



Confere

Conselho Federal dos
Representantes Comerciais

R E V I S T A

Core-MT
elege nova diretoria

Core-RJ
promove encontros
empresariais

Core-SP
realiza curso
em Campinas

ANO V • Nº 19 Outubro/2013

ENCONTRO DOS CONTADORES do Sistema Confere/Cores



*"O Representante Comercial
é o Bandeirante do
Progresso Nacional"*

Plínio Affonso de Farias Mello
Patrono dos Representantes Comerciais



Leia a revista
no celular





1º de outubro

Dia Pan-americano do Representante Comercial

Representante Comercial,

seu trabalho e probidade são indispensáveis
para o desenvolvimento econômico do Brasil.

Parabéns pelo seu dia!





Delegados do Confere

Arthur Georges Guillou
Manoel Baia Siqueira Neto

Hildeberto Corrêa Dias
Maria Fernanda Monteiro dos Santos

Carlos Henrique Gomes Pereira da Silva
Ronislei Silva da Silva

Francisco José de Oliveira Filgueiras
Joaquim da Silva Maia Junior

Francisco das Chagas Almeida
Milton Carlos da Silva

Benedicto Emmanoel Ferreira
Marcelo Marino Simonetti

Antonio Lopes Trindade
Aliomar Xavier das Chagas

Raimundo Castro de Brito
João Dantas Fernandes Júnior

Maurício Ludgero Siqueira
Álvaro Alves Nunes Fernandes

José Alcides dos Santos
Valdir Cortez

José Pereira Filho
João Pedro Segundo Godoy

Francisco Omar Fernandes
Raimundo Monteiro Fernandes

Marconi Barros dos Santos
José Zeferino Ventura Neto

José Antônio de Araújo
Roberto Moaci Campos Drumond

Paulo Cesar Naviack
Carlos Hamilton Singer

Manoel Affonso Mendes de Farias Mello
Celso Americano do Brasil

Josias da Silveira França
José Soares Barbosa

Uriel Simões Canarim
Roberto Salvo

Flávio Flores Lopes
Francisco Gomes de Oliveira

Arlindo Liberatti
Marcelo Cavallo

Davi Aparecido Silva Pereira
Geraldo Antonio dos Reis

CORE-AL

CORE-AM

CORE-AP

CORE-CE

CORE-DF

CORE-ES

CORE-GO

CORE-MA

CORE-MG

CORE-MS

CORE-MT

CORE-PA

CORE-PB

CORE-PI

CORE-PR

CORE-RJ

CORE-RO

CORE-RS

CORE-SC

CORE-SP

CORE-TO



Av. Graça Aranha, 416 / 4º andar,
Rio de Janeiro, RJ, CEP 20030-001
Tel.: (21) 2533-8130
E-mail: confere@br.inter.net
Site: www.confere.org.br

Diretor-presidente

Manoel Affonso Mendes de Farias Mello

Diretor-tesoureiro

Rodolfo Tavares

Diretor-suplente

Celso Americano do Brasil



Revista do Conselho Federal dos
Representantes Comerciais
Ano V - nº 19 - Outubro 2013

Coordenadora Editorial

Carla Cristiane Cavalcante

Jornalista Responsável

Ellen de Paula Drumond
Nº 30876/RJ

Projeto Gráfico e Diagramação

Mônica Borges Cunha

Impressão

Imos Gráfica e Editora

Tiragem: 1.700 • Distribuição Interna

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

Parabéns!

No dia 1º de outubro, comemora-se o Dia Pan-americano do Representante Comercial.

Tenho imenso orgulho de fazer parte dessa classe e de parabenizar os representantes comerciais, profissionais multifuncionais e dinâmicos. Somos o elo essencial entre a indústria e o comércio.

Tenho observado que, mesmo em um tempo dominado por modernas tecnologias, em que a Internet e outras plataformas de interação social têm sobressaído como fontes de informação e de conhecimento, o representante comercial tem ultrapassado aquelas funções anteriormente compreendidas como as únicas a delinear seu perfil profissional, buscando habilidades competitivas e mantendo-se como importante peça no cenário mercadológico.

Dentre as características dos representantes comerciais, posso ressaltar que a nossa atuação está voltada para as transformações conjunturais e estruturais da economia, em seus aspectos mercadológicos, organizacionais, gerenciais, culturais, tecnológicos e estratégicos. Assim, tomamos atitudes voltadas para o mercado, com foco nos negócios, e estamos atentos às tendências e mudanças.

Nesse contexto, parabenizo os profissionais pelo Dia Pan-americano do Representante Comercial, desejando uma carreira brilhante e próspera a todos.



Manoel Affonso Mendes
Presidente do Confere

ÍNDICE

CONFERE

8 Confere realiza Encontro Nacional dos Contadores do Sistema Confere/Cores

12 A Contabilidade Pública no Sistema Confere/Cores, por Thadeu Gonzaga

CORE-CE

14 Core-CE atua no I Encontro de Canais de Comercialização do Nordeste

CORE-MG

16 Core-MG mantém participação em feiras, para orientar sobre o exercício legal da profissão

CORE-MT

19 Core-MT elege nova diretoria para o triênio 2013/2016

CORE-MS

22 Core-MS realiza palestra sobre aposentadoria

23 Assembleia Legislativa de MS homenageia representantes comerciais

CORE-RJ

24 Core-RJ promove encontros empresariais

CORE-RS

28 Core-RS adota uma série de medidas para combater a ilegalidade

29 Core-RS oferece gratuitamente aulas de inglês e espanhol

CORE-SC

30 Core-SC em Movimento já contemplou cinco municípios catarinenses

CORE-SP

32 Core-SP, mais uma vez, apoia a Mostra Piauí-Sampa

33 Core-SP realiza curso em Campinas



34

SEGMENTO

Doce mercado

SUSTENTABILIDADE

Pegada ecológica.
O que é isso?

38



42

FINANÇAS

Transparência na nota fiscal



45

JURISPRUDÊNCIA

Direito empresarial. Incidência da boa-fé objetiva no contrato de Representação Comercial

Direito empresarial. Base de cálculo da comissão de representante comercial

48

ARTIGO

Sucessão empresarial
Causa Mortis

52

ANIVERSARIANTES

CONFERE

Confere realiza **ENCONTRO NACIONAL DOS CONTADORES** do Sistema Confere/Cores





O presidente do Core-SP, Arlindo Liberatti; o presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes; e o assessor da presidência do Confere, Wilmar Medeiros

O Conselho Federal dos Representantes Comerciais realizou, em sua sede, de 16 a 18 de setembro, o Encontro Nacional dos Contadores do Sistema Confere/Cores.

De acordo com o presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, os Conselhos Federal e Regionais dos Representantes Comerciais devem obedecer aos princípios da legalidade, moralidade, impessoalidade, publicidade e eficiência. “A legalidade, como princípio de administração, significa que o gestor público está, em toda sua atividade funcional, sujeito aos mandamentos da lei e às exigências do bem comum, e deles não se pode afastar ou desviar, sob pena de praticar ato inválido e expor-se à responsabilidade disciplinar, civil e criminal”, enfatizou.

O Encontro de Trabalho tratou, principalmente, das Normas Técnicas de Contabilidade aplicadas aos Conselhos de Fiscalização Profissional, ministrado pelo assessor da presidência do Confere, Wilmar Medeiros.

“A grande preocupação está em padronizar os procedimentos. Nas rotinas da execução contábil, desde a classificação de documentos até a emissão de relatórios gerenciais, é de vital importância ter o conhecimento de todo o caminho percorrido: da previsão orçamentária à disponibilidade financeira”, ressaltou Wilmar Medeiros.

No treinamento para a utilização do novo sistema contábil, Medeiros mostrou, na prática, todas as operações que deverão ser realizadas pelos contadores, comparando como eram feitos os lançamentos e como serão a partir de agora, com a adoção das normas vigentes da Administração Pública.

“A legalidade, como princípio de administração, significa que o gestor público está, em toda sua atividade funcional, sujeito aos mandamentos da lei e às exigências do bem comum, e deles não se pode afastar ou desviar, sob pena de praticar ato inválido e expor-se à responsabilidade disciplinar, civil e criminal”

Manoel Affonso Mendes,
presidente do Confere

CONFERE

Para o auditor-chefe da Comissão Permanente de Auditoria do Confere (CPA), Falb da Silva Nali, o objetivo do Encontro é dirimir todas as dúvidas para que os contadores possam orientar os gestores dos Conselhos quanto aos novos procedimentos a serem adotados. "A nova contabilidade pública exige treinamento de pessoal e um enorme trabalho operacional. É um processo que requer uma mudança nos procedimentos dos profissionais de contabilidade", destacou.

Outro assunto abordado no Encontro foi a elaboração do Relatório



O auditor-chefe da Comissão Permanente de Auditoria do Confere (CPA), Falb da Silva Nali

de Gestão, cujas finalidades são: demonstração da forma gerencial da entidade; transparência da gestão e o modo de controle social; autorreflexão sobre a conduta gerencial do órgão; e análise da gestão dos dirigentes, pelo TCU.

"A elaboração do relatório de gestão deve ser pautada pela objetividade, clareza e fidedignidade na apresentação das informações, não só porque poderão ser oportunamente auditadas pelos órgãos de controle, mas, principalmente, para propiciar uma visão realista da gestão, de forma a não fomentar in-



Contadores do Sistema Confere/Cores atentos ao treinamento



“A elaboração do relatório de gestão deve ser pautada pela objetividade, clareza e fidedignidade na apresentação das informações, não só porque poderão ser oportunamente auditadas pelos órgãos de controle, mas, principalmente, para propiciar uma visão realista da gestão, de forma a não fomentar interpretações parciais ou distorcidas e evitar o enaltecimento desproporcional dos aspectos positivos da gestão em detrimento de eventuais necessidades de aprimoramento.”

Thadeu Gonzaga,
assessor da presidência do Confere

terpretações parciais ou distorcidas e evitar o enaltecimento desproporcional dos aspectos positivos da gestão em detrimento de eventuais necessidades de aprimoramento”, explicou Thadeu Gonzaga, assessor da presidência do Confere.

Os Conselhos Regionais devem ficar atentos aos prazos para remessa de seu relatório de gestão 2013 e demais demonstrações contábeis.

O presidente do Core-SP, Arlindo Liberatti, participou do Encontro

Nacional dos Contadores do Sistema Confere/Cores. “Quero parabenizar o Confere pela adoção de um sistema contábil unificado e pelo intenso treinamento a fim de sanear todas as dúvidas dos contadores. A contabilidade é o coração das empresas, e ele precisa ser saudável. É por meio da contabilidade que o gestor acompanha as despesas e receitas, capacidade de investimento e que medidas adotar na gestão”, ressaltou.



“O Encontro foi muito importante, pois estávamos um pouco perdidos com tantas mudanças. O apoio do Confere, por meio desse treinamento e das consultas técnicas contábeis atendidas pela CPA, resolveu as nossas dúvidas.”

Terezinha Emília Turnes,
contadora do Core-SC, há 20 anos



“Parabenizo o Confere pela iniciativa de realizar o treinamento. O Encontro de Trabalho foi ótimo, mas sugiro a realização de mais palestras. As mudanças são abruptas e, no dia a dia do trabalho do contador, surgirão mais dúvidas.”

Luiz Antonio da Silva,
contador do Core-SP, há 7 anos

A Contabilidade Pública no Sistema Confere/Cores



Thadeu Gonzaga

Assessor da presidência
do Confere

A partir de 2014, o Sistema Confere/Cores adotará os critérios e procedimentos das normas gerais da Contabilidade, de acordo com os padrões internacionais, aplicadas ao Setor Público, para registro, movimentação, avaliação e mensuração de ativos e passivos integrantes do seu patrimônio.

A convergência do padrão contábil antes adotado no setor público brasileiro, nos termos da Lei nº 4.320/64, para os padrões internacionais, iniciou-se em 2010 e ainda se encontra em implantação em nível de várias unidades orçamentárias do Governo.

Em âmbito dos Conselhos de Fiscalização, havia dúvida quanto à obrigatoriedade de se adotarem os registros contábeis específicos para o Setor Público. Somente no final de 2012, o plenário do Tribunal de Contas da União, pelo Acórdão nº. 2.666/2012, decidiu pela “inclusão dos conselhos de fiscalização profissional na sistemática de prestação anual de contas ordinárias ao TCU”. E, ao regulamentar a matéria, neste ano, a Decisão Normativa TCU-127/2013 passa a exigir que os demonstrativos contábeis dos Conselhos sejam de acordo com os padrões internacionais de Contabilidade Pública, regulamentados em normas técnicas do Conselho Federal de Contabilidade.



O Governo Federal, ao adotar os critérios e procedimentos das normas internacionais da Contabilidade Pública, tem por objetivos:

- ♦ implementação de procedimentos e práticas contábeis que permitam o reconhecimento, a mensuração, a avaliação e a evidenciação dos elementos que integram o patrimônio público;
- ♦ implantação de sistema de controle que permita a verificação e a avaliação dos custos setoriais;
- ♦ padronização e melhoria das informações que integram as Demonstrações Contábeis e os Relatórios de Gestão a serem encaminhados, anualmente, ao Tribunal de Contas da União;
- ♦ possibilidade de melhor gestão e avaliação dos impactos das ações do Ente Público junto ao seu público-alvo;
- ♦ respeito às configurações de governança fixadas pelas leis de criação das entidades públicas;
- ♦ adoção de métodos de atualização do patrimônio, com índices de depreciação, exaustão e reavaliação dos ativos;
- ♦ utilização do mecanismo de consolidação dos relatórios de gestão.

A adoção da Contabilidade aplicada ao Setor Público não será fácil. Exigirá esforços dos contadores e dispêndios não previstos. No entanto, os novos procedimentos contábeis são obrigatórios e darão maior visibilidade às contas do gestor público e, no caso dos Conselhos de Fiscalização, legitimidade a seus registros patrimoniais e à elaboração dos demonstrativos financeiros e das prestações de contas anuais de acordo com os ditames legais e com as instruções normativas do Tribunal de Contas da União.



Core-CE atua no I Encontro de Canais de Comercialização do Nordeste

Representantes comerciais esclareceram dúvidas no I Encontro de Canais de Comercialização do Nordeste

O Core-CE participou do I Encontro de Canais de Comercialização do Nordeste, promovido pelo Sebrae/Ceará, no Centro de Negócios do Sebrae, de 10 a 12 de abril. Os objetivos do Encontro foram esclarecer dúvidas dos micro e pequenos empresários e divulgar 16 canais de comercialização, tais como: gestores de *e-commerce*, operadoras de bolsas de mercadorias, catálogos de produtos, Representação Comercial, agentes comerciais nacionais e internacionais, distribuidores de grande porte, organizações públicas e privadas de compra. Também foram apresentados outros canais, por exemplo, *telemarketing*, redes de comércio porta a porta, “vitrines” de exportação, consórcios de comercialização, centrais de compras, cooperativas de compras, associações de compradores e leiloeiros.

No evento, direcionado a pequenas empresas dos setores de Agronegócio, Comércio Varejista, Construção Civil, Madeira e Móveis, Produção associada ao Turismo, Tecnologia da Informação e Têxtil/Vestuário, foram incluídas palestras sobre a atividade de Representação Comercial e a Lei nº 4.886/65, proferidas pelo conselheiro do Core-CE, Luís José de Menezes e Souza, e pelo consultor jurídico, Marcelo Siqueira.

Durante o evento, o Core-CE participou de rodadas de negócios e orientou os visitantes sobre como os Cores, em todo o Brasil, podem auxiliá-los.



Palestras sobre a Representação Comercial estavam na agenda do evento



Core-MG mantém participação em feiras, para orientar sobre o **exercício legal da profissão**



Maurício Ludgero, presidente do Core-MG; e Paulo de Tarso, assessor jurídico do Core-MG

O Core-MG está ampliando sua política de participação em feiras e eventos setoriais que acontecem em todo o Estado de Minas Gerais. O objetivo é reforçar a obrigatoriedade do exercício legal da profissão de representante comercial.

Um dos eventos que têm atraído a atenção e garantido a participação de muitos empresários é o Super Encontro Varejista (Sevar) 2013, que contou com recentes edições regionais em Montes Claros, Juiz de Fora, Uberlândia e Divinópolis.

Em todos esses eventos, o Conselho Regional faz-se presente por meio de seus representantes e colaboradores do interior, visando orientar expositores (atuais e potenciais empresas representadas) para a importância e a obrigatoriedade de contratar representantes comerciais que estejam exercendo a profissão dentro das normas da legalidade – com o devido registro no Core-MG.



MEMORIAL
MINAS GERAIS
VALE

MEMORIAL MINAS GERAIS VALE

Outra importante contribuição do Core-MG em feiras setoriais foi a participação da entidade na *International Professional Fair* – a feira profissional da beleza, que chegou, neste ano, à sua décima edição. Ela foi realizada entre os dias 29 de junho e 1º de julho, no Expominas, em Belo Horizonte, e foi palco do 1º Fórum de Representantes Comerciais.

Nessa atividade, os participantes tiveram a oportunidade de acom-

panhar duas palestras de especial interesse. Numa delas, o assessor jurídico do Core-MG, Paulo de Tarso, falou sobre os aspectos legais da Representação Comercial, destacando os principais quesitos que garantem o exercício legal da profissão; na outra palestra, o consultor Edson França discorreu sobre as principais técnicas e as ferramentas mais modernas de negociação e vendas.

O Core-MG estará presente, no

mês de outubro, em um dos maiores eventos nacionais do setor supermercadista – a Superminas. A atividade, cujo foco será mais direcionado para negócios, deve movimentar R\$ 1,3 bilhão, segundo estimativa dos idealizadores do evento. Ainda de acordo com a organização, a 27ª Superminas Food Show será realizada entre os dias 22 e 24 de outubro de 2013, no Expominas, em Belo Horizonte, e trará mais uma ação focalizando negócios.

O Conselho Regional se faz presente por meio de seus representantes e colaboradores do interior, visando orientar expositores – ou seja, atuais ou potenciais empresas representadas – sobre a importância e a obrigatoriedade de contratar representantes comerciais que estejam exercendo a profissão dentro das normas da legalidade.

As feiras reúnem centenas de participantes



Core-MT elege nova diretoria para o triênio 2013/2016

O Core-MT elegeu, no dia 10 de maio de 2013, a nova diretoria da entidade para a gestão do triênio 2013/2016.

A eleição realizou-se na sede do Sirecom-MT, de forma transparente e democrática, e contou com a participação da categoria. Apenas uma chapa foi inscrita para disputar o pleito. O atual presidente, José Pereira Filho, foi reeleito com 100% dos votos válidos apurados, e a eleição contou com um coeficiente eleitoral de 68,42% de representantes comerciais presentes em condições de voto.

José Pereira Filho parabenizou a categoria pelo exemplo de democracia e agradeceu o apoio recebido. "Para mim, foi gratificante receber o reconhecimento através da unanimidade dos votos. Para mais essa jornada, vamos continuar honrando a confiança depositada por cada um, e a devolveremos com muita dedicação, compromisso e trabalho em prol da nossa categoria. Quero agradecer, também, à nossa diretoria e aos colaboradores pela dedicação no trabalho desempenhado ao longo dessa gestão que termina. Sem dúvida alguma, o reconhecimento do nosso trabalho passa, fundamentalmente, pelo trabalho desenvolvido pelos funcionários do Core-MT", destacou Pereira.



José Pereira Filho
Presidente do Core-MT

Diretoria eleita

DIRETOR-PRESIDENTE

José Pereira Filho

DIRETOR-TESOUREIRO

João Pedro Segundo Godoy

DIRETOR-SECRETÁRIO

Amadeu Oliveira Silva

CONSELHEIROS

Abel de Souza Barbosa

Joemir Martinho Pivotto

Oscarino de Oliveira Nazário

Alan Cosine Soares

Divanildo Alves Lima

Roberto Robson Silva Antunes



Diretores do Core-MT para o triênio
2013/2016

Nova diretoria do Core-MT toma posse

Empresários, autoridades do governo do Estado de Mato Grosso, presidentes de Cores, presidentes de sindicatos patronais e outros setores da economia estiveram presentes na solenidade de posse da nova diretoria do Core-MT, realizada no dia 24 de julho, na sede Regional. José Pereira Filho foi reconduzido à presidência da entidade para o triênio 2013/2016.

Pereira agradeceu a presença de todos e observou que aquela data marcaria o início de uma jornada que a nova diretoria percorrerá rumo à organização e a novas conquistas para a categoria dos representantes comerciais. Destacou também que, para essa segunda gestão, novos desafios serão enfrentados, um dos quais é o de abrir duas novas delegacias regionais: uma em Rondonópolis, região sul de Mato Grosso, e outra, na região su-



Integrantes do Sistema Confere/Cores prestigiaram a posse da nova diretoria do Core-MT

doeste, no município de Tangará da Serra. “Com essas duas novas delegacias regionais, levaremos o Core-MT para perto dos representantes comerciais dessas duas importantes regiões do Estado de Mato Grosso”, afirmou o presidente reeleito, José Pereira Filho.

Na solenidade, o presidente do Core-ES, Benedicto Emmanoel Ferreira, que representou o presidente do Confere, Manoel Affonso Men-

des, destacou que a reeleição é a continuidade da confiança depositada anteriormente. Disse, ainda, que a diretoria do Core-MT tem obtido sucesso na sua gestão, por ter realizado um trabalho conjugado com o comércio, distribuidoras, indústrias, representadas e instituições políticas.

A cerimônia de posse contou com a presença do presidente do Core-PR, Paulo César Naujack; presidente

do Core-MS, José Alcides dos Santos; presidente do Core-SC, Flávio Flores Lopes; presidente do Core-TO, Davi Aparecido Silva Pereira; diretor-tesoureiro do Core-TO, Romeu Capra; vice-presidente do Core-SC, Orivaldo Bessen; presidente do Sirecom Rio Grande do Sul - Região Nordeste, Adair Umberto Musoi; diretor do Sirecom Paraná, Vlademir Welte; e presidente do Core-ES, Benedicto Emmanoel Ferreira.

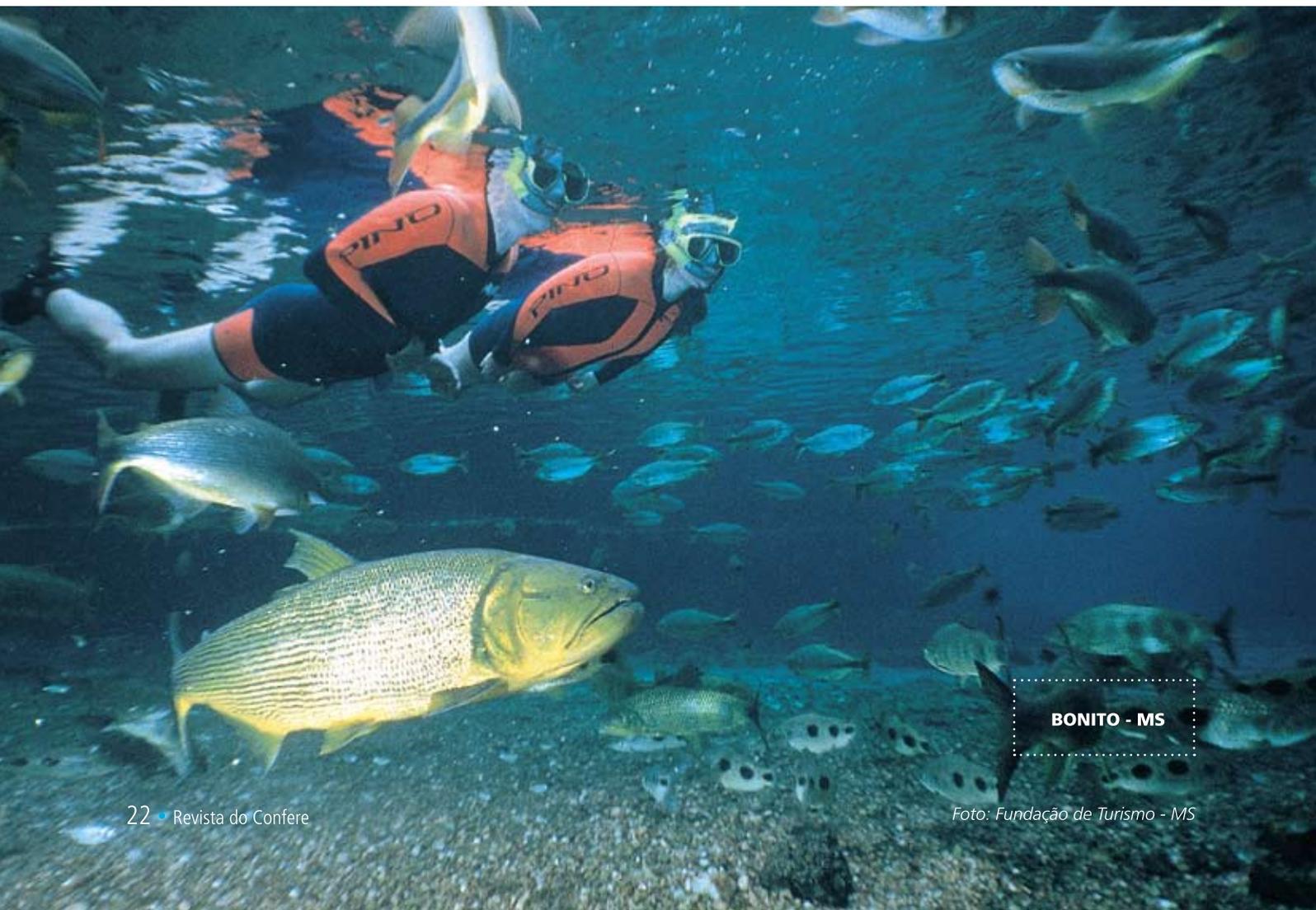
Core-MS realiza palestra sobre aposentadoria

No dia 8 de junho, com o auditório do Sindicato lotado, o Core-MS, em parceria com o Sirecom-MS, por intermédio do Programa de Educação Previdenciária (PEP), promoveu a palestra “Deveres e Direitos da Previdência Social. A Aposentadoria do Representante Comercial”.

A palestra foi ministrada pela acadêmica de Direito Edna Nunes Gonçalves, que há 25 anos presta serviço público no INSS, onde exerce a função de chefe da Seção de Administração de Informações de Segurados (SAIS). Ela explicou todas as situações em que o contribuinte passa a ter direito aos benefícios da

Previdência Social.

Devido ao grande interesse demonstrado durante a palestra, a equipe do PEP vai atender individualmente os representantes comerciais, auxiliando-os na organização da documentação, para facilitar o momento de requerer a aposentadoria.



BONITO - MS

O presidente do Core-MS, José Alcides dos Santos, considerou que o evento superou as expectativas: "Ficamos satisfeitos com o número de participantes e com o interesse manifestado pelos representantes comerciais. É também de suma importância o atendimento personalizado que a equipe do PEP vai prestar aos participantes deste evento, ajudando-os a organizar a documentação, para que não tenham problemas na hora de requisitar a aposentadoria."

Participar do evento foi de extrema importância para o representante comercial Airton Farinha, pois as informações que obteve na palestra evitaram que ele movesse ação judicial contra a Previdência Social. "Esclareceu todas as minhas dúvidas. Eu estou para me aposentar agora, daqui a 30 dias, com 35 anos de contribuição e 50 anos de idade. Eu já estava arrumando advogado devido a informações equivocadas que recebi anteriormente."

"É também de suma importância o atendimento personalizado que a equipe do PEP vai prestar aos participantes deste evento, ajudando-os a organizar a documentação, para que não tenham problemas na hora de requisitar a aposentadoria."

José Alcides dos Santos
Presidente do Core-MS

Assembleia Legislativa de Mato Grosso do Sul homenageia representantes comerciais

No dia 26 de setembro, a Assembleia Legislativa de Mato Grosso do Sul realizou a 2ª edição da solenidade comemorativa ao Dia do Representante Comercial Autônomo, data instituída no Estado, graças à Lei nº 4.216, de 2012, de autoria do deputado estadual Márcio Fernandes (PTdoB). Uma das atrações da noite foi a apresentação do Coral da Assembleia Legislativa de MS.



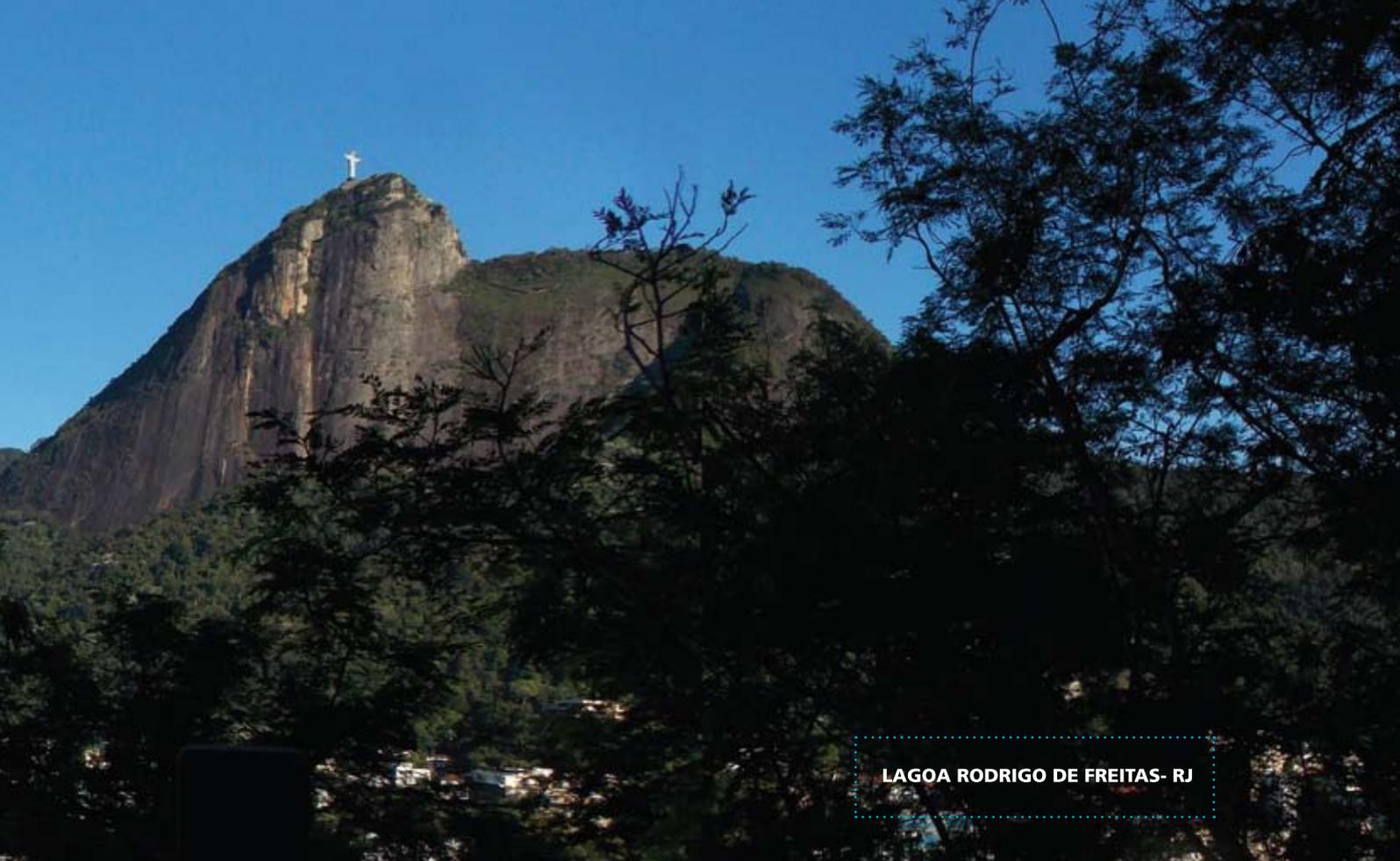


Core-RJ promove Encontros Empresariais

O Core-RJ, em parceria com o Sebrae/RJ, oferece aos representantes comerciais uma ampla programação de palestras. Até o momento, foram realizados cinco Encontros Empresariais. No total, 94 representantes comerciais participaram das palestras.

De acordo com Davi Abrantes, coordenador regional do Sebrae/RJ, o objetivo dos Encontros Empresariais é qualificar e criar condições de competitividade para a categoria. “É importante que os representantes comerciais busquem informações para entender a dinâmica do mercado e os gargalos que existem.”

Para João Paulo Carneiro Saraiva, procurador-geral do Core-RJ, as palestras visam ao desenvolvimento interdisciplinar de valores, atitudes, conhecimentos e habilidades necessárias ao enfrentamento dos desafios que se apresentam no mercado de trabalho. “O Regional fluminense está atento às necessidades da categoria. Realizamos, mensalmente, palestras e, diariamente, fazemos atendimento jurídico e contábil aos representantes comerciais”, afirma João Paulo.



LAGOA RODRIGO DE FREITAS- RJ

“O Regional fluminense está atento às necessidades da categoria. Realizamos, mensalmente, palestras e, diariamente, fazemos atendimento jurídico e contábil aos representantes comerciais.”

João Paulo Carneiro Saraiva
Procurador-geral do Core-RJ



Palestras oferecidas pelo Core-RJ, em parceria com o Sebrae/RJ

Gestão Financeira: do controle à gestão

Ministrada por Handerson Pinto, consultor do Sebrae/RJ, no dia 28 de maio. O tema promoveu o desenvolvimento de competências para controlar, analisar, planejar e simular as informações financeiras para uma eficiente tomada de decisões.

Oportunidades de negócios para as empresas nas Olimpíadas

Apresentada pelo coordenador do projeto "Sebrae no Pódio", Francisco Marins, no dia 11 de junho. O objetivo da palestra foi qualificar os representantes comerciais para que possam antever, entender e aproveitar as oportunidades que surgirão com a realização dos Jogos Olímpicos no Rio de Janeiro, em 2016.

Core-RJ e Sebrae/RJ oferecem palestras mensais aos representantes comerciais





Vânia Campos, consultora do Sebrae/RJ

Como conduzir negociações eficazes

Proferida por Virginia Leão de Souza, consultora do Sebrae/RJ, no dia 9 de julho. O encontro possibilitou o aprimoramento e conscientização de competências fundamentais para um melhor desempenho dos representantes comerciais, a fim de alcançarem resultados mais satisfatórios em suas negociações.

Inovações, criatividade e competitividade nas MPEs de serviços

Aplicada por Sérgio Dias, consultor do Sebrae/RJ, no dia 27 de agosto. A palestra abordou, dentre outros aspectos, globalização, tecnologia, inovação e satisfação do cliente.

Como atrair, conquistar e manter clientes

Realizada por Vânia Campos, consultora do Sebrae/RJ, no dia 10 de setembro. O propósito da palestra foi sensibilizar os participantes para a necessidade de conhecer estratégias e ferramentas para atrair, conquistar e manter clientes, visando ao crescimento e à consolidação do relacionamento com os clientes e à fidelização.

Core-RS adota uma série de medidas para combater a ilegalidade



Adriana Mota Nery, assessora jurídica da presidência do Core-RS

Reducir a inadimplência é uma das metas do Core-RS. Para isso, o Conselho está intensificando a cobrança e a fiscalização. A assessora jurídica da presidência na área de cobrança, Adriana Mota Nery, está acompanhando os acordos referentes às dívidas de anuidades vencidas.

De acordo com Adriana, o nome do representante comercial que não cumprir o acordo de pagamento poderá ser incluído no Cadastro Informativo de Créditos (Cadin), do setor público federal. “Estamos explicando aos inadimplentes que a anuidade do Core-RS é um tributo federal e que, ao deixar de pagá-lo, o cidadão corre o risco de sofrer medidas expropriatórias de bens, através de ação executiva fiscal”, revela a assessora jurídica.

Regional firma parceria com a General Motors do Brasil

Recentemente, o Core-RS estabeleceu parceria com a montadora General Motors do Brasil. O convênio é válido para toda a rede de concessionárias Chevrolet no Estado do Rio Grande do Sul, e beneficiará empresas de Representação Comercial, com responsável técnico legalmente habilitado. O presidente do Conselho, Uriel Simões Canarim, explica que o automóvel é o principal instrumento de trabalho para a categoria; por isso, procurou a General Motors do Brasil para poder proporcionar aos representantes comerciais legalizados a compra de um automóvel novo com valores diferenciados.

Core-RS oferece gratuitamente aulas de inglês e espanhol

O Core-RS implantou, neste ano, o nível avançado dos cursos de inglês e espanhol. O projeto do Curso de Idiomas iniciou em 2011, oferecendo o nível básico. No ano seguinte, passou a ensinar no nível intermediário e agora chega ao nível avançado.

As aulas do nível avançado iniciaram no dia 6 de agosto, no Centro Cultural e Empresarial do Core-RS, em Porto Alegre. O Core-RS promove, gratuitamente, os cursos para representantes comerciais registrados e em dia com a anuidade.

Para o presidente do Regional, Uriel Simões Canarim, os cursos ajudam a qualificar os profissionais que atuam na área de Representação Comercial, para melhor servirem à sociedade. "Estamos sempre buscando o aperfeiçoamento dos profissionais, e dominar outro idioma amplia as oportunidades", afirma Canarim.

Representantes comerciais aprendem inglês e espanhol no Core-RS



Core-SC em Movimento já contemplou cinco municípios catarinenses

“Nosso objetivo é interiorizar ainda mais o Conselho, levando nossos principais serviços a municípios, como São Miguel do Oeste, Araranguá e Brusque, nesta segunda etapa do projeto. Neste ano, já foram contempladas as cidades de Xanxerê, Canoinhas, Rio do Sul, Tubarão e Caçador.”

Flávio Flores Lopes
Presidente do Core-SC

O Core-SC em Movimento tem como objetivo aproximar mais o Conselho da categoria, disponibilizando os principais serviços aos filiados e à população em geral, nas cidades distantes da sede, em Florianópolis, e das oito delegacias do Regional catarinense instaladas pelo Estado: São José, Itajaí, Blumenau, Joinville, Criciúma, Lages, Joaçaba e Chapecó.

Durante três dias, um posto avançado do Conselho fica à disposição, oferecendo serviços, tais como: realização de novos registros, atualização das carteiras profissionais, consultoria jurídica, negociação de débitos administrativos e judiciais, palestras, solenidade de entrega de carteiras profissionais e outros.

“Nosso objetivo é interiorizar ainda mais o Conselho, levando nossos principais serviços a municípios, como: São Miguel do Oeste, Araranguá e Brusque, nesta segunda etapa do projeto. Neste ano, já foram contempladas as cidades de Xanxerê, Canoinhas, Rio do Sul, Tubarão e Caçador”, destacou o presidente do Core-SC, Flávio Flores Lopes, que acompanha de perto toda a programação do evento. Também participam da ação o assessor jurídico do Conselho, um agente fiscal, a assessora de Comunicação e Eventos e um funcionário do setor de Atendimento.



Representantes comerciais recebem atendimento jurídico



O conselheiro do Core-SC, Laureci Volpato; o presidente do Sirecom Sul-SC, José Antunes; e o presidente do Core-SC, Flávio Flores Lopes

Core-SP, mais uma vez, apoia a **MOSTRA PIAUÍ-SAMPA**



Mostra Piauí Sampa 2013, no Shopping Eldorado, em São Paulo

O Core-SP e o Ciap-Sircesp apoiam a Feira Piauí-Sampa desde 2012, com parceria na prospecção de negócios e mercado. Nesta edição de 2013, a Câmara de Negócios (Caneg) *on-line* do Sircesp foi disponibilizada aos expositores da Feira, inscrevendo-os no portal, para que possam identificar representantes comerciais de São Paulo que queiram trabalhar com seus produtos.

“A frase ‘Empreender faz parte da nossa história’, slogan oficial do evento Piauí-Sampa 2013, justifica-se por si só. O Piauí é um Estado da Federação que tem a vocação para o empreendedorismo, onde todas as suas riquezas naturais, turísticas e o gosto especial pela tecnologia fazem deste Estado um exemplo de como utilizar riquezas de forma sustentável e com vistas para o mundo”, explica Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP.

A Mostra Piauí-Sampa 2013 aconteceu de 5 a 11 de agosto, no Shopping Eldorado, em São Paulo.

Core-SP realiza CURSO EM CAMPINAS

O Core-SP, em parceria com o Ciap-Sircesp, realizou, no dia 9 de agosto, o curso *Workshop* de Inovação, no Instituto Agrônômico de Campinas.

O curso contou com a visita do vereador Jorge Schneider (PTB-Campinas), ex-representante comercial, que, também, em nome do vereador Campos Filho, presidente da Câmara, comprometeu-se a se engajar na luta para a redução do ISS, que muito onera a classe dos representantes comerciais em Campinas e em todo o Estado. Aproveitando

o momento, o presidente do Core-SP, Arlindo Liberatti, fez a entrega de uma placa em homenagem ao vereador, em reconhecimento à sua forte atuação em prol das causas sociais.

O Core-SP e o Ciap-Sircesp, com o apoio do Sebrae-SP, oferecem regularmente aos representantes comerciais diversos cursos, sempre primando pela qualidade dos conteúdos e proporcionando, cada vez mais, informações fundamentais para o desenvolvimento profissional da categoria.



O vereador Jorge Schneider (PTB-Campinas) recebe homenagem do presidente do Core-SP, Arlindo Liberatti

A palestra contou com a participação de 180 representantes comerciais



SEGMENTO



Doce Mercado

Chocolates em barras, moldados, tabletes e bombons. Chocolates em pó, balas, pastilhas, caramelos, confeitos, drops, pirulitos, gomas de mascar e chicletes. Todos esses produtos apetitosos fazem parte de uma subcategoria da seção de mercearia doce denominada candies ou guloseimas. Os candies são itens de consumo consagrados que fazem parte dos hábitos de 95% da população brasileira. Sendo assim, esse mercado apresenta um grande potencial de vendas e lucros. Irresistível para crianças, atrai também os adultos, que consomem cada vez mais esses produtos, principalmente em compras feitas por impulso.

Indo na contramão da economia brasileira, o setor de chocolates do País fechou 2012 com um ótimo resultado, crescimento de produção de 3,1% em relação a 2011, com 732 mil toneladas produzidas. O Brasil continua sendo o quarto maior consumidor de chocolates do mundo, com consumo *per capita* de 2,2 kg por ano. Há três anos, era de 1,65 kg, o que mostra um cenário otimista para os próximos anos. O Brasil é o terceiro maior produtor mundial. Em primeiro lugar, estão os Estados Unidos e, em segundo, a Alemanha.

Dados da Associação Brasileira da Indústria de Chocolates, Cacau, Amendoim, Balas e Derivados (Abicab) mostram que, em 2012, a produção de balas, confeitos, gomas de mascar e derivados foi de 476 mil toneladas e que seu consumo atingiu 405 mil toneladas.

No País, o maior mercado consumidor ainda está no Sul e no Sudeste; no entanto, a região que mais cresce em consumo é o Nordeste.

A inovação nesse segmento faz com que o mercado brasileiro cresça a cada ano. A indústria está se reinventando para apresentar aos consumidores um produto de maior valor agregado e oferecer balas e chocolates com conceitos diferentes, produtos que trazem o benefício da funcionalidade.



dade, com sabores combinados e recheios. Uma pesquisa realizada pela Mintel revela que os brasileiros são abertos a novos sabores e produtos, especialmente os consumidores de 16 e 24 anos. Nessa faixa etária, 76% dos brasileiros afirmam que gostam de provar novos tipos de chicletes e balas.

Especificamente, na categoria de gomas de mascar, a pesquisa também indica que boa parte dos consumidores está inclinada a comprar produtos sem açúcar. O comportamento do consumidor confirma essa tendência, e mais da metade deles (52%) diz que compraria mais chicletes se não contivessem açúcar. A maioria da demanda desse tipo de produto vem do grupo de 35 a 44 anos, no qual 46% das pessoas afirmam que compraram chicletes sem açúcar nos últimos 12 meses, indicando oportunidades de venda para essa faixa etária.

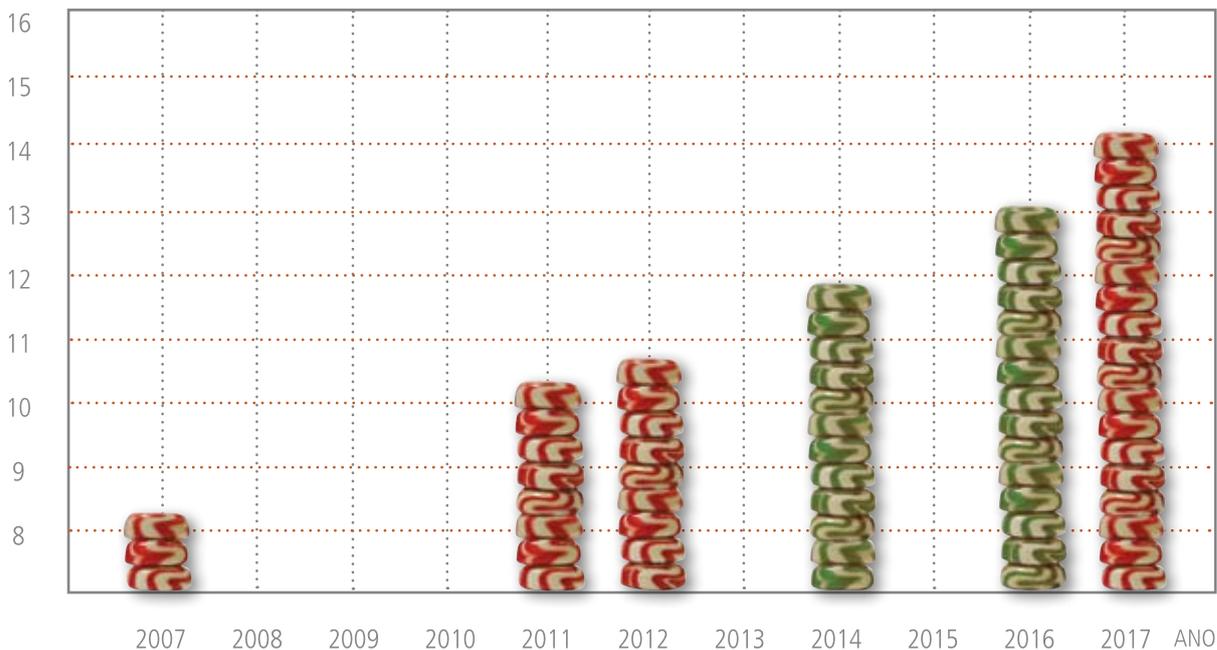
A maioria da demanda desse tipo de produto vem do grupo de 35 a 44 anos, no qual 46% das pessoas afirmam que compraram chicletes sem açúcar nos últimos 12 meses, indicando oportunidades de venda para essa faixa etária.



A pesquisa Mintel, do setor de balas e chicletes, mostra que o mercado registrou um faturamento de R\$ 10,2 bilhões em 2011, contra um pouco mais de R\$ 8 bilhões em 2007, e estima-se que tenha crescido ainda mais em 2012, atingindo os R\$ 10,8 bilhões. Já para o futuro, a previsão também é positiva: a Mintel espera que a receita do mercado apresente um crescimento médio de 5% ao ano, alcançando picos de 6% em 2014 e 2016, quando ocorrerão, respectivamente, a Copa do Mundo e as Olimpíadas. Em 2017, prevê-se que o mercado valha mais de R\$ 14 bilhões.



BILHÕES
(R\$)



 Copa do Mundo e Olimpíadas

Atenta à preservação ambiental, cada edição da Revista do Confere vai publicar algumas dicas importantes que podem ajudar a melhorar a nossa qualidade de vida.

Pegada Ecológica. O que é isso?

Você já parou para pensar que a forma como vivemos deixa marcas no meio ambiente? É isso mesmo. Nossa caminhada pela Terra deixa “rastros”, “pegadas”, que podem ser maiores ou menores, dependendo de como caminhamos.

A Pegada Ecológica é uma metodologia de contabilidade ambiental que avalia a pressão do consumo das populações humanas sobre os recursos naturais. Expressa em hectares globais (gha), permite comparar diferentes padrões de consumo e verificar se estão dentro da capacidade ecológica do planeta. Um hectare global significa um hectare de produtividade média mundial para terras e águas produtivas em um ano.

Já a biocapacidade representa a capacidade dos ecossistemas de produzir recursos úteis e absorver os resíduos gerados pelo ser humano.

Sendo assim, a Pegada Ecológica contabiliza os recursos naturais biológicos renováveis (grãos e vegetais, carne, peixes, madeira e fibras, energia renovável etc.), segmentados em Agricultura, Pastagens, Florestas, Pesca, Área Construída e Energia e Absorção de Dióxido de Carbono (CO₂).





Origem

No início da década de 90, os especialistas William Rees e Mathis Wackernagel procuravam formas de medir a dimensão crescente das marcas que deixamos no planeta. No ano de 1996, os dois cientistas publicaram o livro *Pegada Ecológica* – reduzindo o impacto do ser humano na Terra, apresentando ao mundo um novo conceito no universo da sustentabilidade.

A Pegada Ecológica foi criada para nos ajudar a perceber o quanto de recursos da Natureza utilizamos para sustentar nosso estilo de vida, o que inclui a cidade e a casa onde moramos, os móveis que temos, as roupas que usamos, o transporte que utilizamos, aquilo que come-

mos, o que fazemos nas horas de lazer, os produtos que compramos e assim por diante. Para o WWF-Brasil, a Pegada Ecológica não é apenas uma nova forma de trabalhar as questões ambientais, às quais se dedica desde 1971, ano em que a Rede WWF iniciou suas atividades no Brasil. A Pegada é também uma ferramenta de leitura e interpretação da realidade, pela qual poderemos enxergar, ao mesmo tempo, problemas conhecidos, como desigualdade e injustiça, e, ainda, a construção de novos caminhos para solucioná-los, por meio de uma distribuição mais equilibrada dos recursos naturais, que se inicia também pelas atitudes de cada indivíduo.



O que compõe a Pegada?

A Pegada Ecológica de um país, de uma cidade ou de uma pessoa corresponde ao tamanho das áreas produtivas de terra e de mar, necessárias para gerar produtos, bens e serviços que sustentam determinados estilos de vida. Em outras palavras, a Pegada Ecológica é uma forma de traduzir, em hectares (ha), a extensão de território que uma pessoa ou toda uma sociedade "utiliza", em média, para se sustentar. Para calcular as pegadas, foi preciso estudar os vários tipos de territórios produtivos (agrícola, pastagens, oceanos, florestas, áreas construídas) e as diversas formas de consumo (alimentação, habitação, energia, bens e serviços, transporte e outros). As tecnologias usadas, os tamanhos das populações e outros dados também entraram na conta.

Cada tipo de consumo é convertido, por meio de tabelas específicas, em uma área medida em hectares. Além disso, é preciso incluir as áreas usadas para receber os detritos e resíduos gerados e reservar uma quantidade de terra e água para a própria natureza, ou seja, para os animais, as plantas e os ecossistemas onde vivem, garantindo a manutenção da biodiversidade.

Os componentes da Pegada Ecológica

Carbono

Representa a extensão de áreas florestais capaz de sequestrar emissões de CO₂ derivadas da queima de combustíveis fósseis, excluindo-se a parcela absorvida pelos oceanos que provoca a acidificação.

Áreas de cultivo

Representa a extensão de áreas de cultivo usadas para a produção de alimentos e fibras para consumo humano, bem como para a produção de ração para o gado, oleaginosas e borracha.

Pastagens

Representa a extensão de áreas de pastagem utilizadas para a criação de gado de corte e leiteiro e para a produção de couro e produtos de lã.

Florestas

Representa a extensão de áreas florestais necessárias para o fornecimento de produtos madeireiros, celulose e lenha.

Áreas construídas

Representa a extensão de áreas cobertas por infraestrutura humana, inclusive transportes, habitação, estruturas industriais e reservatórios para a geração de energia hidrelétrica.

Estoques pesqueiros

Calculada a partir da estimativa de produção primária necessária para sustentar os peixes e mariscos capturados, com base em dados de captura relativos a espécies marinhas e de água-doce.

De modo geral, sociedades altamente industrializadas, ou seus cidadãos, "usam" mais espaços do que os membros de culturas ou sociedades menos industrializadas. Suas pegadas são maiores, pois, ao utilizarem recursos de todas as partes do mundo, afetam locais cada vez mais distantes, explorando essas áreas ou causando impactos por conta da geração de resíduos. Como a produção de bens e consumo tem aumentado significativamente, o espaço físico terrestre disponível já não é suficiente para nos sustentar no elevado padrão atual.

Para assegurar a existência das condições favoráveis à vida, precisamos viver de acordo com a "capacidade" do planeta, ou seja, de acordo com o que a Terra pode fornecer, e não com o que gostaríamos que ela fornecesse. Avaliar até que ponto o nosso impacto já ultrapassou o limite é essencial, pois, só assim, poderemos saber se vivemos de forma sustentável.

DROGARIA LA SAULA S/A
 RUA JOSE, 36 LOJA A
 CENTRO - RJ - CEP: 20010-020 E:78.477
 J:61.412.110/0243 CCF:40116 00:65271
 28/08/2013 15:46:06

CUPOM FISCAL

ITEM	CODIGO	DESCRICAO	QTD.	UN.	VL.UNIT(R\$)	ST	INT	VL.ITEM(R\$)
001	354481	CD.OX OILS NUT.INT.240						12,99
		12,99 F1 A						
002	314900	SAB.LQ.PROTEX 250M E.D						6,75
		6,75 I1 A						
003	155349	GLIFAGE XR 500MG 30CP						14,13
		14,13 F1 A						-2,26
		desconto item 003						15,99
004	378097	DIANE 35 3X210G						45,70
		45,70 F1 A						-7,31
		desconto item 004						16,00
TOTAL R\$								70,00
TEF								70,00

#C5e72d80c202eDec678c214a7e743
 CUPOM MANIA, CONCORRA A PREMIO
 ENVIE SMS P/678: 7847771726081365271600
 PROCON 151 RUA DA AJUDA N.5 SUBSOLO
 CODECON 08002827060 RUA DA ALFANDEGA N.8
 Val.Aprox.Tributos R\$24,89(35,56%)Fonte:IBPT
 Voce Economizou R\$ 9,57
 OBRIGADO POR ESCOLHER A DROGARIA LA SAULA S/A
 9p3ys9Yx/bv=X+pK9u>uRS+>D/ R#3- #XY!R9b/9X9S #-#
 ZPH 2PH/2EFC LOGGER ECF-IF
 VERSAO:03.04.00 ECF:003 LJ:02 OPR:6
 28/08/2013 15:46:42
 AAAAAAARUCIAAIMAA
 FAB:ZP03081056

Tansparência na **nota fiscal**

Lei determina que as empresas discriminem os impostos pagos pelo consumidor na nota fiscal

Agora está mais fácil identificar quanto de imposto você paga quando compra alguma coisa. Desde o dia 10 de junho de 2013, a Lei nº 12.741 prevê que os impostos incluídos nos preços de produtos e serviços sejam expostos nas notas fiscais. O objetivo da lei é permitir que o consumidor saiba quanto está pagando de impostos e qual o custo efetivo da mercadoria ou serviço adquirido.

Entender essas mudanças é importante para o seu bolso; afinal, o total de impostos varia de 16% a 80%. Ou seja, dos R\$ 100 pagos por algum produto, até R\$ 80 podem corresponder aos impostos. Isso acontece com produtos, por exemplo, bebidas alcoólicas e perfumes.

A lei é vista com bons olhos pelos brasileiros. Uma pesquisa realizada pelo Ibope neste ano revelou que 90% da população quer saber o valor dos impostos embutidos nos preços que paga por produtos e serviços, e 65% dos entrevistados concordam que, sabendo quanto pagam de imposto de forma indireta, poderão cobrar pelo melhor uso do dinheiro público.

De acordo com o Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT), o imposto total de alimentos, como feijão, carne e pão francês, está em torno de 17%, e margarina, biscoitos, molho de tomate e refrigerantes, 36%.

Nos produtos de limpeza, os valores dos impostos estão entre 31 e 35%, nos remédios, 34%; serviços, como energia, 39%, e de telefonia, 29%.

No *site* do IBPT (www.ibpt.com.br), está disponível para consulta o “Manual de Integração de Olho no Imposto para Exibição da Carga Tributária em Cupons e Notas Fiscais”.



Atenção aos prazos

Estabelecimentos comerciais e prestadores de serviços terão um prazo até 10 de junho de 2014, para se adaptarem à nova legislação.

Por enquanto, haverá orientação de como proceder para informar os impostos na nota fiscal. No entanto, depois do período de um ano, o descumprimento da lei será tratado pelo Código de Defesa do Consumidor, o que implica punições, como o pagamento de multas e, até, a suspensão da atividade.

Quais impostos deverão ser mostrados?

ICMS

Corresponde ao Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços e diz respeito a quase todas as atividades. Ele é cobrado separadamente por Estado e incide por cada atividade que abrange, não sendo cumulativo. Pode representar até 18% do valor de um produto.

Cofins

É a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social, paga apenas pelas pessoas jurídicas. Ela é referente à receita das empresas.

IPI

Representa o Imposto sobre os Produtos Industrializados e engloba tanto o que é produzido no Brasil, como fora do país. Só não se inclui, nesta categoria, matéria-prima sem nenhuma modificação.

PIS/Pasep

Significam, respectivamente, Programa de Integração Social e Programa de Formação do Patrimônio do Funcionário Público. Ambos incidem sobre a folha de pagamento de salários, sendo que o segundo é específico aos cargos públicos.

ISS

É a sigla para Imposto sobre Serviços. É recolhido na cidade onde qualquer serviço foi prestado. Pagá-lo é um dever do profissional, mesmo que autônomo.

Cide

É a Contribuição sobre Intervenção no Domínio Econômico. É um imposto que diz respeito aos combustíveis porque é uma cobrança referente ao comércio e importação de petróleo, gás e álcool etílico.

IOF

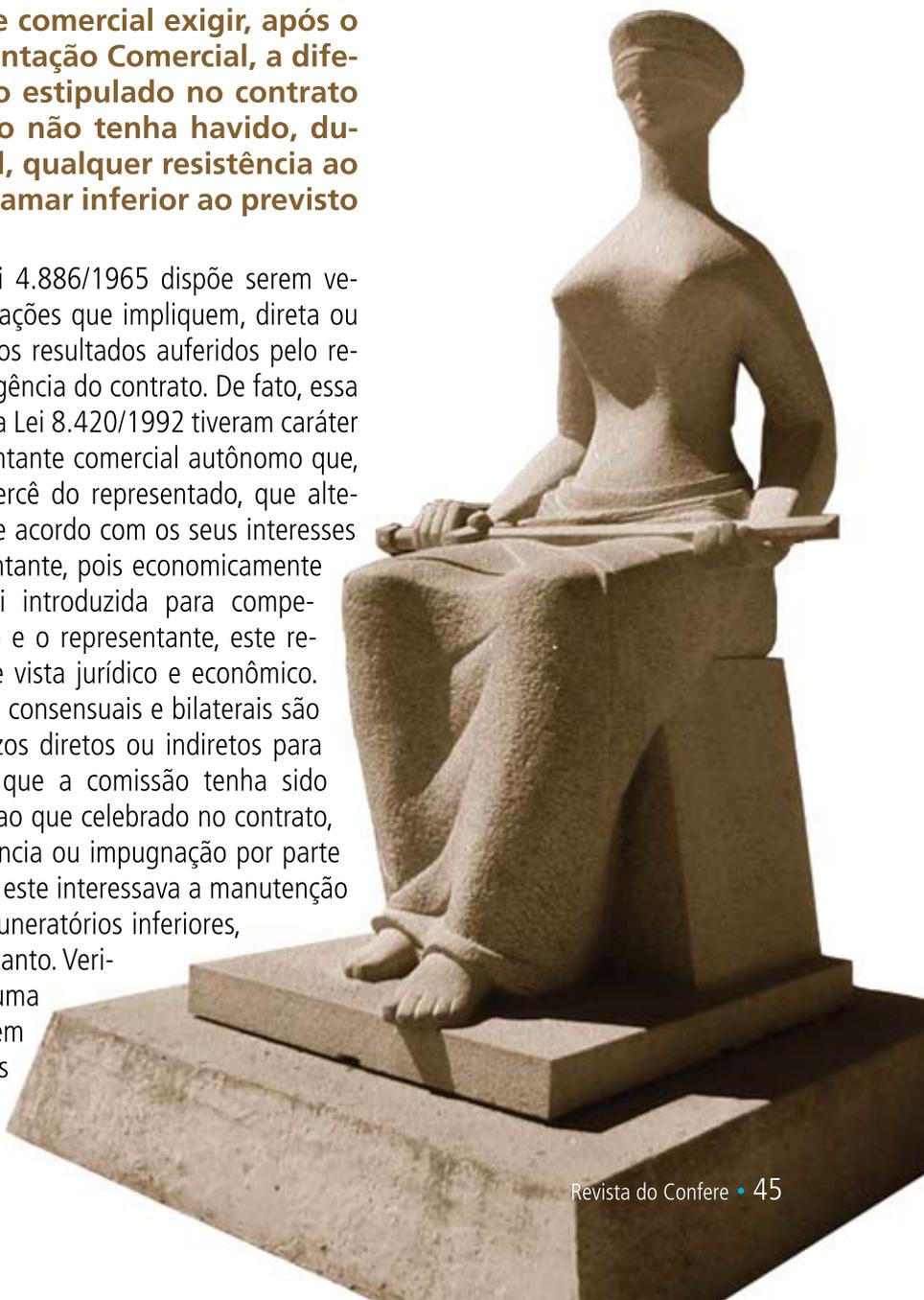
É o Imposto sobre Operações Financeiras. Ele engloba as operações de crédito, câmbio, seguros e o que for referente a valores imobiliários e títulos.

Referências Jurídicas

DIREITO EMPRESARIAL. INCIDÊNCIA DA BOA-FÉ OBJETIVA NO CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL.

Não é possível ao representante comercial exigir, após o término do contrato de Representação Comercial, a diferença entre o valor da comissão estipulado no contrato e o efetivamente recebido, caso não tenha havido, durante toda a vigência contratual, qualquer resistência ao recebimento dos valores em patamar inferior ao previsto no contrato.

Inicialmente, cumpre salientar que a Lei 4.886/1965 dispõe serem vedadas, na representação comercial, alterações que impliquem, direta ou indiretamente, a diminuição da média dos resultados auferidos pelo representante nos últimos seis meses de vigência do contrato. De fato, essa e outras previsões legais introduzidas pela Lei 8.420/1992 tiveram caráter social e protetivo em relação ao representante comercial autônomo que, em grande parte das vezes, ficava à mercê do representado, que alterava livre e unilateralmente o contrato de acordo com os seus interesses e, normalmente, em prejuízo do representante, pois economicamente dependente daquele. Essa restrição foi introduzida para compensar o desequilíbrio entre o representado e o representante, este reconhecidamente mais fraco do ponto de vista jurídico e econômico. Nesse sentido, nem mesmo as alterações consensuais e bilaterais são admitidas quando resultarem em prejuízos diretos ou indiretos para o representante. Todavia, no caso em que a comissão tenha sido paga ao representante em valor inferior ao que celebrado no contrato, durante toda a sua vigência, sem resistência ou impugnação por parte do representante, pode-se concluir que a este interessava a manutenção do contrato, mesmo que em termos remuneratórios inferiores, tendo em vista sua anuência tácita para tanto. Verifica-se, nessa hipótese, que não houve uma redução da comissão do representante em relação à média dos resultados auferidos nos últimos seis meses de vigência do





contrato, o que, de fato, seria proibido nos termos do art. 32, § 7º, da Lei 4.886/1965. Desde o início da relação contratual, tendo sido a comissão paga em valor inferior ao que pactuado, conclui-se que a cláusula que estipula pagamento de comissão em outro valor nunca chegou a vigor. Ainda, observa-se que, nessa situação, não houve qualquer redução da remuneração do representante que lhe pudesse causar prejuízos, de forma a contrariar o caráter eminentemente protetivo e social da lei. Se o representante permanece silente durante todo o contrato em relação ao valor da comissão, pode-se considerar que tenha anuído tacitamente com essa condição de pagamento, não sendo razoável que, somente após o término do contrato, venha a reclamar a diferença. Com efeito, a boa-fé objetiva, princípio geral de direito recepcionado pelos arts. 113 e 422 do CC/2002 como instrumento de

interpretação do negócio jurídico e norma de conduta a ser observada pelas partes contratantes, exige de todos um comportamento condizente com um padrão ético de confiança e lealdade, induz deveres acessórios de conduta, impondo às partes comportamentos obrigatórios implicitamente contidos em todos os contratos, a serem observados para que se concretizem as justas expectativas oriundas da própria celebração e execução da avença, mantendo-se o equilíbrio da relação. Essas regras de conduta não se orientam exclusivamente ao cumprimento da obrigação, permeando toda a relação contratual, de modo a viabilizar a satisfação dos interesses globais envolvidos no negócio, sempre tendo em vista a plena realização da sua finalidade social. Além disso, o referido princípio tem a função de limitar o exercício dos direitos subjetivos. A esta função aplica-se a teoria do adimplemento substancial das obrigações e a teoria dos atos próprios como meio de rever a amplitude e o alcance dos

deveres contratuais, daí derivando o instituto da supressão, que indica a possibilidade de considerar suprimida determinada obrigação contratual na hipótese em que o não exercício do direito correspondente, pelo credor, gerar ao devedor a legítima expectativa de que esse não exercício se prorrogará no tempo. Em outras palavras, haverá redução do conteúdo obrigacional pela inércia qualificada de uma das partes em exercer direito ou faculdade ao longo da execução do contrato, criando para a outra a sensação válida e plausível — a ser apurada casuisticamente — de ter havido a renúncia àquela prerrogativa. Assim, o princípio da boa-fé objetiva torna inviável a pretensão do representante comercial de exigir retroativamente valores que foram por ele dispensados, de forma a preservar uma expectativa legítima, construída e mantida ao longo de toda a relação contratual pelo representado. REsp 1.162.985-RS, Rel. Ministra Nancy Andrighi, julgado em 18/6/2013.

DIREITO EMPRESARIAL. BASE DE CÁLCULO DA COMISSÃO DE REPRESENTANTE COMERCIAL.

O valor dos tributos incidentes sobre as mercadorias integra a base de cálculo da comissão do representante comercial.

De acordo com o art. 32, § 4º, da Lei 4.886/1965, a comissão paga ao representante comercial deve ser calculada pelo valor total das mercadorias. Nesse contexto, na base de cálculo da comissão do representante, deve ser incluído o valor dos tributos incidentes sobre as mercadorias. Isso porque, no Brasil, o preço total da mercadoria traz embutido tanto o IPI — cobrado na indústria — quanto o ICMS, compondo o próprio preço do produto. Não é o que ocorre em outros países, onde se compra a mercadoria e o imposto é exigido depois, destacado do preço. No Brasil, o preço total da mercadoria inclui os tributos indiretos incidentes até a fase de cada operação. Ademais, depreende-se da leitura do art. 32, § 4º, que a lei não faz distinção, para os fins de cálculo da comissão do representante, entre o preço líquido da mercadoria — com a exclusão dos tributos — e aquele pelo qual a mercadoria é efetivamente vendida, constante da nota fiscal, razão pela qual a interpretação que deve ser dada ao dispositivo legal é que a comissão do representante comercial deve incidir sobre o preço final, pelo qual a mercadoria é vendida. Nesse sentido, o referido dispositivo legal veio vedar a prática antiga de descontar uma série variada de custos do valor da fatura, como despesas financeiras, impostos e despesas de embalagens. De fato, o preço constante na nota fiscal é o que melhor reflete o resultado obtido pelas partes (representante e representado), sendo justo que sobre ele incida o cálculo da comissão. Precedente citado: REsp 998.591-SP, Quarta Turma, DJe 27/6/2012. REsp 1.162.985-RS, Rel. Ministra Nancy Andrighi, julgado em 18/6/2013.

ARTIGO



SUCCESSÃO EMPRESARIAL

Causa Mortis

Aline Maria Mendes Dantas
Assistente Jurídico do Confere

I – Da importância

Inicialmente, antes de abordar a especificidade do tema proposto, cabe tecer alguns comentários sobre empresa e a sua função social amparada pela ordem jurídica.

O conceito de empresa não foi disposto expressamente no Código Civil, entretanto, está compreendido na definição de empresário, constante do artigo 966 do referido Código, ou seja, a pessoa física ou jurídica que realize profissionalmente atividade econômica organizada, destinada à produção ou à circulação de bens e serviços, caracterizando como empresária esta atividade propriamente dita.

Ressalta-se que a empresa não pode ser considerada titular e, sim, objeto de um direito, uma vez que o verdadeiro sujeito deste direito é quem está exercendo os atos empresariais, isto é, o empresário ou a sociedade.

A função social da empresa se encontra materializada justamente no exercício da atividade econômica, no momento em que são gerados empregos, em que são recolhidos os tributos que sustentam a economia, na movimentação da máquina do capitalismo, na solidariedade, na promoção

da justiça social, na livre iniciativa, na redução das desigualdades sociais, no valor social do trabalho, dentre outras oportunidades, sem prejuízo da observância à preservação ambiental.

Dessa forma, verifica-se que a importância da empresa deve ser analisada de forma isolada, visto que é possível a continuidade de seus atos, independentemente dos desígnios de seu gestor.

Em face do imenso valor atribuído à empresa, destaca-se um princípio específico do direito empresarial, eminentemente doutrinário e jurisprudencial, que é o princípio da preservação da empresa, cuja finalidade é corroborar a perpetuidade dos atos empresariais, incentivando e fortalecendo toda a estrutura que foi criada e que está a um passo de ser submetida ao risco de desaparecer.

II – Da Conservação

Ultrapassadas as definições anteriores e diante do interesse pela conservação da atividade empresarial, surge a necessidade de dar ênfase ao fato de que nem sempre a morte de um sócio pode desencadear uma das possibilidades de dissolução de uma sociedade, tendo em vista que é possível a continuidade dos atos da empresa pelos herdeiros do pré-morto, permanecendo intacto o arcabouço anteriormente organizado.

Isso porque, em regra, a morte do sócio resultaria na liquidação da sociedade de pessoas, que se resume na atribuição de um valor real às quotas dos sócios concernentes ao patrimônio da sociedade, visto que a unipessoalidade só é aceita por 180 dias, consoante o artigo 1.033, IV do Código Civil.

No entanto, dentro desse tipo societário, a matéria é patrocinada pelo artigo 1.028 do referido Código, que normatiza medidas de exceção à





liquidação da quota-parte no caso de morte de sócio e evita, consequentemente, a dissolução da mesma.

Sob a ótica da manutenção da atividade empresarial e da proteção do ordenamento jurídico em relação a tais medidas, visualiza-se outra alternativa que não a liquidação das quotas do sócio falecido.

III – Dos Instrumentos

O contrato social pode dispor tal perspectiva, deixando a cargo dos herdeiros legais e dos sócios remanescentes a nova direção a ser dada à sociedade, de onde se conclui ser o referido contrato um instrumento importante na condução dos atos empresariais.

Mesmo que o contrato seja omissivo com relação a tal possibilidade, prevalecerá a intenção dos interessados pela ininterrupção da sociedade, já que possuem o poder de decisão e podem acordar o melhor caminho diante de uma eventualidade.

Demais disso, mesmo que o mencionado instrumento contenha cláusula impondo a dissolução da sociedade para o caso em tela, ainda assim, caso seja da vontade e consenso dos herdeiros e dos sócios sobreviventes, a sociedade poderá subsistir. É um despropósito exigir a dissolução parcial da sociedade se o sucessor e os sobreviventes podem, ato contínuo, restabelecer os mesmos vínculos societários. (COELHO, Fábio. Curso de Direito Comercial. 16 ed. Vol II. São Paulo: Saraiva, 2012. p. 502.)

Pelo exposto, sobreleva considerar que diante dessas hipóteses garantidoras da perenidade, é possível perceber que o verdadeiro alcance da lei ultrapassa a vontade dos sócios e procura atingir o bem comum, que é o interesse público oriundo dos efeitos do papel social da atividade empresarial.

ANIVERSARIANTES DO 3º Trimestre

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15

JULHO

Marcelo Cavallo
diretor-secretário do Core-SP

AGOSTO

Hildeberto Corrêa Dias
presidente do Core-AM

SETEMBRO

Álvaro Alves Nunes Fernandes
diretor-secretário do Core-MG

16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

Maria Fernanda Monteiro dos Santos
diretora-secretária do Core-AM

João Pedro Segundo Godoy
diretor-tesoureiro do Core-MT

Francisco Omar Fernandes
presidente do Core-PA

Marconi Barros dos Santos
presidente do Core-PB

Geraldo Antonio dos Reis
diretor-secretário do Core-TO

Antonio Lopes Trindade
presidente do Core-GO

Arlindo Liberatti
presidente do Core-SP



Fique atento!

A sustentabilidade está diretamente ligada aos negócios, trazendo **oportunidades** e **ameaças** para o ambiente empresarial.



CONSELHOS REGIONAIS

CORE-AL

Av. da Paz, nº 2014 - Centro - CEP: 57020-440 - Maceió-AL
Telefax: (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
Telefax: (0xx92) 3232-0617 / 3234-8693
E-mail: core-am@core-am.org.br • Site: www.core-am.org.br

CORE-AP

Av. Pedro Baião, nº 97 A - Bairro Central - CEP: 68900-116 - Macapá - AP
Telefax: (0xx96) 3222-6707
E-mail: coreap.coreap@gmail.com • Site: www.coreap.com.br

CORE-BA

Av. Estados Unidos, nº 18-B - 10º Andar - Conj. 1002 - Ed. Estados Unidos - Comércio - CEP: 40010-020 - Salvador-BA
Telefax: (0xx71) 3241-1087 / 3242-2673
E-mail: core.ba@terra.com.br • Site: www.corebahia.org.br

CORE-CE

Rua Joaquim Nabuco, 3275 - Bairro Dionísio Tores - CEP: 60125-121 - Fortaleza-CE
Telefone: (0xx85) 3272-4010 • Fax: (0xx85) 3272-3836
E-mail: atendimento@corece.org.br • Site: www.corece.org.br

CORE-DF

SBS - Quadra 01 - Bloco K - 10º andar - Ed. Seguradoras - CEP: 70093-900 - Brasília-DF
Telefax: (0xx61) 3224-0763 / 3322-4670
E-mail: coredf@brturbo.com.br

CORE-ES

Av. Presidente Florentino Ávidos, nº 502 - Conjunto 603 - Ed. Alexandre Buaiç - Centro - CEP: 29018-190 - Vitória - ES
Telefax: (0xx27) 3223-3502 / 3222-0762 • E-mail: corees.vix@terra.com.br

CORE-GO

R. 104, nº 672 - Setor Sul - CEP: 74080-240 - Goiânia-GO
Telefax: (62) 3086-9501
E-mail: core-go@core-go.org.br • Site: www.core-go.org.br

CORE-MA

Av. 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.org.br

CORE-MG

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

CORE-MS

R. 14 de Julho, nº 371 - Centro - CEP: 79004-390 - Campo Grande-MS
Telefax: (0xx67) 3321-1213 / 3384-6533
E-mail: corems@corems.org.br • Site: www.corems.org.br

CORE-MT

Av. Ipiranga, 645 - Goiabeiras - CEP: 78032-900 - Cuiabá-MT
Telefone: (0xx65) 3322-3090 • Telefax: (0xx65) 3624-5751
E-mail: secretaria@core-mt.org.br • Site: www.core-mt.org.br

CORE-PA

Travessa Padre Prudêncio, 517 - Campina - CEP: 66017-200 - Belém-PA
Telefone: (0xx91) 3222-5826 • Fax: (0xx91) 3241-1233
E-mail: core-pa@amazonline.com.br • Site: www.core-pa.com.br

CORE-PB

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

CORE-PE

Av. Conselheiro Rosa e Silva, 2175 - Jaqueira - CEP: 52050-020 - Recife-PE
Telefones: (0xx81) 2127-1400 • Fax: (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
Telefax: (0xx86) 3221-5500 E-mail: coredopiau@gmail.com

CORE-PR

R. José Loureiro, 746 - Centro - CEP: 80010-000 - Curitiba-PR
Telefones: (0xx41) 3234-5200 • Fax(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 • Fax: (0xx21) 2533-4257
E-mail: core-rj@core-rj.org.br • Site: www.core-rj.org.br

CORE-RN

R. Alberto Silva, nº 1280 - Lagoa Seca - CEP: 59022-300 - Natal-RN
Telefone: (0xx84) 3344-4281 • Fax: (0xx84) 3344-4282
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 • Fax: (0xx69) 3224-1731
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 • Telefax.: (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
Telefax: (0xx48) 3224-0379
E-mail: core@coresc.org.br • Site: www.coresc.org.br

CORE-SE

R. João Pessoa, nº 320 - Sls. 501 a 503 e 519 a 521 - Ed. Cidade de Aracajú - Centro - CEP: 49010-130 - Aracaju-SE
Telefone: (0xx79) 3214-5676
E-mail: corese@infonet.com.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 • Telefax: (0xx11) 3243-5520
E-mail: corcesp@corcesp.org.br • Site: www.corcesp.org.br

CORE-TO

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

Os relacionamentos ganham
mais confiança
com o passar dos anos...

REPRESENTAÇÃO
COMERCIAL

Uma profissão regulamentada
há 48 anos



www.confere.org.br