



Confere

Conselho Federal dos
Representantes Comerciais

R E V I S T A

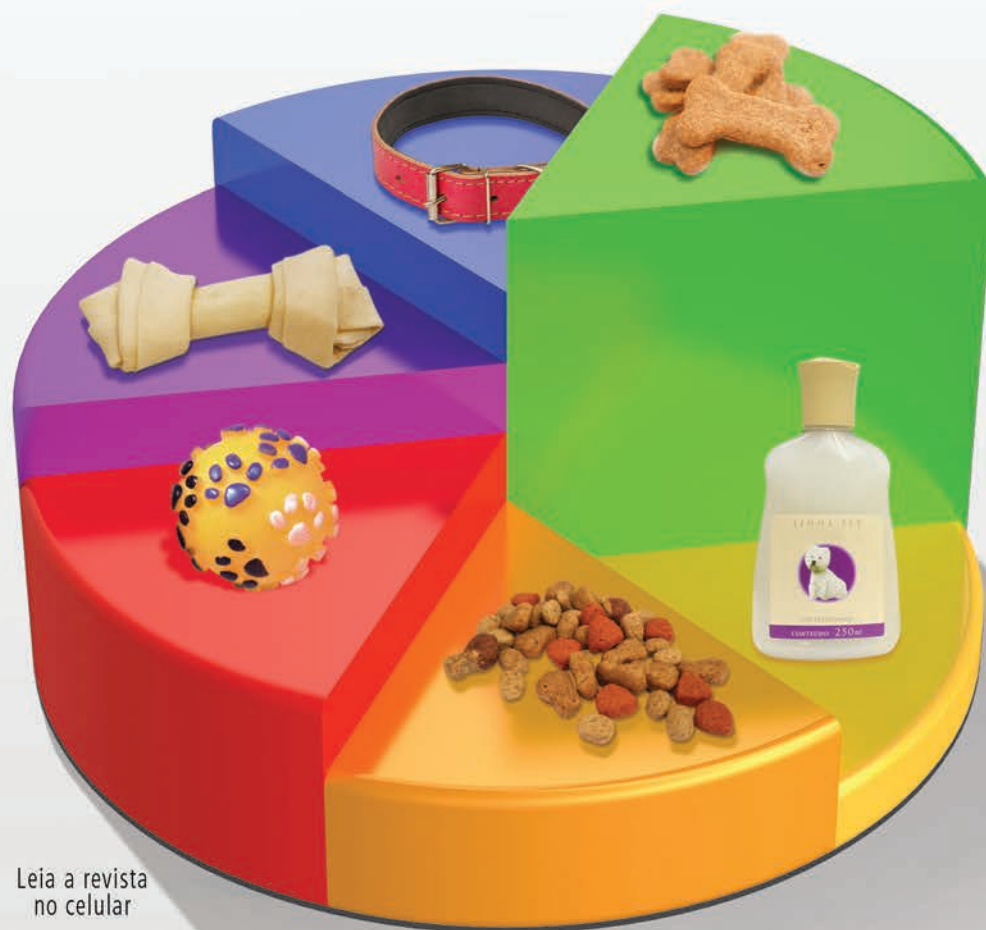
Core-SC
Core-SC define
ações para 2015

Core-MT
presidente do Core-MT
recebe homenagens

Core-ES
Core-ES inaugura
nova sede

ANO VII • Nº 24 Março/2015

O VALIOSO MERCADO PET



Leia a revista
no celular



*"O Representante Comercial
é o Bandeirante do
Progresso Nacional"*
Plínio Afonso de Farias Mello
Patrono dos Representantes Comerciais



8 de março

Dia Internacional da

Mulher

Parabéns a quem constrói um mundo
mais sensível e cheio de amor...





Delegados do Confere

Arthur Georges Guillou
Manoel Baia Siqueira Neto

Hildeberto Corrêa Dias
Maria Fernanda Monteiro dos Santos

Celso Roberto de Carvalho Alves
Carlos Henrique Gomes Pereira da Silva

Herval Dórea da Silva
Jaciel Barreto Lopes

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

José Eurico Silva Oliveira

Maurício Ludgero Siqueira
Álvaro Alves Nunes Fernandes

José Alcides dos Santos
Oswaldo Fernandes

José Pereira Filho
João Pedro Segundo Godoy

Francisco Omar Fernandes
Raimundo Monteiro Fernandes

Marconi Barros dos Santos
José Zeferino Ventura Neto

Archimedes Cavalcanti Júnior
Douglas Alexandre Sena Lima

José Antônio de Araújo
Roberto Moaci Campos Drumond

Paulo Cesar Naviack
Carlos Hamilton Singer

Manoel Affonso Mendes de Farias Mello
Rodolfo Tavares

Josias da Silveira França
José Soares Barbosa

Uriel Simões Canarim
Roberto Salvo

Flávio Flores Lopes
Orivaldo Besen

Emerson Natal de Almeida Sousa
Cloves Nascimento Alcântara

Arlindo Liberatti
Marcelo Cavallo

Davi Aparecido Silva Pereira
Geraldo Antônio dos Reis

CORE-AL

CORE-AM

CORE-AP

CORE-BA

CORE-CE

CORE-DF

CORE-ES

CORE-GO

CORE-MA

CORE-MG

CORE-MS

CORE-MT

CORE-PA

CORE-PB

CORE-PE

CORE-PI

CORE-PR

CORE-RJ

CORE-RO

CORE-RS

CORE-SC

CORE-SE

CORE-SP

CORE-TO



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 VII - nº 24 - Março 2015

Coordenadora Editorial

Carla Cristiane Cavalcante

Jornalista Responsável

Ellen de Paula Drumond
Nº 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.

Representação Comercial

50 anos de regulamentação profissional no Brasil

Este ano, no dia 9 de dezembro, a regulamentação da profissão de representante comercial completa 50 anos. O marco dessa data é a promulgação da Lei nº 4.886/65, que normatizou o exercício da atividade no Brasil e garantiu direitos à categoria.

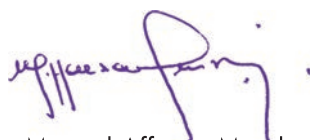
Ao longo desse período, o Sistema Confere/Cores amadureceu e unificou-se para conquistar e defender os interesses dos representantes comerciais. Comemoramos cinco décadas, cientes de que as vitórias alcançadas foram frutos de trabalho, dedicação e perseverança.

É um momento para festejarmos, mas, também, de avaliação e planejamento. Refletir sobre as ações desenvolvidas, objetivos atingidos, resultados para a categoria, e traçar novas metas para os próximos anos.

Nessa nova etapa, para realizarmos os sonhos almejados e projetos traçados, precisamos manter o nosso comprometimento pessoal e profissional na gestão dos Conselhos, a confiança em nossas decisões, a fidelidade aos nossos valores, a objetividade e a responsabilidade com os nossos atos.

Nossa missão não é simples: prestar serviços ao Sistema Confere/Cores com satisfação, qualidade, responsabilidade, transparência, ética e dentro da legalidade, contribuindo para o sucesso da classe dos representantes comerciais. Ainda temos muito a realizar, mas já conquistamos o suficiente a nos permitir celebrar os 50 anos de história da Representação Comercial.




Manoel Affonso Mendes
Presidente do Confere

CORE-SC

- 8 Core-SC define ações para 2015

CORE-SP

- 10 Core-SP e Sebrae-SP assinam novo acordo de cooperação técnica para atuar juntos em 2015
- 11 Câmara de Negócios do Core-SP/Sircesp tem novo domínio na web
- 12 Core-SP inaugura nova seccional em Ribeirão Preto

CORE-RS

- 13 10ª Confraria do Representante Comercial
- 14 4º Seminário do Representante Comercial Gaúcho propiciou atualização e motivação

CORE-MT

- 16 Presidente do Core-MT recebe homenagens

- 17 Dia Pan-americano do Representante Comercial é festejado em Mato Grosso

CORE-MS

- 18 Core-MS e o Sirecom-MS comemoram o Dia Pan-americano do Representante Comercial
- 19 Core-MS e o Sirecom-MS promovem plantão aos sábados para atender os representantes comerciais inadimplentes
- Core-MS e Sirecom-MS assinam convênio com GM do Brasil

- 20 Palestra sobre Simples Nacional surpreende representantes comerciais e contadores

CORE-MG

- 21 Core-MG participou da 28ª Superminas Food Show
- 22 Comemoração do Dia Pan-americano do Representante Comercial, em Minas Gerais, reuniu mais de 1,5 mil pessoas

- 23 Procurador do Core-MG defende mais poderes aos Conselhos Regionais

CORE-RJ

- 24 Core-RJ investe na otimização do site
- 26 Core-RJ renova parceria com a Universidade Estácio de Sá

CORE-CE

- 27 V Congresso Brasileiro de Representantes Comerciais
- 28 Representantes comerciais cearenses participam de Ciclo de Palestras

CORE-ES

- 29 Core-ES inaugura nova sede

CORE-GO

- 32 Core-GO oferece palestra a representantes comerciais



34

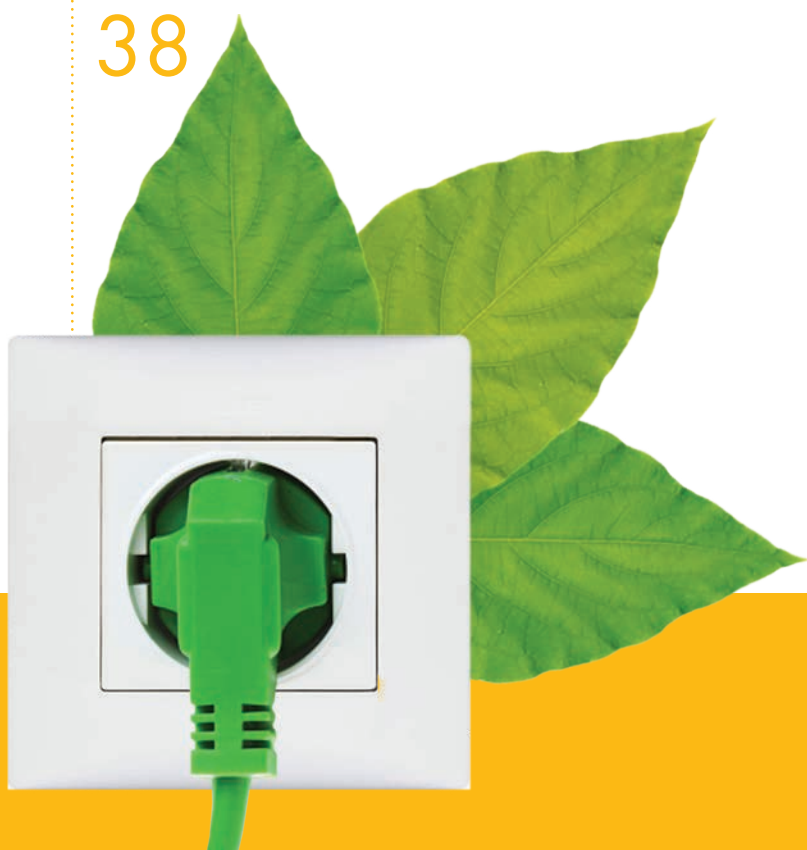
SEGMENTO

O valioso mercado PET

SUSTENTABILIDADE

Sustentabilidade Industrial

38



42

FINANÇAS

Planilha de gastos



46

ARTIGO

Do preenchimento das lacunas da cláusula resolutiva da Lei nº 4.886/65 pelas regras gerais de extinção dos contratos previstas no Código Civil

52

ANIVERSARIANTES

Core-SC define ações para 2015

Na última Reunião Plenária do Core-SC, realizada em 28 de outubro de 2014, foram definidas as principais frentes de atuação do Conselho para o exercício 2015, de acordo com as orientações do Tribunal de Contas da União (TCU), do Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere) e do que determina a legislação vigente.

PROGRAMA DE TRABALHO PARA 2015

- A diretoria-executiva, juntamente com a comissão fiscal, funcionários, assessores e estagiários lotados na sede do Core-SC, em Florianópolis, e nas delegacias regionais instaladas nos municípios de Blumenau, Chapecó, Criciúma, Itajaí, Lages, Joaçaba, Joinville e São José, pretende dar sequência às atribuições legais de habilitar e fiscalizar a atividade profissional da Representação Comercial, bem como buscar a valorização da profissão, proporcionando aos representantes comerciais a oportunidade de participar de cursos e palestras voltados para o aperfeiçoamento pessoal e profissional.
- Participação em eventos e palestras de interesse institucional, com o objetivo de buscar conhecimento e difundir informações sobre os trabalhos desenvolvidos pela entidade e sobre a profissão dos representantes comerciais.
- Realização de 28 palestras dirigidas aos representantes comerciais.
- Realização do 14º Encontro Catarinense de Representantes Comerciais.
- Realização de quatro edições do Core-SC em Movimento, evento que contempla microrregiões do Estado distantes dos nove postos de atendimento do Conselho em Santa Catarina.
- Realização de 80 solenidades de entrega de carteiras profissionais aos novos representantes comerciais.
- Realização de Encontro Anual de Funcionários.

- Promoção e apoio aos Cursos Superiores de Tecnologia e de Especialização em Gestão Comercial, nas universidades conveniadas no Estado.
- Levar ao conhecimento dos legisladores municipais, estaduais e federais informações sobre a Representação Comercial, além das ações desenvolvidas pelo Core-SC, buscando sempre preservar os interesses dos representantes comerciais e da sociedade catarinense.
- O Departamento Jurídico dará continuidade ao atendimento aos representantes comerciais, fornecendo, pessoalmente, orientações através de consultas por telefone, *e-mail* ou fax. Realizará 16 visitas às Delegacias Regionais, além de participar das quatro edições do Core-SC em Movimento, com objetivo de atender os representantes comerciais das diferentes regiões do Estado.
- O Departamento de Comunicação continuará desenvolvendo estratégias para intensificar a comunicação entre os representantes comerciais, seu Conselho de Classe e sociedade em geral. Serão promovidas ações para destacar a comemoração dos 50 anos da Lei Federal nº 4.886. A Revista do Core-SC terá edição impressa anual. O *site* www.coresc.org.br dará continuidade a sua constante atualização, com informações relacionadas à profissão, oferecendo importantes ferramentas de prestação de serviços à categoria, como: emissão de guias, certificados de regularidade e o Balcão de Oportunidades. Será mantido o envio dos boletins eletrônicos quinzenais, via *e-mail* e mensagens de texto aos telefones celulares dos filiados, e postagem constante de ações do Core-SC e notícias de interesse da categoria na rede social *Facebook*.
- O Departamento de Fiscalização dará sequência à fiscalização do exercício da profissão, levando ao conhecimento das empresas que contratam representantes comerciais a necessidade de exigir o registro no Conselho, além de fazer diligências em locais e estabelecimentos frequentados pelos possíveis profissionais irregulares, a exemplo das feiras e exposições. Continuará envidando esforços no sentido de manter o apoio de instituições, tais como: Junta Comercial, Prefeituras, Conselho Regional de Contabilidade do Estado de Santa Catarina, Superintendência do Trabalho, Ministério Público, Receita Federal e Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina.





CORE

JOCKEY CLUB DE SÃO PAULO - SP

Core-SP e Sebrae-SP assinam **novo acordo de cooperação técnica** para atuar juntos em 2015

As equipes do Core-SP, Sircesp-Ciap e Sebrae-SP estão trabalhando para formular novos temas para cursos e palestras deste ano, com enfoques específicos e atualizados, em sintonia com o cenário econômico.

Na nova grade de cursos, serão priorizadas matérias que tratam de todas as fases do empreendedorismo e as situações do mercado atual, para que o representante comercial possa adotar comportamento arrojado nas suas vendas e, assim, ampliar seus horizontes.

“Desde o início da parceria, em 2011, o acordo de cooperação técnica entre o Core-SP e o Sebrae-SP tem demonstrado o quanto a união das duas entidades de ponta é importante para difundir conhecimento e gerar capacitação profissional. A renovação do acordo é a confirmação de um processo que vem dando certo, pois é muito mais que um protocolo. No campo das ações, ele promove a troca de expertises e integra as duas entidades na mesma linha pedagógica e educacional, proporcionando aos representantes comerciais de São Paulo, tanto da capital como do interior, a oportunidade de adquirir novos conhecimentos e técnicas aplicadas em vendas, especialmente sobre fidelização de clientes e uso de novas tecnologias para melhorar o desempenho nos negócios”, explicou Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP.



Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP

Câmara de Negócios do Core-SP/Sircesp tem novo domínio na web

A Câmara de Negócios do Core-SP/Sircesp, agora, é acessada pelo endereço www.camaredenegociosircesp.com.br, que foi redefinido, com proposta semântica de fácil assimilação e pertinência à sua utilidade. Quanto ao seu funcionamento, não houve nenhuma alteração, pois já chegou ao ponto ideal, tendo registrado um número aproximado de 16 mil parcerias gratuitas, envolvendo representantes comerciais e empresas representadas.

Interativo e de fácil navegação, para inscrever-se no *site*, basta o empresário preencher seus dados: segmento de atuação, região pretendida e formas de contato. A partir disso, vai receber uma lista com todos

os profissionais da Representação Comercial cadastrados no seu segmento. Para poder utilizar o sistema, o representante comercial deve estar inscrito no Core-SP; da mesma forma, deverá preencher seus dados e criar uma senha para acessar a Câmara de Negócios com segurança e eficiência.

Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP, é enfático ao afirmar: “A Câmara de Negócios é hoje o principal canal de busca de novas oportunidades na Representação Comercial, pois até empresas do exterior acessam essa ferramenta para identificar representantes comerciais, aqui no Brasil, para representar seus produtos no nosso mercado.”

Core-SP inaugura nova seccional em Ribeirão Preto

Dando continuidade ao plano de modernização das seccionais do Core-SP no interior do Estado e no litoral, o presidente do Regional, Arlindo Liberatti, juntamente com toda a diretoria, inaugurou, oficialmente, em 19 de janeiro de 2015, o novo escritório seccional de Ribeirão Preto, que foi aberto ao público em 8 de dezembro de 2014.

“O novo escritório, situado num local estratégico, por estar num dos principais corredores urbanos da cidade, conta com instalações à altura do representante comercial desse grande polo econômico. As seccionais facilitam o atendimento à categoria, que merece o melhor tratamento e acesso a todos os serviços do Core-SP, com muita qualidade e conforto”, destacou Arlindo Liberatti.

Durante a inauguração, Liberatti prestou uma homenagem a Eurico Pereira, representante comercial de Ribeirão Preto, que, desde 1965, participa das atividades do Core-SP. “Ele terá o seu nome eternizado como patrono da Sala de Reuniões, que passa a chamar-se Sala Eurico Pereira. É uma justa homenagem a um homem dedicado, que teve atuação determinante no apoio à aprovação da Lei nº 4.886/65, que regulamenta a nossa profissão”, frisou o presidente do Core-SP. Foi um momento marcado pela emoção, com a presença de familiares e amigos do homenageado.



A diretoria do Core-SP, com o Sr. Eurico Pereira e seus familiares, na inauguração da “Sala Eurico Pereira”, na Seccional de Ribeirão Preto-SP



10ª Confraria do Representante Comercial encerra a programação de 2014

A 10ª Confraria do Representante Comercial, realizada no dia 24 de novembro de 2014, reuniu os profissionais e seus familiares numa agradável confraternização.

Na abertura do evento, o presidente do Core-RS, Uriel Simões Canarim, falou sobre as atividades realizadas em 2014 e os novos planos para o ano de 2015. Ressaltou o projeto Core Itinerante, inédito no Brasil, que leva o Conselho até o representante comercial, em todo o Estado do Rio Grande do Sul, entre outras atividades que trazem benefícios a categoria, como diversos convênios com universidades, concessionárias de carros, planos de saúde, seguros, cursos de idiomas; além de um centro cultural para eventos.

4º Seminário

do Representante Comercial Gaúcho propiciou atualização e motivação

O 4º Seminário do Representante Comercial Gaúcho, realizado em 4 de outubro de 2014, foi um sucesso de público e de valiosas oportunidades, tanto de conhecimento da profissão como de trocas de experiências. Durante todo o dia, vendedores, representantes e representadas puderam apreciar palestras de alto nível sobre vendas, *marketing*, autoestima e motivação.

O evento iniciou com o pronunciamento do vice-presidente do Core-RS, Roberto Salvo, que saudou os participantes e a diretoria, em especial, o presidente do Core-RS, Uriel Simões Canarim.

Logo após, os advogados do Conselho puderam esclarecer as dúvidas dos representantes comerciais sobre a Lei nº 4.886/65.

A primeira palestra foi “Saia do Piloto Automático, Venda Mais e Feliz”, com o consultor Domi Müller, que usou ferramentas da Neurociência para desenvolver o entusiasmo e o foco no alcance da meta de vendas, reforçou a capacidade de “fazer” que nós temos — basta querer — e que podemos domar o nosso “elefante” interior.

Iniciando as palestras da tarde, Marco Antônio Peruzzato, especialista em *Marketing* e administrador de empresas, proferiu a palestra “A Negociação é uma Arte em que o Artista Principal pode ser Você”, na qual apresentou subsídios para aprimorar a imagem pessoal e atrair mais clientes.

Para encerrar com chave de ouro o evento, um dos maiores palestrantes da atualidade, Daniel Godri, fez um show de motivação com a palestra “O Coração no Poder, Inteligência Emocional na Prática”. Abordou técnicas de como perceber, entender e influenciar as emoções com habilidades fundamentais para fidelizar o consumidor futuro e manter a emoção em tudo que se faça.





O 4º Seminário do Representante Comercial Gaúcho foi sucesso de público

Presidente do Core-MT recebe homenagens

O presidente do Core-MT, José Pereira Filho, foi agraciado, no dia 19 de dezembro de 2014, com a Comenda da “Ordem do Mérito Mato Grosso no Grau de Oficial”, durante cerimônia realizada no Palácio Paiaguás - Centro Político-Administrativo do Governo do Estado em Cuiabá-MT.

A Comenda é um reconhecimento por parte do Estado de Mato Grosso, às pessoas, pelos notáveis serviços prestados ao Estado e que se destacaram no exercício de suas profissões, sendo exemplos a serem seguidos pela população.

“Me sinto lisonjeado e feliz em receber essa comenda, a qual dedico a minha família e a toda a categoria dos representantes comerciais. Agradeço ao governador Silval Barbosa e ao secretário-chefe da Casa Civil, Pedro Nadaf, pela indicação do meu nome a essa Comenda, que é a maior concedida pelo Estado, em reconhecimento do nosso trabalho para os representantes comerciais no Estado de Mato Grosso”, destacou Pereira.

A homenagem foi destinada a 24 pessoas, entre empresários, dirigentes sindicais, autoridades civis e militares.

Ainda em 2014, o presidente do Core-MT, José Pereira Filho, recebeu o prêmio “Leader Quality”, versão Mato Grosso, uma certificação conferida a empresas e empresários, em reconhecimento ao trabalho de qualidade desenvolvido. A cerimônia de entrega aconteceu no dia 11 de outubro, no Salão Nobre do Grande Oriente de Mato Grosso.

O Leader Quality foi criado pela Associação Prêmio Qualidade Brasil e sua realização, promovida pela Internacional Quality Award Ltda. O prêmio regional de qualidade, pelo segundo ano, contempla o Estado do Mato Grosso e homenageia empresas, empresários e personalidades que contribuíram para o desenvolvimento socioeconômico do Estado, tendo como principal atributo a cultura da qualidade.

Dia Pan-americano do Representante Comercial é festejado em Mato Grosso

No dia 4 de outubro de 2014, o Core-MT, com apoio do Sirecom-MT, realizou um almoço para comemorar o Dia Pan-americano do Representante Comercial. Segundo o presidente José Pereira Filho, essa foi a forma encontrada pelas duas diretorias para homenagear a categoria pelo seu dia.

À ocasião, o Core-MT e o Sirecom-MT homenagearam o deputado estadual Ademir Brunetto (PT-MT) com uma placa e uma caneta personalizada, em agradecimento pela comenda Desbravadores de Mato Grosso, oferecida, em julho de 2014, a 25 representantes comerciais e pelos relevantes serviços

prestados à categoria no Estado de Mato Grosso. O deputado foi representado pelo chefe de gabinete Anélio Mazzocco. "Quero, aqui, em nome do deputado Brunetto, agradecer esta homenagem. Representantes comerciais, vocês são merecedores dessa honraria. Gostaria de parabenizar a categoria e dizer que eu, também, já fui representante comercial e sei o quanto essa profissão é importante para a economia do Estado e do País", discursou Mazzocco.

Além dos representantes comerciais e familiares, a festividade contou com a presença de autoridades, dirigentes sindicais e empresários,

dentre eles, o presidente da Junta Comercial do Estado de Mato Grosso, Roberto Peron; o vice-presidente da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Mato Grosso (Fecomércio-MT), Hermes Martins Cunha; o presidente do Sindicato das Empresas de Transporte de Cargas no Estado de Mato Grosso (Sindmat), Eleus Vieira de Amorim; o secretário-executivo do Sindicato do Comércio Atacadista Distribuidor do Estado de Mato Grosso (Sincad), Marcos Tavera; e o diretor do Sindicato dos Profissionais de Contabilidade em Mato Grosso (Sincon), Evandro Benedito dos Santos.



O chefe de gabinete do deputado estadual Ademir Brunetto (PT-MT), Anélio Mazzocco e o presidente do Core-MT, José Pereira Filho



José Alcides dos Santos, presidente do Core-MS, e Oswaldo Fernandes, homenageado, que recebeu o título de "Pioneiro da Representação Comercial"

Core-MS e Sirecom-MS comemoram o Dia Pan-americano do Representante Comercial

Representantes comerciais e suas famílias festejaram o Dia Pan-americano do Representante Comercial e o Dia do Representante Comercial Autônomo, comemorados oficialmente em 1º de outubro, no evento promovido pelo Core-MS e Sirecom-MS, no dia 3 de outubro de 2014, no Ondara Buffet, em Campo Grande-MS.

Um dos momentos de grande emoção deveu-se à homenagem prestada a Oswaldo Fernandes, cujo trabalho foi reconhecido com o título de "Pioneiro da Representação Comercial em MS".

Dentre as autoridades presentes, destacamos o presidente da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Mato Grosso do Sul (Fecomércio/MS), Edison Ferreira de Araújo; presidente da Associação Sul-mato-grossense de Supermercados (Amas), Marcelo Gutierrez Gonçalves; presidente do Sindicato do Comércio Varejista de Gêneros Alimentícios de Campo Grande, Adeilton Feliciano do Prato; presidente do Sindicato da Indústria do Carvão de MS, Marcos Brito; superintendente da Fecomércio/MS, Reginaldo Henrique Lima; assessor jurídico da Fecomércio/MS, Fernando Camillo Carvalho; diretor-tesoureiro do Sindicato dos Despachantes do MS, Sebastião José da Silva, e outros.

Core-MS e o Sirecom-MS promovem plantão aos sábados para atender representantes comerciais inadimplentes

O Core-MS e o Sirecom-MS realizaram, no dia 17 de janeiro, das 8h às 12h, o primeiro plantão com o objetivo de atender os representantes comerciais que se encontram inadimplentes com o pagamento de suas anuidades e contribuições sindicais.

Outros plantões foram realizados nos dias 21 de fevereiro e 28 de março. A ação visa facilitar a vida daqueles que têm dificuldades de se dirigir ao Core-MS e ao Sirecom-MS de segunda-feira a sexta-feira, favorecendo, principalmente, os representantes comerciais que residem no interior do Estado.

Core-MS e Sirecom-MS assinam convênio com GM do Brasil

No dia 10 de novembro de 2014, foi assinado o convênio entre o Core-MS e a General Motors do Brasil (GMB).

O Core-MS, em ação conjunta com o Sirecom-MS, durante anos lutou para firmar uma parceria que garantisse preços diferenciados para os representantes comerciais, na compra de veículos.

Éverton Marques e André Sanches, representantes da Perkal - Concessionária Chevrolet, destacaram que a parceria firmada com o Core-MS garante à categoria da Representação Comercial descontos vantajosos e um atendimento diferenciado.

"Entendemos que o veículo é uma ferramenta de trabalho do representante comercial e ficamos felizes pelo fato de essa parceria vir ao encontro da necessidade desses valiosos profissionais", disse Sanches.

Para o presidente do Conselho, José Alcides dos

Santos, a parceria firmada representa mais um grande avanço para a categoria. "Nossa luta em busca de grandes parceiros é constante, para beneficiar os representantes comerciais sul-mato-grossenses. Graças a Deus, conseguimos atender a uma antiga aspiração da categoria, que, com apoio da GM/Perkal, vai poder adquirir a sua ferramenta de trabalho com preços diferenciados."

Para obter informações sobre a tabela de descontos, que possui variação mensal, os interessados deverão entrar em contato pelos telefones (67) 3348-1149 ou 3348-1148. A Perkal - Concessionária Chevrolet localiza-se na Avenida Eduardo Elias Zahran, nº 2.190, em Campo Grande-MS. A compra do veículo poderá ser feita, somente, por pessoa jurídica, com a apresentação da declaração do Core-MS.

Palestra sobre Simples Nacional surpreende representantes comerciais e contadores

O Core-MS, em parceria com o Sirecom-MS, promoveu, no dia 31 de outubro de 2014, na sede do Conselho, a palestra "Simples Nacional: vantagens e desvantagens para os representantes comerciais", proferida pela contadora e bacharel em Direito Marice Franchetti.

"Até mesmo os contadores ficaram surpreendidos com o conteúdo da palestra, que ofereceu todas as informações necessárias para uma decisão segura, no sentido de aderir ou não ao Simples Nacional. Os representantes comerciais passaram a ter, também, uma percepção das questões mais delicadas referentes ao regime simplificado. Antes, eles apenas estavam felizes pela inclusão no Simples Nacional, mas não sabiam das implicações que mudariam a vida deles", ressaltou o presidente do Core-MS, José Alcides dos Santos.

De acordo com a palestrante, o momento é de reflexão e de fazer cálculos. "A categoria bateu palmas porque queria estar no Simples Nacional, mas não observou a tabela de tributação. Torço para que o Governo Federal assimile os estudos que a Fundação Getúlio Vargas está fazendo, para mudar a realidade das alíquotas do Anexo VI", destacou Marice.

Representantes comerciais esclarecem dúvidas sobre o Simples Nacional



Core-MG participou da **28ª Superminas Food Show**



Estande do Core-MG recebeu centenas de visitas na 28ª edição da Superminas Food Show

O Core-MG esteve presente, mais uma vez, na Superminas Food Show, tradicional feira realizada pela Associação Mineira de Supermercados (Amis).

Em seu estande, o Core-MG recebeu os representantes comerciais, oferecendo toda a infraestrutura de apoio. O evento aconteceu no Expominas, em Belo Horizonte, no

período de 21 a 23 de outubro de 2014.

Na Superminas Food Show, o Core-MG, também, realiza um amplo trabalho com empresas Representadas, no sentido de orientá-las quanto à exigência legal de somente contratarem representantes comerciais que exerçam legalmente a profissão, com o devido registro

no Conselho Regional.

“Essa ação faz parte da política da entidade de estar presente nas grandes feiras e eventos do Estado, sempre visando fazer esse trabalho de conscientização, orientação e alerta. Os resultados obtidos na Superminas foram bastante satisfatórios”, ressaltou Maurício Ludgero Siqueira, presidente do Core-MG.

Comemoração do Dia Pan-americano do Representante Comercial, em Minas Gerais, reuniu mais de 1,5 mil pessoas

Mais de 1,5 mil pessoas participaram da tradicional confraternização dos representantes comerciais de Minas Gerais, em evento promovido pelo Core-MG e Sircom-MG, no dia 3 de outubro de 2014, no Clube Labareda, em Belo Horizonte.

“O evento representa um momento de festividade de toda a categoria em Minas Gerais. Os familiares dos representantes comerciais têm a chance de se encontrar e aproveitar uma noite de lazer e muita animação. Parceiros e fornecedores das empresas de Representação Comercial, também, tiveram a oportunidade de participar da festa e estreitar laços profissionais e pessoais”, destacou Maurício Ludgero Siqueira, presidente do Core-MG.



Professor Doutor Jean Carlos Fernandes; Professor Doutor Eduardo Goulart Pimenta; Professor Mestre Pedro Paulo Garcia de Carvalho; e Professor Doutor Gustavo Costa Nassif

Procurador do Core-MG defende mais poderes aos Conselhos Regionais

“Representação Comercial: aspectos regulamentares, societários e contratuais”. Esse é o tema da dissertação de Mestrado defendida pelo procurador do Core-MG, Pedro Paulo Garcia de Carvalho.

O trabalho, aprovado pela banca de professores da Escola de Direito da PUC Minas, traz uma grande contribuição para um possível aprimoramento da legislação sobre as empresas do segmento.

De acordo com o autor, um dos objetivos de sua pesquisa é consagrar o entendimento de que as sociedades de Representação Comercial, para adquirirem personalidade jurídica, não necessitam recorrer à Junta Comercial ou aos cartórios de registro civil de pessoas jurídicas.

“Para isso, bastaria a essas empresas apresentar seus atos constitutivos perante os Conselhos Regio-

nais de Representação Comercial. Eles teriam, portanto, a prerrogativa de conceder a essas sociedades a personalidade jurídica de que necessitam ou a que aspiram”, explica Pedro Paulo, que também é professor de Direito.

O especialista demonstra que tal iniciativa provocaria como resultado prático uma redução de custos para os representantes comerciais que estão constituindo sociedades, assim como uma desburocratização dos registros e maior eficiência dos Conselhos Regionais no processo de regularização das empresas. Tudo isso dependeria, contudo, de mudanças na legislação do setor. A dissertação do professor oferece, portanto, o caminho para buscar modernização e maior eficiência nos processos de registros das sociedades de Representação Comercial.

Core-RJ investe na **otimização do site**

O portal do Core-RJ foi replanejado, visando aprimorá-lo e ordenando a hierarquia das informações. Implantaram-se tecnologias que possibilitam maior dinamismo da informação a ser passada.

Com melhor estruturação da navegação e flexibilidade, o *site* manteve coerência com o *layout* inicial, e sua navegabilidade, agora, é compatível com o celular, para facilitar a leitura do conteúdo do *website* nos *smartphones* e dispositivos móveis.

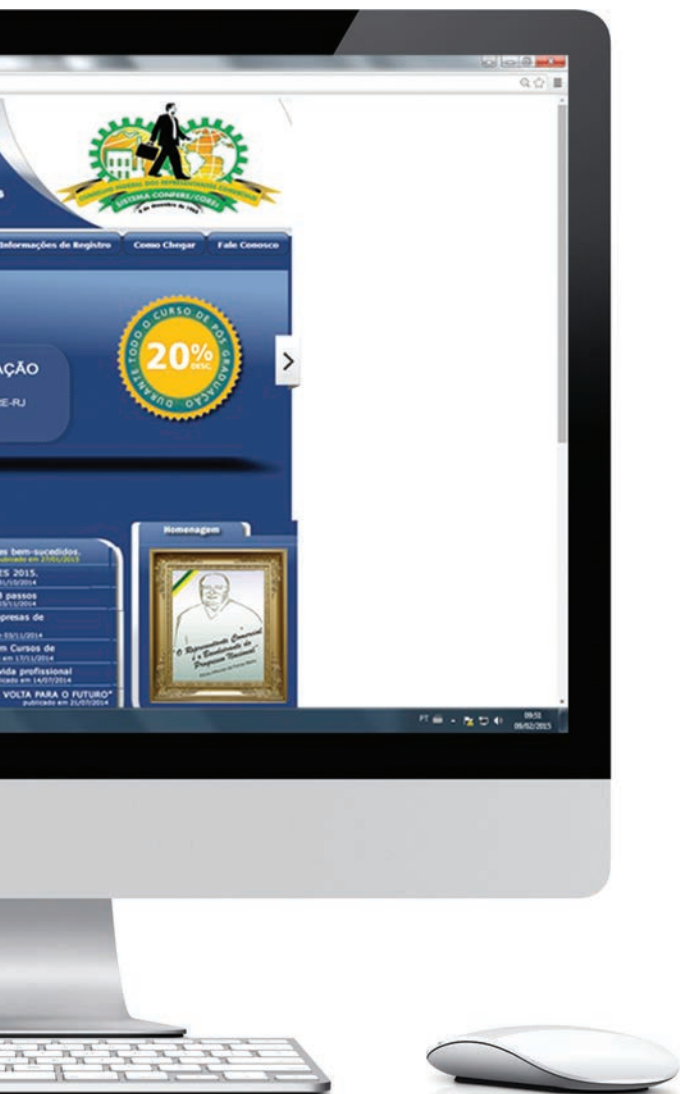
O Departamento de Informática eliminou o uso das janelas *pop-up* e adotou tecnologias de programação que permitem divulgar a informação sem o bloqueio dos navegadores. O acesso ao conteúdo do *site* ficou mais rápido, pois as páginas são carregadas de maneira mais simples e precisa. O representante comercial não precisa mais aguardar que a página seja totalmente recarregada: quando o visitante clica em uma das abas, a exibição do texto é imediata.

Outra novidade foi a criação de um canal para denúncias do exercício ilegal da profissão. A seção de oportunidades também foi reformulada, e o cadastro das informações é feito de forma simplificada e intuitiva.



Após o aperfeiçoamento realizado, os problemas de acesso ao portal foram sanados e verificou-se um crescimento significativo nas visitas e interação do representante comercial com o *site*.

“Temos buscado a modernização em todas as áreas do Core-RJ. O *site* é uma das ferramentas de comunicação com o representante comercial, e facilitar a navegação é essencial para um atendimento de qualidade para a categoria e divulgação das ações institucionais”, afirmou a presidente do Regional, Stella Alves Branco Romanos.



“Temos buscado a modernização em todas as áreas do Core-RJ. O *site* é uma das ferramentas de comunicação com o representante comercial, e facilitar a navegação é essencial para um atendimento de qualidade para a categoria e divulgação das ações institucionais.”

Stella Alves Branco Romanos,
presidente do Core-RJ



Core-RJ renova parceria com a **Universidade Estácio de Sá**

O Core-RJ firmou novo convênio com a Universidade Estácio de Sá, garantindo desconto de até 20% nas mensalidades dos cursos de graduação e pós-graduação aos representantes comerciais do Estado do Rio de Janeiro, registrados no Conselho, bem como aos seus dependentes.

Para obter o benefício, os representantes comerciais deverão apresentar a certidão de registro e quitação do Regional. Os descontos são variáveis de acordo com o curso, unidade e modalidade de ensino.

V Congresso Brasileiro de Representantes Comerciais



Francisco José de Oliveira Filgueiras, presidente do Core-CE, e Joaquim da Silva Maia Junior, diretor-administrativo do Core-CE

O Core-CE e o Sirecom-CE promoveram o V Congresso Brasileiro de Representantes Comerciais, realizado nos dias 18, 19 e 20 de setembro de 2014, no Ponta Mar Hotel, em Fortaleza - CE. O tema do congresso foi "Perspectivas do mercado diante do novo cenário político".

O evento, que é realizado a cada dois anos, desde 2006, tem o objetivo de reunir os representantes comerciais para prestar esclarecimentos quanto às questões relevantes ao exercício da profissão, apresentar novas estratégias do mercado e motivar a classe, possibilitando a troca de experiências entre os participantes.

Na programação, os representantes comerciais participaram das seguintes atividades: mesa-redonda sobre as vantagens e desvantagens do

Simples Nacional, dirigida pela contadora Marice Franchetti; palestra "As Perspectivas do mercado diante do novo cenário político", proferida pelo professor Henrique Marinho, presidente do Conselho Regional de Economia - Corecon/CE; palestra "Destaques atuais nas relações contratuais", ministrada pelo advogado Marcelo Siqueira; palestra "Escolhas inteligentes para o seu bolso e sua vida", dirigida por Gustavo Cerbasi, especialista em finanças pessoais; mesa-redonda sobre o tema "A visão do empresário sobre o representante comercial", com a participação de José do Egito, presidente da Abad, e Raniere Leitão, presidente do Sistema Sincopeças/Assopeças; palestra: "Formando campeões em vendas", com o professor Sérgio Sobreira, especialista em motivação, autoestima, e oratória em público.

Representantes comerciais cearenses participam do Ciclo de Palestras

O Core-CE, em parceria com Sirecom-CE e Sebrae-CE, realizou nos dias 21, 22 e 23 de outubro de 2014, em seu auditório, mais um Ciclo de Palestras.

Os temas, ministrados por consultoras do Sebrae-CE, foram: "A empresa e os novos tempos", conduzido por Cláudia Maria Dias; "Excelência no atendimento", apresentado por Sandra Maia de Moura Aragão; e "Marketing com diferencial competitivo", dirigido por Flaviana Ferreira Pereira.



CASA DO REPRESENTANTE COMERCIAL

SEDE:

DR. PLÍNIO AFFONSO DE FARIAS MELLO

Core-ES inaugura nova sede

No dia 2 de dezembro de 2014, o Core-ES inaugurou sua nova sede. O espaço ocupa todo o 8º andar do edifício Top Center, localizado na Praia do Canto, bairro nobre da capital do Estado. São, aproximadamente, 280 m², distribuídos por seis confortáveis salas, uma excelente sala de recepção e cinco vagas de garagem privativas, que proporcionam aos representantes comerciais um ambiente moderno, equipamentos de última geração, serviços de qualidade, agilidade, conforto e atendimento digno.

A nova sede, por aprovação unânime da diretoria do Core-ES, recebeu o nome “Casa do Representante Comercial – Sede Dr. Plínio Affonso de Farias Mello”, em homenagem ao patrono da categoria.

“Escolhemos um local de fácil acesso, próximo aos principais bancos, cartórios, correios, *shoppings*, repartições públicas e comércio em geral, criando assim um melhor ambiente para o relacionamento com os representantes comerciais. A mudança para uma nova sede foi a realização de um longo sonho, almejado pela diretoria do Core-ES e realizado sob os auspícios do Confere, que vem desenvolvendo, através do presidente Manoel Affonso Mendes, um plano de trabalho, que tem como uma das metas principais o incentivo e ajuda a todos os Regionais que necessitem, para que tenham a sua sede própria e modernizada”, ressaltou Benedicto Emmanoel Ferreira, presidente do Core-ES.

Na inauguração, o presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, foi homenageado e a Sala de Reuniões recebeu o seu nome.

“Por decisão, unânime, tomada por nossa diretoria, prestamos uma homenagem especial, que não poderia ser olvidada, ao iluminado gestor Manoel Affonso Mendes, benfeitor desta entidade. Nossa gratidão, também, ao Dr. Izaac Pereira Inácio, que acompanhou todo o procedimento da aquisição, dando-nos o suporte técnico e jurídico necessários”, frisou Benedicto Emmanoel Ferreira, em seu discurso, no qual discorreu, amplamente, sobre o trabalho e obras geridas com grande sucesso pelo ilustre homenageado junto ao Sistema Confere\Cores.

Emocionado, Manoel Affonso Mendes agradeceu a homenagem e parabenizou a diretoria do Core-ES e o trabalho desenvolvido com determinação pelo presidente do Regional, Benedicto Emmanoel Ferreira, para o fortalecimento e valorização da categoria dos representantes comerciais.



“Por decisão, unânime, tomada por nossa diretoria, prestamos uma homenagem especial, que não poderia ser olvidada, ao iluminado gestor Manoel Affonso Mendes, benfeitor desta entidade. Nossa gratidão, também, ao Dr. Izaac Pereira Inácio, que acompanhou todo o procedimento da aquisição, dando-nos o suporte técnico e jurídico necessários.”

Benedicto Emmanoel Ferreira,
presidente do Core-ES



Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere, e Benedicto Emmanoel Ferreira, presidente do Core-ES, descerraram a placa de inauguração da sede



Marcelo Marino Simonetti, diretor-tesoureiro do Core-ES; Benedicto Emmanoel Ferreira, presidente do Core-ES; Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere; José Aquibaldo Ribeiro, diretor-secretário do Core-ES; Creusa Bicudo, gerente de Recursos Humanos do Confere; Daniel Nery do Vabo, chefe de gabinete da presidência do Confere; e Izaac Pereira Inácio, procurador-geral-adjunto do Confere

Core-GO oferece palestra a representantes comerciais

Em comemoração ao Dia Pan-americano do Representante Comercial, o Core-GO promoveu, no dia 15 de outubro de 2014, no auditório da Fecomércio-GO, a palestra “A importância do representante comercial no mercado brasileiro e suas oportunidades”, ministrada pelo antropólogo e consultor empresarial Luiz Marins.

O evento teve o objetivo de estimular a discussão sobre o cenário nacional e oportunidades na Representação Comercial. “Queríamos comemorar o Dia Pan-americano do Representante Comercial e, também, proporcionar trocas de experiências. Ao longo da palestra, os presentes estiveram a vontade para contribuir, discutir e apresentar seus questionamentos. Foi um sucesso, e o número de participantes superou as expectativas”, revelou Antonio Lopes Trindade, presidente do Core-GO.



O consultor Luiz Marins interagiu com os representantes comerciais ao longo da palestra



Antonio Lopes Trindade, presidente do Core-GO; o palestrante Luiz Marins; Walter de Oliveira, presidente do Sindipeças-GO; e José Evaristo dos Santos, presidente da Fecomércio-GO, comemoraram o Dia Pan-americano do Representante Comercial com a categoria



...a maior fã:
seu animal de estima
mpo todo, te curte
bidas, olhares, abra

Crianças mais conscientes

Com seu animal de estimação, a criança do século XXI se torna um cidadão melhor: aprende a cuidar, alimentar, compartilhar, doar e agradecer carinho.



O valioso mercado *PET*

Produtos e serviços para animais de estimação estão em franca ascensão no Brasil. E há ainda muito espaço para crescimento. A previsão é que, em 2020, o setor chegue a R\$ 20 bilhões.

O brasileiro está mais apegado aos seus *pets*. O componente emocional é muito forte nesse mercado, fazendo com que o proprietário invista cada vez mais na qualidade de vida do seu animal de estimação.

A mudança de comportamento do brasileiro em relação aos seus animais é verificada em todas as classes sociais, de acordo com estudo desenvolvido pela GS&MD - Gouvêa de Souza, especialista em Varejo, *Marketing* e Distribuição. Em todas as faixas da população, os gastos com produtos e serviços voltados para os bichinhos domésticos aumentaram: o brasileiro está comprando mais produtos de higiene, embelezamento, alimentação, remédios, consultas, *snacks*, e tudo que seja relacionado ao bem-estar e à saúde do animal.

No comércio eletrônico, o segmento *pet* também possui grandes oportunidades – de todo o faturamento do setor, o varejo virtual responde apenas por 0,4%, número que deve crescer cerca de 22% até 2020. Como não há grandes concorrentes atuando no digital, há espaço para empreendedores consolidarem suas marcas e abocanharem uma fatia desse promissor mercado.

Dentre as categorias mais buscadas no virtual, as rações aparecem em primeiro lugar, mas a procura por novidades e itens importados é cada vez maior. Além disso, observa-se uma crescente participação da nova classe média nas compras feitas no e-commerce.

SEGMENTO

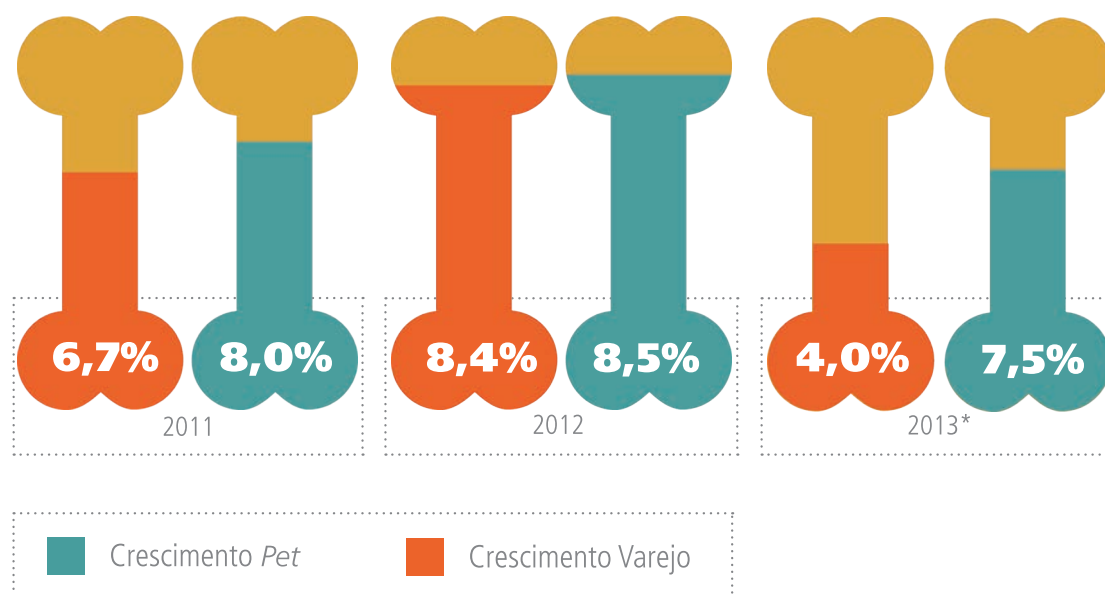
Donos do afeto de milhares de brasileiros, os animais de estimação representam um valioso mercado para vários segmentos de negócios: *Pet Food* (alimento), *Pet Vet* (medicamentos veterinários), *Pet Serv* (serviços e cuidados com os animais) e *Pet Care* (equipamentos, acessórios e produtos para higiene e beleza).

Dados da Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet) demonstram que o segmento de *Pet Serv* foi o que mais cresceu em faturamento, quando se compara o ano de 2013 ao de 2012: no período de 2013, o faturamento dos serviços para *pets* cresceu 26,3%, enquanto o *Pet Food* (alimentos) cresceu 8,2%. O segmento de equipamentos, acessórios, produtos de higiene e beleza animal, o chamado *Pet Care*, cresceu 5,2% e o segmento de medicamentos veterinários, o *Pet Vet*, cresceu 9,7%.

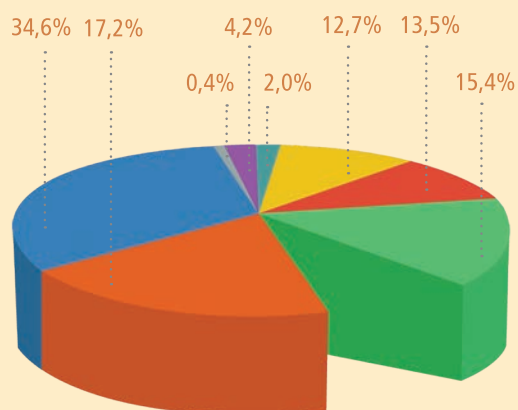
Como se não bastasse, para animar empresários que atuam no segmento, a mais recente pesquisa da GS&MD apresentou uma comparação do crescimento médio real do varejo com o varejo especificamente voltado para *pets*. Veja os números abaixo:

FORUM PET BRASIL 2013

Comparação Crescimento Real Média Varejo x Varejo Pet Brasileiro - em %



Na apresentação dos resultados da pesquisa no Fórum *Pet* Brasil 2013, a GS&MD ainda estratificou números relativos a 2012, quanto à participação do mercado *Pet* por canal. Os estabelecimentos comerciais que ofereceram *petshop* e serviços veterinários integrados participaram em 34,6% do faturamento de R\$ 13,4 bilhões, enquanto as lojas *PetShop* sem serviços veterinários participaram com 15,4%.



Faturamento Produtos e Serviços de R\$ 13,4 Bilhões

- E-Commerce
- Megalojas pet
- Outros
- Hospitais e Clínicas Veterinárias
- Lojas de produtos agrícolas e aviculturas
- Pet shop sem serviços veterinários
- Super/hipermercados
- Pet shop com serviços veterinários

Para essa pesquisa, foram realizadas entrevistas com 2.730 donos de cães e gatos em Fortaleza, Recife, Salvador, Brasília, Goiânia, Belo Horizonte (e interior do Estado), Rio de Janeiro, São Paulo (e interior do Estado), Curitiba e Porto Alegre.

De acordo com a Anfalpet, existem 100 mil pontos de venda de produtos direcionados aos bichos de estimação no Brasil. Desse total, aproximadamente 40 mil são Lojas de Animais - *Pet Shops*. O gasto médio com produtos e serviços per capita/ano é de R\$ 390,00 (raças pequenas) a R\$ 760,00 (raças grandes) entre insumos farmacêuticos, vacinas, embelezamento e acessórios, que no total representam R\$ 14 bilhões de faturamento para o setor.

Em termos de mercado doméstico, quanto à população de animais de estimação, o Brasil se classifica em quarto lugar no *ranking* mundial: a Abinpet estima que são 37,1 milhões de cães, 26,5 milhões de peixes, 21,3 milhões de gatos, 19,1 milhões de aves e 2,7 milhões de outros animais que movimentam o setor.

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) incluirá, na Pesquisa Nacional de Saúde (PNS) encomendada pelo Ministério da Saúde, um levantamento para oficializar o número de animais de estimação no Brasil.

Os dados servirão, por exemplo, para que o governo defina políticas mais específicas para a saúde animal, como campanhas de combate à raiva. Mas, ao mesmo tempo, terão relevância para todos os segmentos do setor, tanto na identificação das oportunidades de negócios quanto na definição das estratégias comerciais.

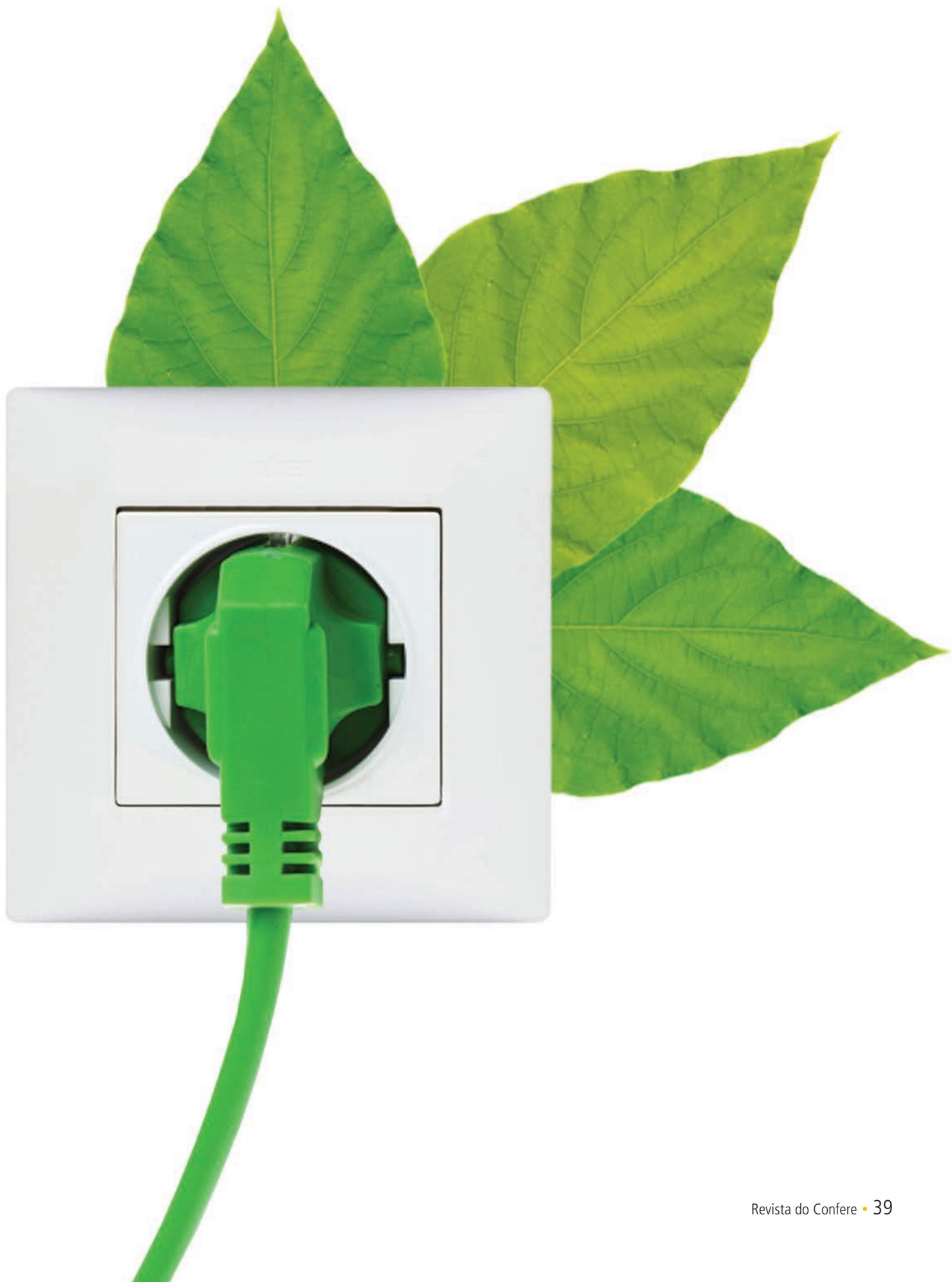


Atenta à preservação ambiental, cada edição da Revista do Confere vai publicar algumas dicas importantes que podem ajudar a melhorar a nossa qualidade de vida.

Sustentabilidade **Industrial**

O Brasil vive um processo inédito de mobilização dos mais diversos setores em prol do desenvolvimento sustentável. E, quando se fala em sustentabilidade e cuidado com o meio ambiente, um dos assuntos mais polêmicos é a indústria.

A sustentabilidade industrial tem sido foco das discussões sobre a temática que envolve questões tanto ambientais quanto as que visam ao crescente lucro, ou de condições favoráveis às indústrias. Uma das perguntas centrais das discussões em torno do desenvolvimento sustentável das indústrias é: como é possível torná-las ecologicamente éticas e ao mesmo tempo produtivas?



SUSTENTABILIDADE

A forma mais utilizada para tornar a indústria sustentável é, sem dúvida, a adoção de projetos sustentáveis com vistas à geração de energia limpa e renovável, além de medidas de ordens sociais e ambientais que possam ser vantajosas, por exemplo, as atitudes que permitam uma geração de emprego sustentável nas comunidades que extraíam a matéria-prima utilizada pela indústria em questão.

Outro exemplo de atitude sustentável é a reeducação dos funcionários e seu treinamento para tornar a produção mais ecologicamente ética. Há, também, medidas internacionais, como as provenientes do Protocolo de Kyoto que debatem a viabilidade de as indústrias utilizarem a intervenção financeira, como meio de redução da emissão de gases danosos ao ambiente, por exemplo.

Quando as indústrias já são sustentáveis, tem-se o cuidado de manter tais medidas e de sempre utilizar um investimento reservado à aplicação de novas técnicas nas suas produções. Como exemplos de indústrias sustentáveis, temos: as que produzem o açúcar e que utilizam o bagaço da cana para produção de energia; ou, ainda, aquelas que produzem cosméticos e celulose que incentivam não só o replantio como também a criação de áreas de reservas intocáveis. A reciclagem e o aproveitamento de todos os materiais, como a utilização hídrica, também representam um interesse comum da sustentabilidade industrial.



FIQUE **ATENTO:**

a adoção da sustentabilidade industrial, além de ser uma medida ética e produtiva, ganha um espaço cada vez maior em questão de aceitabilidade dos consumidores.



A indústria nacional, comprometida com as questões ambientais, busca desenvolver ações sustentáveis e caminhos inovadores de crescimento econômico.

Dados da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq) mostram que

90%

das empresas do setor adotam políticas que visam minimizar o impacto ambiental e mais de

60%

das grandes empresas têm certificação ISO 14.001 (certifica o sistema de gestão ambiental de uma companhia). A Abimaq criou, ainda, em 2009, o projeto Carbono Zero, que incentiva a adoção de medidas para reduzir as emissões de gás carbônico.

A indústria de cimento reforça o empenho do setor na busca por sustentabilidade.

Dados da Associação Brasileira de Cimento Portland (ABCP) apontam que o setor se destaca em eficiência energética. Por meio de coprocessamento, utiliza resíduos (como pneus e biomassa) na produção de energia, como combustível alternativo em fornos de cimento. Também, foi constatado que, de um total de 870 mil toneladas de resíduos provenientes de diversos setores, 672 mil toneladas são utilizadas como insumos energéticos e 198 mil como substitutos de matérias-primas. Além disso, o setor vem atuando, nos últimos 20 anos, na recuperação de áreas de extração de minérios não metálicos.

FINANÇAS

Planilha de gastos

O controle de gastos é fundamental tanto para manter o equilíbrio financeiro doméstico quanto para estabelecer ou corrigir a margem de lucro de um negócio. Com um pouco de organização e uma simples planilha de gastos, é possível acompanhar detalhadamente as despesas mensais de uma empresa, calcular melhor o preço de venda de um produto, ou até mesmo prever quais gastos a família deve evitar a fim de conseguir poupar dinheiro para realizar uma viagem.

Gastos pessoais:

COMO CONTROLAR

Com ofertas de consumo bastante agressivas, além de um custo de vida cada dia mais elevado, não é raro encontrar pessoas que perderam o controle de seus gastos pessoais e acabaram contraindo dívidas.

Para retomar a rédea de suas finanças, é essencial dedicar um pouco de tempo para organizar os gastos e analisar para onde foi o dinheiro. Mesmo quem não tem dívidas pode beneficiar-se com uma planilha de gastos pessoais, seja para economizar dinheiro, seja para utilizá-lo apenas de maneira mais consciente.

Uma das formas para manter os gastos sob controle é por meio de uma planilha de gastos pessoais. É importante listar tanto os gastos fixos quanto os variáveis, além de estabelecer uma porcentagem para reserva financeira que poderá ser fundamental em caso de gastos inesperados. Ainda que você não consiga estipular valores exatos, com a indicação de montantes aproximados, já é possível utilizar a planilha para obter um panorama geral de quais são suas principais fontes de renda e despesas.

Gastos da empresa:

DICAS DE COMO CONTROLAR OS GASTOS DA EMPRESA

Qualquer empresa que queira adotar boas práticas de gestão jamais poderia abrir mão de um controle rigoroso dos custos. Para uma tomada de decisão tanto comercial quanto administrativa, é fundamental saber o que compõe o faturamento e quais são os grandes focos de despesa.

Uma boa planilha de custos pode ajudar o empresário a determinar quais produtos apresentam boa margem de lucro e quais mercadorias devem deixar de compor o estoque. Assim, ao definir o custo mínimo de um item, o empreendedor pode estabelecer qual deve ser o preço de venda para manter o máximo de lucratividade possível.

Além disso, manter em perspectiva as entradas e saídas de recursos, tanto fixos quanto variáveis, ajuda a organizar o fluxo de caixa de forma precisa e confiável para que a empresa possa conhecer a situação de suas contas e planejar investimentos.



Despesas pessoais ✖ despesas da empresa:

DICAS IMPORTANTES

Tão importante quanto saber organizar os gastos de uma empresa é separar as contas do negócio das contas de despesas do sócio. É bastante comum que pequenos e médios empresários utilizem as mesmas contas tanto para gastos pessoais quanto para custos da empresa. Essa, porém, não é a melhor atitude para quem quer manter os gastos sob controle.

Com a separação das despesas pessoais, o empresário saberá, de forma mais segura, qual é o resultado real dos investimentos que realizou na empresa e quais são os montantes pessoais disponíveis para serem gastos de forma independente da gestão do negócio. Uma boa forma para diferenciar as finanças é por meio da adoção de duas planilhas distintas: de gastos para o empresário e de custos para a empresa.

Embora não seja legalmente obrigatório, também é recomendado ter contas bancárias separadas, inclusive para efeitos fiscais. Assim, todas as despesas domésticas do empresário devem ser pagas por meio de sua conta pessoal, enquanto o pagamento de custos da empresa deve ser realizado pela conta da pessoa jurídica.

Além disso, é fundamental separar gastos com combustível, telefone e Internet, por exemplo — o que não for utilizado para fins gerenciais deve ser identificado como despesa pessoal do empresário. Uma boa opção para identificar melhor tais montantes é adotar planos corporativos.

Por fim, para que o empresário não retire da empresa valores incompatíveis com as suas tarefas ou que poderiam ser mais bem utilizados para realizar investimentos, é importante estabelecer um valor a título de salário, chamado de pró-labore.



Do Preenchimento das Lacunas da Cláusula Resolutiva da Lei nº 4.886/65 pelas Regras Gerais de Extinção dos Contratos previstas no Código Civil



Any Carolina Garcia Guedes
Assessora da presidência do Confere

A preservação dos institutos imutáveis do ato jurídico, da coisa julgada e do direito adquirido, estipulada pelo art. 6º da Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro, elege como regra a irretroatividade da Lei, prevendo o art. 2º, § 2º do mesmo diploma legal que a lei nova, disciplinadora de regras gerais ou especiais, não revoga ou modifica as normas anteriormente editadas. As disposições em referência integram o Decreto-Lei nº 4.567, de setembro de 1942, no bojo do qual constam disciplinas de vigência, validade e aplicação das leis no ordenamento jurídico nacional.

Sobre a matéria, há que destacar a tendência da doutrina em reconhecer o ordenamento jurídico de forma unitária, no âmbito da qual se estabelecem diálogos entre as fontes normativas, no sentido de otimizar aplicação finalística dos ditames constitucionais. O cumprimento das regras de valores protegidas pela Constituição, como a dignidade humana, o desenvolvimento equilibrado, as relações econômicas, a preservação da empresa, entre outras, viabiliza que sejam estabelecidos requisitos de aplicabilidade conjunta de normas.

Inferese-se que, quando da promulgação do novo Código Civil, muitas eram as legislações esparsas que tutelavam direitos de natureza privada, todavia contidas no bojo de instrumentos legislativos especiais, como no caso da Lei do Inquilinato, o Código de Defesa do Consumidor, a Legislação Trabalhista etc., que, ao tempo de sua edição, não contemplavam institutos de resolução equitativa dos conflitos examinados segundo sua orientação.

O escopo constitucional que autoriza o diálogo das fontes entre o direito civil insculpido no Código de 2002 e a Constituição atribuiu a esse diploma uma natureza complementar em relação às demais normas em vigor, perdendo o caráter meramente residual do Código Civil de 2002. Para evitar que os valores apresentassem antinomias em razão da pluralidade de institutos, e verificada a unicidade da finalidade em cumprimento da determinação constitucional, a aplicabilidade das regras do Código Civil de 2002 à Lei nº 4.886/65 não poderia ser limitada, em razão de tratar-se de Lei Geral e Lei Especial, consoante ensinamentos do professor Pietro Perlingieri.

Diante da viabilidade do diálogo das fontes, a professora Cláudia Lima Marques estima três parâmetros de aplicação: a) diálogo sistemático de coerência – no qual a simultaneidade de incidência dos diplomas faz com que uma sirva de base conceitual para a outra; b) aplicação coordenada – direta (diálogo de complementariedade) e indireta (diálogo de subsidiariedade); c) diálogo de influências recíprocas sistemáticas – quando os conceitos estruturais de uma lei sofrem influências da outra, ocorrendo quando uma lei geral influi na lei especial e vice-versa.

Em suas lições, ao comentar o diálogo das fontes

entre o Direito Civil e o Direito do Trabalho, o professor Flávio Tartuce destaca ser uma forma importante de atualização desse instituto jurídico, que, não obstante de caráter protetivo, entrou em vigor antes da própria Constituição da República, sendo recomendável a referência da legislação trabalhista pelo Direito Civil naquilo em que não forem conflitantes e, em caráter de subsidiariedade, por exemplo, nos casos de violação do contrato de trabalho pela prática de assédio moral, instituto cujo dano alinha-se ao estudo da responsabilidade civil contratual, incidente sobre a relação de emprego como instrumento de proteção da dignidade humana.

Aplicabilidade no Contrato de Representação Comercial

Com uma simples leitura da Lei nº 4.886/65, é possível verificar que a resolução dos contratos de Representação, celebrados por prazo indeterminado, quando imotivados e de iniciativa da representada, gera para o representante o direito ao recebimento da indenização prevista pelo art. 27, J, da Lei nº 4.886/65. Nesse aspecto, a manifestação de vontade da representada, no sentido de resilir, compreenderia uma causa superveniente extintiva da relação obrigacional de atração de novos negócios, surpreendendo o parceiro contratual pelo fim da relação e gerando o consequente dever de indenizar.

A lei deixa claro que as hipóteses de resolução motivada por parte da representada que exoneram esta do dever de indenizar, estão consoante dispostos no art. 35 da Lei nº 4.886/65. O referido dispositivo elenca cinco condutas que, praticadas pelo re-

presentante comercial, afetariam a finalidade do Contrato de Representação e, consequentemente, a expectativa depositada pela representada na promessa de captação de negócios pelo representante, como a desídia, prática de atos que importem em descrédito do representante, falta de cumprimento das obrigações inerentes ao contrato de Representação Comercial, condenação em crime infamante e, finalmente, a força maior.

Na mesma esteira, o art. 36 da Lei nº 4.886/65 cita cinco motivos justos para rescisão do contrato de Representação Comercial por iniciativa do representante, apontando condutas adotadas pela representada que reflitam no contrato como instrumentos de retrocessão aos direitos assegurados pelo pacto, que possam gerar desequilíbrio e prejuízo ao representante comercial, como a quebra da exclusividade, a redução da esfera de ativi-

dade, a fixação abusiva de preços praticados na zona atendida pelo representante, o não pagamento da indenização na época devida e força maior.

Cumprido destacar, inicialmente, que ambos os dispositivos falam em força maior como uma das motivações exoneradoras da responsabilidade da representada ou do representante pelo fim do pacto. Na definição trazida pelo Código Civil de 2002, a força maior estaria classificada como fato inevitável que, alheio à vontade das partes, justifica alterações nas condições contratuais, classificando-se a força maior como eventos decorrentes dos fenômenos da natureza, que tanto podem acarretar a alteração de condições contratuais específicas e necessárias à retomada do equilíbrio quanto podem culminar na resolução do pacto.

A força maior é uma forma de extinção do nexo de causali-

dade, que atinge o direito extintivo formativo do credor pela exoneração do devedor da responsabilização pelo dano da coisa ou pela afetação do contrato. A exclusão da voluntariedade determinada a causar o prejuízo afasta a obrigação de responder pelas perdas e danos.

Afora essa hipótese de inevitabilidade compreendida na força maior, quando não resolvidos pelo alcance do termo, os contratos de Representação Comercial finalizados por ato motivado, do representante nas hipóteses do art. 36 da Lei nº 4.886/65, gerarão o dever de indenizar este último no valor correspondente a um 1/12 (um doze avos), calculados sobre toda a remuneração auferida ao longo do pacto, devidamente atualizada.

Não obstante essa fórmula trazida pelo art. 27, J, da Lei nº 4.886/65 seja apenas o cálculo mínimo do valor da indenização devida, a expressividade de va-

lores encontrados a partir desses parâmetros tende a fomentar, nas representadas, condutas destinadas à resolução do pacto, independentemente do pagamento da mesma. Assim, não havendo previsão legal específica acerca da possibilidade de leitura ampliada do rol de motivações contidas no art. 36 da Lei nº 4.886/65, as representadas, na condição de parte mais forte do contrato, alteram os parâmetros contratuais de forma unilateral.

As alterações mais comuns destinadas à finalidade de resolução sem o pagamento de indenização são: a exclusão das cláusulas de exclusividade, a repactuação de contratos antigos com a redução de esfera de atividade, a redução paulatina de comissões independentemente de previsão contratual, entre tantas, que alteram a base objetiva do negócio jurídico, cingindo o representante a duas opções: suportar as condições impostas ou requerer a resolução do pacto.

Da Formação do Crédito Indenizatório

Conforme uma análise clássica, o artigo 27, J e §1º da Lei nº 4.886/65 assegura que o representante comercial fará jus ao recebimento de verba indenizatória pela resolução do contrato, firmada fora das hipóteses do art. 35 do mesmo diploma legal. Para os contratos com prazo determinado, o cálculo da indenização corresponderá à média mensal da retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses restantes para o alcance do prazo. Nos contratos por prazo indeterminado, somam-se todas as retribuições havidas pelo representante no curso do contrato, que serão atualizadas, na forma do art.

46 da Lei nº 4.886/65, em seguida divididos por 12 (1/12 avos).

Importa destacar que o legislador preferiu estabelecer uma forma tarifada de cálculo da indenização mínima devida ao representante a utilizar os critérios da lei comum, que, na aferição das perdas e danos efetivos sofridos, poderiam refletir não apenas na majoração dos valores devidos, como também na dinâmica probatória processual, impondo de longas que, por política legislativa, foram afastadas. Em razão disso, em princípio, quando presentes os requisitos necessários ao pagamento da verba indenizatória, estará dispensada a necessidade de com-

provação de ato ilícito ou abusivo praticado pela empresa de Representação Comercial em razão da disposição legal objetiva de sua incidência. Nesse contexto, a denúncia por iniciativa do representante, fora do rol do art. 36 da Lei nº 4.886/65, só comportaria aplicação extensiva se analisada segundo os ditames do Código Civil comentados no capítulo anterior, apresentando-se três possíveis formas de finalização do pacto: a) perda do direito à indenização por ausência de previsão legal; b) interpretação sistemática da Lei nº 4.886/65; c) reconhecimento da prática de ilícito contratual ou abuso de direito.

A) Perda do direito à indenização por ausência de previsão legal:

Verifica-se a aplicação da primeira hipótese em recente julgado do Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul, Apelação Cível nº 70046538070, e do Tribunal de Justiça do Estado de Minas Gerais, Apelação Cível nº 10707100155027001, que reconheceu, na falta de comportamento culposos da representada, que não autorizaria o pagamento de indenização ao representante se a iniciativa da resolução partisse do mesmo. Ambas as apelações são do ano de 2014.

Os julgados em tela estão motivados pela ausência de comprovação da prática de ato ilícito pela representada que fosse capaz de gerar o dever de indenizar, bem como no fato de o pedido de resolução imotivada do contrato ter partido do representante. Nos termos dessa corrente, a manifestação unilateral da vontade sem a comprovação de fato superveniente que gerasse o desequilíbrio contratual não autorizaria a incidência de cláusula legal indenizatória, sendo majoritária entre os juízos comuns porquanto filiada leitura da relação empresarial travada entre as pessoas jurídicas vinculadas pelo contrato.

No entanto, os casos concretos submetidos à análise dos Tribunais Regionais do Trabalho têm firmado entendimento diverso sobre o mesmo ponto, de modo que as denúncias imotivadas de iniciativa pelo representante não exonerariam a representada do dever de indenizar, porquanto não haveria previsão para tanto. Assim, o intérprete não poderia restringir direitos no silêncio da lei, devendo ser assegurado o pagamento indenizatório porque a mesma representaria a retribuição pelo tempo de serviço prestado.

Observe-se que, nessa hipótese, a indenização devida adota uma leitura retributiva e não penalizadora, não havendo que se perquirir a prática de ato ilícito ou de abuso de direito, mas a análise da boa-fé das partes no curso da relação contratual. Registre-se que, nos contratos de Representação Comercial, a autonomia da atividade transfere para o representante os custos de toda a despesa empenhada para escoamento do produto da representada, gerando-se despesas pela prestação do serviço e não havendo previsão legal na Lei nº 4.886/65 para a recomposição do referido investimento.

Nessa linha de pensamento, sendo a indenização uma consequência da prestação do serviço, seu afastamento só estaria autorizado quando da prática de ato motivador, previsto no art. 35 da Lei nº 4.886/65, sendo necessária a demonstração da conduta do representante no sentido de frustrar a finalidade do pacto.

A partir do resultado de seus julgados, verifica-se que, mesmo em uma relação empresarial, os Tribunais Regionais do Trabalho tendem a uma interpretação existencialista da matéria, fazendo uma leitura do contrato como um todo, a fim de que a omissão legislativa reverta em favor das partes e a partir do caso concreto.

B) Interpretação sistemática da Lei nº 4.886/65:

A análise sistêmica da Lei nº 4.886/65, descrita na segunda proposição acima, levaria em consideração o descumprimento das obrigações acessórias do contrato de Representação Comercial e dos deveres secundários derivados da boa-fé, não descritas no art. 36, por exemplo, descontos indevidos realizados sobre a comissão a título de pagamento de impostos, frete, mostruário, alterações que impliquem diminuição da média dos resultados auferidos pelo representante nos últimos seis meses de vigência do pacto, na forma do art. 32, §7º da lei de regência, divisão de praça, protesto indevido de clientes do representante comercial, entre outros.

Nesse sentido, diante da prova inequívoca da prática de alteração das condições basilares do contrato, de forma superveniente, a busca pelo reequilíbrio deverá ser atual e iminente, buscando-se a superação do inci-

dente em prol da continuidade à relação jurídica, consoante asseverado por Ruy Rosado de Aguiar Júnior.

Para tanto, a interpretação sistemática fundamentaria em direitos por ela assegurados os parâmetros do restabelecimento da relação contratual ou da resolução, transformando-se o art. 32, §7º em verdadeira cláusula geral.

As alterações em destaque atingem a eficácia do contrato pela alteração da base do negócio, ocasionando a resolução independentemente de inadimplemento; no entanto, demanda da parte afetada a manifestação de vontade no sentido de demonstração do seu prejuízo, sob pena de que possa ser reconhecida a renúncia tácita ao direito de reforma pela aplicação da regra do venire *contra factum proprium*.

Será necessária, também, a demonstração do direito formativo extintivo e sua consequência indenizatória, compreendido na existência do contrato válido, na prática efetiva da alteração da base, no prejuízo sofrido por uma das partes e a demonstração do nexo de causalidade, destinada ao restabelecimento da equidade contratual ou da extinção do pacto com a garantia do pagamento da verba indenizatória.

Recentemente, fora submetida à análise do Superior Tribunal de Justiça, por meio do REsp 1.162.985-RS, Rel. Ministra Nancy Andrighi, julgado em 18/6/2013, questão afeta à alteração unilateral, pela representada, de percentual de comissão constante em contrato de Representação Comercial. Verificou-se que, no caso concreto, a empresa de Representação Comercial não se insurgiu de forma imediata à alteração operada de forma unilateral, adotando comportamento passivo

que fora interpretado como aceitação tácita, reclamando o pagamento das diferenças de comissões descontadas após o fim do pacto, não demonstrando nenhuma insurgência ao tempo da alteração contratual promovida.

Em seu julgado, a corte reconheceu a possibilidade de aplicação do parágrafo 7º do art. 32 da Lei nº 4.886/65 como cláusula geral protetiva do equilíbrio contratual, utilizada em favor do representante e, no caso concreto, reconheceu a inércia qualificada do representante diante da alteração unilateral da previsão contratual, optando pela manutenção da relação jurídica naqueles termos, o que gerou no seu parceiro a expectativa de aceitação tácita.

O julgado em comento é um exemplo da aplicabilidade direta dos ditames da boa-fé ao contrato de Representação Comercial, como instituto incidente sobre todo o ordenamento jurídico, em razão do seu esteio constitucional, verificando-se, de forma aplicada, a extensão interpretativa da Lei nº 4.886/65.

O resultado do julgado em referência só fora possível diante do diálogo das fontes utilizado pelo Superior Tribunal de Justiça, que interpretou contrato empresarial segundo as regras da boa-fé e da função social, previstas nos artigos 113 e 422 do Código Civil. É importante observar que o diálogo não se estabeleceu no âmbito da responsabilidade civil, mas estritamente das cláusulas gerais, portanto, não adentrando na terceira hipótese deste item, que trata da análise casuística da conduta que afete o negócio jurídico pela prática de ato ilícito ou de abuso de direito.

C) Enquadramento nas hipóteses geradoras do dever de indenizar – prática de ato ilícito ou de abuso de direito:

A mitigação da autonomia privada pela preservação dos valores socializantes, aplicáveis a todo o ordenamento jurídico a partir da releitura constitucional de seus institutos, veda a utilização do contrato como instrumento lesivo, tutelando-se as condutas praticadas para a satisfação da obrigação principal porque vistas como

um processo dotado de complexidade e adstrito à boa-fé em todos os momentos (formação, desenvolvimento e conclusão), consoante já asseverado.

A verificação da prática de atos ensejadores da responsabilização civil contratual passará pela análise da existência de fato + nexos de causalidade + dano = dever de indenizar, alterando o paradigma de análise da conduta dos termos já trabalhados nos itens a e b deste capítulo, regendo-se pelo art. 927 do Código Civil de 2002, que prevê a imputação de indenizar aquele que comete ato definido como ilícito (art. 186) ou abusivo (art. 187), ambos do mesmo diploma legal.

Imagine-se a hipótese em que uma empresa de importação que distribua produtos em âmbito nacional, via atuação de representantes comerciais, embora ciente do não recebimento de novas cargas pelo porto, deixa de informar à empresa de Representação, e esta, que prossegue em suas negociações de estilo, emitindo pedidos com o respectivo agendamento de entrega dos produtos não disponíveis para a representada.

A impontualidade na entrega pela representada não só afetará o cliente interessado no produto pelo cancelamento do negócio, como também frustrará o recebimento das comissões pela ausência de liquidação e o cancelamento dos títulos emitidos para pagamentos de tributos inerentes à obrigação, maculando a credibilidade da parceria contratual encetada, gerando dano eminentemente

de natureza material pela omissão voluntária de informação, afetando a própria relação de confiança.

A hipótese em tela não está contemplada no art. 36 da Lei nº 4.886/65, não sendo razoável que, diante dela, o representante fosse obrigado a manter o vínculo ou perder seu direito à indenização por ausência de previsão contratual ou legal da hipótese no Estatuto da Representação.

Nesse sentido, a análise do caso concreto viabilizará a aferição da prática de ato ilícito, com a consequente imposição do dever de indenizar em razão da comprovação do prejuízo.

Nesse exemplo, a conduta da representada fere a expectativa que a empresa de Representação Comercial estimou no pacto, frustrando toda a ordem de organização desta no escoamento da produção, custos de visitação entre outras despesas inerentes à atividade. Da mesma forma, é passível de afetar a honra objetiva da demandada pelo descumprimento da entrega dos produtos aos clientes fidelizados por ela, inserindo-se na esfera de ato lesivo tanto material quanto moral, nos parâmetros comentados no capítulo anterior.

Em um outro exemplo, empresa de Representação Comercial bem estabelecida no mercado e atuante no ramo de produtos eletroeletrônicos é contratada por pequena indústria e introduz o produto final no mercado, firmado contrato de fornecimento para vendas via Internet. A representada, sob o argumento de que estaria alterando a política da

indústria, passa a efetuar as vendas diretas ao cliente captado pela empresa de Representação Comercial, afastando a intermediária da negociação com seu maior cliente, sem, no entanto, efetuar o pagamento das comissões devidas ou tomar a iniciativa de resolver o contrato.

Verifica-se, nessa segunda hipótese, que a representada não é obrigada a manter a política empresarial de escoamento de sua produção no mercado via empresas de Representação Comercial; no entanto, o afastamento sumário do cliente captado com a efetivação de vendas diretas, sem o pagamento das comissões devidas ou das verbas indenizatórias, é conduta classificada como abusiva, com previsão no art. 187 do CC/02, por afetar o curso e a fase pós-contratual.

O ato ilícito ou o abuso de direito praticados pelas partes, no curso das relações contratuais adstritas à observância da função social e da boa-fé, gerariam o direito à resolução do contrato com o respectivo pagamento da indenização devida, ampliando as hipóteses de motivação pelo representante comercial contidas no art. 36 da Lei nº 4.886/65, e gerando o dever de indenizar, adotando-se o art. 27, J, da Lei nº 4.886/65 como parâmetro de cálculo do valor devido.

Esse tratamento viabilizaria o equilíbrio das relações estabelecidas no âmbito da Representação Comercial, dando à Lei nº 4.886/65 uma interpretação conforme os comandos da constituição solidária, tendo como lei basilar o Código Civil e a tutela das relações privadas.

ANIVERSARIANTES DO 1º Trimestre

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

MARÇO

FEVEREIRO

JANEIRO

Luiz Rodrigues Bezerra
diretor-secretário do Core-CE

Francisco José de Oliveira Filgueiras
presidente do Core-CE

Josias da Silveira França
presidente do Core-RO

Manoel Affonso Mendes de Farias Mello
presidente do Confere

Cloves Nascimento Alcântara
diretor-tesoureiro do Core-SE

Roberti Franzen
diretora-secretária do Core-RS

Rogério Castro Aragão
diretor-tesoureiro do Core-AP

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

Alexandre Ferreira Lopes
diretor-tesoureiro do Core-MA

Jaciel Barreto Lopes
diretor-tesoureiro do Core-BA

José Eurico Silva Oliveira
Core-MA

Francisco das Chagas Almeida
presidente do Core-DF

Hely Ricardo de Lima
diretor-secretário do Core-PA

Laudemiro Gomes de Sá
diretor-tesoureiro do Core-MG

Uriel Simões Canarim
presidente Core-RS

Manoel Baia Siqueira Neto
diretor-secretário do Core-AL



Sociedade **sustentável**

Uma **sociedade sustentável** deve suprir suas necessidades de produção, consumo e crescimento, sem comprometer as bases para o desenvolvimento das **futuras gerações**.



CONSELHOS REGIONAIS

CORE-AL

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

CORE-AM

R. Com. Clementino, nº 498 - Centro - CEP: 69025-000 - Manaus-AM
Telefax: (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
Telefax: (0xx71) 3241-1087 / 3242-2673 / 3242-4307
E-mail: atendimento@core-ba.org.br • Site: www.corebahia.org.br

CORE-CE

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

CORE-DF

SBS - Quadra 01 - Bloco K - 10º andar - Ed. Seguradoras - Asa Sul
CEP: 70093-900 - Brasília-DF
Telefax: (0xx61) 3322-4607 / 3322-4670
E-mail: coredt@brturbo.com.br

CORE-ES

Rua Desembargador Sampaio, nº 40 - 8º andar - Conj. 801 a 806 - Edifício Top Center - CEP: 29055-250 - Praia do Canto - Vitória - ES
Telefax: (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
Telefax: (0xx62) 3086-9501 / 3281-7788 / 3086-9515
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 Luís-MA
Telefone: (0xx98) 3221-5022 / 3221-6046
Email: coreadm@hotmail.com • Site: www.coremaranhao.org.br

CORE-MG

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

CORE-MS

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

CORE-MT

Av. Ipiranga, nº 645 - Goiabeiras - CEP: 78032-900 - Cuiabá-MT
Telefone: (0xx65) 3322-3090 • 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 • Site: www.coredopiaui.gov.br

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) 3345-0297
E-mail: core@core-rn.org.br • Site: www.core-rn.org.br

CORE-RO

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

CORE-RS

R. Pedro Chaves Barcelos, nº 1079 - Bairro Bela Vista - CEP: 90450-010 - Porto Alegre-RS • 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 Aracaju - 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



Registre-se!

Somente os profissionais habilitados legalmente com registro profissional no Core e portando a carteira de identidade profissional podem exercer a Representação Comercial.



www.confere.org.br