, apresentação aos delegados do aplicativo PROID, versão eletrônica da carteira profissional, desenvolvida pelo Serpro, em parceria com o Confere e os delegados encerraram uma extensa pauta.

André Nery, gerente geral de TI, apresentando a nova carteira digital aos delegados



Fotos: Ellen Drumond

# Deputados prestigiam Plenária do Confere

No dia 5 de julho de 2022, o deputado federal Marco Bertaiolli (PSD-SP) participou da 2ª Reunião Plenária Ordinária do Confere. Bertaiolli reafirmou o compromisso em apoiar e defender projetos que beneficiem os representantes comerciais.

Em agosto do ano passado, o deputado foi o responsável pela alteração no artigo 44 da Lei nº 4.886/65. Com a nova redação, os créditos dos representantes comerciais (comissões, indenização de 1/12 e aviso prévio) foram também hierarquizados e equiparados aos trabalhistas na recuperação judicial, antes permitido apenas na falência da representada.

Além disso, o parágrafo único foi acrescido, tornando os créditos devidos aos representantes comerciais decorrentes de ações judiciais, quando surgirem após o deferimento da recuperação judicial, como extraconcursais, ou seja, não submetidos ao juízo da recuperação, com efeito imediato

nessa qualificação. Assim, essas verbas assumiram privilégios anteriormente não contemplados, pois eram classificadas como créditos quirografários (tais como fornecedores e outros credores em garantia real).

Em retribuição pelo trabalho realizado, o Plenário do Conselho homenageou o deputado Bertaiolli com a Comenda Plínio Affonso de Farias Mello, a maior horaria do Sistema Confere/Cores.

O deputado federal Vicentinho (PT-SP) também compareceu a Reunião Plenária sendo homenageado com a Comenda Plínio Affonso de Farias Mello, pela sua atuação em defesa dos representantes comerciais, contra o Projeto de Lei nº 5.761/2019, que tramitou na Câmara dos Deputados.

“Estou muito emocionado e agradecido. Tenham certeza que eu sempre serei digno da confiança de vocês e, mais certeza ainda, de que vocês têm um deputado para representar a categoria”, ressaltou Vicentinho.



**“Estou muito emocionado e agradecido. Tenham certeza que eu sempre serei digno da confiança de vocês e, mais certeza ainda, de que vocês têm um deputado para representar a categoria.”**

Vicentinho  
deputado federal (PT-SP)



Homenagem ao deputado Vicentinho



Homenagem ao deputado Bertaiolli



# Plenário aprova Centro de Serviços Compartilhados

No dia 5 de julho, durante a II Reunião Plenária Ordinária do Confere, realizada em Brasília, foi aprovada por unanimidade a criação do Centro de Serviços Compartilhados (CSC)

O CSC visa a sustentabilidade técnica e financeira relativa aos gastos institucionais, aos investimentos, à sustentabilidade das despesas de responsabilidade coletiva, à redução de custos, padronização de processos e melhoria da qualidade dos serviços referentes às atividades finalísticas dos entes integrantes do Sistema Confere/Cores.

“O Sistema Confere/Cores tem prerrogativas e responsabilidades de implementar ações com vistas ao desenvolvimento e fortalecimento da categoria do Representante Comercial no País e para o pleno atendimento das suas atividades-fim em benefício da so-

riedade brasileira no que respeita ao exercício legal da profissão. Tínhamos a necessidade de um sistema de planejamento integrado às metas físicas e financeiras, de forma plurianual, associado às metas estratégicas e aos processos de avaliação e obtenção de resultados institucionais”, explica o diretor-presidente, Archimedes Cavalcanti Júnior.

O Centro de Serviços Compartilhados (CSC) é constituído por meio de compartilhamento de receitas ordinárias do Conselho Federal e dos Conselhos Regionais com a finalidade específica de garantir recursos bastantes que visem:



Plenário do Confere  
atento ao texto do CSC

**I** – Assegurar bons resultados e integrar atividades multifuncionais com foco global e a segregar atividades relativas às operações normais daquelas contempladas pelos serviços compartilhados, visando garantir recursos para a implementação de instrumentos de gestão de competência de cada ente integrante do Sistema Confere/Cores.

**II** – Aumentar a eficiência e reduzir custos por meio de estratégia de gestão integrada com o uso compartilhado de bens e serviços.

**III** – Melhoria contínua de suas operações institucionais, como forma de monitorar, avaliar e prestar atendimento com qualidade a seu público-alvo, aos mantenedores do Sistema Confere/Cores e aos colaboradores.

**IV** – Proporcionar a automação de processos, pela adoção e contratação de tecnologias avançadas e melhoria contínua dos serviços, visando alcançar níveis elevados na qualidade de seus serviços.

**V** – Implementar serviços de treinamento e capacitação para apoio institucional do Sistema Confere/Cores.

**VI** – Contratar assessorias técnicas especializadas para as áreas de pessoal e de gestão, quando necessárias.

**VII** – Adquirir equipamentos, desenvolver sistemas de tecnológicos próprios ou mediante licença de uso, para atendimento das necessidades de modernização de seu parque tecnológico, garantindo a utilização coletiva das soluções adotadas em nível do Sistema Confere/Cores.

**VIII** – Acompanhar o desenvolvimento do sistema de Governança, com reuniões e cursos específicos para os gestores dos entes integrantes do Sistema Confere/Cores;

**IX** – Desenvolver programas de controle interno para prevenir ações que possam colocar em risco a gestão das diretorias eleitas no Sistema Confere/Cores;

**X** – Dar sustentabilidade técnica e financeira a projetos institucionais de cunho nacional, voltados para a benefício da categoria dos Representantes Comerciais.

“O CSC permitirá maior unificação da gestão dos Cores e a melhoria contínua do atendimento aos profissionais da Representação Comercial em todo País”, destacou Paulo César Naujack, delegado do Confere e diretor-presidente do Core-PR.



## Duas grandes conquistas para os representantes comerciais:

Senado aprova benefício tributário para representantes comerciais e na Câmara, o deputado Luis Miranda fez a relatoria favorável à isenção de IPI para o representante comercial na aquisição de veículos

---

**A**pós intensa articulação e empenho deste Conselho Federal e dos Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais (Cores), foi aprovado no Senado Federal, com 70 votos, o PLS nº 5/2015, do senador Paulo Paim (PT-RS), com relatoria do senador Wellington Fagundes (PL-MT), que altera o enquadramento dos representantes comerciais no Simples Nacional, para reduzir a carga tributária da atividade da Representação Comercial.

“É um momento memorável para a Representação Comercial no País. Estamos todos juntos e engajados nos projetos de lei de interesse dos representantes comerciais: governo, oposição, senadores, deputados, dirigentes do Sistema Confere/Cores, da CNC, Federações e sindicatos empenhados em fomentar um ambiente mais favorável aos representantes comerciais, mostrar a nossa relevância econômica e a importância

da Representação Comercial no desenvolvimento do Brasil”, destacou o diretor-presidente do Confere, Archimedes Cavalcanti Júnior.

O projeto ([PLS 5/2015](#)) do senador Paulo Paim reduz o pagamento de impostos para representantes comerciais e demais prestadores de serviços a terceiros, que passam a ser tributadas entre 6% a 17,42% e não mais na faixa de 16,93% a 22,45%.

Paulo Paim argumentou que o novo enquadramento vai tornar o Super Simples atrativo.

Já o relator, senador Wellington Fagundes (PL-MT), considera que o projeto é um alento para essas categorias.

Na Câmara Federal, o deputado Luis Miranda (REPUBLIC-DF) fez a relatoria favorável à isenção de IPI para o representante comercial na aquisição de veículos, no PL 981/2019.

# Confere envia Nota Técnica aos 513 deputados, com posicionamento favorável, pleiteando apoio para que matéria seja pautada no Plenário

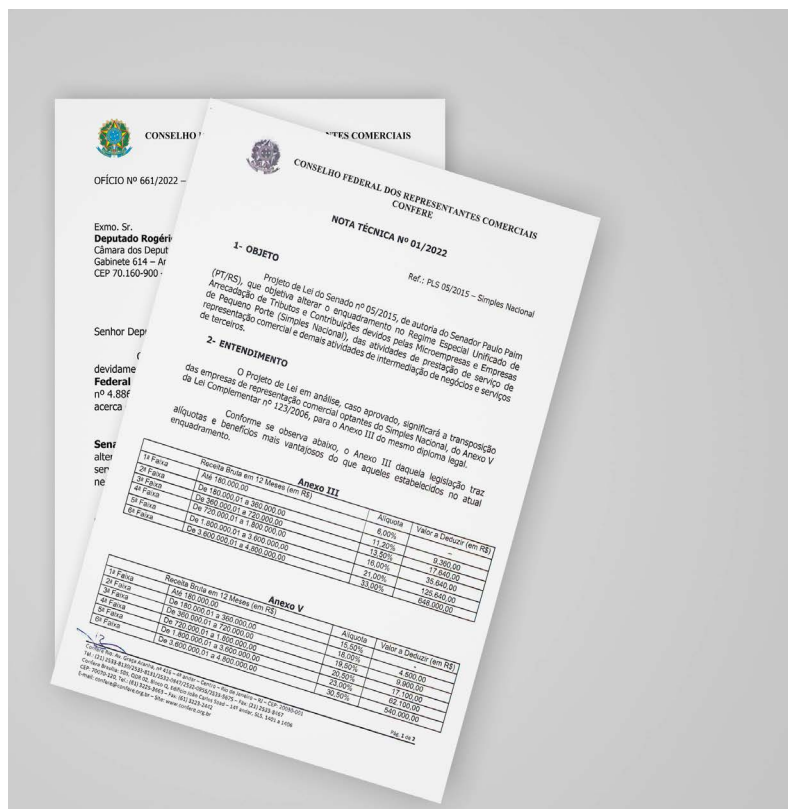
Após aprovação no Senado, Sistema Confere/Cores busca votação favorável do PLP 99/2022, na Câmara dos Deputados

O Confere enviou um Ofício e Nota Técnica a cada um dos 513 deputados federais, para solicitar atenção acerca do [PLP 99/2022](#), que se encontra em tramitação na Câmara dos Deputados.

O referido PL, na origem, [PLS 05/2015](#), de autoria do Senador Paulo Paim (PT/RS), já aprovado no Senado Federal, visa alterar o enquadramento no Simples Nacional das atividades de prestação de serviço de representação comercial e demais atividades de intermediação de negócios, da tributação do Anexo V (atual) para a do Anexo III.

A regra em vigor prejudica e onera a numerosa categoria dos representantes comerciais, que ao optar pelo regime simplificado, já começa com uma alíquota de, no mínimo, 15,5%.

Caso seja aprovado, os representantes comerciais optantes pelo Simples Nacional serão tributados exclusivamente com base na tabela do Anexo III, cujas alíquotas variam de 6% a 33% da receita bruta, estabilizando essa tributação e equilibrando a classificação.



Clique aqui para ler o Ofício e a Nota Técnica



# Deputado Glaustin da Fokus requereu a retirada de tramitação do PL 1461/2022

Após reunião com dirigentes e colaboradores do Confere, Core-GO e CNC, o deputado federal Glaustin da Fokus retirou o Projeto de Lei 1461/22, que precarizava a Lei nº 4.886/65

---

“O objetivo da nossa reunião com o deputado Glaustin foi dialogar e chegarmos a um entendimento. Ele entendeu que o projeto de lei feria os direitos dos representantes comerciais e cumpriu a sua promessa de arquivar a proposição”, ressaltou o presidente do Confere, Archimedes Cavalcanti Júnior.

Participaram da reunião: Archimedes Cavalcanti Júnior, presidente do Confere; Sidney Fernandes Gutierrez, diretor-tesoureiro do Confere; Reiner Ferreira Leite, especialista executivo da Divisão de Relações Institucionais da CNC; Célio Ribeiro Silva, presidente do Core-GO; Izaac Pereira Inácio, procurador-geral do Confere; Paulo Porto, gerente geral do Confere; Joaquim Fernandes, coordena-

dor do Core-GO; e Mário Pugas, advogado do Core-GO.

No encontro em que se debateu-se o Projeto de Lei 1461/2022, o deputado Glaustin entendeu a necessidade da retirada da proposição e da construção, conjunta, de um novo texto legislativo, equilibrado, contemporâneo e que atenda aos anseios das partes envolvidas na atividade econômica.

“Vamos atuar juntos num projeto de lei que valorize e beneficie os representantes comerciais”, afirmou Glaustin.

O requerimento foi deferido no dia 12 de agosto. Ou seja, após o requerimento do deputado, o PL foi retirado de tramitação.

“O objetivo da nossa reunião com o deputado Glaustin foi dialogar e chegarmos a um entendimento. Ele entendeu que o projeto de lei feria os direitos dos representantes comerciais e cumpriu a sua promessa de arquivar a proposição.”

Archimedes Cavalcanti Júnior,  
presidente do Confere

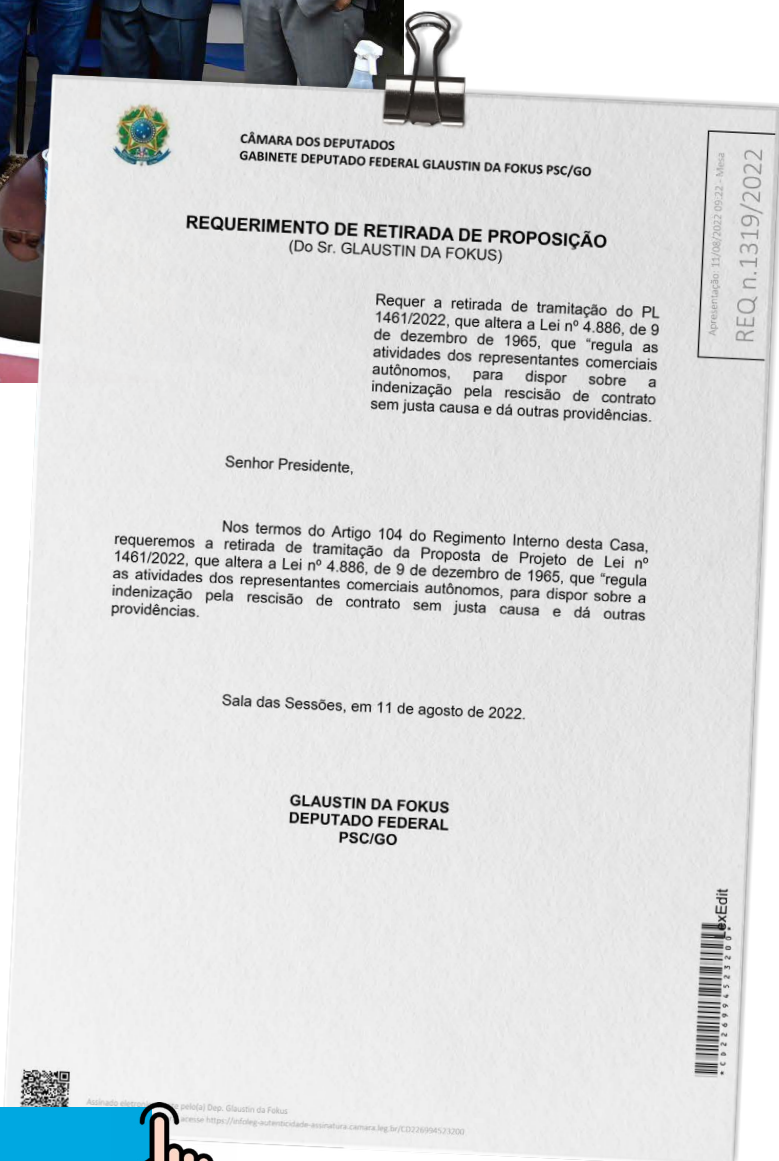


Dirigentes e colaboradores do Confere, Core-GO e CNC, após a reunião com o deputado Glaustin



“Vamos atuar juntos num projeto de lei que valorize e beneficie os representantes comerciais.”

Glaustin da Fokus, deputado federal



Clique aqui para ler o [Requerimento de Retirada de proposição](#)



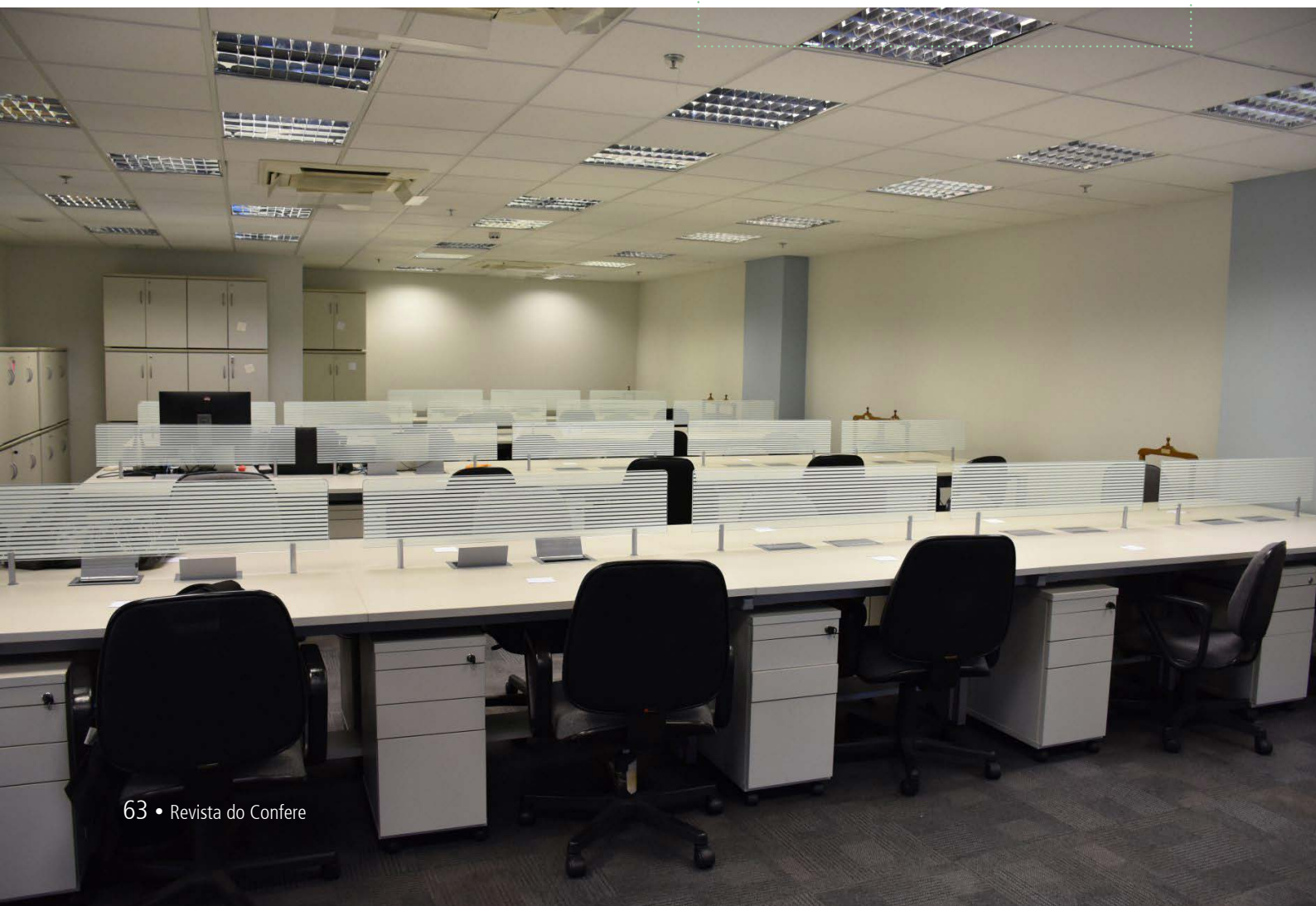
# Confere Rio está em novas instalações

Espaço integrado e moderno, fica, também, no Centro do Rio:  
Rua Buenos Aires, nº 15 / 8º andar

.....

**A** nova sede do Confere Rio é ampla, moderna e acessível, permitindo melhores condições de trabalho aos colaboradores e maior integração entre os setores.

Área de trabalho compartilhada

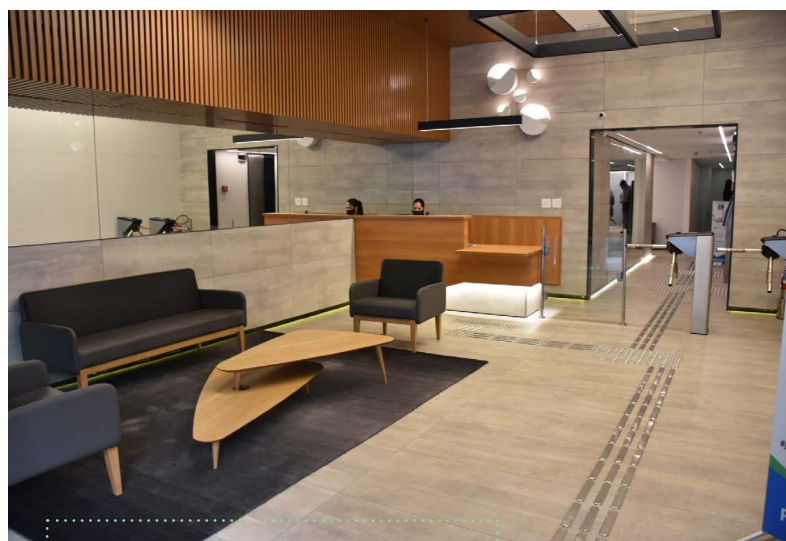


“Era comum que cada departamento fosse visto de forma isolada, preocupando-se, apenas, com as suas responsabilidades. Entretanto, sabemos que quando não há integração e diálogo entre as equipes, a ocorrência de erros e retrabalho é maior. Na sede Rio, era visível a necessidade de melhoria em sua estrutura física. Com a mudança, buscamos promover a qualidade e a segurança no ambiente de trabalho, além da integração dos colaboradores, como uma das prioridades da nova Diretoria. O retorno, certamente, virá na forma de engajamento, boas relações de trabalho, eficiência e crescimento do Sistema Confere/Cores como um todo”, ressaltou João Pedro da Silva Rosa, diretor-secretário do Confere.

A transferência da sede Rio foi autorizada pela unanimidade dos delegados do Confere, em Reunião Plenária, realizada no dia 19 de abril de 2022, em razão das precárias condições das instalações de trabalho e riscos na rede elétrica da antiga sede.



Recepção da nova sede do Confere



Recepção do Edifício Buenos Aires Corporate

## SERVIÇO

Novo endereço:  
Edifício Buenos Aires Corporate  
Rua Buenos Aires, nº 15 / 8º andar, Centro - RJ

Horários de funcionamento:  
de segunda a sexta das 8h30 às 17h.  
Telefones: (21) 2533-5675 e 2533-0955

Fotos: Ellen Drumond



# Nova Diretoria do Core-MT

## toma posse para o triênio 2022/2025

Em cerimônia realizada no dia 24 de julho de 2022, na sede do Core-MT, em Cuiabá, foi empossada a nova Diretoria do Core-MT, eleita para o triênio 2022/2025, no pleito realizado em 29 de junho de 2022

Compondo a mesa, estiveram presentes: Archimedes Cavalcanti Júnior, diretor-presidente do Confere; João Carlos Gasparetto, diretor-presidente eleito para o Core-MT; Humberto Navarros, diretor-secretário da gestão anterior do Core-MT; José Eurico Silva Oliveira, diretor-tesoureiro do Core-MA, representando o Sistema Confere/Cores; Luís Antônio Garcia, assessor parlamentar do senador Wellington Antônio Fagundes; Igor Cunha, superintendente da Fecomércio-MT; Alan Cosine Soares presidente do Sirecom-MT e membro da nova diretoria; Paulo César Coelho Backes, presidente do Sindicato do Comércio Atacadista e Distribuidor (Sincad); Otaniel Rodrigues, presidente da Associação dos Representantes Comerciais de Mato Grosso (Assorep-MT); e o deputado estadual Faissal Calil (PV-MT).

Em seu discurso de posse, o novo presidente do Core-MT, João Carlos Gasparetto agradeceu a Deus pelo momento, a família pelo apoio, aos amigos, representantes comerciais e colaboradores do Regional por todo suporte. Agradeceu, ainda, a presença das autoridades:

“Agradeço muito a nossa Diretoria. Aos nove, meu muito obrigado. Iremos todos trabalhar juntos: Core

e Confere. Tenho muita admiração pelo trabalho espetacular da nova Diretoria do Confere. Hoje é um dia de agradecimento e aproveito para ratificar que precisamos de todos vocês para prestar o melhor serviço para os representantes comerciais. Fomos eleitos para isso e faremos isso”. João Carlos Gasparetto

Para Archimedes Cavalcanti Júnior, o grande objetivo da gestão deve ser valorizar a Representação Comercial, exercendo protagonismo, com iniciativas que impulsionem a atividade:

“Desejo à nova Diretoria uma gestão repleta de sucesso e de novas conquistas para a categoria”. Archimedes Cavalcanti Júnior

A cerimônia contou, ainda, com a presença de Sidney Fernandes Gutierrez, diretor-tesoureiro do Confere; João Pedro da Silva Rosa, diretor-secretário do Confere; Paulo César Nauiack, presidente do Core-PR; Celso Luis de Andrade, diretor-secretário do Core-PR; Davi Aparecido Silva Pereira, presidente do Core-TO; Izaac Pereira Inácio, procurador-geral do Confere; Bruna Guerra Lofrano, chefe do setor de suporte aos Regionais do Confere; e Mauro Gil, coordenador do Core-PR.



Dirigentes do Sistema Confere/Cores e a nova Diretoria do Core-MT

## Diretoria-Executiva

### DIRETOR-PRESIDENTE

João Carlos Gasparetto

### DIRETOR-SECRETÁRIO

Alan Cosine Soares

### DIRETOR-TESOUREIRO

Enio Dalalio Junior

### CONSELHEIROS - DIRETORES SUPLENTE

Jean Karlo Moreira de Souza  
 João Pedro Segundo Godoy  
 Rodrigo Valmorbida

### CONSELHEIROS - COMISSÃO FISCAL

Sirlei Nascimento dos Santos  
 Rodrigo Pereira  
 Vanderlei Aparecido Rossanelli

### DELEGADOS EFETIVOS

João Carlos Gasparetto  
 Alan Cosine Soares

### DELEGADOS SUPLENTE

Jean Karlo Moreira de Souza  
 João Pedro Segundo Godoy

# Confere realizou eleição no Core-SP

No dia 12 de agosto, o Confere realizou eleição para a composição da nova Diretoria do Core-SP, para o triênio 2022/2025.

O pleito contou com 07 (sete) locais de votação: A sede do Core-SP, na Av. Brigadeiro Luís Antônio, nº. 613 – Bela Vista – SP e nas delegacias em Campinas, Presidente Prudente, São José do Rio Preto, São José dos Campos, Sorocaba e Ribeirão Preto.

“O processo eleitoral transcorreu com lisura e tranquilidade. Desejo sucesso aos conselheiros eleitos”, afirmou Rita de Cássia de Oliveira, presidente da Comissão Eleitoral.

## CONSELHEIROS ELEITOS NO PLEITO:

Lucimayre Ferreira Villarino;  
Kárita Regina Martins Benitez;  
Dante Orefice Junior;  
Fábio Calil;  
Fábio Luiz Lofrano;  
Jorge Leandro Pieretti;  
José Luiz Abrantes Pereira;  
Maurício Pereira da Silva;  
Sidney Fernandes Gutierrez.



José Valdeci Pinto Rodrigues, presidente da Mesa Receptora/Apuradora;  
Rita de Cássia de Oliveira, presidente da Comissão Eleitoral; Herval Dórea da Silva, secretário da Comissão Eleitoral; Bruna Lofrano, chefe do Setor de Suporte aos Regionais do Confere; Robson Carvalho de Lima, secretário da Mesa Receptora/Apuradora

# Chapa “UNIDOS SOMOS FORTES” é eleita no Core-RJ

Em pleito realizado no dia 22 de agosto, no Core RJ, foi eleita a chapa “Unidos Somos Fortes” para composição do Regional, no triênio 2023/2026.

“É um momento de mudança no Core-RJ, que ocorreu em pleito democrático e transparente”, ressaltou Orivaldo Besen, presidente da Comissão Eleitoral.

## **CONSELHEIROS ELEITOS:**

Ademir Mozer Dias;  
Fernando Hebia Dias;  
Alexandre Santos Cordeiro;  
Thiago Alves Peluzio;  
Luiz Carlos Souza Junior;  
Marco Antonio Cardoso Faria;  
Fabio Michel Freitas da Silva;  
Derlin José Guimarães Rodrigues;  
Marcelo Martino e Silva.

O representante comercial Dênis  
Guimarães foi o primeiro a votar



Fotos: Ellen Drumond

# Confere empossa nova Diretoria do Core-RJ

Tomou posse no dia 24 de agosto de 2022, com início do mandato a partir de 3 de janeiro de 2023, a nova Diretoria do Core-RJ, para o triênio 2023/2026.

**D**evidamente empossados, os novos conselheiros terão a possibilidade de participar do Planejamento Estratégico para o exercício de 2023, numa transição salutar.

“Agradecemos a participação dos colegas no processo eleitoral. Vamos iniciar uma nova fase, no qual pretendemos trabalhar em harmonia para melhorar as condições do Core-RJ e para que o Regional se fortaleça cada vez mais, contribuindo para o desenvolvimento da Representação Comercial no Estado”, ressaltou o presidente eleito, Marcelo Martino e Silva.

Novo diretor-presidente do Core-RJ, Marcelo Martino e Silva; e o diretor-presidente, Archimedes Cavalcanti Júnior





Diretoria eleita e empossada do Core-RJ, triênio 2023/2026

## Diretoria-Executiva

### DIRETOR-PRESIDENTE

Marcelo Martino e Silva

### DIRETOR-SECRETÁRIO

Luiz Carlos de Souza Junior

### DIRETOR-TESOUREIRO

Marco Antonio Cardoso Faria

### CONSELHEIROS - DIRETORES SUPLENTE

Derlin José Guimarães Rodrigues  
Fábio Michel Freitas da Silva  
Ademir Mozer Dias

### CONSELHEIROS - COMISSÃO FISCAL

Fernando Hebia Dias  
Alexandre Santos Cordeiro  
Thiago Alves Peluzio

### DELEGADOS EFETIVOS

Fernando Hebia Dias  
Marcelo Martino e Silva

### DELEGADOS SUPLENTE

Derlin José Guimarães Rodrigues  
Fábio Michel Freitas da Silva

Fotos: Ellen Drumond

# QUEM VÊ

# CARA

# NÃO VÊ

# CORE



Para representar e vender de forma legalizada, seja um Representante Comercial registrado no Core

**Pra valer, tem que ser RC!**



**Confere**  
Conselho Federal dos  
Representantes Comerciais

# Síndrome da Segunda-feira



Por Christian Barbosa, maior especialista em gerenciamento do tempo e produtividade pessoal do país. Definido como o “Senhor do Tempo” pela imprensa, autor *best seller* com 6 livros publicados e milhares de exemplares vendidos. Fundador da Triad Productivity Solutions, consultoria multinacional, especializada em produtividade e colaboração. Christian também é investidor anjo no segmento de tecnologia e fundador do Neotriad, primeiro *software* focado em produtividade, baseado em estatísticas comportamentais, e do Goboxi, *software* de inteligência artificial, para gestão de e-mails.

Você é uma daquelas pessoas que não gostam da segunda-feira porque sabe que vai começar tudo de novo? Muita gente gostaria que esse dia nem existisse no calendário e chega no trabalho cansada logo no primeiro dia útil da semana. Essa é uma realidade comum em várias empresas e tal situação pode levar a uma perda de produtividade para a semana inteira.

Uma atividade muito importante para dar sentido ao seu trabalho e ajudá-lo na organização e cumprimento das tarefas no prazo adequado é o planejamento. Mas isso não significa abrir a agenda e organizar em forma de tópicos tudo o que precisa ser realizado naquela data. O dia é para ser priorizado, não planejado! Por esse motivo, a sua programação deve ser feita com antecedência.

Uma semana mal planejada pode trazer consequências negativas para a sua produtividade no trabalho. Caso você se encontre nessa situação, está na hora de rever alguns conceitos na sua carreira e na forma com que faz a gestão do tempo. Veja alguns sintomas da “Síndrome da Segunda-Feira”:





**Excesso de prioridades** - Segunda é o dia que concentra o maior volume de atividades, por isso, muita gente se desespera e acaba perdendo o controle das prioridades no resto da semana. A dica é manter esse dia sob controle evitando agendar reuniões, reduzindo o número de atividades, distribuindo as tarefas ao longo da semana e planejando menos horas neste primeiro dia;

**Perdido em meio às tarefas** - Quando você chega no trabalho e senta-se na cadeira, às vezes surge a pergunta: "Meu Deus, por onde eu começo?". Se sim, isso é reflexo de um planejamento mal feito, ou pior, da não realização de um. É preciso colocar no papel quais são as questões mais urgentes a serem resolvidas e dividi-las por critérios. Pode ser data de entrega, importância ou dificuldade na execução, mas eles precisam ser colocados em ordem para que você não se perca não e gere atrasos para o resto da semana;

**Você não está na agenda** - Você olha para sua lista de prioridades pessoais e profissionais e acha que nada do que está sendo feito é para você. Parece que sabe cuidar de tudo e de todos, mas esquece da pessoa mais importante da sua vida. Experimente planejar algo que seja importante exclusivamente para você como uma atividade física, um almoço em um lugar diferente, cuidar da sua aparência, sair com os amigos etc. Isso dará mais energia para continuar a semana mais disposto;

**Falta sentido** - Se para você, ir trabalhar não tem um "porquê", é possível que tenha perdido o entusiasmo no que está fazendo. Nem sempre a empresa tem como mantê-lo motivado diariamente, nesse caso, cabe a você mesmo achar algo que dê prazer nas atividades que realiza. Pode ser uma nova forma de fazer as tarefas, ajudar as pessoas, resolver um problema ou propor melhorias para a organização em que trabalha. Sem motivação, seu tempo fica sem sentido e tudo torna-se chato.

Não deixe a "Síndrome da Segunda-Feira" atacar a sua vida! Habitue-se a colocar mais sentido no seu dia-a-dia e cumprir suas metas.

# REPRESENTANTE COMERCIAL

O PARCEIRO CERTO PARA  
AQUECER AS VENDAS DA  
SUA EMPRESA!



**Confere**  
Conselho Federal dos  
Representantes Comerciais

# CONSELHOS REGIONAIS

## CORE-AL

Av. da Paz, nº 2014 - Centro - CEP: 57020-440 - Maceió-AL  
Telefone: (0xx82) 3223-7630 / 3336-6993  
E-mail: core-al@core-al.org.br • Site: www.core-al.org.br

## CORE-AM

R. Com. Clementino, nº 498 - Centro - CEP: 69025-000 - Manaus-AM  
Telefone: (0xx92) 3232-0617 / 3234-8693  
E-mail: core-am@core-am.org.br • Site: www.core-am.org.br

## CORE-BA

Av. Tancredo Neves, nº 620 - Salas 1316 a 1321 - Condomínio Empresarial Mundo Plaza - Caminho das Árvores - CEP: 41820-020 - Salvador-BA  
Telefone: (0xx71) 3241-1087 / 3242-2673 / 3242-4307  
E-mail: coordenacao@corebahia.org.br • Site: www.corebahia.org.br

## CORE-CE

Rua Joaquim Nabuco, nº 3275 - Bairro Dionísio Torres - CEP: 60125-121 - Fortaleza-CE  
Telefone: (0xx85) 3272-5435/3272-4010 • (0xx85) 3272-5952  
E-mail: atendimento@corece.org.br • Site: www.corece.org.br

## CORE-DF

SBS - Quadra 01 - Bloco K - 10º andar - Ed. Seguradoras - Asa Sul  
CEP: 70093-900 - Brasília-DF  
Telefone: (0xx61) 3324-0763/3322-4670  
E-mail: secretaria@coredf.org.br • Site: www.coredf.org.br

## CORE-ES

Rua Desembargador Sampaio, nº 40 - 8º andar - Conj. 801 a 806 - Edifício Top Center - CEP: 29055-250 - Praia do Canto - Vitória - ES  
Telefone: (0xx27) 3223-3502 / 3222-0762  
E-mail: corees@core-es.org.br • Site: www.core-es.org.br

## CORE-GO

R. 104, nº 672 - Setor Sul - CEP: 74080-240 - Goiânia-GO  
Telefone: (0xx62) 3086-9501 / 3281-7788 / 3086-9515  
E-mail: core-go@core-go.org.br • Site: www.core-go.org.br

## CORE-MA

Av. dos Holandeses, Qd 11-A, Lt 14, Edifício Century Multiempresarial, 5º andar, sls 501, 502, 512 e 513, Ponta do Farol, CEP 65071-380, São Luís-MA  
Telefone: (0xx98) 3221-5022 / 3221-6046 • Site: www.coremaranhao.org.br  
E-mail: administracao@coremaranhao.org.br

## CORE-MG

Av. Bias Fortes, nº 382 - 3º e 4º andares - Bairro de Lourdes - CEP: 30170-010 - Belo-Horizonte - MG  
Telefone: (0xx31) 3071-3300 • (0xx31) 3071-3322  
E-mail: coremg@coremg.org.br • Site: www.coremg.org.br

## CORE-MS

R. Quintino Bocaiuva, nº 766 - Jardim TV Morena - CEP: 79050-112 - Campo Grande - MS  
Telefone: (0xx67) 3321-1213 / 3047-0707  
E-mail: corems@corems.org.br • Site: www.corems.org.br

## CORE-MT

Av. Ipiranga, nº 645 - Goiabeiras - CEP: 78032-900 - Cuiabá-MT  
Telefone: (0xx65) 3322-3090 • (0xx65) 3624-5751  
E-mail: assessor@core-mt.org.br • Site: www.core-mt.org.br

## CORE-PA

Travessa Padre Prudêncio, nº 517 - Campina - CEP: 66017-200 - Belém-PA  
Telefone: (0xx91) 3222-5826 • (0xx91) 3141-4233  
E-mail: secretaria@core-pa.org.br • Site: www.core-pa.org.br

## CORE-PB

Av. Dom Pedro II, nº 815 - Centro - CEP: 58013-420 - João Pessoa-PB  
Telefone: (0xx83) 3241-5157 • (0xx83) 3241-5886  
E-mail: core@core.org.br • Site: www.core.org.br

## CORE-PE

Av. Conselheiro Rosa e Silva, nº 2175 - Jaqueira - CEP: 52050-020 Recife-PE  
Telefone: (0xx81) 2127-1400 • (0xx81) 2127-1424  
E-mail: core-pe@core-pe.org.br • Site: www.core-pe.org.br

## CORE-PI

R. Rui Barbosa, nº 735 Norte - 1º Andar - Centro - CEP: 64000-090 Teresina-PI • Telefone: (0xx86) 3221-5500  
E-mail: contato@corepiaui.gov.br • Site: www.coredopiaui.gov.br

## CORE-PR

R. José Loureiro, nº 746 - Centro - CEP: 80010-000 - Curitiba-PR  
Telefone: (0xx41) 3234-5200 • (0xx41) 3234-5201  
E-mail: corepr@corepr.org.br • Site: www.corepr.org.br

## CORE-RJ

Av. Graça Aranha, nº 416 - 4º andar - CEP: 20030-001 - Rio de Janeiro-RJ  
Telefone: (0xx21) 2240-7105 • (0xx21) 2533-4257  
E-mail: core-rj@core-rj.org.br • Site: www.core-rj.org.br

## CORE-RN

Rua Dr. Poty Nóbrega, nº 210 - Lagoa Nova - CEP: 59056-180 - Natal - RN  
Telefone: (0xx84) 3345-0297  
E-mail: core@core-rn.org.br • Site: www.core-rn.org.br

## CORE-RO

R. Rafael Vaz e Silva, nº 2656 - Liberdade - CEP: 76803-890 - Porto Velho-RO  
Telefone: (0xx69) 3224-1343  
E-mail: core@core-ro.org.br • Site: www.core-ro.org.br

## CORE-RS

R. Pedro Chaves Barcelos, nº 1079 - Bairro Bela Vista - CEP: 90450-010 - Porto Alegre-RS • Telefone: (0xx51) 3333-8550  
E-mail: core-rs@core-rs.org.br • Site: www.core-rs.org.br

## CORE-SC

Av. Rio Branco, nº 796 - Centro - CEP: 88015-202 - Florianópolis-SC  
Telefone: (0xx48) 3224-0379  
E-mail: core@coresc.org.br • Site: www.coresc.org.br

## CORE-SE

Avenida Hermes Fontes, nº 186 - Bairro Suissa  
CEP: 49052-000 - Aracaju-SE • Telefone: (0xx79) 3211-0808  
(0xx79) 3214-5676 • Whatsapp: (0xx79) 99660-4002  
E-mail: corese@core-se.org.br • Site: www.core-se.org.br

## CORE-SP

Av. Brigadeiro Luiz Antônio, nº 613, 5º andar - Bela Vista - CEP: 01317-000 - São Paulo-SP  
Telefone: (0xx11) 3243-5500 • (0xx11) 3243-5520  
E-mail: core-sp@core-sp.org.br • Site: www.core-sp.org.br

## CORE-TO

Quadra 103 Sul, Rua SO-07 nº 19 - Plano Diretor Sul - CEP: 77015-030 - Palmas-TO  
Telefone: (0xx63) 3212-1381 / 3212-1388 / 3212-1326  
E-mail: core@coretocantins.org.br • Site: www.coretocantins.org.br



**ACESSE  
NOSSOS  
CANAIS DE  
MÍDIAS SOCIAIS**

E acompanhe todas as novidades  
do Sistema Confere/Cores

clique nos ícones para acessá-los



**Confere**  
Conselho Federal dos  
Representantes Comerciais

[www.confere.org.br](http://www.confere.org.br)