

internas, mas, também, criar novas oportunidades de investimentos para o Rio Grande do Sul.

### **7. O Simples gaúcho deve voltar à pauta das discussões? Como convencer o governo de que ele pode representar a saúde financeira para as micro, pequenas e médias empresas?**

A concessão de benefícios fiscais para as micro e pequenas empresas pode viabilizar a abertura de inúmeras empresas e, com isso, ampliar a geração de emprego e renda no Estado. Além disso, acreditamos que viabilizará a formalização de inúmeros estabelecimentos e, também, do mercado de trabalho. Em 2006, o Rio Grande do Sul foi um dos estados com menor percentual de aumento no número de empresas de micro e pequeno porte, com apenas 5,03% de aumento, enquanto o Rio de Janeiro, por exemplo, teve um crescimento de 17,6%. Acreditamos que, com a retirada do Simples Gaúcho, esse cenário será cada vez mais vigente.

### **8. Como o senhor vê o ingresso das empresas de representação comercial no Simples?**

As micro e pequenas empresas gaúchas representam mais de 95% do universo empreendedor em nosso Estado e são responsáveis por cerca de um milhão de empregos formais. Esses são alguns dos principais argumentos que ratificam a importância de se manter os benefícios do Simples Gaúcho. E os representantes comerciais, inseridos na categoria de serviços, fazem parte desta mesma esfera que lutamos e defendemos para que continuem exercendo a arte de empreender, de gerar empregos e fazer circular renda e tributos.

### **9) Os representantes comerciais também são geradores de impostos em nível municipal, estadual e federal. Como a Fecomércio avalia a atuação desta atividade em nosso Estado?**

São profissionais importantíssimos para a cadeia produtiva e que têm uma função estratégica dentro do contexto do setor terciário: representam a porta de entrada das empresas com o mercado consumidor.

A representação comercial é uma área muito valiosa para os negócios, o que necessita uma dedicação, por vezes, ainda mais intensa. Os representantes têm nas mãos o direcionamento estratégico da empresa, pois agregam conhecimentos e informações, além da responsabilidade de serem os avalistas dos produtos e serviços oferecidos.

### **10. O CORE/RS vem realizando um intenso trabalho de conscientização do empresariado gaúcho quanto à obrigatoriedade do registro profissional para o exercício da atividade de representação comercial. Através de palestras, em parceria com as ACI's em diversas regiões do Estado, o CORE busca orientar os empresários sobre o risco da contratação de profissionais não registrados. Como o senhor avalia este trabalho e a importância do combate à ilegalidade?**

A profissionalização da profissão de representante comercial é tão essencial quanto a qualquer outra área, pois exige qualificação, experiência, práticas de gestão estratégica, conhecimento do mercado e da própria concorrência, que também é saudável nesse meio. É salutar que o ingresso na área de representação comercial terá os mesmos riscos, as mesmas dificuldades, mas, também, todas as vantagens das demais carreiras que existem. Então, da mesma forma como um profissional da saúde precisa, obrigatoriamente, ter o registro de seu órgão competente para atuar com legitimidade e garantias, vale, também, para os que ingressam no mercado como representantes comerciais. Essa é uma profissão como as outras, em que não é possível ser vista apenas como uma oportunidade de entrada ao mercado de trabalho.

### **11. Como o senhor avalia o trabalho que vem sendo realizado pelo CORE/RS?**

Temos tido oportunidade de trabalhar em conjunto com o CORE/RS e seu presidente Uriel Canarin e estaremos sempre de portas abertas para toda e qualquer ação realizada pelo CORE, que venha a contribuir com a profissionalização do representante comercial e com ações que atendam aos interesses coletivos.