



CONFERE

Conselho Federal dos Representantes Comerciais

Indústria 2006 crescimento entre 2,5% e 3%

Reunião Plenária 2006

Pág. 2

**Conquistar um cliente
requer talento e capacidade**

Pág. 4

**Veja a 2ª parte
dos depoimentos
dos Presidentes**



PLENÁRIO DO CONFERE

Reunião Plenária traça diretrizes para 2006



No mês de março, no auditório Paulo Rodrigues Alves, será realizada mais uma Reunião Plenária do Sistema CONFERE/COREs, quando serão debatidos e votados assuntos do interesse dos órgãos jurisdicionados e da categoria dos representantes comerciais. As pautas são sugeridas pelos próprios Conselhos Regionais. Na ocasião, também, serão feitos exames e julgamento das

contas dos gestores das entidades e reformulações orçamentárias, referentes ao exercício anterior, previsões de orçamento em 2006, além de serem discutidos assuntos gerais. No ano passado, nos dois dias do encontro, a Reunião Plenária comemorou os 40 anos da Lei nº 4.886/65, que regulamentou a profissão.

3	<i>Dia Pan-Americano do Representante Comercial</i>	
4	<i>Como Conquistar um Cliente</i>	
5	<i>Aprenda a Arte de Fazer Negócios</i>	
6	<i>Crescimento Industrial</i>	
8	<i>Imposto de Renda</i>	
9	<i>Jurisprudência</i>	
10	<i>Descontraindo</i>	
11	<i>Projetos de Lei</i>	

Boletim Informativo **CONFERE** março • 2006



Conselho Federal dos Representantes Comerciais CONFERE

Presidente

José Paulo Pereira Brandão

Diretor-Tesoureiro

Manoel Affonso Mendes de F. Mello

Coordenação Editorial

João Paulo Carneiro Saraiva

Jornalista Responsável

Paulo Italo Filizzola - MT 15.983/91

Diagramação

Mônica Borges Cunha

Impressão

Iarte Impressos de Arte Ltda.

Sede - Rio de Janeiro

Av. Graça Aranha, nº 416 / 4º andar
Rio de Janeiro - RJ - CEP 20030-001

Telefone: (0xx21) 2533-8130

Fax: (0xx21) 2533-8467

E-mail: confere@confere.org.br

Site: www.confere.org.br

Escritório - Brasília

Edifício Seguradoras

Setor Bancário Sul - 10º andar - DF

CEP 70093-900

Telefax (0xx61) 3225-3663

José Pimentel de Paiva Arthur Georges Guillou	CORE-AL
Hildeberto Corrêa Dias Rui Félix dos Santos	CORE-AM
Milton Edgard Veloso da Silva Raymundo Leal Sampaio	CORE-BA
Joaquim da Silva Maia Junior Sebastião Sleuvan de Freitas Menezes	CORE-CE
Francisco das Chagas Almeida Milton Carlos da Silva	CORE-DF
Benedicto Emmanoel Ferreira Paulo Rubens Cô	CORE-ES
Antonio Lopes Trindade Florestano Tibery de Queiroz	CORE-GO
Alexandre Ferreira Lopes João Dantas Fernandes Junior	CORE-MA
Maurício Ludgero Siqueira Antônio José Maciel Ribeiro	CORE-MG
José Alcides dos Santos Waldecil Alves Batista	CORE-MS
Janio Modesto de Oliveira Moacyr de Moraes Navarros	CORE-MT
Francisco Omar Fernandes Ismael Ramos Pinto	CORE-PA
João Azevedo Dantas Francisco Barboza Rocha	CORE-PB
Fernando José da Costa Severino Nascimento Cunha	CORE-PE
José Antônio de Araújo Roberto Moaci Campos Drumond	CORE-PI
Manoel Affonso Mendes de Farias Mello José Paulo Pereira Brandão	CORE-RJ
Otávio Oliveira Santos Rossine Xavier Barroca	CORE-RN
Uriel Simões Canarim Rui Koetz de Moura	CORE-RS
Francisco Ribeiro da Silva José Soares Barbosa	CORE-RO
Flávio Flores Lopes Valdir José Rombaldi	CORE-SC
Gilberto dos Santos José Carlos Quintino de Moura	CORE-SE
Arlindo Liberatti Siram Cordovil Teixeira	CORE-SP
Geraldo Antônio dos Reis Romeu Capra	CORE-TO

Dia Pan-Americano dos Representantes Comerciais



FOTO: ARQUIVO - CONFERE

Francisco Omar Fernandes
Presidente do CORE-PA

TENDÊNCIA – A tendência para o aprimoramento profissional do representante comercial é que se atualize através do curso de Gestão em Representação Comercial, já oferecido em várias capitais do País.

LIÇÃO – A grande lição aprendida, que costumo repassar aos companheiros, é que devemos agir sempre com honestidade, transparência e ética.

BALANÇO – O balanço que faço sobre a gestão junto ao CORE-PA mostra que, apesar da falta de apoio da maioria dos companheiros, temos envidado o máximo de nossos esforços para elevar, cada vez mais, o nome do Conselho, principalmente fiscalizando a ética profissional.

PLANOS – Os planos para o futuro à frente da entidade, já em sua nova sede, buscam oferecer serviços de melhor qualidade à categoria.

PERSPECTIVAS – As perspectivas para a profissão do Representante Comercial, gerida por constante desafio, traz a necessidade de capacitação profissional para atender o mercado, cada vez mais competitivo.

CONQUISTAS – As mais importantes, em nosso ponto de vista, foram a participação, em conjunto, do Sistema CONFERE/COREs, na MP 232 e a Lei nº 8.420/92, que introduziu alterações na Lei nº 4.886/65.

CONSELHO – A atividade dos representantes comerciais é uma profissão que precisa de muita garra e, acima de tudo, de muito amor por aquilo que se faz.

DIA PAN-AMERICANO – Nós, que fazemos parte do CORE-PB, pela primeira vez, começamos a ver quanto é importante a valorização de um dia especial como é o Dia Pan-Americano, pois foi através dele que começamos a valorizar e a compartilhar com os afiliados, mostrando que a nossa categoria é valorizada.

LIÇÃO – Seja sempre honesto com seus clientes, pois isto sempre será reconhecido.

MENSAGEM – Que os representantes tenham maior participação junto à sua entidade representativa, como forma de esclarecimento e conhecimento de uma categoria tão importante como a de representante comercial. Comece a ter mais orgulho de sua profissão e participe contribuindo.



FOTO: ARQUIVO - CONFERE

Marconi Barros dos Santos
Presidente em exercício do CORE-PB



FOTO: ARQUIVO - CONFERE

Uriel Simões Canarim
Presidente do CORE-RS

TENDÊNCIA – Várias tecnologias estão modificando o trabalho do representante comercial como marketing direto, celular, *Call Centers*, televidas, internet, computadores, *e-commerce* e fax. Assim, torna-se imprescindível o desenvolvimento e atualização profissional, através do Curso Superior de Representação Comercial, que já é uma tendência inexorável para a categoria.

LIÇÃO – Conhecer bem o produto que vai vender, ser simpático, estar bem apresentável, ter sempre vontade de aprender, ter disciplina e autocontrole, ser responsável, ter vontade pessoal e um perfil vitorioso, agressivo e lucrativo.

PLANOS – Desenvolver nosso plano de ação, onde destaco a atuação política frente à entidade, promovendo a união dos representantes comerciais em entidade única que comungue a mesma filosofia do Sistema CONFERE/COREs.

MENSAGEM – No mundo dos negócios, sobreviverá o representante comercial que inovar em sua prestação de serviços, nos processos operacionais e na forma de atendimento, ele deverá prever mudanças e novas necessidades de seus clientes, sendo pró-ativo e adotando novo comportamento profissional que favoreça a inovação.

O Boletim Informativo do CONFERE prossegue na publicação dos depoimentos dos Presidentes dos COREs. Eles responderam a várias perguntas que podem ser conferidas, na íntegra, assim como as respostas, no sítio do CONFERE:

www.confere.org.br

Leia, ao lado, os últimos depoimentos dos dirigentes dos COREs, lembrando que, na edição anterior, constam os depoimentos de outros presidentes.

Como conquistar um cliente



**“Muitas vezes um ‘não’ hoje,
significa um ‘sim’ amanhã”**

A profissão de representante comercial é muito dura, a jornada é intensa e requer uma boa preparação. Ninguém chega ao sucesso à toa. Assim, a venda, de porta em porta, envolve toda uma arte, que vale a pena ter em conta tal como a série de considerações - publicadas no periódico “Acción Colegial”, de Valência, Espanha - para conquistar um cliente.

Não existem regras fixas, embora a maioria dos representantes comerciais considere que, para ser um bom profissional de vendas, é importante apresentar formação sólida, cuidar da argumentação, saber negociar e aproveitar as novas tecnologias, não se descuidando do trato humano. Nessa profissão, a psicologia possui papel muito importante, ao explicar porque os clientes optam

*Falar é importante,
mas saber ouvir é, ainda, mais necessário.*

por um produto, entre uma oferta de vários semelhantes. Neste instante, entra em jogo o representante comercial.

Vender não é uma questão de carisma, não se nasce com esse dom; pelo contrário, cada vez mais se pode manifestar a formação adequada e continuada como crucial na hora de obter um êxito. O representante comercial deve ter em mente que a venda é um processo amplo e delicado, em que se necessita conhecer a fundo o produto que se representa, além de conhecer, também, as necessidades concretas do cliente, o que não acaba quando se fecha o negócio. Esse é, apenas, o ponto de partida para o êxito comercial.

Um bom representante comercial deve saber oferecer a seu cliente o que esse necessita, aquilo que ele está realmente

procurando. O aspecto humano é fundamental na profissão, onde o trato com os clientes chega a ser íntimo. Longe da frieza dos coordenadores, um contato pessoal faz-se necessário por dispor de uma série de qualidades como ter argumentação cuidada, saber escutar o cliente e gerar diálogo. Falar é importante, mas saber ouvir é, ainda, mais necessário.

Finalmente, diferente do que se poderia pensar, não se trata do que o representante comercial venda, mas sim daquilo que o cliente necessita. Quantas anedotas têm-se sucedido no exercício da profissão? Quem não foi convidado, alguma vez, a tomar um café ou a jantar antes de fechar um contrato?

Um representante comercial deve ter firmeza e capacidade de automotivação, ante possíveis fracassos. Muitas vezes um “não” hoje, pode significar um “sim” amanhã.

Sólida argumentação e conhecimento, em profundidade, do produto que se representa é imprescindível. Ninguém consegue passar adiante aquilo que desconhece, não é mesmo? Não desanime e sim junte forças para novas investidas.



FOTO: ARQUIVO - CONFERE

Como homenagem ao Dia Internacional da Mulher, comemorado no último dia 8 de março, o CONFERE lembra a jornada das representantes comerciais, através do seguinte texto:

Os 12 Direitos da Mulher

A Organização das Nações Unidas – ONU – estabelece que são os seguintes os direitos da mulher:

- ❖ Direito à vida
- ❖ Direito à liberdade e à segurança pessoal
- ❖ Direito à igualdade e a estar livre de todas as formas de discriminação
- ❖ Direito à liberdade de pensamento
- ❖ Direito à informação e à educação
- ❖ Direito à privacidade
- ❖ Direito à saúde e à proteção desta
- ❖ Direito a construir relacionamento conjugal e a planejar sua família
- ❖ Direito a decidir ter ou não ter filhos e quando tê-los
- ❖ Direito aos benefícios do progresso científico
- ❖ Direito à liberdade de reunião e participação política
- ❖ Direito a não ser submetida a torturas e maus tratos

* Fonte: "Força feminina, Cadernos Petrobras".

Aprenda com quem sabe a arte de fechar negócios

Controle - Assuma o controle da negociação, mudando o tom da conversa. Ela será centrada no preço de seu produto ou serviço. Busque outras vantagens, vendas efetuadas, responsabilidades que ele tem na entrega do melhor para os clientes, da segurança que ele já possui e que terá ao trabalhar com seu produto e sua empresa.

Tipos - Estude o comprador, identificando seu tipo e elabore a melhor forma de alcançá-lo. Os tipos podem ser:



Visual - que necessita ver, aprecia a beleza, os detalhes, é organizado e busca a harmonia.



Auditivos - que precisa ouvir, adora a objetividade, o resumo, a lógica e o pensamento.



Sinestésico - que aprecia, gosta de sentir, de dar toques, da experimentação e da ação.

Gestos - Preste atenção aos gestos do comprador. Se ele comentar sobre o concorrente, que estaria oferecendo melhores condições, entre em detalhes, aprofunde-se. Olhando para o alto e à esquerda, está formando imagens mentais, em outras palavras, está mentindo. Olhe sempre no olho do comprador para demonstrar segurança e confiança, mas sem encará-lo muito. Mire no triângulo formado pela cabeça e ombros.

Aperfeiçoamento - Estude, cada vez mais, sobre a profissão, a empresa, os produtos e os concorrentes. Participe de cursos, palestras, seminários, conferências e

eventos. Converse com outros representantes comerciais. Seja humilde: nunca diga que sabe tudo. Procure sempre se atualizar.

Perfil - Estude, ainda, o perfil do cliente, aquilo que ele faz, o que costuma comprar. Consiga dados sobre o segmento e a empresa dele.

Concessões - Conquiste pequenas concessões e avanços no curso da negociação, evitando, assim, deixar todas as decisões para a última hora.

Questões - Pergunte sobre temas diversos, exceto preço. Desta forma, leve o comprador a sair do roteiro e cair num impasse. Pergunte uma, duas, três vezes ou mais. Elabore a mesma pergunta de modo diverso, identificando as necessidades (e objetivos) reais do comprador.

Cálculos - Refaça os cálculos elaborados pelos clientes. Caso queira ou precise disfarçar, ganhe tempo, dissimule com algo do tipo: "Certo, mas vamos imaginar outra situação: quanto disse mesmo?".

Truques - Não caia em armadilhas do comprador. Acima de tudo, seja ético. Construa um relacionamento definitivo, que vise ao futuro, e não apenas ao pedido atual.

Vantagens - Comente sempre sobre os benefícios que ele e a empresa terão ao adquirir determinado produto ou serviço. Por exemplo, uma garantia de cinco anos evitará custos e amolações para a empresa, sendo o comprador elogiado por ter selecionado o produto.

Ser representante comercial nunca será tarefa fácil. A caminhada é longa e, muitas vezes, penosa. É necessário conhecer o negócio, suar muito a camisa e estudar profundamente o produto e a empresa. Confira diversas táticas que podem ser utilizadas para fechar melhor os negócios e que se encontram no "Informativo do Representante Comercial nº 6 - DF".

Fonte: www.vendedorautonomo.com.br

Crescimento industrial pode alcançar 3% em 2006

Segmento de bens de consumos duráveis, carro-chefe da indústria, cresceu 11,39% ano passado, contra 21,85% em 2004

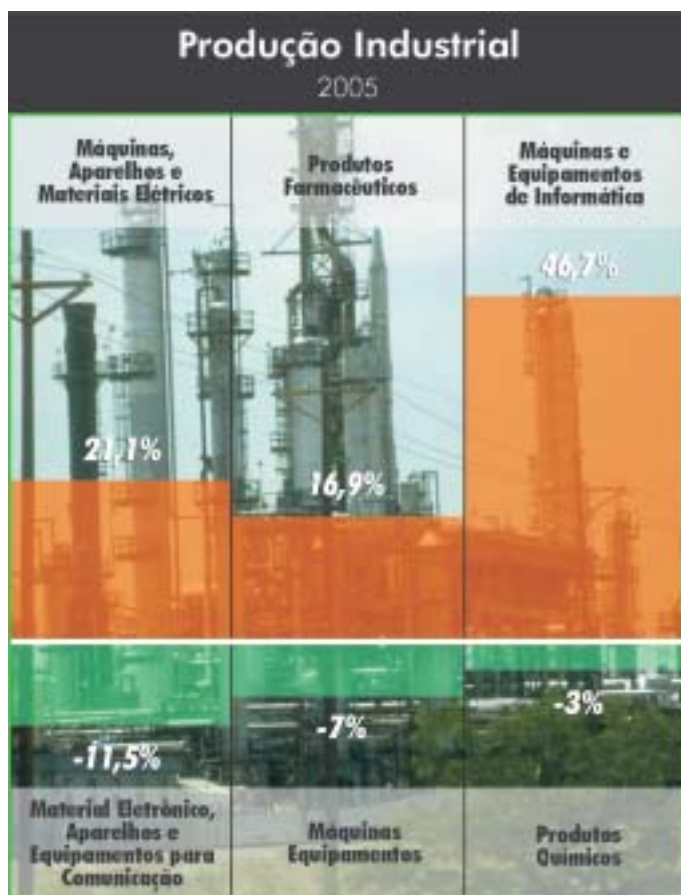
A indústria nacional deve crescer este ano entre 2,5% a 3%, apresentando um padrão de crescimento semelhante ao de 2005. Os dados são do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE – que divulgou os resultados da produção industrial de dezembro do ano passado. A indústria apresentou alta de 3,1%, taxa

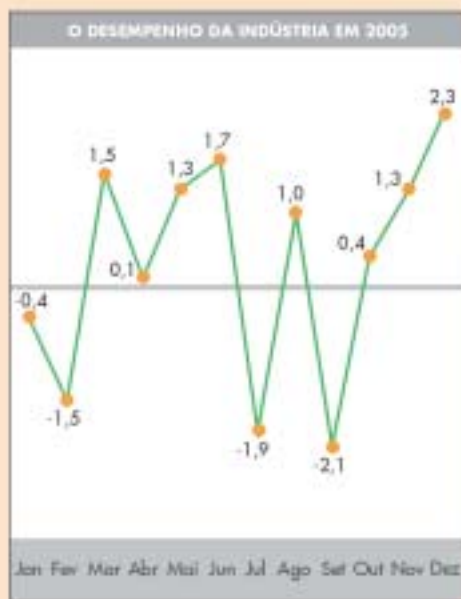
bem inferior à de 2004, que teve crescimento de 8,3%. O segmento de bens de consumo duráveis (automóveis, celulares e eletrodomésticos), o carro-chefe da indústria, cresceu 11,39% (contra 21,85% em 2004), apesar de dar mostras de cansaço em seu crescimento, proveniente do menor dinamismo do crédito ao consumidor derivado do rápido aumento do endividamento familiar, no primeiro semestre do ano passado.

Essa taxa de crescimento prevista para 2006 pode significar uma simples mudança de ênfase, mas não de direção, da política econômica, podendo elevar a evolução estimada. Uma diminuição mais significativa da taxa básica de juros e uma intervenção mais eficiente no câmbio, que já vêm sendo feitos, e a realização dos investimentos planejados em infra-estrutura poderão acarretar crescimento maior.

Houve alta do nível de produção em 13 setores industriais, dos quais os destaques são: máquinas, aparelhos e materiais elétricos (21,1%), farmacêutica (16,9%) e máquinas para escritórios e equipamentos de informática (46,7%). Por sua vez, os negativos ficaram por conta dos segmentos de material eletrônico, aparelhos e equipamentos para comunicação (-11,5%), máquinas e equipamentos (-7%, a quinta redução seguida, todas superiores a 2,5%) e outros produtos químicos (-3%).

O setor de bens de capital (máquinas e equipamentos), utilizados para ampliar a produção, freou sua expansão, registrando 3,6% de aumento ano passado (19,7% em 2004). A maior parte desses bens foi exportada ou destinada à produção de commodities, como guindastes para a extração de petróleo. As altas taxas de juros representam fator preponderante nessa irregularidade. Em relação ao segmento de bens semiduráveis e não-duráveis (roupas e alimentos), foi a única categoria que cresceu em 2005 (4,7% contra 4% em 2004), apesar do fato de





O AVANÇO DE CADA CATEGORIA

	2004	2005
 Bens de Capital	19,71%	3,62%
 Bens de Consumo Semi e Não-duráveis	4,04%	4,65%
 Bens de Consumo Duráveis	21,85%	11,39%
 Bens Intermediários	7,38%	0,95%
 Indústria	8,31%	3,13%

que diversos de seus setores mais empregadores, como ramos do setor têxtil, vestuários e calçados, apresentarem trajetória desfavorável. Tais segmentos foram muito atingidos pela valorização do real, apresentando quedas entre janeiro e novembro de 2005, comparados ao mesmo período de 2004 de, respectivamente, 2,3%, 4,3% e 2,9%. Já o setor de bens intermediários, após crescimento expressivo ano passado (7,4%), onde brilharam as exportações, terá crescimento modesto, em torno de 0,7% este ano.

Por sua vez, a produção industrial aumentou 0,6% em novembro, comparado ao mês anterior, com dados dessazonalizados (fora de estação), abaixo de estimativas otimistas do governo e mercado financeiro (entre 1% e 1,5%). A variação não foi suficiente para cobrir o recuo de 2,2% na produção alcançada em setembro, visto que outubro também mostrou variação marginal positiva, embora pouco significativa (+0,2%), então o crescimento marginal médio dos últi-

mos três meses resultou numa queda de produção de 1,4%.

Se levarmos em consideração por categoria de uso, apesar dos melhores resultados em geral serem obtidos em outubro/novembro, todos os setores ainda registram queda nos últimos três meses, com recuo marginal médio de produção: bens de capital (-0,2%), bens intermediários (-0,1%), bens de consumo duráveis (-2,6%), bens de consumo semi e não-duráveis (-0,9%). Sobre os dois últimos meses terem apresentado variações positivas, essas não foram suficientes para cobrir o resultado ruim de setembro.

Dos 23 segmentos industriais que possuem série ajustada sazonalmente, 15 aumentaram a produção de outubro para novembro. Aqueles que mais colaboraram para o aumento da produção da indústria em novembro foram: alimentos (2,2%), borracha e plástico (2,9% - tal setor havia tido recuos de 0,9% e 1,9% em setembro e outubro, respectivamente), máquinas, aparelhos e materiais elétricos

(5,3%) e indústria de perfumaria, sabões, detergentes e produtos de limpeza (6,1%, o primeiro crescimento depois de quatro reduções seguidas). Os destaques negativos são os segmentos de metalurgia básica (-1,2%), refino de petróleo e álcool (-1,5%), outros produtos químicos (-1,9%) e material eletrônico, aparelhos e equipamentos para comunicação (-4,1%).

Por causa do crescimento dos anos anteriores, a indústria mantém-se em alta faz seis anos. Resta, agora, aguardar, pelo menos a chegada de março, para termos condições de analisar o primeiro trimestre da indústria brasileira e checar se a mesma terá fôlego para manter a expansão e, assim, confirmar as previsões dos especialistas. ■



Novas Regras na Tributação

Ganho de capital na alienação de bens e direitos, baseada Lei nº 11.196/05

Os representantes comerciais devem conferir as novas regras do Imposto de Renda Pessoa Física 2006:

(...) Art. 22 – Fica isento do imposto de renda o ganho de capital auferido na alienação de bens e direitos de pequeno valor, cujo preço unitário de alienação, no mês em que esta se realizar, seja igual ou inferior a:

I) R\$ 20.000,00 (vinte mil reais), no caso de alienação de ações negociadas no mercado de balcão;

II) R\$ 35.000,00 (trinta e cinco mil reais), nos demais casos.

Art. 39 – Fica isento do imposto de renda o ganho auferido por pessoa física residente no País na venda de imóveis residenciais, desde que o alienante, no prazo de 180 (cento e oitenta) dias, contado da celebração do contrato, aplique o produto da venda na aquisição de imóveis residenciais localizados no País.

§ 1º No caso de venda de mais de 1 (um) imóvel, o prazo referido neste artigo será contado a partir da data de celebração do contrato relativo à 1ª (operação).

§ 2º A aplicação parcial do pro-

duto da venda implicará tributação do ganho proporcionalmente ao valor da parcela não aplicada.

§ 3º No caso de aquisição de mais de um imóvel, a isenção de que trata este artigo aplicar-se-á ao ganho de capital correspondente apenas à parcela empregada na aquisição de imóveis residenciais.

§ 4º A inobservância das condições estabelecidas neste artigo importará em exigência do imposto com base no ganho de capital, acrescido de:

I) juros de mora, calculados a partir do 2º (segundo) mês subsequente ao do recebimento do valor ou de parte do valor do imóvel vendido; e

II) multa, de mora ou de ofício, calculada a partir do 2º (segundo) mês seguinte ao do recebimento do valor ou de parcela do valor do imóvel vendido, se o imposto não for pago até 30 (trinta) dias após o prazo de que trata o caput deste artigo.

§ 5º O contribuinte somente poderá usufruir do benefício de que trata este artigo 1 (uma) vez a cada 5 (cinco) anos.

Art. 40 – Para a apuração da base de cálculo do imposto sobre a renda incidente sobre ganho de capital por ocasião da alienação, a qualquer título, de bens imóveis, realizada por pessoa física residente no País, serão aplicados fatores de redução (FR1 e FR2) do ganho de capital apurado.

§ 1º A base de cálculo do imposto corresponderá à multiplicação do ganho de capital pelos fatores de redução, que serão determinados pelas seguintes fórmulas:

I) $FR1 = 1/1,0060^{m1}$, onde “m1” corresponde ao número de meses-calendário ou fração decorridos entre a data de aquisição do imóvel e o mês de publicação desta Lei, inclusive na hipótese de a alienação ocorrer no referido mês;

II) $FR2 = 1/1,0035^{m2}$, onde “m2” corresponde ao número de meses-calendário ou fração decorridos entre o mês seguinte ao da publicação desta Lei ou o mês da aquisição do imóvel, se posterior, e o de sua alienação.

§ 2º Na hipótese de imóveis adquiridos até 31 de dezembro de 1995, o fator de redução de que trata o inciso I do § 1º deste artigo será aplicado a partir de 1º de janeiro de 1996, sem prejuízo do disposto no art. 18 da Lei nº 7.713, de 22 de dezembro de 1988. (...)

“O representante comercial é o bandeirante do progresso nacional”.

Dr. Plínio Affonso de Farias Mello, Patrono da Categoria.

Como sair do vermelho



Especialistas sugerem medidas drásticas para acabar com as dívidas.

Em época de crise, é natural que os salários não dêem para os gastos, que o orçamento ande sempre estourado e que se recorra aos muitos empréstimos existentes. Entretanto, apesar de toda essa situação adversa, tem-se como sair do vermelho. Monte uma situação de emergência, seguindo dicas de especialistas:

- 1 - Controle seus gastos, anotando todas as despesas, desde a mais simples;
- 2 - Tenha em mente todos os valores de empréstimos e de quantas parcelas restam para saldar o débito. Não seja surpreendido. Negocie com os credores, não tenha vergonha;
- 3 - Não contraia novas dívidas, nem mesmo para saldar outras;
- 4 - Corte os supérfluos como ida à praia, ao shopping e ao restaurante. Sempre haverá uma gordura a ser retirada;
- 5 - Não se desespere. Tenha calma e reflita, não é só você que está devendo;
- 6 - Reduza a compra de jornais e elimine as revistas. Dê preferência ao jornal de domingo, que já vem com uma revista.

Dicas de português



Evite cometer erros, aprendendo a escrever corretamente. Confira algumas dicas que vão ajudá-lo a escrever melhor:

- **Tigela** escreve-se com “g”, enquanto **berinjela** é com “j”.
- **Exceção** é com “ç”. Já **excesso** é com “ss”;
- “Menas” não existe. **Menos**, como advérbio, é invariável.
- Escreva **lagarto** e **lagartixa**, e não “largato” e “largatixa”.
- Se eu **tiver**, **retiver**, **satisfizer** e **mantiver**, e não se eu “ter”, “reter”, “satisfazer” e “manter”.
- Isto é para “mim” fazer. Mim não faz nada. Isso é para **eu** fazer.

Paulo I. Filizzola

EMENTA

AÇÃO RESCISÓRIA. DOLO. VÍNCULO EMPREGATÍCIO. REPRESENTANTE COMERCIAL.

1. Acórdão rescindendo que reconhece vínculo empregatício, sob o fundamento de que não comprovada a condição do Reclamante de representante comercial. Ação rescisória fundada em dolo do reclamante, ante a alteração do número de inscrição no Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado de São Paulo – CORCESP e as dificuldades da Reclamada para comprovar o trabalho autônomo realizado, em vista do requerimento de baixa da inscrição

2. O dolo apto a viabilizar o acolhimento de ação rescisória dá-se quando, mediante má-fé ou deslealdade, um dos sujeitos da relação processual impede ou dificulta a atuação da parte adversa, de modo que o pronunciamento judicial teria sido diverso se inócuentes tais vícios processuais.

3. Não se configura o alegado dolo se a Reclamada dispunha de documentos com o correto número de inscrição do Reclamante junto ao CORCESP. De outro lado, o requerimento de baixa do registro junto ao órgão não demonstra a dificuldade para a apresentação de tal documento no curso do processo principal se tal providência é na ação rescisória.

4. Pedido de rescisão do julgado improcedente. Recurso ordinário não provido. (TRIBUNAL: TST, DECISÃO: 27.03.2001, PROC: ROAR NUM: 420758 ANO: 1998, REGIÃO: 02, RECURSO ORDINÁRIO EM AÇÃO RESCISÓRIA, TURMA: D2, ÓRGÃO JULGADOR – SUBSEÇÃO II ESPECIALIZADA EM DISSÍDIOS INDIVIDUAIS, RELATOR: MIN. JOÃO ORESTE DALAZEN)



FOTO: ARQUIVO - CONFERE

O CONFERE recebeu, no dia 9 de fevereiro deste ano, na sede da entidade, os Presidentes do CORE-PE, Fernando José da Costa, e do CORE-SP, Arlindo Liberatti. Este último, acompanhado do Diretor-Tesoureiro do órgão, Siram Cordovil Teixeira, e do auditor José Benitez Penha Torres. Eles se reuniram com o Presidente José Paulo Pereira Brandão e o Diretor-Tesoureiro Manoel Affonso Mendes de Farias Mello, para debaterem assuntos de interesse dos representantes comerciais.

memória

Esta seção destina-se a recordar um pouco a história do representante comercial, através dos tempos, o seu comportamento, a sua vida.

Caixeiro português procura trabalho

“Atenção: um moço português, com bastante prática neste tipo de atividade, deseja trabalhar como caixeiro para fora da cidade do Rio de Janeiro e mesmo para localidades situadas na serra dessa província. Quem dele precisar deixe uma carta com seu endereço e as iniciais J.M.V. na tipografia do Jornal do Commercio e será procurado. Este moço português pode afiançar sua conduta através de pessoas que já trabalharam com ele e aprovaram seus serviços.”

Jornal do Commercio, 02/07/1855

Pirâmide

Conta-se que, no século passado, um turista americano foi à cidade do Cairo, no Egito, com o objetivo de visitar um famoso sábio. O turista ficou surpreso ao ver que o sábio morava num quarto muito simples e cheio de livros. As únicas peças de mobília eram uma cama, uma mesa e um banco.

- Onde estão seus móveis? – perguntou o turista.

E o sábio, bem depressa, perguntou também:

- E onde estão os seus...?

- Os meus?! – surpreendeu-se o turista – Mas eu estou aqui só de passagem!

- Eu também ... – concluiu o sábio. “A vida na Terra é somente uma passagem ...”

No entanto, alguns vivem como se fossem ficar aqui eternamente e esquecem de ser felizes.”

Autor Desconhecido

Sistema CONFERE/COREs protege a categoria

Representante comercial: você não está sozinho. Para fiscalizar a profissão, conte sempre com o Sistema CONFERE/COREs. O primeiro, instalado em 10 de março de 1966, é o órgão máximo que regula a atividade no Brasil cuja meta é fiscalizar e normatizar os Conselhos Regionais. Tais órgãos possuem a obrigação legal de proceder ao registro habilitatório das atividades àquelas que obedecem aos requisitos constantes da Lei nº 4.886/65, de fiscalizar o regular exercício da profissão dentro da base territorial de suas respectivas unidades federativas.

Qualquer dúvida, esclarecimento ou simples informação sobre a atividade de representante comercial, não hesite em contactar uma dessas entidades de classe. Sempre haverá uma pessoa que não deixará de atender com eficiência e rapidez a cada solicitação. Saiba quais são seus direitos e deveres, conheça o Código de Ética e a Lei que regulamenta a profissão, entre outros aspectos, visitando o sítio www.confere.org.br. Lá também se encontram os links para os COREs.



SÍTIOS DE INTERESSE

Navegando pela Internet



Conheça sítios que merecem ser visitados:

www.confere.org.br

CONFERE – Conselho Federal dos Representantes Comerciais

www.desenvolvimento.gov.br

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

www.cni.org.br

CNI – Confederação Nacional da Indústria

www.sebrae.com.br

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

www.ubrafe.com.br

União Brasileira dos Promotores de Feiras

www.abad.com.br

Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuição

www.ibge.gov.br

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

www.receita.fazenda.gov.br

Receita Federal – IR2006

www.brasil.gov.br

República Federativa do Brasil

PL-6141/05, dep. Lino Rossi (PP/MT), concede isenção do IPI, prevista na Lei nº 8.989/95, aos veículos utilizados na atividade de representação comercial, na forma como dispõe.

- Em 11/11/05, Comissão de Finanças e Tributação (CFT) – recebimento.

- Em 16/02/06, PL-6610/06 apensado.

PL-3514/04, dep. Francisco Turra (PP/RS), altera dispositivos da Lei nº 4.886/65, que limita a indenização dos representantes comerciais pela rescisão do contrato sem motivo justo, incluindo no contrato de representação comercial cláusula *del credere*.

- Em 27/05/04, na Comissão de Trabalho, de Administração e Serviço Público (CTASP), aguardando a manifestação do relator, dep. Érico Ribeiro (PP/RS).

- Em 16/02/06, devolvida sem manifestação.

PLC-155/04, dep. Leandro Vilela (PMDB/GO), revoga os incisos X, XII, XIII e XIX do art. 9º da Lei nº 9.317/96 e o art. 2º da Lei nº 10.034/00 (SIMPLES).

Propostas anexadas: PLPs nºs 192/04, 204/04, 215/04, 229/04, 235/05, 292/05, 123/04, 303/05, 321/05 e 325/05.

- A Mesa Diretora deferiu requerimento nº 2786/05, do dep. Luiz Carlos Haury (PSDB/PR), requerendo a anexação deste projeto ao PLP 123/04.

PL-183/03, sen. Leonel Pavan (PSDB/SC), altera a Lei nº 9.317/96, de 5 de dezembro de 1996, que institui o Sistema Integrado de Imposto e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte – SIMPLES -, incluindo como beneficiário da lei os representantes comerciais.

- Em 05/03/04, na Mesa da Câmara (MESA), arquivado nos termos do art. 133 do Regimento Interno.

- Em 11/10/04, encontra-se na Comissão de Assuntos Econômicos (CAE), cujo relator, senador Sérgio Cabral (PMDB/RJ), devolveu o projeto, em 10/08/05, com minuta de relatório favorável ao projeto, com a adoção da emenda nº 01 (exclua-se o Art. 3º do PLS nº 203). Diz o Art. 3º, verbis: Revogam-se as disposições em contrário. Em 13/12/05, o projeto figurou na Ordem do Dia da Comissão, mas o relator retirou a matéria para reexame.

- Em 18/01/06, devolvido pelo relator, com minuta de relatório favorável ao projeto, com a Emenda nº 1 que apresenta. Cópia anexada ao processado.

- Em 03/02/06, juntado às fls. 13 e 14, o ofício nº 54/2006, do Presidente da Câmara dos Deputados, o qual encaminha ao Presidente do Senado, correspondência do Conselho Regional dos Representantes Comerciais de Santa Catarina. À CAE.

PEC-187/03, dep. Max Rosenmann (PMDB/PR), concede legitimidade ativa ad causam aos Conselhos Federais de Fiscalização do Exercício Profissional para interpor Ação Direta de Inconstitucionalidade.

- Em 07/03/05, na CCJR, com o relator, dep. José Eduardo Cardozo (PT/SP). Aguarda-se manifestação dele.

- Em 19/01/06, apresentação do PRL 1 CCJC, pelo dep. José Eduardo Cardozo (PT/SP) e parecer do relator pela admissibilidade.

PL-1058/03, Comissão Legislativa Participativa, altera a redação do § 1º do art. 651 da CLT, fixando o foro para reclamação trabalhista quando for parte agente ou viajante comercial.

- Encontra-se na CCJR, com parecer do relator, dep. Maurício Rands (PT/PE), pela constitucionalidade, juridicidade e técnica legislativa. O parecer foi entregue na Secretaria da Comissão em 01/09/04, onde aguarda inclusão na pauta de votação.

PL-2077/03, dep. José Divino (PMR/RJ), dispõe sobre a fixação dos valores das contribuições anuais devidos às entidades de fiscalização do exercício profissional.

- Proposta anexada: PL-3330/04

- Na CFT, com o relator, dep. Fernando Coruja (PPS/SC), designado em 03/08/05. Aguarda-se manifestação dele.

PL-405/99, dep. José Pimentel (PT/CE), dispõe sobre a proibição da cobrança de taxas, por empresas prestadoras de serviço, para esclarecimento de situações pessoais, em caso de vínculo contratual do interessado com a entidade expedidora e dá outras providências.

- Em 06/04/05, na Comissão de Constituição, Justiça e Cidadania (CCJC), parecer do relator, dep. Paulo Magalhães (PFL/BA), pela constitucionalidade, juridicidade e técnica legislativa; e, no mérito pela aprovação deste, com substitutivo, e pela constitucionalidade, juridicidade e técnica legislativa; e, no mérito, pela rejeição da EMR1.

PL-4150/98, ex-dep. Augusto Nardes (PP/RS), altera dispositivo da Lei nº 4.886/65, que inclui dentre a competência privada do Conselho Federal dos Representantes Comerciais - CONFERE, a normatização e regulamentação do processo de eleição dos membros dos Conselhos Regionais.

- A equipe do CONFERE, em Brasília, fez articulações junto a 52 deputados para viabilizar o recurso nº 55/99, assinado pelo dep. Anibal Gomes (PMDB/CE) e outros, objetivando que o projeto seja apreciado pelo Plenário da Câmara. O recurso nº 55 figurou na Ordem do Dia da Câmara nos dias 8, 9 e 10/05/2001, mas sua discussão e votação foram adiadas. Aguarda-se novamente inclusão do Recurso na Ordem do Dia.

PL-3925/97, dep. Arlindo Chinaglia (PT/SP), dispõe sobre a vedação da cobrança de pedágio dos veículos registrados no município onde se localizam postos de pedágio.

- Propostas anexadas: PLS-4740/98, 78/99, 737/99, 954/99, 1177/99, 1421/99, 1847/99, 1977/99, 1995/99, 2246/99, 4144/01, 4485/01, 6264/02, 7096/02, 7159/02, 284/03, 800/03, 902/03, 1057/03 e 1762/03.

- Em 07/12/05, a CFT rejeitou o parecer do relator, dep. Eduardo Cunha (PMDB/RJ), pela aprovação do presente projeto e dos PLS-6790/02 e 800/03, apensados, com substitutivo, e pela rejeição dos demais apensados. O Plenário da Comissão aprovou, em 07/12, o parecer vencedor do relator, dep. Francisco Dornelles (PP/RJ), pela inadequação financeira e orçamentária.

Aguarda-se publicação do parecer em avulso, com a finalidade de abertura de prazo para recurso.

- Em 23/02/06, sujeito a arquivamento, nos termos do artigo 54, combinado com o artigo 58, § 4º do RI. Prazo para apresentação de recurso artigo 58, § 2º (cinco sessões ordinárias a partir de 23/02/06).

PL-3787/97, ex-dep. Padre Roque (PT/PR), altera o inciso V e suprime o inciso XIII do art. 9º da Lei 9.317/96.

- Em 10/12/03, na MESA, arquivamento do PL 3787/97 e dos PLS-3840/97, 3929/97, 4304/98, 4326/98, 4336/98, 4375/98, 4526/98, 4616/98 e 4727/98 apensados, nos termos do Art. 58, parág. 4º do RI.

PL-1863/96, dep. Pedro Correa (PP/PE), reduz a alíquota do IPI, incidente sobre veículos adquiridos por representantes comerciais autônomos. Propostas anexadas: PLS-2781/97, 3252, 3269/97, 3969/97, 3397/97, 3391/97, 3707/97, 435/99, 838/99, 1111/99, 1239/99, 1342/99, 1885/99, 1945/99, 2270/99 e 134/2003.

- Em 27/05/03, na CFT. Aguardando manifestação do relator, deputado Armando Monteiro (PTB/PE).

PL-867/95, dep. Paulo Lima (PMDB/SP), dispõe sobre o regime de profissionais e de empresas nas entidades fiscalizadoras de exercício de profissões e dá outras providências.

- Em 05/05/05, na CCJC, designado relator, dep. Nelson Pellegrino (PT/BA). Aguarda-se manifestação dele.

PL-2904/92, Poder Executivo, dispõe sobre a atualização dos valores das comissões devidas aos representantes comerciais, em caso de mora no pagamento.

- Em 13/06/00, no Plenário, leitura e publicação dos pareceres da Comissão de Desenvolvimento Econômico, Ind. e Com. (CDEIC), CTASP e CCJR ao substitutivo do Senado. Pronto para ordem do dia.

PL-2579/92, Ex-dep. Vasco Furlan (PPR/SC), dispõe sobre o funcionamento dos Conselhos Federais de Fiscalização Profissional e sobre a correção monetária das importâncias devidas aos integrantes das respectivas classes e dos órgãos regimentais.

- Em 01/07/99, no Plenário, leitura e publicação do substitutivo do Senado, com pareceres da CTASP e CCJR. Pronto para a ordem do dia.

PL-3890/89, dep. Max Rosenmann (PMDB/PR), concede isenção do IPI na aquisição de automóveis de passageiros que especifica e dá outras providências.

Proposta anexada: PL-4665/94

- Em 24/02/06, prazo de vista encerrado.

PL-7936/86, Senado Federal, ex-sen. Nelson Carneiro (PMDB/RJ), introduz alterações na CLT, no que se refere à contribuição sindical. Determina que a parte destinada a cada sindicato seja movimentada sem qualquer interferência do Ministério do Trabalho.

- Em 27/10/97 – no Plenário, leitura e publicação dos pareceres da CCJR e CTASP, pela rejeição. Pronto para a ordem do dia.

O Conselho Federal acompanha, em Brasília, a tramitação de diversos Projetos de Lei, na Câmara dos Deputados e no Senado Federal, que interessam aos representantes comerciais.

Conselhos Regionais

	CORE-AL - Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de Alagoas Rua Barão de Atalaia, nº 268-A - Centro - CEP: 57020-510 - MACEIÓ-AL Telefax: (0xx82) 3223-7630 / 3336-6993 • E-mail: core-al@core.org.br • Site: www.core-al.org.br
	CORE-AM - Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Amazonas Rua Comendador Clementino, nº 498 - Centro - CEP: 69025-000 - MANAUS-AM Telefax: (0xx92) 3232-0617 / 3234-8693 • E-mail: core-am@core-am.org.br • Site: www.core-am.org.br
	CORE-BA - Conselho Regional dos Representantes Comerciais da Bahia Avenida Estados Unidos, nº 18-B - 10º Andar - Conj. 1002 - Ed. Estados Unidos - Comércio - CEP: 40010-020 - SALVADOR-BA Telefones: (0xx71) 3241-1087 / 3242-4307 • TeleFax: (0xx71)3242-2673 • E-mail: core-ba@terra.com.br
	CORE-CE - Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Ceará Rua Joaquim Nabuco, 3275 - Bairro Dionísio Torres - CEP: 60125-121 - FORTALEZA-CE Telefone: (0xx85) 3272-4010 • Fax: (0xx85) 3272-3856 • E-mail: corece@corece.org.br • Site: www.corece.org.br
	CORE-DF - Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Distrito Federal SBS - Quadra 01 - Bloco K - 10º andar - Edifício Seguradoras - CEP: 70093-900 - BRASÍLIA-DF Telefax: (0xx61) 3322-4607 / 3224-0763 / 3322-4596 • E-mail: coredf@brturbo.com.br / coredf@hotmail.com
	CORE-ES - Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado do Espírito Santo Avenida Presidente Florentino Ávidos, nº 502 - Conj. 603 - Ed Alexandre Buaiz - Centro - CEP: 29020-040 - VITÓRIA-ES Telefax: (0xx27) 3223-3502 / 3222-0762 • E-mail: corees.vix@terra.com.br
	CORE-GO - Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de Goiás Rua 104 nº 672 - Setor Sul - CEP: 74080-240 - GOIÂNIA-GO Telefax (0xx62) 3281-7788 • E-mail: corceg@corceg.org.br • Site: www.corceg.org.br
	CORE-MA - Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Maranhão Avenida Gomes de Castro, nº 178 - Centro - CEP: 65020-230 - SÃO LUIS-MA Telefax: (0xx98) 3221-5022 / 3221-6046 • E-mail: core-ma@veloxmail.com.br • Site: www.coremaranhao.com.br
	CORE-MG - Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado de Minas Gerais Rua Bernardo Guimarães, nº 2004 - Bairro Lourdes - CEP: 30140-082 - BELO HORIZONTE-MG Telefones: (0xx31) 3337-3903 / 3337-3094 • Fax: (0xx31) 3292-0407 • E-mail: core@bhnet.com.br • Site: www.coreminas.org.br
	CORE-MS - Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado de Mato Grosso do Sul Rua 14 de julho, nº 371 - Centro - CEP: 79004-390 - CAMPO GRANDE-MS Telefone: (0xx67) 3321-1213 • Fax: (0xx67) 3384-6533 • E-mail: coresulc@terra.com.br • Site: www.coresul.org.br
	CORE-MT - Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de Mato Grosso Rua Galdino Pimentel, nº 14 - 7º Andar - Edifício Palácio do Comércio - CEP: 78005-904 - CUIABÁ-MT Telefone: (0xx65) 3322-3090 • Fax: (0xx65) 3624-5751 • E-mail: coremat@terra.com.br
	CORE-PA - Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado do Pará Rua Tiradentes, nº 67 - Salas 206/208 - Edifício Tiradentes - Bairro Reduto - CEP: 66053-330 - BELÉM-PA Telefax: (0xx91) 3222-5826 / 3241-1233 • E-mail: core-pa@amazonline.com.br • Site: www.core-pa.com.br
	CORE-PB - Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado da Paraíba Av. Dom Pedro II, nº 815 - Centro - CEP: 58013-420 - JOÃO PESSOA-PB Telefax: (0xx83) 3241-5157/32415886 • E-mail: core@core.org.br • Site: www.core.org.br
	CORE-PE - Conselho Regional dos Representantes Comerciais de Pernambuco Estrada dos Remédios, nº 2140 - Bairro da Madalena - CEP: 50750-000 - RECIFE-PE Telefones: (0xx81) 3228-1411 / 3228-1161 • Fax: (0xx81) 3228-1496 • E-mail: corepe@veloxmail.com.br • Site: www.core-pe.org.br
	CORE-PI - Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Piauí Rua Rui Barbosa, nº 735 Norte - 1º Andar - Centro - CEP: 64000-090 - TERESINA-PI Telefax: (0xx86) 3221-5500 • E-mail: core-pi@ig.com.br
	CORE-RJ - Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado do Rio de Janeiro Avenida Graça Aranha, nº 416 - 4º andar - Centro - CEP: 20030-001 - RIO DE JANEIRO-RJ Telefone: (0xx21) 2240-7105/ 7120 • Fax: (0xx21) 2533-4257 • E-mail: core-rj@openlink.com.br • Site: www.core-rj.org.br
	CORE-RN - Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado do Rio Grande do Norte Rua Alberto Silva, nº 1280 - Lagoa Seca - CEP: 59022-300 - NATAL-RN Telefone: (0xx84) 3211-4349 • Telefax: (0xx84) 3222-1568 • E-mail: core@core-rn.com.br • Site: www.core-rn.com.br
	CORE-RO - Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de Rondônia Rua Rafael Vaz e Silva, nº 2656 - Liberdade - CEP: 78904-120 - PORTO VELHO-RO Telefax: (0xx69) 3224-1343 / 3221-9996 • E-mail: core-ro@enter-net.com.br • Site: www.enter-net.com.br/core-ro
	CORE-RS - Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Rio Grande do Sul Rua Pedro Chaves Barcelos, nº 1079 - Bairro Bela Vista - CEP: 90450-010 - PORTO ALEGRE-RS Telefax.: (0xx51) 3333-8550 • E-mail: conselho@core-rs.org.br • Site: www.core-rs.org.br
	CORE-SC - Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado de Santa Catarina Av. Osmar Cunha, nº 183 - Bloco C - Sala 1101 - Ceisa Center - Centro - CEP: 88015-100 - FLORIANÓPOLIS-SC Telefax: (0xx48) 3224-0379 • E-mail: core@coresc.org.br • Site: www.coresc.org.br
	CORE-SE - Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado de Sergipe Rua João Pessoa, nº 320 - Sls. 501 e 521 - Ed. Cidade de Aracaju - Centro - CEP: 49019-900 - ARACAJU-SE Telefax: (0xx79) 3214-5676 • E-mail: corese@infonet.com.br
	CORE-SP - Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado de São Paulo Av. Brigadeiro Luís Antônio, nº 613 - Centro - CEP: 01317-000 - SÃO PAULO-SP Telefone: (0xx11) 3188-7720 • Fax: (0xx11) 3188-7777 • E-mail: corcesp@corcesp.org.br • Site: www.corcesp.org.br
	CORE-TO - Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado do Tocantins 103 Norte ACNO II - Conjunto 01 - Lote 21 - salas 01 e 02 - Centro - CEP: 77013-050 - PALMAS-TO Telefones: (0xx63) 3212-1381 / 3212-1326 • Fax (0xx63) 3212-1388 • E-mail: core@coretocantins.org.br • Site: www.coretocantins.org.br

