

Core-PA inaugura novas delegacias

Core-SE oferece palestra à categoria Core-RJ lança novo site

ANO VI · N° 22 Setembro/2014

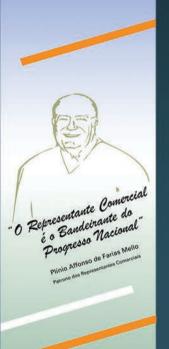
CONFERE REALIZA 6° ENCONTRO NACIONAL DOS

Contadores do Sistema Confere/Cores



Leia a revista no celular







Pelos cantos do Brasil

O representante comercial é fundamental na ampliação da esfera de alcance mercadológico das indústrias. Ele é a ponte entre as cinco regiões do País.

1º de outubro

Dia Pan-americano do Representante Comercial

Parabéns pelo seu dia!





Delegados do Confere

2 cragarates are commercial	
Arthur Georges Guillou Manoel Baia Siqueira Neto	CORE-AL
Hildeberto Corrêa Dias Maria Fernanda Monteiro dos Santos	CORE-AM
Celso Roberto de Carvalho Alves Carlos Henrique Gomes Pereira da Silva	CORE-AP
Herval Dórea da Silva Jaciel Barreto Lopes	CORE-BA
Francisco José de Oliveira Filgueiras Joaquim da Silva Maia Junior	CORE-CE
Francisco das Chagas Almeida Milton Carlos da Silva	CORE-DF
Benedicto Emmanoel Ferreira Marcelo Marino Simonetti	CORE-ES
Antonio Lopes Trindade Aliomar Xavier das Chagas	CORE-GO
Antonio Luiz Monteiro Malta Filho José Eurico Silva Oliveira	CORE-MA
Maurício Ludgero Siqueira Álvaro Alves Nunes Fernandes	CORE-MG
José Alcides dos Santos Oswaldo Fernandes	CORE-MS
José Pereira Filho João Pedro Segundo Godoy	CORE-MT
Francisco Omar Fernandes Raimundo Monteiro Fernandes	CORE-PA
Marconi Barros dos Santos José Zeferino Ventura Neto	CORE-PB
Archimedes Cavalcanti Júnior Douglas Alexandre Sena Lima	CORE-PE
José Antônio de Araújo Roberto Moaci Campos Drumond	CORE-PI
Paulo Cesar Nauiack Carlos Hamilton Singer	CORE-PR
Manoel Affonso Mendes de Farias Mello Rodolfo Tavares	CORE-RJ
Josias da Silveira França José Soares Barbosa	CORE-RO
Uriel Simões Canarim Roberto Salvo	CORE-RS
Flávio Flores Lopes Orivaldo Besen	CORE-SC
Emerson Natal de Almeida Sousa Cloves Nascimento Alcântara	CORE-SE
Arlindo Liberatti Marcelo Cavallo	CORE-SP

Marcelo Cavallo

Davi Aparecido Silva Pereira Geraldo Antônio dos Reis



Av. Graça Aranha, 416 / 4º andar, Rio de Janeiro, RJ, CEP 20030-001 Tel.: (21) 2533-8130 E-mail: confere@confere.org.br 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 VI - nº 22 - Setembro 2014

Coordenadora Editorial

Carla Cristiane Cavalcante

Jornalista Responsável

Ellen de Paula Drumond № 30876/RJ

Diagramação

Talita Camara das Mercês

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.

CORE-TO

O foco: eficiência na gestão

"Só posso compreender um todo se conheço, especificamente, as partes, mas não posso compreender as partes sem conhecer o todo". Essa frase, do filósofo francês Blaise Pascal, define bem a tarefa dos gestores do Sistema Confere/Cores.

Nosso Sistema se dá pela união de diversas partes interdependentes que, conjuntamente, visam atingir objetivos comuns, como a eficiência na gestão dos Conselhos Federal e Regionais, a rígida fiscalização do exercício profissional e o fortalecimento da categoria dos representantes comerciais.

No entanto, cumprir o objetivo de tornar a administração pública eficiente não é tarefa simples — exige comprometimento, observando, incessantemente, os princípios norteadores da Administração Pública: legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência.

Hoje, a sociedade, cada vez mais, clama por um serviço de excelência da Administração Pública, bem como melhor qualidade de vida e redução das desigualdades sociais. O cidadão vem cobrando melhores serviços, respeito à cidadania e maior transparência, honestidade, economicidade, efetividade e eficiência no uso dos recursos públicos.

O Conselho Federal dos Representantes Comerciais, como cumpridor das obrigações legalmente impostas, assume papel fundamental, como entidade máxima do Sistema Confere/Cores, com a atribuição institucional de fiscalizar o exercício da atividade de Representação Comercial, contribuindo para a transparência e melhoria da gestão e da eficiência da Administração Pública.



Manoel Affonso Mendes Presidente do Confere

CORE-MG

- 8 Representantes comerciais encontram estrutura completa de apoio à atividade em Juiz de Fora
- 9 Core-MG oferece consultoria em feiras, para garantir exercício legal da profissão

CORE-MS

- 10 Assembleia Legislativa de MS homenageia José Alcides dos Santos
- 12 Core-MS inicia implementação de Modelo de Excelência em Gestão, com apoio do Sirecom-MS e Fecomércio/MS

CORE-PA

13 Core-PA inaugura novas delegacias no interior do Estado

CORE-MT

14 Representantes comerciais recebem comenda da Assembleia Legislativa de Mato Grosso

CORF-CF

17 Core-CE e Sirecom-CE realizam palestra

CORE-SE

- 19 Core-SE e Sirecom-SE participam da 6º Edição do Supervendas
- 20 Core-SE oferece palestra à categoria

CORE-RS

21 Projeto Core Itinerante integra representantes comerciais gaúchos

CORE-RJ

22 Core-RJ e Sebrae/RJ promovem Encontros Empresariais

Regional lança novo site

CORE-PB

23 Core-PB recebe novos representantes comerciais

CORF-SP

- 24 Core-SP e Sebrae-SP seguem juntos na capacitação profissional em todo o Estado de São Paulo
- 25 Câmara de Negócios on-line recebe novo formato

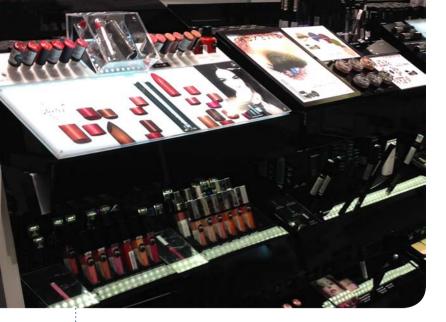
Programação Neurolinguística: uma novidade para a categoria em 2014

CORE-SC

- 26 Core-SC realiza solenidades de entrega de carteiras profissionais
- 27 Core-SC firma convênio com a General Motors do Brasil

CONFERE

- 28 Nova diretoria do Core-PE toma posse
- 30 Confere realiza 6º Encontro Nacional dos Contadores do Sistema Confere/Cores
- 32 Confere empossa nova diretoria do Core-BA



34

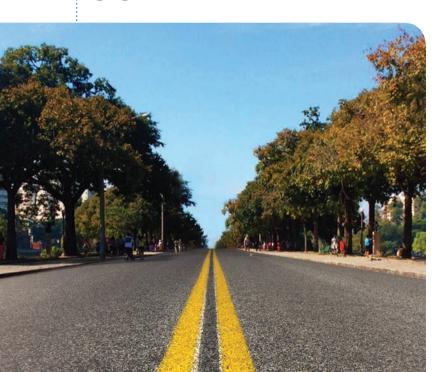
SEGMENTO

Brasil é o terceiro país do mundo em consumo de produtos de beleza

SUSTENTABILIDADE

Descarte pneus velhos de forma correta

38



42 FINANÇAS Gestão financeira



46 JURISPRUDÊNCIA

Vínculo de emprego. Caracterização. Representante comercial. Matéria fática

48

ARTIGO

A incidência dos tributos na base de cálculo da comissão do representante comercial e a boa-fé objetiva

52 ANIVERSARIANTES

Representantes Comerciais

encontram estrutura completa de apoio à atividade em Juiz de Fora

Core-MG oferece, também, em Juiz de Fora, uma estrutura completa para que o profissional possa ser atendido com eficácia e cordialidade, garantindo acesso a todos os serviços prestados pelo Regional em toda a região. Os serviços são ágeis, e o suporte inclui assessoria jurídica para toda a categoria na região da Zona da Mata de Minas.

Maurício Ludgero Siqueira, presidente do Core-MG, recomenda que os representantes comerciais procurem as delegacias do Conselho para que todas as demandas sejam atendidas e usufruam dos serviços oferecidos gratuitamente à categoria. Além de Juiz de Fora, há delegacias em Governador Valadares, Divinópolis, Montes Claros, Varginha e Uberlândia.



Core-MG oferece consultoria em feiras, para garantir **exercício legal da profissão**

Estratégia tem dado bons resultados e mostrado eficiência no combate ao exercício ilegal da profissão

O Core-MG está obtendo bons resultados em sua nova estratégia de participação em feiras e exposições no Estado de Minas Gerais. A entidade tem enviado aos eventos, funcionários das áreas administrativa ou de fiscalização, cuja missão é visitar todos os estandes montados nos encontros, em especial os das empresas representadas, ou seja, as que contratam os serviços dos representantes comerciais para orientá-las sobre a exigência de só contratar profissionais que estejam no exercício legal da profissão, com registro no Core-MG.

"As visitas aos estandes têm facilitado o diálogo direto do Core-MG com as empresas representadas. Com essa iniciativa, temos obtido bom respaldo das contratadas, que passam a seguir com mais firmeza as orientações do Conselho. A ação também garante uma redução de custo em relação à estratégia anteriormente utilizada pela entidade — a montagem de estandes do Core-MG nos eventos", explicou Maurício Ludgero Siqueira, presidente do Regional.

"As visitas aos estandes têm facilitado o diálogo direto do Core-MG com as empresas representadas. Com essa iniciativa, temos obtido bom respaldo das contratadas, que passam a seguir com mais firmeza as orientações do Conselho. A ação também garante uma redução de custo em relação à estratégia anteriormente utilizada pela entidade — a montagem de estandes do Core-MG nos eventos."

Maurício Ludgero Siqueira, presidente do Core-MG

PRAÇA DA LIBERDADE - MG



Assembleia Legislativa de MS homenageia José Alcides dos Santos



presidente do Core-MS, José Alcides dos Santos, recebeu no dia 11 de agosto, durante sessão solene realizada na Assembleia Legislativa de MS, o Diploma de Mérito Econômico.

O reconhecimento foi feito pela Assembleia Legislativa de MS, por meio da proposição do deputado estadual Eduardo Rocha (PMDB), que é economista, e, também, pelo Conselho Regional de Economia (Corecon/MS), órgão presidido por Jorge Tadeu de Barros Veneza.

O evento, que teve como objetivo homenagear as personalidades que contribuíram com o desenvolvimento econômico do Estado, fez parte da programação da Semana de Economia de MS, em comemoração ao Dia do Economista, que se dá oficialmente no dia 13 de agosto.

10 • Revista do Confere Foto: Cristina Gomes

Para Jorge Tadeu de Barros Veneza, presidente do Corecon/MS, José Alcides dos Santos fez por merecer a homenagem por sua competência como empresário, que colabora com os representantes comerciais do Estado de Mato Grosso do Sul, na diretoria do Core-MS e do Sirecom-MS, chegando à presidência de ambas as instituições e pelo entusiasmo com que conduz seus empreendimentos.

"Foi gratificante receber tão honrosa homenagem por parte da Assembleia Legislativa de MS e do Corecon/MS. Ser agraciado com tão importante reconhecimento profissional nos motiva a dar continuidade ao nosso trabalho a favor do desenvolvimento do Mato Grosso do Sul. Compartilho esta homenagem com os meus colegas representantes comerciais, profissionais, que, conforme o nosso grande patrono, Dr. Plínio Affonso de Farias Mello, são os bandeirantes do progresso nacional", declarou o presidente do Core-MS, José Alcides dos Santos.



Core-MS inicia implementação de Modelo de Excelência em Gestão, com apoio do Sirecom-MS e Fecomércio/MS

o aprimoramento de suas ∎atividades, o Core-MS, no dia 16 de julho, deu início à implementação do Sistema de Excelência em Gestão (SEGS), tomando como referência o modelo da Fundação Nacional da Oualidade (FNO).

A iniciativa conta com o apoio do Sirecom-MS e da Fecomércio/MS.

O superintendente da Fecomércio/MS e multiplicador do projeto, Reginaldo Lima, acompanhará todas as etapas da implantação do Modelo de Excelência em Gestão (MEG) no Conselho.

as entidades mais bem-sucedidas sendo divididas as equipes do Re- do tempo.

om o objetivo de promover que implementaram o SEGS, vai colaborar conosco com uma consultoria constante. Nossa primeira reunião com todos os funcionários do Core-MS foi muito proveitosa. Eu figuei bastante contente e satisfeito, e chegamos, inclusive, a extrapolar o horário previsto para o término desse primeiro encontro porque houve participação dos colaboradores, que deram sugestões, além do esperado", frisou Lima.

Fecomércio/MS, além da sensibiliza-

gional, com distribuição de funções, por meio das quais todos vão ajudar a fazer o diagnóstico da gestão do Conselho.

Com esse trabalho, será possível avaliar como o órgão está nos quesitos liderança, estratégias e planos, clientes, informações e conhecimento, sociedade, pessoas, processos e resultados.

Ele acredita que os primeiros fazendo com que avançássemos resultados da implementação do MEG vão aparecer dentro de seis Segundo o superintendente da meses. Entretanto, o prazo previsto para a consolidação do modelo de ção para a importância da iniciativa, gestão da FNO é de cinco anos, e "Como o Sirecom-MS está entre foi montado um grupo de trabalho, os resultados aparecem ao longo



Core-PA inaugura novas delegacias no interior do Estado



Core-PA, tendo em vista a necessidade de melhorar o atendimento nas áreas do interior do Estado e facilitar atualizações de registros e inscrições de futuros representantes comerciais, ampliou sua atuação, inaugurando delegacias regionais nos municípios de Santarém e Marabá.

"As delegacias regionais estão localizadas no oeste e sudeste do Pará, facilitando assim a comunicação do representante comercial com a sua entidade de classe. Acreditamos que assim atuaremos com mais agilidade e eficiência", afirmou o presidente do Core-PA, Francisco Omar Fernandes.

Foto: Divulgação Revista do Confere • 13

m sessão solene de entrega da Comenda "Desbravador Migrante Norberto Schwantes", realizada pela Assembleia Legislativa de Mato Grosso, no dia 9 de junho, por iniciativa do deputado Ademir Brunetto (PT-MT), 25 representantes comerciais foram agraciados com a honrosa homenagem, dedicada aos desbravadores que contribuíram para o desenvolvimento do

Segundo o presidente do Core-MT, José Pereira Filho, este é um momento ímpar para os representantes comerciais do Estado. pois representa o reconhecimento da importância do trabalho da categoria e ficará marcado na vida de cada um dos profissionais homenageados. "Hoje, fomos condecorados pelo reconhecimento do nosso trabalho, com uma comenda que eterniza o nome de um grande desbravador de Mato Grosso. Receber essa homenagem é uma honra e uma alegria. Agradecemos, de coração, ao deputado Brunetto pela iniciativa", discursou.

Para o deputado Ademir Brunetto, a Representação Comercial é uma profissão muito importante não só para o Estado de Mato Grosso como também para todo o País. "Graças a esses valorosos homens e mulheres que, com o seu trabalho, ajudaram a construir este Estado gigante, hoje temos uma economia de referência. Todos os representantes comerciais homenageados com a Comenda Norberto Schwantes são merecedores desse reconhecimento. Eles são os responsáveis por desbravar esta região e construir o desenvolvimento socioeconômico de Mato Grosso. Como forma de homenagear e dar reconhecimento ao trabalho realizado por essa categoria, apresentamos o Projeto de Lei nº 32/2014, que instituiu 1º de outubro como o Dia do Representante Comercial do Estado de Mato Grosso. Projeto aprovado, por unanimidade, por esta Casa de Leis e que agora constará no calendário oficial", destacou Brunetto.

FORAM HOMENAGEADOS

José Pereira Filho
José Arnaldo Praeiro
Moacyr de Moraes Navarros
Oscarino de Oliveira Nazário
Natalino Antunes de Souza
Elídio Galeano
Fernando Aparecido Martin Salamanca
Benedito Manoel de Figueiredo
Allan Norberto de Fazzio
José Duca Rocha
Delson Sávio Ataíde
Jacir Augustinho Dalla Vecchia

Abel de Souza Barbosa
Amadeu Oliveira Silva
Aparecido de Araújo
Ari Dias Soares
Aroldo Bacchi
Djhoni Adão Welker
Eleazar Dias Alves
Elemar Guisue Frison
Nei de Oliveira Borges
Fernando Benedito de Arruda
Jodenil Ferreira de Arruda
Joemir Martinho Pivotto
Mauro Campagnoli







Core-CE e Sirecom-CE

realizam palestra

Core-CE, em parceria com o Sirecom-CE, realizou, em seu auditório, no dia 22 de maio, a palestra "As perspectivas do vendedor diante do novo cenário político", ministrada pelo professor Sérgio Sobreira.

A palestra tinha como objetivo preparar os representantes comerciais para atuarem em diferentes conjecturas. Foram abordados diversos temas, entre eles: motivação, conhecimento, atitude, disciplina, foco, capacidade, estratégia, treinamento, talento e metas.





Core-SE e Sirecom-SE participam da 6ª Edição do Supervendas

Core-SE e o Sirecom-SE marcaram presença na 6ª Edição do Supervendas — Encontro de Negócios dos Supermercadistas, Atacadistas, Distribuidores, Tecnologias e Fornecedores de Produtos e Serviços, realizado no Centro de Convenções de Sergipe, em Aracaju, de 19 a 21 de março. O evento foi promovido pela Fecomércio/SE, Associação dos Distribuidores Atacadistas de Sergipe (Adas) e Associação Sergipana de Supermercados (Ases).

"Nosso objetivo, ao participar deste grande evento, é a promoção e visibilidade do Core-SE e Sirecom-SE, que, por muito tempo, não se apresentavam como representantes da categoria. Alcançamos o propósito de mostrar para todos que temos um novo Conselho e Sindicato, que trabalham para o engrandecimento, o desenvolvimento e a congregação da classe dos representantes comerciais no nosso Estado", afirmou Emerson Natal de Almeida Sousa, presidente do Core-SE.

Foto: Divulgação Revista do Confere • 19

Core-SE oferece palestra à categoria



participação de 29 repre- nº 12.246/10). sentantes comerciais, reanº 4.886/65 (com alterações intro- direitos e deveres, instituídos pelo tantes comerciais.

Marconi falou sobre registro, fislizou-se, no auditório do Core-SE, calização do exercício da profissão, a palestra "As finalidades do Core segundo a regulamentação legal, para o representante comercial", cobrança de emolumentos e anui- ceu ao presidente Marconi Barros na qual o presidente do Core-PB, dades estipuladas pela referida lei, dos Santos pela palestra e iniciou a Marconi Barros dos Santos, prestou cláusulas obrigatórias nos contra- entrega de Certificados e Carteiras esclarecimentos acerca da Lei tos de Representação Comercial e Profissionais aos novos represen-

o dia 2 de junho, com a duzidas pela Lei nº 8.420/92 e Lei Código de Ética e Disciplina dos Representantes Comerciais.

No encerramento do evento, o presidente do Core-SE, Emerson Natal de Almeida Sousa, agrade-

Foto: Divulgação 20 • Revista do Confere

Projeto Core Itinerante integra representantes comerciais gaúchos

A iniciativa desenvolvida pelo Core-RS percorre várias cidades do Rio Grande do Sul

regiões do Rio Grande do Sul. O obietivo é unir, fortalecer a categoria e. Analítica da Lei nº 4.886/65 e seus principalmente, combater a ilegali- Aspectos Jurídicos e Práticos", que dade da atividade. O projeto existe esclarece aos representantes codesde 2012.

comerciais serviços de regularização da situação cadastral, realização de advogados do departamento Ju- nove cidades do Rio Grande do novos registros e negociação de rídico. A terceira palestra sempre anuidades atrasadas de inadimplentes, bem como assessoria jurídica gratuita.

A cada edição, são promovidas três palestras. A primeira, "Repre- planejado para aproximar o Regional Santa Maria, Passo Fundo, Bento sentante Comercial ou Vendedor e a categoria, consolidando a atua-CLT. Qual a sua Opção?", é destina- ção do Conselho de fiscalização nas da a empresários das indústrias, dos principais regiões do Estado. Com em Pelotas, Ijuí e Caxias do Sul, atacados, aos contadores e aos ad- esta ação, o Core-RS pretende regu- respectivamente.

jeto Core Itinerante para le- suas dúvidas sobre a contratação sionais que atuam de maneira ilegal var o Regional às principais de representantes comerciais.

merciais questões sobre o tema. Durante os três dias do evento, o Ambas são realizadas pelo presi-Core-RS oferece aos representantes dente do Core-RS, Uriel Simões registro", explicou Canarim. Canarim, em parceria com um dos aborda um tema que visa qualificar de representantes comerciais resias vendas — atividade principal do dentes e indústrias instaladas. Em representante comercial.

Core-RS desenvolveu o pro- vogados interessados em esclarecer larizar a situação de muitos profisna Representação Comercial, tanto A segunda é a "Exposição no que se refere a registro quanto à quitação de anuidades em atraso. Realiza, também, atualizações cadastrais e ainda dá oportunidade para os que não exercem mais a profissão, efetuarem a baixa do seu

> A cada ano, o Core-RS visita Sul, sempre considerando número 2014, o Core Itinerante já passou "O projeto Core Itinerante foi por Erechim, Santa Cruz do Sul, Gonçalves e Novo Hamburgo. As próximas edições serão realizadas



Core-RJ e Sebrae/RJ

promovem Encontros Empresariais

Para capacitar os representantes comerciais, o Core-RJ, em convênio celebrado com o Sebrae/RJ, oferece à categoria uma ampla programação de palestras.

De acordo com João Paulo Carneiro Saraiva, procurador-geral do Core-RJ, o objetivo dos Encontros Empresariais é preparar os profissionais da Representação Comercial para que estejam atentos às oportunidades. "Um dos temas mais relevantes tratados nas palestras é a satisfação e fidelização de clientes. A excelência no atendimento ao cliente é indiscutível, sendo considerado um dos maiores diferenciais competitivos do mercado".

As palestras realizadas foram:

12 de fevereiro — "Empreendedorismo digital". O tema foi conduzido por Raquel Abrantes, consultora do Sebrae/RJ, e revelou que, no mercado digital, é necessário, além de dominar a tecnologia, administrar bem pessoas, vendas e finanças para se obter sucesso.

9 de abril — "E-commerce", apresentado por Raquel Abrantes, consultora do Sebrae/RJ, mostrou as vantagens e os riscos do comércio eletrônico.

13 de maio — "Oportunidades de negócios para as Olimpíadas", ministrada por Camila Araújo, consultora do Sebrae/RJ. 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.

17 de julho — "Como conduzir negociações eficazes", proferida por Virgínia Leão, consultora do Sebrae/RJ. O Encontro ensinou a categoria a selecionar estratégias que levem aos melhores resultados possíveis nas diferentes situações de negociação e a adotar posturas éticas e flexíveis que favoreçam uma negociação satisfatória para todos os envolvidos.



Regional lança **novo** *site*

O Core-RJ inaugurou um novo *site* no primeiro semestre deste ano. O portal do Conselho fluminense agora é mais interativo, seu *design*, mais moderno e arrojado, o que contribui para melhorar a legibilidade.

"Modernização, interatividade e facilidade na navegação foram palavras-chave para a reformulação da nossa página na Internet. O novo modelo usa padrões modernos de navegabilidade e estética, priorizando o atendimento ao representante comercial e a divulgação institucional, com os principais serviços em destaque", ressaltou a presidente do Core-RJ, Stella Alves Branco Romanos.

Para conhecer, acesse www.core-rj.org.br.

Core-PB recebe novos representantes comerciais

Core-PB realizou, no dia 22 de maio, em Campina Grande, e nos dias 7 e 21 de julho, em João Pessoa, reuniões de entrega de carteiras e certificados aos novos representantes comerciais.

"A solenidade é importante, pois marca o início do representante comercial na profissão. Somente os profissionais habilitados legalmente, com registro profissional no Conselho Regional e portando a Carteira de Identidade Profissional, podem exercer a Representação Comercial, nos termos da Lei nº 4.886/1965; do contrário, o profissional estará exercendo ilegalmente a profissão, sujeito, portanto, a penalidades. A falta do competente registro, bem como do pagamento da anuidade ao seu Conselho, torna ilegal o exercício da profissão", ressaltou Marconi Barros dos Santos, presidente do Core-PB.



PRAIA DE LUCENA - PB



Core-SP e Sebrae-SP seguem juntos

na capacitação profissional em todo o Estado de São Paulo

mas das metas da gestão do Core-SP é a capacitação profissional dos representantes comerciais. Para Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP, a informação é o principal atalho para o sucesso e um bem inestimável. "Não consigo visualizar o futuro sem a informação. Sem ela, é como voar sem instrumentos, ou seja, sem sabermos o que nos espera adiante", afirmou.

Neste ano de 2014, o Core-SP já superou os ótimos números alcançados em 2013 quanto à participação dos representantes comerciais nos cursos realizados através da parceria entre o Core-SP, Sircesp e Sebrae-SP, na capital e nas 12 delegacias no interior do Estado.





Câmara de Negócios on-line recebe novo formato

Com mais eficiência e facilidade operacional, a Câmara de Negócios *on-line* (Caneg) — sistema web, desenvolvido pelo Core-SP e Sircesp, para promover o encontro de interesses comerciais entre representantes comerciais e empresas representadas — foi totalmente remodelada, tanto no aspecto visual como na forma de acessar os recursos. A nova versão está disponível desde o mês de março, e a busca por parcerias é bem mais prática: basta o representante comercial preencher seus dados pessoais e segmento em que atua, para obter uma lista com todas as empresas fabricantes de produtos de seu interesse. Da mesma forma, as empresas, ao se inscreverem, gratuitamente, acessam todos os representantes comerciais cadastrados, por regiões onde atuam.



O Core-SP e o Sircesp oferecem este ano um novo curso para os representantes comerciais: Programação Neurolinguística.

"A Neurolinguística está alinhada com as necessidades atuais do representante comercial em estabelecer uma conexão mais eficiente com a sua rede de relacionamento, pois ajuda a compreender melhor como as pessoas pensam, reagem e tomam decisões, em favor de um melhor resultado nas relações comerciais, sociais e familiares. O Conselho está sempre preocupado com a criação de novas oportunidades para o crescimento profissional da categoria e para que possam enfrentar os desafios do mercado, cada vez mais exigente. Cursos como este são exemplos da firme atuação do Core-SP, em parceria com o Sircesp, para prover os profissionais dos melhores conteúdos", destacou Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP.



Foto: Rubens Chiri Revista do Confere • 25

Core-SC realiza solenidades de entrega de carteiras profissionais

Evento se consolidou como importante canal de informações

onscientizar quanto à importância da profissão e valorizar o exercício da atividade, além de informar aos novos profissionais tudo sobre a atuação do Conselho, são os objetivos das solenidades de entrega de carteiras profissionais, promovidas pelo Core-SC, desde o ano de 2006, nas oito delegacias regionais do Conselho no Estado.

"Este evento também se tornou uma excelente oportunidade de troca de experiências profissionais e sobre o mercado de trabalho."

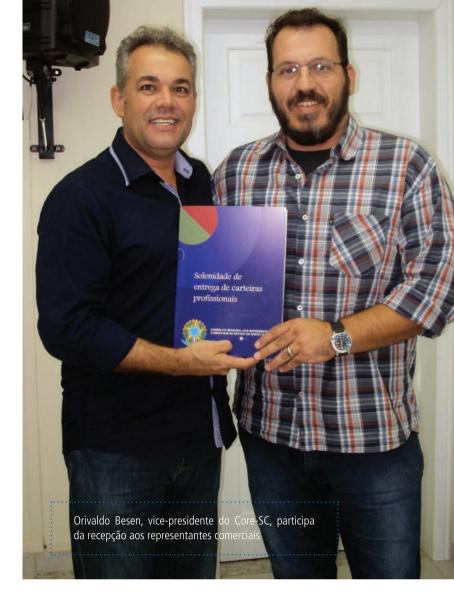
> Flávio Flores Lopes, presidente do Core-SC



Em 2013, 2.578 carteiras foram entregues em eventos que contam com recursos, como pasta personalizada, certificado de participação e vídeo institucional informativo.

"As solenidades representam muito mais que uma simples entrega de carteiras. É tudo feito de maneira especial para receber os novos representantes comerciais. Temos um cerimonial, executamos o Hino Nacional, e eles fazem o juramento do representante comercial. A carteira é documento de identidade, e nenhum filiado a recebe sem participar desta cerimônia. Os profissionais têm, ainda, a oportunidade de esclarecer dúvidas diretamente com os dirigentes da entidade de classe que congregam, além de conhecerem as estruturas disponíveis nas delegacias regionais do Core-SC", explicou o presidente do Regional catarinense, Flávio Flores Lopes.

Flores revela, ainda, que muitos representantes comerciais já entraram na solenidade sem contratos de trabalho e saíram dela com propostas concretas. "Este evento, também, se tornou uma excelente oportunidade de troca de experiências profissionais e sobre o mercado de trabalho", destacou.



Core-SC firma convênio com a

General Motors do Brasil

O Core-SC firmou convênio com a General Motors do Brasil para que os representantes comerciais registrados como pessoa jurídica adquiram carros com descontos. O convênio entrou em vigor no dia 2 de junho, e os descontos chegam a 19% em alguns modelos.

Os veículos adquiridos não poderão ser revendidos ou transferidos antes do prazo de seis meses contados da data de emissão da nota fiscal. A não observação desse item acarretará a suspensão do representante comercial no convênio e, também, junto à GMB para futuras compras de veículos através da modalidade de faturamento direto de fábrica. Para usufruir do convênio, basta que o representante comercial esteja em dia com o Conselho e que apresente, na concessionária GM, o certificado de regularidade com o Core-SC, que pode ser impresso pelo *site* www.coresc.org.br. O convênio é válido em todas as concessionárias GM de Santa Catarina.

Nova diretoria do Core-PE toma posse

o dia 16 de junho, em Reunião Plenária realizada na sede do Core-PE, tomaram posse os novos conselheiros eleitos para o triênio 2014/2017, no pleito realizado pelo Confere, em 21 de maio.

O procurador-geral-adjunto, Izaac Pereira Inácio, ressaltou o eficiente trabalho desenvolvido no Core-PE no curso do procedimento interventivo, que culminou com o saneamento do Regional, tendo sido apuradas as irregularidades que ensejaram a intervenção.

No encerramento da reunião, o presidente eleito, Archimedes Cavalcanti Júnior, discursou: "Os novos conselheiros, hoje empossados, chegam comprometidos com as boas práticas de gestão. Esse grupo não quer privilégios individuais nem promoção pessoal. Não faremos culto à personalidade. Buscaremos, intermitentemente, uma relação colaborativa e respeitosa entre o Confere e Core-PE, fazendo-se importante, agora, uma transição administrativa, financeira e operacional segura e apoiadora por parte do Confere. Com a reunião desse grupo, significativamente renovado, assumimos compromisso com a transparência de atos, com uma gestão compartilhada, com o absoluto respeito às regras institucionais, com a renovação administrativa no próximo triênio, através da preparação e formação de novos líderes, estimulando nos membros o entusiasmo de servir, para termos sempre uma categoria oxigenada".



28 • Revista do Confere Foto: Arguivo Confere

Diretoria eleita

DIRETOR-PRESIDENTE

Archimedes Cavalcanti Júnior

DIRETOR-TESOUREIRO

Adrião Rodrigues Lima Neto

DIRETOR-SECRETÁRIO

Douglas Alexandre Sena Lima

CONSELHEIROS - DIRETORES SUPLENTES

Paulo André Pereira Serpa Sebastião Leite de Aguiar José Ramon Pipa Ferreira

CONSELHEIROS COMPONENTES DA COMISSÃO FISCAL

Carlos Alberto de Sousa Rui Dantas Gurgel Flávio Araújo Campelo

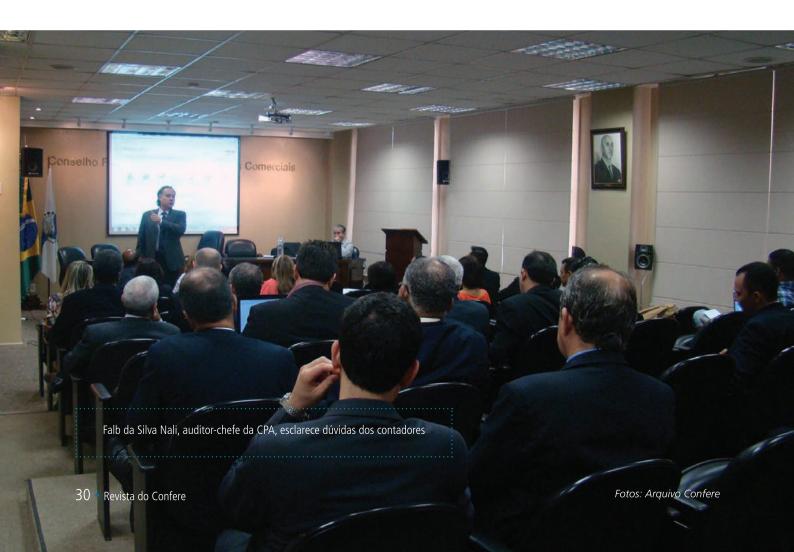


Confere realiza 6° Encontro Nacional dos

Contadores do Sistema Confere/Cores

Conselho Federal dos Representantes Comerciais realizou, em sua sede, nos dias 12 e 13 de maio, o 6º Encontro Nacional dos Contadores do Sistema Confere/Cores.

O Encontro de Trabalho, que visa à capacitação profissional e padronização de procedimentos do Sistema Confere/Cores, tratou, especificamente, das Normas Técnicas de Contabilidade aplicadas aos Conselhos de Fisca-





lização Profissional. Contadores dos 25 Cores participaram da capacitação em Prestação de Contas e Relatório de Gestão, segundo as determinações do Tribunal de Contas da União (TCU).

Este é o segundo treinamento para a utilização do novo sistema contábil. Os assessores da presidência do Confere, Wilmar Medeiros e Thadeu Gonzaga, e o auditor-chefe da Comissão Permanente de Auditagem (CPA), Falb da Silva Nali, mostraram, na prática, todas as operações realizadas pelos contadores e sanaram dúvidas sobre a adoção das normas vigentes da Administração Pública.

Segundo Falb da Silva Nali, apesar dos desafios para a adoção das Novas Normas de Contabilidade do Setor Público, existem vantagens, tais como: uma gestão mais transparente, acompanhamento mais eficiente do processo orçamentário, melhor análise dos resultados econômicos e melhores relatórios gerenciais.

"Desde o ano passado, o Encontro de Contadores prepara os profissionais para o cumprimento das novas regras da Contabilidade Pública. Agora, tivemos um treinamento avançado e aprofundado do *software* Siscont.Net, desenvolvido para que possamos atender ao que está previsto na legislação", destacou.

Confere empossa nova diretoria do Core-BA

o dia 12 de maio, em cerimônia na sede do Core-BA, foi empossada a nova diretoria do Regional, eleita para o triênio 2014/2017, no pleito realizado pelo Confere, em dia 7 de maio.

O presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, ressaltou e importância da sessão uma vez que com a posse dos novos conselhei-

O presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, ressaltou a importância da sessão, uma vez que, com a posse dos novos conselheiros e, consequentemente, o término da intervenção, a gestão do Regional estava sendo devolvida à classe dos representantes comerciais do Estado da Bahia.

"O processo interventivo culminou no total saneamento do Core-BA e aquisição, com recursos próprios, de uma nova e moderna sede, onde atualmente funciona o Regional, o que proporciona melhor atendimento aos representantes comerciais. Aproveito para agradecer a dedicação e empenho dos funcionários que colaboraram com os interventores no desenvolvimento do ótimo trabalho de revitalização realizado nesse período", frisou Manoel Affonso Mendes.

Após a assinatura do termo de posse, o presidente eleito, Herval Dórea da Silva, discursou: "Agradeço a presença de todos e o apoio recebido pelos meus pares. Firmo compromisso de continuar o trabalho que foi desenvolvido no Core-BA, principalmente no que se refere à manutenção do equilíbrio administrativo do Regional e sua credibilidade readquirida pela categoria após o período interventivo. Reafirmo, também, o compromisso com a fiel observância das prescrições legais e regimentais, que regem o Conselho".

"Agradeço a presença de todos e o apoio recebido pelos meus pares. Firmo compromisso de continuar o trabalho que foi desenvolvido no Core-BA, principalmente no que se refere à manutenção do equilíbrio administrativo do Regional e sua credibilidade readquirida pela categoria após o período interventivo.

Reafirmo, também, o compromisso com a fiel observância das prescrições legais e regimentais, que regem o Conselho."

Herval Dórea da Silva, presidente eleito do Core-BA

Diretoria eleita

DIRETOR-PRESIDENTE

Herval Dórea da Silva

DIRETOR-TESOUREIRO

Jaciel Barreto Lopes

DIRETOR-SECRETÁRIO

Fernando José Goulart Mota

CONSELHEIROS - DIRETORES SUPLENTES

Gerson Oliveira Macêdo Barbosa José Oldegar Miranda Passos Rodolfo Peixoto Gomes

CONSELHEIROS COMPONENTES DA COMISSÃO FISCAL

Laurentino Almeida Serra Antonio Nunes Machado Cotias João Vanes Melo Silva

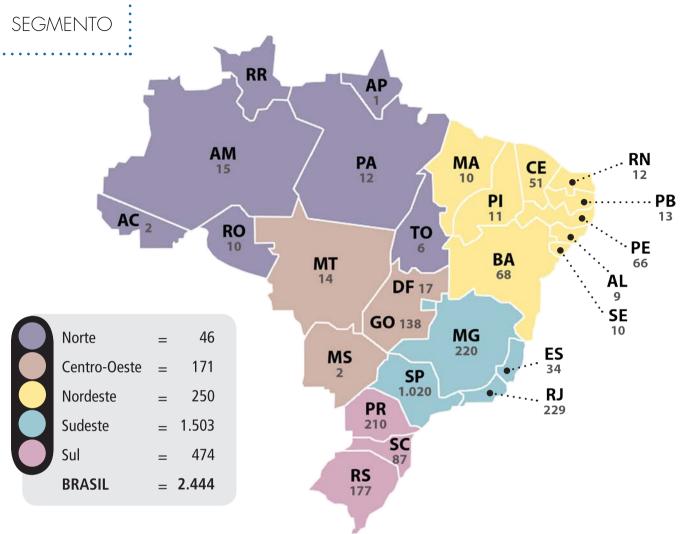


Foto: Arquivo Confere



Brasil é o terceiro país do mundo em consumo de **produtos de beleza**

o Brasil, existem 2.342 empresas atuando no mercado de produtos de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos, sendo que 20 empresas de grande porte — com faturamento líquido de impostos acima dos R\$ 100 milhões — representam 73% do faturamento total. As empresas estão distribuídas por região/estado, da seguinte forma:



Vários fatores têm contribuído para esse excelente crescimento do setor, alguns dos quais destacamos:

- acesso das classes D e E aos produtos do setor, devido ao aumento de renda; os novos integrantes da classe C passaram a consumir produtos com maior valor agregado;
- participação crescente da mulher brasileira no mercado de trabalho;
- utilização de tecnologia de ponta e consequente aumento da produtividade, favorecendo os preços praticados pelo setor, cujos aumentos são menores do que os índices de preços da economia em geral;
- lançamentos constantes de novos produtos que atendem, cada vez mais, às necessidades do mercado;
- aumento da expectativa de vida o que implica a necessidade de conservar uma impressão de juventude.

Em relação ao mercado mundial de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos, conforme dados do Euromonitor de 2012, o Brasil ocupa a terceira posição, atrás dos Estados Unidos e do Japão. É o primeiro mercado de perfumaria e desodorantes; o segundo em produtos para cabelos, masculinos, infantil, para banho, depilatórios e proteção solar; o terceiro em cosméticos e para higiene oral; e o quarto em produtos para pele.

Segundo matéria do jornal "Le Monde", publicada em julho de 2013, há uma crescente progressão do crescimento do consumo de cosméticos e produtos de higiene pessoal no Brasil.

O jornal apresenta os seguintes dados: entre 2006 e 2011, a venda de produtos de depilação aumentou 299%; os produtos cosméticos, 281%; e proteções solares, 230%. Destaca, ainda, que, embora o Brasil represente apenas 3% da população mundial, é o primeiro na liderança no mercado de desodorantes, com 12% do segmento.

Certamente, os números positivos aumentam as oportunidades, mas também acirram a concorrência. Em parte, porque o Brasil atrai, com seu crescimento de consumo, o interesse das marcas multinacionais tanto do ramo da indústria quanto do varejo ligadas ao setor.

Mesmo assim, ainda há muito espaço a ser explorado pelos pequenos negócios. Afinal, as grandes marcas vivem o desafio de atingir um volume elevado de compradores para justificar seus investimentos, fator que, muitas vezes, dificulta uma aceleração maior das demandas dos consumidores e, também, da personalização dos produtos.

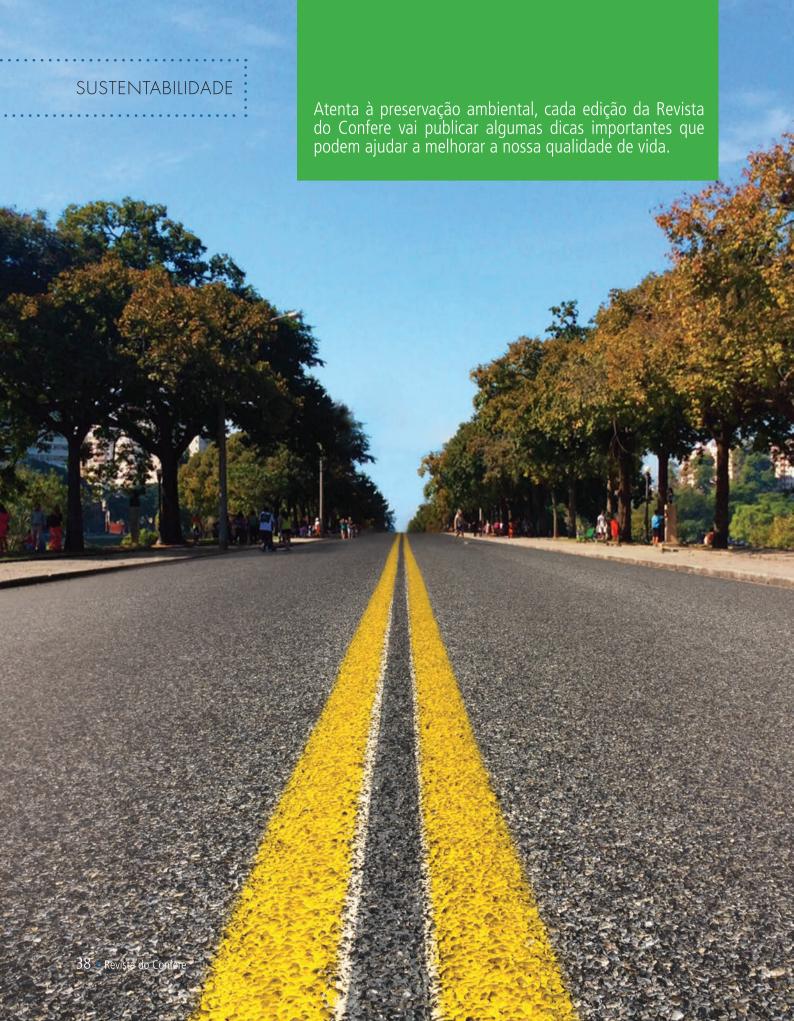
Uma pesquisa conjunta da Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABIHPEC), com a consultoria Booz & Company, indica que:

- o consumo de produtos do setor deve crescer em torno de 5%, ao ano, em volume até 2015;
- haverá um salto, em valores, de R\$ 27,3 bilhões em 2010, para R\$ 50 bilhões em 2015;
- o investimento anual das empresas, hoje, na faixa de R\$ 9,3 bilhões, deve mais que dobrar, alcançando R\$ 20 bilhões.



Fontes: ABIHPEC e Revista Exame

Revista do Confere • 37



Descarte pneus velhos de forma correta

Jogar o lixo no lugar certo ajuda a sustentabilidade do Planeta porque significa economia e aproveitamento de matéria-prima

Pipulica. Quando descartados um dos maiores inimigos da saúde pública. Quando descartados de forma errada, contribuem para entupimentos de redes de esgoto, enchentes e poluição de rios. Se forem abandonados, podem acumular água, tornando-se criadouros de mosquitos transmissores de doenças, como a dengue. Se jogados em aterros sanitários, demoram até 600 anos para se decompor; e, quando queimados a céu aberto, contaminam o meio ambiente com carbono, enxofre e outros poluentes. Sua principal matéria-prima, a borracha vulcanizada, mais resistente que a borracha natural, não se degrada facilmente. Por isso, os pneus não podem ser descartados na natureza, e é fundamental investir em sua reciclagem.

Após atingir seu desgaste completo, um pneu se torna inservível. Como é material de longo processo de decomposição, deve ser recolhido e destinado de forma adequada ambientalmente. Depois de triturados, por exemplo, os pneus velhos podem virar asfalto ecológico, ser reaproveitados como combustível para as indústrias de cimento ou transformados em pisos antiderrapantes para quadras de esporte, tapetes para automóveis, pisos industriais e solados de sapatos.

Recauchutar ou doar

Recauchutar pneus velhos em uma oficina ou doá-los para empresas que os reutilizam de outras formas são atitudes que devem ser adotadas por quem quer se desfazer deles adequadamente. Também há artistas que os utilizam como matéria-prima para suas obras.

O Brasil já consegue reformar dois terços dos pneus de carga, ou seja, pneus da linha de caminhão e ônibus. Porém, o grande desafio é o pneu que não pode mais ser recauchutado ou reformado.

Existe uma entidade, a Reciclanip, que tem 808 pontos de coleta de pneus, distribuídos pelo País. Você também pode levar aquele pneu que não usa mais para um desses pontos. A Reciclanip, ligada à Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (ANIP), coletou e destinou, de forma ambientalmente correta, mais de 183 mil toneladas de pneus inservíveis durante 2013, o que equivale a 36,6 milhões de unidades de pneus de carros de passeio. Um pneu é considerado inservível quando não há mais condição de ser utilizado para circulação ou reforma.

Desde 1999, quando os fabricantes de pneus iniciaram esse processo, 2,46 milhões de toneladas de pneus inservíveis foram coletados e destinados adequadamente, o equivalente a 492 milhões de pneus de passeio. Desde então, os fabricantes de pneus já investiram US\$ 212,30 milhões no programa, até junho de 2013.

Os 808 pontos de coleta atuais estão distribuídos em todos os estados e no Distrito Federal. A princípio, foram criados em parceria com Prefeituras de municípios com mais de 100 mil habitantes ou com um consórcio de municípios que possibilite atingir esse número mínimo. As prefeituras cedem os terrenos dentro das normas específicas de segurança e higiene para receber os pneus inservíveis vindos de origens diversas. O responsável pelo Ponto de Coleta comunica à Reciclanip sobre a necessidade de retirada do material quando atinge a quantidade de 2.000 pneus de passeio ou 300 pneus de caminhões. A partir daí, a Reciclanip programa a retirada do material com os transportadores conveniados.

Em 2013, o índice de reciclagem de pneus no Brasil atingiu 85%. Existem cerca de 30 empresas que processam pneus no País.

Para saber aonde levar pneus inservíveis, é só consultar a lista com todos os pontos de coleta, encontrados no site www.reciclanip.com.br.





Gestão Financeira

uando o assunto é gestão, há milhares de definições e teorias difundidas pelo mercado. No entanto, quem pretende algo simples e eficiente deve começar pelo significado básico da palavra "gerir": cuidar de um negócio. Administrar uma empresa é saber cuidar dos funcionários, da produção, das vendas, do dinheiro e de tudo o mais que envolva a realização do seu sonho.

Se produzir e vender é primordial para os negócios, cuidar do dinheiro é essencial. Exercer um controle eficiente, que aponte os rendimentos, os lucros e as despesas, é importante para empresas de qualquer porte.

A gestão financeira é um conjunto de ações administrativas que envolvem planejamento, análise e controle das atividades financeiras. Os objetivos são melhorar os resultados e aumentar o valor do patrimônio da empresa. Uma correta condução financeira permite que os administradores visualizem a atual situação da empresa, facilitando a previsão de problemas e o planejamento de novos investimentos.

Com os dados em mãos, é possível analisar, prever e planejar a gestão financeira do negócio. E não se preocupe: nunca é tarde para começar. O importante é iniciar o trabalho e ir colocando a casa em ordem.

Seguindo o ditado popular, "comece do começo". Primeiro, faça um levantamento do que você tem, do quanto gasta e arrecada. De nada adianta elaborar planos mirabolantes para o futuro se não é possível nem saber se a empresa estará aberta amanhã. Para fazer esse trabalho, podem-se usar várias ferramentas; porém, para facilitar, a indicação é o uso de *software*.



Hoje, no mercado, existem vários programas e aplicativos especializados nas micro e pequenas empresas, de fácil utilização e atualização. Procure e pesquise, faça testes e escolha um que encaixe no perfil do seu negócio. O empreendedor deve lembrar sempre que uma gestão financeira eficiente é balizada por informações confiáveis e atualizadas.

Enfim, o importante é deter todas as informações necessárias. A partir daí, só depende de você transformar a sua empresa em um grande sucesso.



Planeje os empréstimos

Se uma empresa não consegue conciliar o gasto com os recebimentos, acaba recorrendo a empréstimos bancários de última hora para cobrir as contas. E são justamente esses empréstimos que têm a maior taxa de juros.

Para contornar tal situação, a melhor tática é traçar um planejamento financeiro e apresentá-lo ao gerente do banco antes de se endividar. Ele pode indicar antecipadamente o melhor tipo de financiamento bancário para o seu caso.

O ideal mesmo é prever a necessidade de financiamento no plano de negócios. Assim, você saberá se vai ter capital para pagar empréstimos, sem comprometer o desempenho da empresa.



\$

Separe o dinheiro pessoal do dinheiro da empresa

Por mais que a sua vida gire em torno da sua empresa e, às vezes, ambas acabem se confundindo, quando o assunto é o capital, o melhor a fazer é tratar tudo de forma separada. Comece estipulando o pró-labore do dono ou sócios. Assim, é possível evitar retiradas indiscriminadas de dinheiro do caixa, com a desculpa de que "a empresa é minha mesmo".

Outra boa dica é separar as contas pessoais das profissionais. É muito comum, em especial nas micro e pequenas empresas, que o empreendedor pague uma conta da casa com dinheiro da empresa ou use o dinheiro da esposa para pagar a conta do negócio, e por aí vai... Esse é um erro que deve ser evitado para não virar um mau hábito.

Há exceções, claro, como uma emergência, na qual é preciso usar o dinheiro dos negócios. No entanto, faça tudo como se fosse um empréstimo de terceiro: registre, anote prazos de pagamento e, principalmente, organizese para quitar a dívida.



Faça um plano de contas

O primeiro passo é lançar cada gasto da empresa em um plano de contas específico. Crie um plano para cada área da empresa. Com isso, será possível organizar o orçamento necessário a cada uma das atividades mensais e ao longo do ano.

Depois, todas essas despesas devem ser separadas em duas categorias: as fixas e as variáveis. Assim, quando você precisar investir ou economizar, saberá onde é possível cortar custos sem prejudicar a operação de seu negócio.

O fluxo de caixa reflete as contas diárias de uma empresa. Não raro, ele fica no vermelho, mas nem sempre isso indica que os negócios vão mal. Pode ser apenas que os prazos de recebimentos e pagamentos não estejam alinhados. Para se preparar, o empresário precisa organizar todos os recebimentos futuros e saber como conciliá-los com os pagamentos que deve fazer a cada mês. Só quem monitora bem o fluxo de caixa sabe de quanto realmente necessita de capital de giro, a cada mês, para fechar no azul.

Fonte: Conta Azul Revista do Confere • 45

Referências Jurídicas

VÍNCULO DE EMPREGO. CARACTERIZAÇÃO. REPRESENTANTE COMERCIAL. MATÉRIA FÁTICA. É insuscetível de revisão, em sede extraordinária, a decisão proferida pelo Tribunal Regional à luz da prova carreada aos autos. Somente com o revolvimento do substrato fático-probatório seria possível afastar a premissa sobre a qual se erigiu a conclusão consagrada pela Corte de origem, no sentido de que resultou comprovado o preenchimento dos requisitos necessários à configuração da relação de emprego. Incidência da Súmula n.º 126 do Tribunal Superior do Trabalho. Recurso de revista de que não se conhece. MULTA PREVISTA NO ARTIGO 477, § 8º, DA CONSOLIDAÇÃO DAS LEIS DO TRABALHO. RELAÇÃO DE EMPREGO CONTROVERTIDA. VERBAS RECONHECIDAS JUDICIALMENTE.

- **1.** Tem-se consolidado, neste colendo Tribunal Superior, o entendimento de que o escopo da penalidade prevista no artigo 477, § 8°, da Consolidação das Leis do Trabalho é reprimir a atitude do empregador que cause injustificado atraso no pagamento das verbas rescisórias.
- **2.** Esta Corte uniformizadora havia sedimentado, por meio da Orientação Jurisprudencial n.º 351 da SBDI-I, entendimento no sentido de que indevida a multa prevista no artigo 477, § 8º, da Consolidação das Leis do Trabalho quando caracterizada fundada controvérsia quanto à existência da obrigação cujo inadimplemento gerou a multa. Entretanto, o Tribunal Pleno desta Corte cancelou a referida orientação, por intermédio da Resolução n.º 163, de 16/11/2009, publicada no DJe em 20, 23 e 24/11/2009, reabrindo a discussão sobre o tema.

3. O § 8º do artigo 477 da Consolidação das Leis do Trabalho é expresso ao impor ao empregador a obrigação de pagar multa pelo não adimplemento da obrigação de quitar as parcelas constantes do instrumento de rescisão no prazo legal, excepcionada apenas a hipótese de o trabalhador, comprovadamente, ter dado ensejo à mora. Num tal contexto, a existência de controvérsia a respeito do vínculo de emprego, por si só, não tem o condão de afastar a incidência da multa, porquanto não se pode cogitar em culpa do empregado, uma vez que se trata do reconhecimento judicial de situação fática preexistente.

4. Recurso de revista de que não se conhece.

SEGURO-DESEMPREGO. INDENIZAÇÃO SUBSTITUTIVA. JURISPRUDÊNCIA INSERVÍVEL.

1. O princípio da reserva legal, erigido no artigo 5°, II, da Constituição da República, dado o seu caráter genérico, não permite, em regra, o reconhecimento de violação direta da sua literalidade. Inviável, daí, o conhecimento da revista pelo permissivo da alínea c do artigo 896 consolidado com arrimo na alegada violação constitucional.

2. Não se presta à demonstração de dissenso jurisprudencial, nos termos do artigo 896, a, da Consolidação das Leis do Trabalho, aresto proveniente de Turma deste Tribunal Superior. 3. Recurso de revista de que não se conhece.

Fonte: TST - RR: 1486008520095010036 148600-85.2009.5.01.0036, Relator: Lelio Bentes Corrêa, Data de Julgamento: 28/08/2013, 1º Turma, Data de Publicação: DEJT 06/09/2013





A incidência dos tributos na base de cálculo da comissão do representante comercial e a boa-fé objetiva



Robson Carvalho de Lima Assistente jurídico do Confere

s comissões recebidas pelos representantes comerciais devem ser calculadas pelo valor total das mercadorias — assim versa o § 4º do art. 32, da Lei nº 4.886/65. Ocorre que algumas representadas, ao calcular o montante da comissão devida ao representante, efetuam sobre a mesma o desconto dos tributos incidentes sobre a operação comercial de forma inadequada e, a partir dessa quantia menor, calculam o valor da comissão.

Tal prática é considerada indevida, tendo em vista que o valor correto deve ser o da nota fiscal do produto, de acordo com as palavras do doutrinador Rubens Edmundo Requião:

"O preço constante da nota fiscal é o que melhor reflete o resultado obtido pelas partes (representante e representado), sendo justo que sobre ele se apoie o cálculo da comissão." (Nova Regulamentação da Representação Comercial Autônoma, 3ª ed., São Paulo, Saraiva, 2007, p.116).



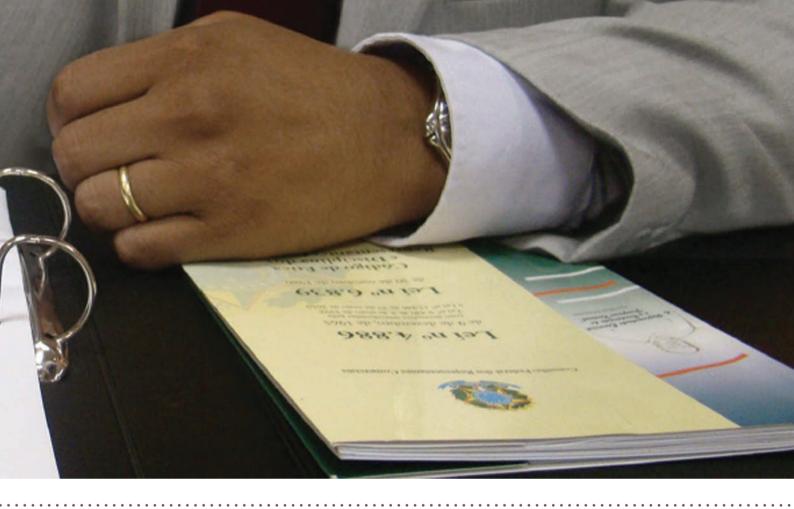
Esse entendimento foi respaldado pelo Superior Tribunal de Justiça, onde a Ministra Nancy Andrighi entendeu que:

"A lei não faz distinção, para os fins de cálculo da comissão do representante, entre o preço líquido da mercadoria - excluídos os tributos - e aquele pelo qual a mercadoria é efetivamente vendida e que consta na nota fiscal." (Resp 1.162.985 publicação DJE 25/06/2013).

Diante disso, o representante comercial deve estar atento ao contratar com a representada, resguardando seu direito e exigindo que, no contrato de Representação, conste cláusula informando que a comissão por ele recebida tenha por base a nota fiscal do produto em sua totalidade. Caso contrário, corre-se o risco de, com a continuidade do recebimento do valor a menos, configurar-se a anuência tácita dos valores indevidos, em prestígio da boa-fé objetiva.

A respeito da boa-fé objetiva, a Ministra Nancy Andrighi, no mesmo Recurso Especial, discorreu que:

"Com efeito, a boa-fé objetiva, princípio geral de direito recepcionado pelos arts. 113 e 422 do CC/02 como instrumento de interpretação do negó-



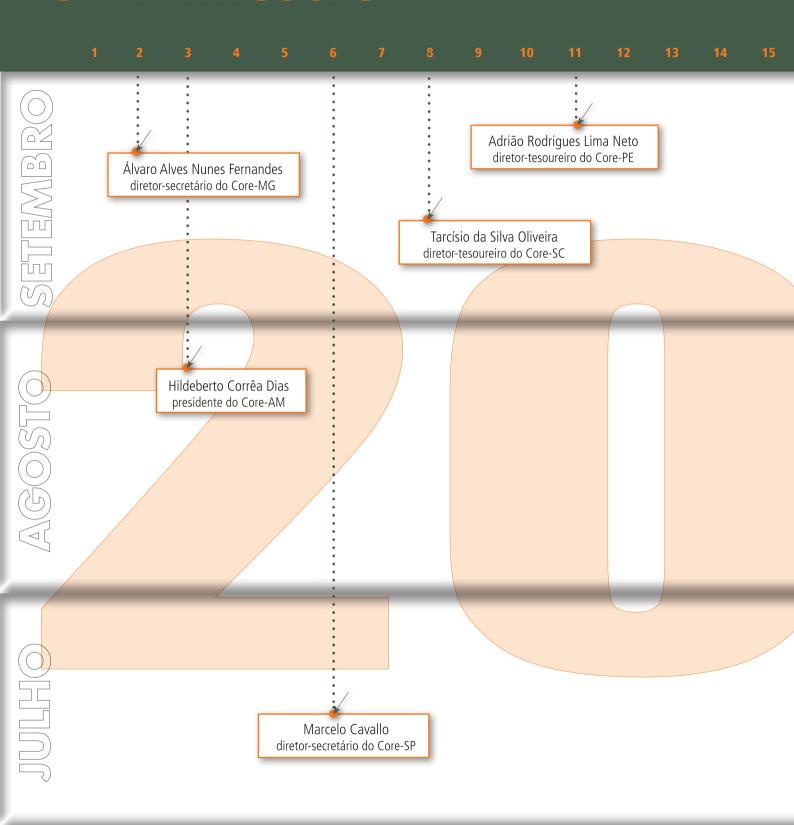
cio jurídico e norma de conduta a ser observada pelas partes contratantes, exige de todos um comportamento condizente com um padrão ético de confiança e lealdade."

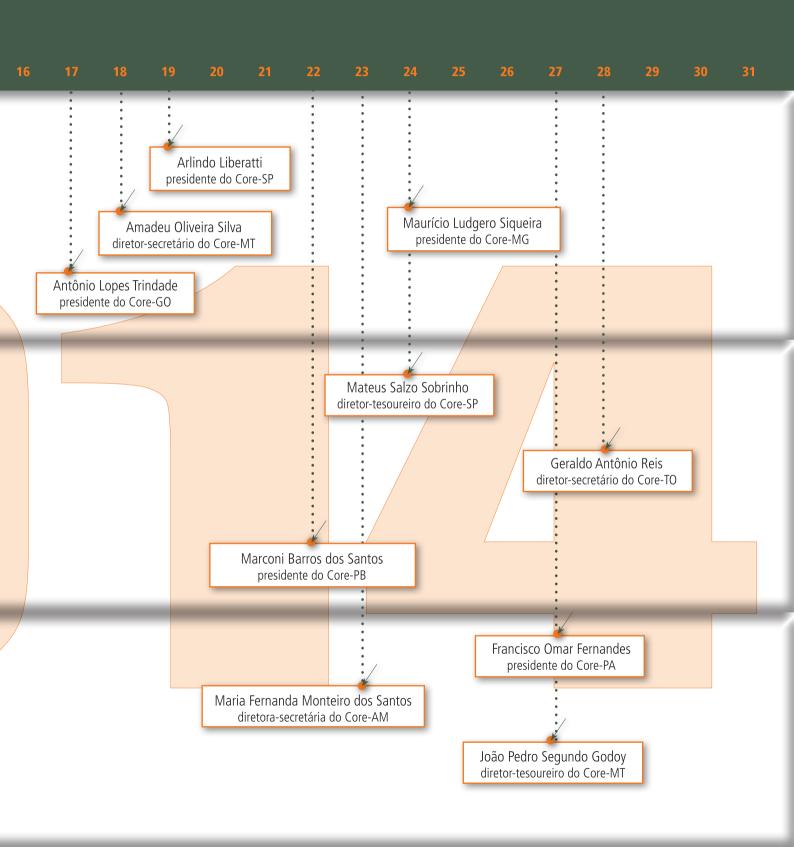
O comportamento permissivo do representante comercial em relação ao contrato, com sua conivência, faz surgir o instituto conhecido como *venire contra factum proprium* (vedação ao comportamento contraditório), significando que a atitude reiterada de determinado comportamento faz com que haja a presunção de boa-fé nos efeitos que o mesmo emanar.

Isso significa dizer que, se um representante comercial realiza determinado contrato com uma representada, por um período de 12 (doze) meses, atribuindo-lhe um valor mensal, a título de retribuição, de 5% (cinco por cento) de comissão pelo exercício de sua atividade e, no decorrer desse tempo, ele aceita um valor mensal de 4% (quatro por cento), em face dos descontos tributários, sem contestar, a doutrina e a jurisprudência entendem que o novo valor é o que está vigorando no contrato, resultado da boa-fé objetiva, observada nas relações privadas.

Dessa forma, conclui-se que o representante comercial, ao contratar com a representada, deve exigir que o valor da comissão seja aquele definido na nota fiscal, sem nenhum desconto, notadamente com relação aos tributos, sob pena de, em prestígio da boa-fé objetiva, vigorar para as partes o valor reduzido recebido pelo representante.

ANIVERSARIANTES DO 3° Trimestre







CONSELHOS REGIONAIS

CORE-AL

Av. da Paz, nº 2014 - Centro - CEP: 57020-440 - Maceió-AL Telefone: (0xx82) 3223-7630 / 3336-6993

E-mail: core-al@core-al.org.br • Site: www.core-al.org.br

CORE-AM

R. Com. Clementino, n^o 498 - Centro - CEP: 69025-000 - Manaus-AM Telefone: (0xx92) 3232-0617 / 3234-8693 E-mail: core-am@core-am.org.br • Site: www.core-am.org.br

CORE-AP

Rua Leopoldo Machado, 2183, Galeria New Shopping, Sala 28 - Central - CEP: 68900-067 - Macapá-AP

Telefone: (0xx96) 3222-6707 / 3118-4398

E-mail: secretaria@core-ap.org.br • Site: www.core-ap.org.br

CORE-BA

Av. Tancredo Neves, nº 620 - Salas 1316 a 1321 - Condomínio Empresarial Mundo Plaza - Caminho das Árvores - CEP: 41820-020 - Salvador-BA Telefone: (0xx71) 3241-1087 / 3242-2673

E-mail: core.ba@terra.com.br • Site: www.corebahia.org.br

CORE-CE

Rua Joaquim Nabuco, nº 3275 - Bairro Dionísio Torres - CEP: 60125-121 - Fortaleza-CE

Telefone: (0xx85) 3272-5435 • Fax: (0xx85) 3272-4010 E-mail: atendimento@corece.org.br • Site: www.corece.org.br

CORE-DF

SBS - Quadra 01 - Bloco K - 10° andar - Ed. Seguradoras

CEP: 70093-900 - Brasília-DF

Telefone: (0xx61) 3224-0763 / 3322-4607 E-mail: coredf@brturbo.com.br

CORE-ES

Rua Desembargador Sampaio, nº 40 - 8º andar - Conj. 801 a 806 - Edifício Top Center - CEP: 29055-250 - Vitória - ES
Tel: (0xx27) 3223-1536 / 3222-0762 • E-mail: corees.vix@terra.com.br

CORE-GO

R. 104, nº 672 - Setor Sul - CEP: 74080-240 - Goiânia-GO Telefone: (0xx62) 3086-9501 / 3281-7788

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 Telefone: (0xx98) 3221-5022 / 3221-6046

Email: coreadm@hotmail.com • Site: www.coremaranhao.org.br

CORE-MG

Av. Bias Fortes, n^o 382 - 3^o e 4^o andares - Bairro de Lourdes - CEP: 30170-010 - Belo-Horizonte - MG Telefone: (0xx31) 3071-3300 • Fax: (0xx31) 3071-3322

Telefone: (0xx31) 30/1-3300 • Fax: (0xx31) 30/1-3322 E-mail: coremg@coremg.org.br • Site: www.coremg.org.br

CORE-MS

R. Quintino Bocaiuva, nº 766 - Jardim TV Morena - CEP: 79050-112 - Campo Grande - MS

Telefone: (0xx67) 3321-1213 / 3384-6533

E-mail: corems@corems.org.br • Site: www.corems.org.br

CORE-MT

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

CORE-PA

Travessa Padre Prudêncio, nº 517 - Campina - CEP: 66017-200 - Belém-PA Telefone: (0xx91) 3222-5826 • Fax: (0xx91) 3241-1233 E-mail: secretaria@core-pa.org.br • Site:www.core-pa.org.br

CORE-PB

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

CORE-PE

Av. Conselheiro Rosa e Silva, nº 2175 - Jaqueira - CEP: 52050-020 Recife-PE

Telefone: (0xx81) 2127-1400 • 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

Telefone: (0xx86) 3221-5500 • E-mail: coredopiaui@gmail.com

CORE-PR

R. José Loureiro, nº 746 - Centro - CEP: 80010-000 - Curitiba-PR Telefone: (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

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 Telefone: (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) 3211-0808 • Fax: (0xx79) 3214-5676 E-mail: corese@core-se.org.br • Site: www.core-se.org.br

CORE-SP

Av. Brigadeiro Luiz Antônio, nº 613, 5º andar - Bela Vista - CEP: 01317-000 - São Paulo-SP Telefone: (0xx11) 3243-5500 • Fax: (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

