



Ano IV • Nº 15 • setembro de 2012

*Revista do Sistema Confere/Cores*

# CONFERE

*Conselho Federal dos Representantes Comerciais*

## Região Sul

Série de matérias especiais



Lei institui o  
**Dia do Representante  
Comercial em**  
Mato Grosso do Sul

**Core-MT** inaugura  
primeira delegacia

**Core-TO**  
lança novo site



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

Plínio Affonso de Farias Mello  
Patrono dos Representantes Comerciais



# Representante Comercial, saiba mais sobre a parceria entre o Confere e o Sebrae

Descubra o que podemos fazer por você



[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)



## Diariamente

No dia 1º de outubro, comemoramos o Dia Pan-americano do Representante Comercial. Para mim, como representante comercial e presidente deste Conselho Federal, todo dia é dia do representante comercial. Nossas lutas e conquistas são diárias: zelamos pelo prestígio da classe, pela dignidade da profissão e pelo permanente aperfeiçoamento e fortalecimento do Sistema Confere/Cores.

O Dia Pan-americano do Representante Comercial foi declarado no Congresso

Pan-americano de Viajantes, Agentes e Representantes do Comércio, realizado em Buenos Aires, em outubro de 1937. No Brasil, a profissão de representante comercial é uma das mais antigas, mas só foi reconhecida como categoria profissional em decorrência do movimento promovido pelos representantes comerciais e pelo patrono dos representantes comerciais, Dr. Plínio Affonso de Farias Mello, grande idealizador e defensor da Lei nº 4.886, sancionada em dezembro de 1965.

Com 47 anos de regulamentação, podemos comemorar o crescimento e reconhecimento da profissão, através dos direitos adquiridos pela Lei nº 4.886/65 e a manutenção desses direitos, apesar de algumas iniciativas parlamentares tentarem reduzi-los.

Nesta data, parablenizo a todos os representantes comerciais e reitero nosso compromisso em conquistar e defender os interesses da categoria.

Manoel Affonso Mendes  
*Presidente*



**Manoel Affonso Mendes de Farias Mello**

*Diretor-presidente*

**Rodolfo Tavares**

*Diretor-tesoureiro*

**Celso Americano do Brasil**

*Diretor-suplente*

## Delegados do Confere

Arthur Georges Guillou Manoel Baia Siqueira Neto	CORE-AL
Hildeberto Corrêa Dias Maria Fernanda Monteiro dos Santos	CORE-AM
Carlos Henrique Gomes Pereira da Silva Ronislei Silva da Silva	CORE-AP
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
Raimundo Castro de Brito Antonio Luiz Monteiro Malta Filho	CORE-MA
Maurício Ludgero Siqueira Antônio José Maciel Ribeiro	CORE-MG
José Alcides dos Santos Valdir Cortez	CORE-MS
José Pereira Filho João Pedro Segundo Godoy	CORE-MT
Francisco Omar Fernandes Raimundo Monteiro Fernandes	CORE-PA
Marconi Barros dos Santos Gerson Lopes Pereira	CORE-PB
José Antônio de Araújo Roberto Moaci Campos Drumond	CORE-PI
Manoel Affonso Mendes de Farias Mello Celso Americano do Brasil	CORE-RJ
Josias da Silveira França José Soares Barbosa	CORE-RO
Uriel Simões Canarim Roberto Salvo	CORE-RS
Flávio Flores Lopes Francisco Gomes de Oliveira	CORE-SC
Arlindo Liberatti Marcelo Cavallo	CORE-SP
Geraldo Antonio dos Reis Davi Aparecido Silva Pereira	CORE-TO



## Expediente

Conselho Federal dos Representantes Comerciais - Confere

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

Coordenadora Editorial: Carla Cristiane Cavalcante • Jornalista Responsável: Ellen de Paula Drumond - N° 30876/RJ • Projeto Gráfico e Diagramação: Mônica Borges Cunha • 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.*



## Sistema Confere/Cores

- 6** Confere e Sebrae celebram parceria em benefício dos representantes comerciais
- 7** Sebrae e Confere marcam presença na Abad 2012 Rio
- 8** Lei institui o Dia do Representante Comercial em Mato Grosso do Sul
- 9** Core-MS luta pela isenção do ICMS sobre mostruário
- 10** Pesquisa encomendada pelo Core-SC traça perfil do representante comercial
- 12** Eventos promovidos pelo Core-SC oferecem ampla programação
- 13** Core-SP capacita representantes comerciais
- 14** Core-AP e Senac-AP orientam e qualificam representantes comerciais no Estado
- 15** Core-TO lança novo *site*
- 16** Core-RS comemora o sucesso do projeto Core Itinerante
- 17** Vamos garantir nossas conquistas  
Core-MG oferece cursos a distância com videoaulas em diversas áreas



- 18** Core-MT inaugura primeira delegacia
- 19** Core-CE realiza Seminário Jurídico
- 20** Audiência Pública sobre o PL 1.439/2007

## Série Especial

- 22** Brasil - Região Sul



## Saúde

- 26** Você tem cuidado da sua saúde?

## Meio Ambiente

- 30** Você tem cuidado do meio ambiente?



## Artigo

- 32** Reflexões sobre a Representação Comercial e o desenvolvimento sustentável

## Seções

- 37** Memória do Sistema Confere/Cores
- 38** Aniversariantes do Trimestre

# Confere e Sebrae celebram parceria em benefício dos representantes comerciais

*Convênio entre Confere e Sebrae amplia agenda de trabalho das entidades e viabiliza novas oportunidades para os representantes comerciais*

Os representantes comerciais poderão contar com novos recursos para desenvolver seus negócios. O Confere e o Sebrae firmaram, no dia 3 de junho, um convênio de cooperação técnica, visando à participação e interação do representante comercial em diversas ações do Sebrae e a melhores práticas para o exercício da Representação Comercial.

## Objetivos do convênio:



- favorecer o acesso a novos mercados, compradores e fornecedores;
- fomentar novas parcerias comerciais;
- promover a participação dos representantes comerciais em seminários, eventos e palestras do Sebrae;
- proporcionar formação técnica aos representantes comerciais através de consultoria e capacitação desenvolvidas pelo Sebrae;
- implementar ações para acesso a novos mercados, disponibilizando consultores e assessores para os representantes comerciais;
- promover a desburocratização e a interação entre empresas e o representante comercial;
- viabilizar meios para os Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais celebrarem, regionalmente, seus próprios convênios, tendo como parâmetro o Convênio Nacional, visando assim, atender aos interesses, necessidades e possibilidades de cada entidade;
- disponibilizar um calendário de feiras, eventos, palestras e rodadas de negócios;
- promover o lançamento de programas que atendam ao objetivo do convênio, tais como: palestras, cursos etc., destinados especificamente ao representante comercial;
- propiciar o intercâmbio de informações e a troca de experiências entre os representantes comerciais;
- qualificar os representantes comerciais em temas relacionados à Representação Comercial, formação e formalização, crédito, administração e boas práticas de negócios.

# Sebrae e Confere marcam presença na Abad 2012 Rio

A 32ª Convenção Anual do Atacadista Distribuidor (Abad 2012 Rio), realizada de 6 a 9 de agosto, no Rio de Janeiro, contou com a participação do Sebrae e do Confere. O objetivo principal da feira foi ampliar o acesso das empresas participantes a novos mercados, por outros caminhos de comercialização.

No estande do Sebrae, empreendedores integrantes do projeto Comércio Brasil, de 11 estados das cinco regiões brasileiras, expuseram seus produtos.

A participação do Confere no evento foi o primeiro fruto da parceria efetuada com o Sebrae.



Participantes do projeto Comércio Brasil fizeram negócios no evento

Foto: Confere



Foto: Confere

Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP; Raquel Abrantes, gestora do projeto Comércio Brasil; Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere; Benedicto Emmanoel Ferreira, presidente do Core-ES; e Flávio Flores Lopes, presidente do Core-SC



# Lei institui o Dia do Representante Comercial em Mato Grosso do Sul



Foto: Confere

*José Alcides dos Santos, presidente do Core-MS*

**P**ublicada no dia 9 de julho, a Lei nº 4.216/12 instituiu, no Estado de Mato Grosso do Sul, o Dia do Representante Comercial Autônomo. Proposta pelo deputado estadual Márcio Fernandes (PTdoB), vice-líder do Governo, a lei atende ao clamor da categoria.

Para o presidente do Core-MS, José Alcides dos Santos, a Lei nº 4.216/12 representa mais um importante passo em favor da valorização da categoria. “Com o apoio de parceiros, como o deputado Márcio Fernandes, temos conseguido conquistas históricas em prol da Representação Comercial no Mato Grosso do Sul”, enalteceu.

O presidente fez questão de agradecer o comprometimento do parlamentar sul-matogrossense. “Não poderíamos deixar de agradecer o empenho do deputado Márcio Fernandes, que reconheceu, através de seu trabalho, a importância da atuação dos representantes comerciais no desenvolvimento econômico do País”, disse.

Como já ocorre em âmbito nacional, quando se comemora o Dia Pan-americano do Representante Comercial, o Dia do Representante Comercial Autônomo também será celebrado anualmente, em 1º de outubro. Márcio Fernandes justifica que o profissional da área “tem um papel fundamental no desenvolvimento comercial e industrial do País”.

No dia 28 de setembro, no Plenário Deputado Júlio Maia, na Assembleia Legislativa, com apoio do deputado estadual Márcio Fernandes, será realizada uma sessão solene em homenagem aos representantes comerciais. Na oportunidade, personalidades da Representação Comercial receberão Diplomas de Honra ao Mérito pelos relevantes serviços prestados ao Estado. Segundo o presidente do Core-MS, o evento representa mais uma conquista para a categoria. “Os homenageados foram aprovados pelos membros da diretoria do Core-MS e do Sirecom-MS, obedecendo a critérios que justifiquem a homenagem. Através desses especiais representantes, todos os demais se sentirão reconhecidos pelo Estado”, comentou José Alcides dos Santos.

# Core-MS luta pela isenção do ICMS sobre mostruário

O deputado estadual Márcio Fernandes (PTdoB-MS), vice-líder do Governo, no dia 26 de junho, no Plenário Deputado Júlio Maia, na Assembleia Legislativa do MS, indicou que seja encaminhado expediente ao secretário de Estado de Fazenda de Mato Grosso do Sul, Mário Sérgio Maciel Lorenzetto, solicitando estudos no sentido de viabilizar a suspensão da cobrança do ICMS sobre o mostruário, de forma mais abrangente, e a liberação da guia de trânsito para transporte de mostruários aos representantes comerciais.

Segundo o parlamentar, a proposição visa atender aos anseios dos representantes comerciais autônomos, que relatam dificuldades com a cobrança de ICMS sobre produtos recebidos como mostruário, principalmente em relação ao comércio de confecções e calçados. O parlamentar defendeu ainda que “é de interesse dos representantes comerciais que a suspensão da cobrança do ICMS seja feita de forma mais abrangente, como é feita em outros estados, onde, sendo apresentada a carteira que comprova que o representante comercial está regularmente inscrito no Core, a suspensão é operada”.

Outra questão discutida foi a liberação da Guia de Trânsito para os mostruários recebidos pelos representantes comerciais. Ao chegar algum mostruário enviado pelas indústrias, a Secretaria de Estado de Fazenda de Mato Grosso do Sul – Sefaz/MS emite um TVF (Termo de Verificação Fiscal) e, concomitantemente, uma Guia de Trânsito para que o representante comercial possa levar a referida mercadoria sem o pagamento de ICMS. Ocorre que, ao chegar outro mostruário, a referida Guia de Trânsito não é liberada, a não ser que seja dada baixa na anterior Guia de Trânsito do mostruário recebido anteriormente, com a comprovação de devolução da mercadoria.

Essa situação, como explicou Márcio Fernandes, tem prejudicado sobremaneira os

representantes comerciais, que, para dar ou comprovar a referida baixa, perdem de 10 a 15 dias de trabalho, atrasando suas viagens pelo interior do Estado e a intermediação na comercialização de produtos entre indústria e comércio atacadista e varejista. “Sem contar que, por vezes, os representantes ainda estão utilizando o mostruário anterior, sendo o recebido por último apenas complementar, entre outras situações que impedem a baixa da Guia de Trânsito”, lamentou.

Para o deputado, a liberação da referida guia, sem a obrigatoriedade de que se dê baixa na anterior e em um prazo breve, é absolutamente necessária e imprescindível ao trabalho dos representantes comerciais do Estado.

O presidente do Core-MS, José Alcides dos Santos, disse que as lutas pela suspensão da cobrança do ICMS sobre o mostruário, de forma mais abrangente, e pela liberação da Guia de Trânsito para transporte de mostruários aos representantes comerciais são antigas. “O apoio do deputado estadual Márcio Fernandes vai ser de fundamental importância na busca desse benefício para a categoria. Com respaldo do deputado, estamos otimistas em obter essas grandes conquistas a favor da classe”, afirmou.

O movimento pela suspensão da cobrança do ICMS sobre o mostruário teve início com uma reivindicação feita pelos representantes comerciais do segmento de confecções. O sindicato procurou a Fecomércio-MS em busca de apoio. Para atender à categoria, o presidente da Fecomércio-MS, Edison Araújo, entrou em contato com o coordenador da Secretaria de Estado de Fazenda (Sefaz), Carlos César Galvão Zoccante, sensibilizando-o sobre as reivindicações da categoria.

“Estamos buscando apoio e somando forças para que consigamos mais estes importantes benefícios a favor da categoria”, ressaltou José Alcides dos Santos.

# Pesquisa encomendada pelo Core-SC traça perfil do representante comercial

O Instituto de Pesquisa Socioeconômica Aplicada (Ipepe) da Universidade do Extremo Sul Catarinense (Unesc) desenvolveu para o Core-SC pesquisa que representa para a categoria um ponto de partida para traçar um real perfil socioeconômico do representante comercial catarinense.

Foram entrevistados representantes comerciais de diversas cidades do Estado de Santa Catarina. A amostra se constituiu de 402 profissionais do total de 8.813 registrados no Core-SC.

Em relação ao perfil dos entrevistados, a maioria é do sexo masculino (94,80%) e a faixa etária predominante é de 40 a 49 anos (33,30%), seguida de 30 a 39 anos (27,86%) e 50 a 59 anos (23,38%). Quanto ao grau de instrução, 44,03% dos entrevistados possuem Ensino Médio completo e 31,59%, Ensino Superior completo.

No quesito classe social, 38,06% declaram pertencer à classe C, seguida da B (21,64%) e classe A (14,93%). Em relação ao tempo de profissão, a predominância é de 6 a 10 anos (26,62%), seguida de 2 a 5 anos (18,41%), de 11 a 15 anos (17,41%) e 16 a 20 anos (15,92%).

No ramo de atividade, destacou-se a construção civil (27,86% dos entrevistados), seguida

*“Pela pesquisa, o Conselho poderá conhecer melhor as necessidades do representante comercial e, a partir daí, implementar as respectivas ações”*

Flávio Flores Lopes,  
presidente do Core-SC

de confecção/têxtil (19,40%), comércio varejista (17,16%) e alimentício (16,17%). No quesito tempo de relação com a empresa onde trabalham, a predominância é de 6 a 10 anos (29,35%), seguida de 2 a 5 anos (28,11%), de 11 a 15 anos (13,43%), e até 1 ano (12,44%).

Quando questionados se possuem algum tipo



de seguro, a maioria dos representantes que têm seguro de carro (80,35%) disse que é pago por eles mesmos (91,64%). Dos 54% que pagam seguro de vida, 90,32% o fazem com recursos próprios. Têm plano privado de saúde 55,20% dos representantes, sendo que 34,80% possuem previdência privada e 92,80% utilizam carro próprio como ferramenta de trabalho.

Não receberam auxílio de custas (refeição, combustível, plano de saúde, hospedagem, etc.) 81,60% dos representantes comerciais que participaram da pesquisa. Quanto à declaração de gastos, 56,72% citaram o valor de R\$2.000,00 a R\$5.000,00, seguido do valor de até R\$1.000,00 (23,28%).

Em relação à capacitação, 72,60% demonstram ter interesse em novos conhecimentos por meio de cursos e palestras. Os temas solicitados foram vendas (62,33%), marketing (39,73%), motivação (30,14%) e oratória (13,70%).

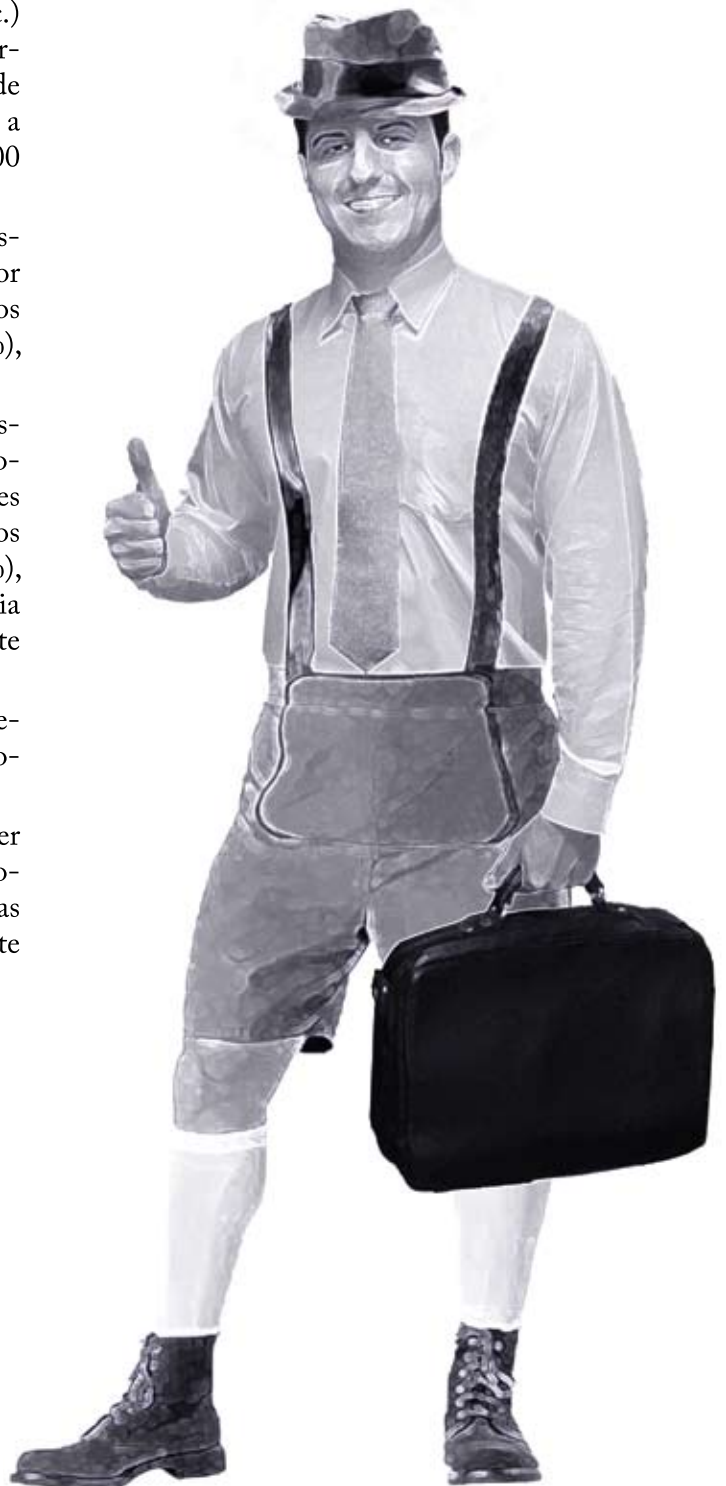
Entre as principais dificuldades na profissão, estão os tributos (52,74%) e o pouco reconhecimento (11,69%). As principais facilidades citadas, por ordem, são flexibilidade de horários (15,67%), amizade com os clientes (12,69%), disponibilidade de tempo (9,95%), autonomia (8,96%), bom relacionamento com o cliente (7,96%) e conhecimento adquirido (7,21%).

Finalizando, a maioria (95,30%) dos representantes comerciais está contente com a profissão, e 93,30% pretendem nela continuar.

“Pela pesquisa, o Conselho poderá conhecer melhor as necessidades do representante comercial e, a partir daí, implementar as respectivas ações”, destaca Flávio Flores Lopes, presidente do Core-SC.

*Você está contente na  
Representação Comercial?*

*95,30% estão felizes*



# Eventos promovidos pelo Core-SC oferecem ampla programação

O Core-SC realizará, nos dias 21 e 22 de setembro, dois eventos: o 4º Congresso Brasileiro de Representantes Comerciais e o 13º Encontro Catarinense de Representantes Comerciais, no Centrosul, em Florianópolis.

Dentre as atrações, destaca-se a palestra de José Luiz Tejon Megido, eleito pelo jornal O Estado de São Paulo o melhor palestrante do País em 2011.

José Luiz Tejon Megido – professor de pós-graduação da FGV/SP, escritor, jornalista e publicitário, especializou-se em Marketing, New Midia e Vendas na Harvard Business School, Pace University e MIT, nos Estados Unidos, e em Liderança no INSEAD/França. Mestre em Educação, Arte e Cultura pela Universidade Mackenzie e Doutorando em Educação pela Universidad de la Empresa. É autor e coautor de 27 livros nas áreas de Marketing e Vendas.

Para o Painel “Profissão em Debate”, que abordará temas relacionados ao exercício da profissão, foram convidados: Edgar Baumer, membro do Conselho Diretivo da WEG S.A.; Edvaldo Ângelo, diretor-presidente da Metalúrgica Metisa, de Timbó/SC.

Denílson Donizete Lourenço de Paula, advogado, pós-graduado em Direito Empresarial pela Escola da Magistratura de Santa Catarina, falará sobre o tema “Aspectos polêmicos da Representação Comercial”, e José Luiz da Silva, contabilista e professor, mestre em Controladoria e Contabilidade, debaterá temas tais como: “Mostruário e seus aspectos fiscais”; “Tributação do representante comercial”; “Substituição Tributária”; “Nota fiscal de serviços e nota fiscal eletrônica”; “Obrigações acessórias”; “Micro-empresa e Simples”.



Na noite de abertura, dia 21 de setembro, haverá uma apresentação do “Coral Criança Feliz”, espetáculo de música, dança e interpretação da cidade de Criciúma. Esse espetáculo tem 17 anos de história e dezenas de shows em eventos, como o Festival Internacional de Dança de Joinville, além da abertura de shows nacionais de Ana Carolina, Daniela Mercury, Daniel, Rita Lee, Roberto Carlos.

As inscrições devem ser feitas no *site* [www.coresc.org.br](http://www.coresc.org.br) ou diretamente na sede e delegacias do Core-SC.

# Core-SP capacita representantes comerciais

O Core-SP e o Ciap-Sircesp fecharam o primeiro semestre de 2012 com chave de ouro. Este ano, o Programa de Capacitação do Representante Comercial introduziu uma nova grade de cursos, com o valioso apoio do Sebrae-SP, para atender às necessidades da categoria no que se refere às técnicas de negócios.

Foram realizados 95 cursos na capital e no interior de São Paulo, atendendo 1.980 alunos, que receberam informações de alto nível, alinhadas com a realidade do mercado. Os temas abordados foram: “Comunicação”, “Gestão de negócios em vendas”, “Planejamento em vendas”, “Administração do tempo”, “Como atrair, conquistar e manter clientes” e “Administração competitiva, uma ferramenta estratégica”.

Para o presidente do Core-SP e diretor do

Ciap-Sircesp, Arlindo Liberatti, o representante comercial que participa dos cursos do Ciap está mais preparado para enfrentar os desafios dos novos tempos. “Tenho a certeza absoluta de que tudo o que fazemos aqui no Ciap-Sircesp, com apoio Core-SP e do Sebrae-SP, transforma a vida do representante comercial pela via da informação, rendendo muitos frutos. Essa ação é viabilizada graças à Contribuição Confederativa, que possibilita investir em professores e estrutura para qualificá-los cada vez mais para exercer a profissão”.

Liberatti destacou, também, o apoio integral do Confere: “O Conselho Federal também nos apoia firmemente, pois o presidente, Manoel Affonso Mendes, sempre incentiva as nossas atividades e, por ser uma pessoa obstinada e motivadora, está por trás de todas essas conquistas”, afirmou.



Foto: Divulgação

*Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP, durante as palestras que proporcionaram troca de informações, atualização de conhecimentos e aperfeiçoamento profissional*



# Core-AP e Senac-AP orientam e qualificam representantes comerciais no Estado



*Carlos Henrique Gomes Pereira da Silva, presidente do Core-AP*

**O** Core-AP e o Senac-AP promoveram, de 23 de abril a 21 de junho, o curso “Representante Comercial”, do eixo tecnológico gestão e negócios.

Na aula inaugural, o presidente do Core-AP, Carlos Henrique Gomes Pereira da Silva, destacou alguns pontos da Lei nº 4.886/65, como a obrigatoriedade do registro profissional para quem exerce a Representação Comercial. Também ressaltou o quanto a profissão é importante para o cenário nacional, sendo

fundamental na intermediação de negócios e colaborando com o crescimento socioeconômico do Brasil.

“Agradecemos a parceria do Senac-AP para a realização deste curso. O Senac-AP vem somando esforços com este Conselho Regional através de ações que levam à sociedade amapaense a oportunidade de ter conhecimento e interesse de tornar-se um profissional de sucesso e habilitado para exercer a Representação Comercial”, frisou Carlos Henrique.

# Core-TO lança novo *site*



O Core-TO lançou seu novo *site*. O Regional fez uma grande mudança no visual, reorganizou as informações e ampliou os serviços oferecidos pela *web*.

Agora, o representante comercial pode atualizar, *online*, seu cadastro e, em breve, o registro também poderá ser feito pela Internet. No novo *site*, encontramos notícias e legislação de interesse da categoria, informações e requerimentos para registro, modelo de contrato, oportunidades de negócios e outras seções.

“A mudança foi positiva, navegar no *site* está muito mais agradável”, ressalta o presidente do Core-TO, Geraldo Antônio dos Reis.

Outra novidade do Core-TO é a implantação do Sistema Gerenti (Sistema de Gestão de Recursos da Entidade), programa desenvolvido pelo Confere para agilizar o acesso às informações e facilitar as rotinas operacionais dos Regionais. Inicialmente, serão instalados os módulos de Atendimento, Registro, Dívida Ativa, Tesouraria e Relatórios.

# Core-RS comemora o sucesso do projeto Core Itinerante

O Core-RS desenvolveu o projeto Core Itinerante para levar o Conselho gaúcho às principais regiões do Rio Grande do Sul. O objetivo é unir e fortalecer a categoria e, principalmente, orientar as indústrias sobre a importância de contratar somente representantes comerciais legalizados. O projeto será realizado de 2012 a 2015.

juntas – como ser um vendedor de sucesso?”, e a outra, realizada pelo presidente do Core-RS, Uriel Simões Canarim, para os empresários, tratando da questão “Representante Comercial ou Vendedor CLT – qual a melhor escolha?”.

Para Canarim, o saldo é positivo. Desde que foi implantado, o projeto conseguiu fechar acordos com inadimplentes, saneou a situação de



*Uriel Simões Canarim, presidente do Core-RS, inicia projeto Core Itinerante no Estado*

Foto: Divulgação

Para 2012, foram escolhidas seis cidades-polo para receber o Core Itinerante. Para seleção dessas regiões, foram considerados o número de representantes comerciais registrados e a quantidade de indústrias, atacados e empresas no local. As regiões de Passo Fundo, Santa Cruz do Sul e Santa Maria já receberam o projeto. Durante três dias, uma equipe do Core-RS esteve nessas cidades, promovendo atualização de cadastro, novos registros e cancelamentos. Também foram realizadas assistência jurídica gratuita e duas palestras: uma promovida em parceria com o Sebrae/RS para os representantes comerciais, sobre o tema “Vendas e negociação caminham

quem estava irregular, atualizou cadastros, obteve novos registros e, principalmente, informou as indústrias e atacados da importância de contratar profissionais legalizados. Ainda este ano, o Core Itinerante irá às cidades de Ijuí, Erechim e Lajeado. Até 2015, a previsão é de atender a outras 24 cidades gaúchas.

“A profissão de representante comercial possui legislação específica, e isso precisa ficar claro às empresas que contratam esses profissionais”, afirma Canarim. Através do Core Itinerante, o Conselho tem conseguido apoio das Prefeituras para troca de cadastro e, dessa forma, intensificar a fiscalização e combate à ilegalidade.





Foto: Confere

Maurício Ludgero Siqueira  
Presidente do Core-MG

## Vamos garantir nossas conquistas

**E**stamos avançando em mais uma etapa na luta pelos interesses da categoria. Na última reunião do Sistema Confere/Cores, lideranças da categoria em todo o País reforçaram a prioridade da luta contra o Projeto de Lei nº 1.439/2007, em tramitação no Congresso Nacional, que estabelece novo prazo prescricional e altera o valor da indenização por rompimento contratual.

Já temos quase meio século — 47 anos, para ser bem preciso — de luta em defesa da regulamentação da profissão de representante comercial. Foram muitas as batalhas, assim como as vitórias. Acreditamos que temos plenas condições de manter as garantias da profissão com o arquivamento do referido projeto de lei. No entanto, lutamos contra poderosos interesses que têm alicerce em um dos segmentos mais fortes da economia: a indústria.

Por isso, torna-se mais importante, a cada dia, reforçar e ampliar a luta em defesa da categoria. São muitas as iniciativas, e temos a certeza de que há muito a ser feito.

## Core-MG oferece cursos a distância com videoaulas em diversas áreas

*Oferta de cursos pode estender-se para toda a família, sem custos*

O Core-MG acaba de firmar um novo convênio para oferecer formação continuada para a categoria, com cursos a distância em áreas de interesse dos representantes comerciais, como gestão de vendas, técnicas de negociação, empreendedorismo e administração de pequenas e médias empresas.

Um dos diferenciais dos cursos são as videoaulas, gravadas e editadas com os melhores professores do País, disponibilizadas na Internet. Como complemento do ensino, são oferecidos textos digitais para a leitura.

O convênio foi firmado com a Iesde Brasil, empresa sediada em Curitiba, no Paraná, que tem tradição no segmento e conta com clientes tais como Fiat, Suzano, Casas Bahia e Coca-Cola. De acordo com o gerente regional da empresa em Minas, Dílson Costa, um diferencial importante para a categoria é o fato de os cursos disponíveis — (mais de 400, ao todo) poderem ser frequentados também pelos familiares dos representantes comerciais. Dessa forma, sem custos adicionais, os familiares podem fazer cursos básicos de inglês e espanhol, preparação para o Exame Nacional do Ensino Médio (Enem), reforço escolar, orientações sobre trabalhos escolares, dentre muitos outros. A relação dos cursos pode ser acessada pelo *site* [www.planoeducacao.com.br](http://www.planoeducacao.com.br).

Ao final do curso, o participante pode, se desejar, submeter-se a uma avaliação. Caso aprovado, o aluno recebe um certificado.

# Core-MT inaugura primeira delegacia

*A delegacia fica na cidade de Sinop, a 500 km da capital*

No mês de junho, o presidente do Core-MT, José Pereira Filho, esteve em Sinop, município da região norte do Estado, localizado a 500 quilômetros da capital Cuiabá, divulgando, na imprensa local, a primeira delegacia do Core-MT.

“O objetivo dessa visita à cidade de Sinop foi dar ampla divulgação à abertura da nossa primeira Delegacia Regional, que atenderá cerca de três mil representantes comerciais que atuam na região norte do Estado de Mato Grosso”, ressaltou Pereira.

Os representantes comerciais da região comemoraram a iniciativa do Conselho. “A abertura da nova delegacia vai aproximar, ainda mais, os representantes da região norte do Estado de Mato Grosso da sua entidade representativa e fortalecerá também a nossa categoria, na medida em que retira profissionais da ilegalidade”, avaliou o representante comercial Camilo Lermen.

Para o representante comercial Alceu Francg-schini, ter que se deslocar até a capital era complicado, pois despendia tempo e dinheiro. “A abertura da Delegacia de Sinop vai facilitar a nossa vida”, comemorou.

Visando ampliar os benefícios para a categoria, José Pereira Filho esteve reunido no dia 5 de junho, no gabinete do Secretário Municipal de Indústria Comércio e Turismo de Sinop-MT, Ivanildo Vieira, para solicitar a redução da alíquota do Imposto Sobre Serviço – ISSQN, de 4% para 2%, com o objetivo de adequar a alíquota do município de Sinop-MT à de outras cidades do interior do Estado. Foi, também, recebido, no dia seguinte (dia 6 de junho), pelo presidente da Câmara Municipal de Sinop, Remídio Kuntz, quando pediu o apoio do Legislativo de Sinop para aprovar a redução da alíquota do imposto.

## Core-MT realiza palestra com o senador Pedro Taques



*Senador Pedro Taques (PDT-MT); Hermes Martins Cunha, vice-presidente da Fecomércio-MT; José Pereira Filho, presidente do Core-MT; e Roberto Peron, presidente da Junta Comercial*

Uma noite dedicada ao debate da cidadania. Esse foi o enfoque da palestra ministrada pelo senador Pedro Taques (PDT-MT), realizada pelo Core-MT, no dia 27 de abril, no auditório da Fecomércio-MT, com o tema “Combate à Corrupção e Reforma do Código Penal Brasileiro”.

Segundo o senador Pedro Taques, o mais importante para a construção da cidadania e para o fortalecimento da democracia brasileira é o respeito a três pontos: liberdade, igualdade e dignidade. Ele definiu a corrupção como “o maior mal da sociedade: ela mata quando faltam médicos nos hospitais, mata pessoas por falta de segurança, e, acima de tudo, a corrupção rouba o futuro de uma geração de brasileiros por falta de uma escola pública de qualidade. Precisamos valorizar a escola pública”, argumentou o senador, destacando também a necessidade de uma reformulação do Código Penal Brasileiro, já proposto por ele no Senado.

A palestra contou com a presença de mais de 80 pessoas, entre representantes comerciais, empresários, dirigentes do Core-MT, do Sirecom-MT e autoridades.

# Core-CE realiza Seminário Jurídico

O Core-CE realizou, no dia 21 de junho, em sua sede, o Seminário Jurídico 2012. Na primeira parte do seminário, a assessora jurídica do Core-CE, Ana Amélia Frota, falou sobre a importância do Conselho e regulamentação da profissão. Em seguida, o advogado Marcelo Siqueira proferiu a palestra “O contrato de sub-representação na ordem Civil”.

Para o presidente do Core cearense, Francisco José de Oliveira Filgueiras, as palestras são importantes para manter o profissional atualizado, resolver questões e evitar erros no futuro e, também, para capacitá-los.

O diretor-tesoureiro do Core-CE, Joaquim da Silva Maia Junior, ratifica a declaração do presidente Filgueiras: “Um evento como este é bastante enriquecedor para os representantes comerciais, pois eles não cometerão os mesmos erros a respeito do contrato de sub-representação”.



*Francisco José de Oliveira Filgueiras, presidente do Core-CE, na abertura da palestra*

Foto: Divulgação



Foto: Divulgação

*Representantes comerciais esclarecem dúvidas na palestra*



# Audiência Pública sobre o **PL 1.439/2007**

**N**o dia 12 de junho, foi realizada, na Câmara dos Deputados, a Audiência Pública para debater o Projeto de Lei nº 1.439/2007, de autoria do deputado Dilceu Sperafico (PP-PR).

A iniciativa parlamentar pretende reduzir o valor indenizatório a que tem direito o representante comercial, no caso de rescisão contratual sem justa causa, além de diminuir o prazo prescricional para propositura de ação para pleitear direitos garantidos por lei, o que representa grande injustiça e retrocesso social para a categoria profissional.

A Lei nº 4.886/65, que regulamenta a Representação Comercial, assegura que a indenização devida ao representante não poderá

ser inferior a 1/12 do total recebido durante o tempo em que foi exercida a representação. Prevê também o prazo prescricional de cinco anos para a propositura de ação judicial.

O presidente do Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere), Manoel Affonso Mendes, irmanado com os demais dirigentes dos órgãos que integram o Sistema Confere/Cores, com o apoio indispensável da assessoria parlamentar da entidade em Brasília, e outros colaboradores de entidades sindicais, não mediu esforços para combater o projeto de lei, na Câmara dos Deputados.

Uma das últimas iniciativas de sucesso empreendidas foi, sem dúvida, a realização da segunda Audiência Pública, para tratar do mesmo



Foto: Confere

*Edésio Reichert, representante da CNI; Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere, e o relator do projeto, deputado Sandro Mabel (PMDB-GO)*



*Edésio Reichert, representante da CNI; Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere, e o relator do projeto, deputado Sandro Mabel (PMDB-GO)*

mérito, onde foram debatidas questões de ordem técnica e legal, a fim de que os nobres deputados, integrantes da Comissão de Trabalho, fossem devidamente esclarecidos da grande injustiça que o projeto de lei representa para a categoria e à própria sociedade como um todo, caso seja aprovado da forma como apresentado.

Estiveram presentes diversos presidentes dos Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais, dirigentes sindicais e representantes da categoria, todos empenhados na luta pela manutenção dos direitos dos representantes comerciais. No curso da Audiência Pública, muitos debates se seguiram, todos pela manutenção do atual texto legal (Lei nº 4.886/65), com exceção do entendimento do relator do projeto, o deputado Sandro Mabel (PMDB-GO).

A participação oportuna e efetiva do presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, que há

cinco anos vem trabalhando junto ao autor e ao relator, no sentido da manutenção da lei, tem produzido efeito, haja vista a evolução do relator da matéria diante do projeto original e do deputado Augusto Coutinho (DEM-PE), presidente da Mesa, o que foi decisivo para o acordo firmado na Audiência Pública. Houve consenso com relação à manutenção de 1/12 e à mudança do prazo prescricional para dois anos, previsto no substitutivo apresentado pelo relator, deputado Sandro Mabel (PMDB-GO). Quanto ao período de incidência, ficou decidido que o assunto será alvo de novas discussões e que entrará em vigor a partir da data da sanção do respectivo projeto de lei, após passar pelas Comissões de Finanças e Tributação, Constituição e Justiça e de Cidadania pelo Plenário, caso haja recurso, e pelo Senado Federal, nas suas respectivas Comissões e Plenário.

# BRASIL

## Regiões e Estados

*Com a Região Sul, fechamos a série de matérias especiais sobre as Regiões do Brasil*

### Região Sul

**A** Região Sul é a menor das regiões do País. Formada por três estados — Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná —, limita-se, ao sul, com o Uruguai; a oeste, com a Argentina e o Paraguai; a noroeste e ao norte, com os estados de Mato Grosso do Sul e São Paulo; a leste, com o oceano Atlântico. É a única região do Brasil localizada fora da zona tropical, com variações nítidas quanto às estações.

Como características mais importantes desta região, destacam-se a forma como foi colonizada e o tipo de colonizadores que recebeu. Seu povoamento só se iniciou nos séculos XVII e XVIII. Recebeu poucos escravos negros, mas muitos imigrantes uruguaios, argentinos, açorianos, espanhóis, alemães, italianos, poloneses, ucranianos e outros. Os europeus deixaram na paisagem marcas de seus países de origem (habitações, transportes, uso da terra) e introduziram o sistema de médias e pequenas propriedades agrícolas.



*Fontes: [www.turismo.pr.gov.br](http://www.turismo.pr.gov.br); [www.santacatarinaturismo.com.br](http://www.santacatarinaturismo.com.br); [www.estado.rs.gov.br](http://www.estado.rs.gov.br); [www.brasile-scola.com](http://www.brasile-scola.com); Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social; [www.santacatarinabrasil.com.br](http://www.santacatarinabrasil.com.br)*



# Paraná

Capital: **Curitiba**

**C**ataratas do Iguaçu — conjunto com mais de duas centenas de quedas d'água — são o principal cartão-postal do Estado. A capital, Curitiba, é moderna, sofisticada, cosmopolita, com um diversificado circuito histórico, cultural e gastronômico. Especialmente na arquitetura e na gastronomia, nota-se grande influência europeia, herança dos imigrantes portugueses, italianos, alemães, poloneses, ucranianos e de outros povos que formam o mosaico étnico-cultural do Paraná.

Além da variedade étnica, o Paraná tem grande diversidade ambiental. No litoral, ficam alguns santuários ecológicos, como a Ilha do Mel, Guaraqueçaba e o Parque Nacional do Superagui. Na região dos Campos Gerais, estão localizados o Parque Estadual de Vila Velha, com suas esculturas de rocha, e o cânion do Guartelá, o sexto maior do mundo.

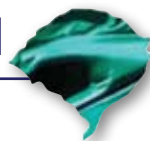
Há, ainda, outros destinos, roteiros e produtos turísticos bem estruturados: balneários, como o de Caiobá, em Matinhos, e os de Guaratuba; as cidades históricas de Paranaguá, Antonina e Morretes, no litoral, e a da Lapa; e as cachoeiras de Prudentópolis. O Caminho dos Tropeiros, corredor cultural que integra 16 cidades, oferece repousantes hotéis-fazenda e programas de turismo rural. Citam-se, ainda, no Estado, boas estâncias termais e polos de ecoturismo e aventura.

Atualmente, a economia do Paraná ocupa o quinto lugar em desenvolvimento no País, depois dos estados do Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais e Rio Grande do Sul. A economia baseia-se na agricultura e na indústria. O Estado também atrai investimentos externos que alavancam o setor industrial, principalmente o polo automotivo. Outras fontes geradoras de renda são os setores de transporte, as hidrelétricas, o turismo, a área mineradora e a extração da madeira.





## Rio Grande do Sul



Capital: **Porto Alegre**

Ocupando pouco mais de 3% do território brasileiro, o Rio Grande do Sul abriga 6% da população, gera um PIB de US\$ 90 bilhões, é o maior produtor de grãos, o segundo polo comercial e o segundo polo da indústria de transformação nacional. O Estado alcançou a terceira posição no Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) do País.

O fortalecimento da economia do Estado deve-se à importante participação de imigrantes portugueses, alemães e italianos que desenvolveram, na região, técnicas de cultivo trazidas da Europa no início da colonização. O Estado possui a quarta maior economia do País, inferior apenas à dos estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais.

O PIB gaúcho tem apresentado significativas evoluções a cada ano; atualmente, representa 6,4% do PIB nacional, e, no âmbito regional, participa com aproximadamente 40%. A indústria, responsável por 27,5% do PIB estadual, é bem diversificada e se desenvolveu a partir das agroindústrias e de outros segmentos ligados ao Setor Primário. Destacam-se as indústrias de transformação, alimentos, petroquímicas, máquinas, automobilísticas, implementos agrícolas, fertilizantes e de calçados.

O Estado oferece muitas opções de turismo. As praias do litoral norte, nas cidades de Capão da Canoa, Tramandaí e Torres, são as mais conhecidas. As serras atraem milhares de turistas todos os anos. Na conhecida como “Pequena Itália”, onde se localizam as cidades de Caxias do Sul, Bento Gonçalves e Garibaldi, estão as melhores vinícolas do Brasil. A oeste, encontram-se as Missões Jesuíticas, em São Miguel das Missões e arredores. As cidades de Gramado e Canela são conhecidas pela decoração de Natal. Gramado também é reconhecida pelo Festival de Cinema.



# Santa Catarina



Capital: **Florianópolis**

No litoral, com 560 km de costa, há mais de 500 belíssimas praias. No interior, o cenário alterna paisagens rurais, núcleos urbanos progressistas e uma natureza exuberante: montanhas, cânions, vales sinuosos, rios e centenas de cachoeiras escondidas na Mata Atlântica. Santa Catarina possui um território repleto de contrastes: as serras, com suas imponentes montanhas, se contrapõem ao litoral com suas belas praias, baías, enseadas e ilhas. Na arquitetura, vários municípios mantêm as construções típicas da época da colonização, enquanto cidades maiores, como Joinville e a capital Florianópolis, possuem edificações contemporâneas e sofisticadas.

O aspecto cultural também é bastante variado. A herança cultural é notável na arquitetura, na gastronomia, no folclore, na religião, nas manifestações artísticas e nos festivais que celebram suas tradições, com destaque para a Oktoberfest, em Blumenau, a segunda maior festa da cerveja do mundo. Santa Catarina é também uma referência internacional na dança — em Joinville, funciona a Escola do Teatro Bolshoi no Brasil, primeira e única filial da mais respeitada instituição de ensino de balé do mundo, o Teatro Bolshoi de Moscou.

Os índices sociais e de qualidade de vida estão entre os melhores do País. Dentre as 33 Regiões Metropolitanas do País, as quatro primeiras no *ranking* do IDH Municipal estão em Santa Catarina: Grande Florianópolis, Joinville, Blumenau e Tubarão.

Sua produção industrial é exportada para 190 países em todos os continentes. A economia se baseia na indústria (principalmente agroindústria, têxtil, cerâmica e metal-mecânica), no extrativismo (minérios) e na pecuária.







# Você tem cuidado da sua saúde?

Quando a temperatura baixa, diversas doenças passam a atormentar o organismo. O sistema respiratório é o principal alvo de vírus e bactérias, que aproveitam os locais fechados e cheios de gente para se espalhar. Conheça as doenças mais comuns do inverno.

## Gripe

É um problema respiratório causado pelo vírus influenza. O influenza consegue se apoderar de células das vias aéreas e, para conter essa invasão, o sistema imune recruta anticorpos e dispara uma reação inflamatória. No final das contas, não é apenas o aparelho respiratório que sente o ataque — o corpo inteiro padece de dores e sensação de moleza. O impacto da agressão varia de acordo com as condições do hospedeiro — não por menos, a gripe costuma ser mais nefasta para os bebês e para quem já passou dos 70 anos.

Os sintomas são febre alta, tosse, secreção nasal, dor de garganta, dor de cabeça e no corpo, cansaço físico.

## Resfriado

Trata-se de um problema bastante comum que acomete as vias aéreas superiores, especialmente o nariz. Diferentemente da gripe, os sintomas são bem mais brandos. A doença pode surgir por rinovírus, parainfluenza e alguns tipos de adenovírus. Eles acabam agredindo a mucosa do nariz e, como resposta, o organismo ordena a produção de muco para eliminá-los.

Os sintomas são espirros, congestão nasal e coriza.

## Rinite

É a inflamação da mucosa que reveste o nariz. É muito comum que seja deflagrada por uma alergia: o organismo percebe moléculas presentes na poeira e no mofo, por exemplo, e deflagra o processo inflamatório. Como não é possível eliminar completamente aqueles elementos que

atiçam as defesas do corpo, o nariz torna-se uma região constantemente inflamada. Vírus, bactérias e fungos, além de fatores irritantes não alérgicos, como odores fortes, também podem desencadear a inflamação.

Os sintomas são coceira e irritação no nariz, coriza, espirros e congestão nasal.

## Sinusite

É a inflamação ou infecção dos seios da face, as cavidades que ficam no interior dos ossos, ao redor do nariz, da maçã do rosto e dos olhos. Como ela sempre vem acompanhada de uma rinite, os especialistas chamam de rinossinusite. O processo infeccioso pode ser desencadeado por diversos fatores, como alergia, fungos, vírus e bactérias. Cerca de 95% dos casos de sinusite bacteriana surgem depois de uma gripe. Vale lembrar que pacientes com desvio de septo, pólipos nasais ou qualquer alteração que impeça a ventilação dos seios da face são fortes candidatos à sinusite.

Os sintomas são obstrução nasal, dor de cabeça, dor no rosto, coriza, tosse, alteração ou ausência do olfato. Sintomas menos óbvios, como rouquidão e tontura, também podem estar associados à doença.

## Otite

O problema, que aflige principalmente as crianças, é uma inflamação numa porção mais interna do ouvido, a chamada orelha média. Ela surge quando vírus ou bactérias que penetram nas vias respiratórias conseguem migrar para a orelha. Num quadro de otite, o processo

inflamatório vem acompanhado do acúmulo de secreções purulentas e dores.

Os sintomas são dor de ouvido e febre.

## Bronquite

Trata-se da inflamação dos brônquios, uma espécie de tubo que sai da traqueia para conduzir o ar até os pulmões. O problema pode ter origem alérgica ou ser deflagrado por vírus e, mais raramente, bactérias. Quando o sistema imunológico está baixo, uma gripe é capaz de trazer complicações aos brônquios, que ficam mais contraídos; com isso, a respiração se torna penosa. Substâncias tóxicas, encontradas no cigarro ou no ar poluído, também têm potencial para desencadear a bronquite.

Os sintomas são tosse, falta de ar, expectoração excessiva, febre, chiado ou dores no peito.

## Pneumonia

Trata-se de uma inflamação ou infecção que ataca os pulmões, sobretudo quando o sistema de defesa foi debilitado por outro problema, como gripe, tuberculose, alcoolismo, fumo, diabete e males do coração. Pode ser causada por diversos microrganismos, como fungos, vírus, parasitas e bactérias. Uma vez nos pulmões, esses micróbios se instalam nos alvéolos (estruturas onde ocorrem as trocas gasosas), prejudicando a respiração. A mais comum é aquela desencadeada por bactérias pneumocócicas, as mesmas que podem provocar otite ou sinusite. O começo da pneumonia é bem parecido com uma gripe comum. Os principais sintomas são febre, mal-estar e tosse. Pode haver respiração curta e ofegante, além de dores no tórax.

## Meningite

É a inflamação das meninges, finíssimas membranas que revestem o cérebro e a medula espinhal. Quando desencadeado por bactérias, o problema costuma ser mais grave do que sua versão viral. Entre as mais comuns, está a hemofilus influenza do tipo B. A chamada meningocócica evolui rapidamente, podendo, às vezes, levar à morte em questão de horas. Já a pneumocócica, outro tipo bacteriano comum, pode surgir depois de uma sinusite ou uma otite, por exemplo, já que, às vezes, é causada pelo mesmo micróbio

que desencadeia essas inflamações. Existem ainda casos menos frequentes, em que a doença é provocada por fungos.

Os sintomas são febre, dor de cabeça, fotofobia, vômito, pescoço rígido e manchas roxas no corpo. Nas crianças, os mais comuns são febre ou hipotermia (queda de temperatura) e recusa alimentar.

## Asma

É uma doença inflamatória crônica das vias aéreas. Os brônquios — tubos que levam o ar da traqueia em direção aos pulmões — são os principais alvos. O que a diferencia da bronquite é o fato de não ter cura: um paciente com asma sempre terá asma. As crises podem ser desencadeadas por ar seco, infecções, refluxo gastroesofágico, exercício físico, entre outros fatores. Esses estímulos provocam estreitamento das vias, dificultando a passagem do ar.

Os sintomas são tosse, chiado, sensação de pressão no peito e falta de ar.

## Bronquiolite

É uma inflamação nos bronquíolos, estruturas que se ramificam a partir dos brônquios para transportar o ar até os pulmões. O problema costuma atacar crianças de até 6 anos de idade — especialmente os recém-nascidos. A maioria dos casos é causada pelo vírus sincicial respiratório (VSR), que entra pelas vias respiratórias e consegue viajar até os bronquíolos, destruindo as células que os revestem. Para se defender, o sistema imune dispara um processo inflamatório. Isso faz com que essas estruturas fiquem inchadas e recheadas de secreção. Resultado: o ar passa por ali com muita dificuldade. Pessoas acima de 60 anos também são mais suscetíveis à doença, que, às vezes, é acompanhada de pneumonia. Nesses casos, o motivo pode ser desde uma infecção viral ou bacteriana a um contato com substâncias químicas.

Os sintomas são falta de ar, chiado no peito, respiração ofegante, tosse seca, secreção nasal (no começo, o catarro tem cor e textura semelhantes às da clara de ovo) e febre baixa.

---

Fonte: <http://saude.abril.com.br/especiais/inverno/gripe-sintomas>



## Orientações para prevenir as doenças de inverno



Lavar sempre muito bem as mãos, evitar o contato com pessoas com sintomas da gripe e, se possível, não frequentar locais com muita gente.

Evitar locais pouco ventilados, onde há acúmulo de poeira e mofo.



Quem sofre de sinusite crônica deve tomar cuidados, como beber bastante líquido para se manter hidratado — isso deixa o muco menos denso, o que facilita sua eliminação. Evitar cigarro e ambientes muito poluídos também protege a mucosa contra inflamações.

Manter as roupas de cama limpas, especialmente os cobertores.



Retirar o pó da mobília e limpar o chão com pano úmido, evitando o levantamento de poeira.

Aproveite os dias de ensolarados para arejar a casa. O sol e o ar evitam que vírus e bactérias se proliferem.

Evitar o contato com a fumaça do cigarro.



Usar soro fisiológico nas regiões dos olhos e narinas: ele lubrifica a mucosa e evita irritação.

Não usar carpetes e cortinas no quarto de pessoas alérgicas, pois eles favorecem o aparecimento de ácaros.



O meio mais efetivo para evitar as doenças do inverno são as vacinas. A antigripal confere imunidade por cerca de um ano, e a vacina contra pneumonia pode proteger por cinco anos. No caso dos idosos, a vacina antigripal é recomendada pela Organização Mundial da Saúde (OMS) e distribuída gratuitamente pelo Governo Federal.

# Você tem cuidado do meio ambiente?



**P**ara resolver os problemas ambientais, é necessário mais do que separar o lixo para reciclagem ou fechar a torneira enquanto escovamos os dentes. Refletir sobre o nosso comportamento e as relações que mantemos com a natureza e com as pessoas também é parte fundamental desse processo. Temos que ser, também, indivíduos sustentáveis.

“Sustentabilidade” é um termo usado para definir atitudes e atividades humanas que visem suprir as demandas atuais dos seres humanos, sem comprometer o futuro das próximas gerações.

Ou seja, a sustentabilidade está diretamente relacionada ao desenvolvimento econômico e material sem agredir o meio ambiente, usando — de forma racional e inteligente — os recursos disponíveis na natureza, para que se preservem no futuro.

Ações de sustentabilidade representam, a médio e longo prazo, a garantia de um Planeta em boas condições, possibilitando a manutenção dos recursos naturais (florestas, matas, rios, lagos, oceanos), essenciais à qualidade de vida das gerações futuras.

## Sugestões para cuidar do meio ambiente

A defesa do meio ambiente é responsabilidade de todos nós. Promova os **5 R**:

**Reduzir:** reduzindo o consumo, estaremos consumindo menos água, energia e matéria-prima e reduzindo a produção de lixo.

**Reutilizar:** desenvolva a cultura da reutilização — caixas de papelão, embalagens vazias podem ter diversas outras utilidades, antes de enviá-las para a reciclagem ou para o aterro.

**Reciclar e preciclar:** colabore, implantando a coleta seletiva em sua casa ou condomínio. Cada item reciclado significa menos consumo de água, energia elétrica e matéria-prima, e desflorestamentos de uma forma geral. Preciclar é dar preferência a produtos que não agridem o ambiente.

**Reeducar:** mantenha-se informado sobre as questões ambientais — a ignorância ambiental é a maior ameaça à sustentabilidade do ser humano na Terra.

**Replanejar:** reveja gastos e hábitos, seu estilo de vida.

✦ Prefira sempre embalagens de vidro, pois elas permitem infinitas reciclagens e não se decompõem na natureza. De todas as embalagens que as indústrias utilizam, as de vidro são consideradas as mais ecológicas, desde que não sejam desperdiçadas no lixo.

✦ Procure produtos com a inscrição “*Not tested on animals*”, pois são aqueles cujos testes não foram feitos em animais.

✦ Dê preferência a pilhas recarregáveis.

Prefira produtos biodegradáveis e recicláveis. Não utilize aerossóis com clorofluorcarbonetos (CFC).

✦ Troque regularmente o óleo do seu carro e utilize um filtro antipolvente no escape.

✦ Faça a separação de papéis, vidros, latas e plásticos, para posterior reciclagem.

✦ Diminua os gastos de eletricidade.

✦ Tente adquirir eletrodomésticos com o mínimo de CFCs possível.

✦ No supermercado, tente utilizar sacos biodegradáveis (de papel ou de pano) em vez dos usuais sacos de plástico.



## Sobre a Rio + 20

### Proteção ambiental, desenvolvimento econômico e inclusão social foram os pilares da Conferência Rio + 20

A Conferência das Nações Unidas sobre Desenvolvimento Sustentável, a Rio+20, foi realizada de 13 a 22 de junho de 2012, na cidade do Rio de Janeiro. A Rio+20 ficou assim conhecida porque marcou os 20 anos de realização da Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento (Rio-92) e contribuiu para definir a agenda do desenvolvimento sustentável para as próximas décadas.

A proposta brasileira de sediar a Rio+20 foi aprovada pela Assembleia-Geral das Nações Unidas, em sua 64ª Sessão, em 2009. O objetivo da Conferência foi a renovação do compromisso político com o desenvolvimento sustentável, por meio da avaliação do progresso e das lacunas na implementação das decisões adotadas pelas principais cúpulas sobre o assunto e do tratamento de temas novos e emergentes.

Os dois temas principais da Conferência foram:

- ✦ a economia verde no contexto do desenvolvimento sustentável e da erradicação da pobreza;
- ✦ a estrutura institucional para o desenvolvimento sustentável.

Fontes: <http://www.sustentabilidade.org.br>; [www.rio20.gov.br](http://www.rio20.gov.br)



# Reflexões sobre a Representação Comercial e o desenvolvimento sustentável

*“O cidadão, mas especificamente o mercador medieval, é o homem dessa rede que liga os diferentes centros urbanos entre si, um homem aberto para o exterior, receptivo às influências trazidas pelas estradas que desembocam na sua cidade, vindas de outras cidades; um homem que, graças a essa abertura e essas contribuições contínuas, cria, ou pelo menos desenvolve e enriquece suas funções psicológicas e, num certo sentido por meio da confrontação, toma nitidamente consciência do seu eu.”*

*M. Lombardi*

**A**s cidades são estruturas sociais de convergência que, a partir da sua formação, se caracterizaram como polo de troca de experiências nas mais variadas searas da convivência social.

Em sua gênese, estavam representadas pela busca deísta dos clássicos. Em seguida, foram abandonadas no período feudal, em razão da desestrutura do saneamento que alastrava pestes no antigo mundo e, modernamente, pelo sentido nacionalista e comercial de grande polo econômico, até alcançar, na contemporaneidade, o patamar de centro cosmopolita das atenções mundiais.

Desde as primitivas práticas de escambo até o mais elaborado organismo empresarial, as relações comerciais têm dado a dinâmica do desenvolvimento do próprio homem, e, a partir da revolução industrial, sedimentou-se como elemento propulsor de toda a sociedade de consumo, fazendo do representante comercial um instrumento de extensão dos limites do próprio espaço urbano.

Quando não se vislumbrava a possibilidade

**Any Guedes**

*Assistente Jurídico do Confere*

de comunicação em tempo real, o representante comercial foi a categoria profissional responsável pela difusão da indústria nacional entre os rincões do País, estabelecendo as relações empresariais a partir do fortalecimento da confiança pessoal nele depositada, tanto pelo comércio local das cidades periféricas quanto pelos conglomerados dos polos industriais.

Ante a redução informatizada das distâncias em nível mundial, a Lei nº 4.886/65 detém em seu texto a vanguarda legislativa atemporal que reconhece, no artigo 1º, a autonomia do profissional como elemento principal da atividade, outorgando à categoria as atribuições de um parceiro contratual intermediador de negócios mercantis.

A interseção entre a representação comercial e a reforma urbana, que se lastreia no chamado desenvolvimento sustentável, está no resgate do fortalecimento das relações pessoais que sejam capazes de transformar o mercado consumidor quantitativo em qualitativo, efetivando-se a propagação dos produtos e serviços segundo as reais necessidades do homem urbano.



# Reduzindo os efeitos do CAPITALISMO SELVAGEM

Vivendo no auge da automação, parar para pensar virou um exercício obsoleto. A máxima capitalista “tempo é dinheiro”, tão cara ao crescimento econômico, impregnou setores muito além da produção e do consumo desenfreados pelo sistema. Para viver a velocidade que se imprime às relações modernas, tanto as perguntas quanto as respostas precisam estar disponíveis ao acesso imediato, organizando-se de forma estanque nas terminações cerebrais de cada um, a fim de facilitar a comunicação frenética cotidiana.

Parar, para quê? Pensar, por quê? É preciso viver e, sabendo que viver não é brincadeira, a adequação pessoal ao ritmo fomenta a inserção social a todo o custo, a despeito do fortalecimento da íntima convicção sobre a vida. Nesse sentido, sendo o dinheiro a mola propulsora da vida coletiva, mais importam ao cidadão os meios de atração do capital e o emprego deste em suas necessidades individuais do que a busca pessoal pelo real papel que poderá desenvolver qualitativamente no mundo. Ou seja, a remuneração deixou de ser uma consequência pela exímia desenvoltura de uma atividade, para ser um fim em si mesma, e, dentro dessa dinâmica, ganha a economia e perde o homem.

Esvaziado estará o elemento humano cada vez que lhe for exigida a força de trabalho dissociada do pensamento, pois renunciará à

capacidade de raciocínio que lhe foi atribuída com exclusividade, e que o diferencia de tudo o mais que detenha vida. Nesse sentido, parar é imperioso e pensar, imprescindível.

É nesse momento que o representante comercial se transforma num instrumento político de crescimento sustentável, na medida em que pode interferir na circulação de bens e riquezas, viabilizando a reflexão sobre as escolhas e agregando a elas os valores pessoais empenhados como elementos destinados à construção de sólidas bases de crescimento, tendenciosas a frutificar mais que a mera repetição automática do agenciamento de propostas e pedidos.

Há que resgatar os demais sentidos da palavra “valor”, a fim de serem construídos objetivos de vida além da corrida financeira. Há que compreender as demais necessidades humanas e a importância delas na efetivação do conceito de solidariedade como instrumento minimizador dos desequilíbrios pessoais e das distâncias sociais. Há que refletir sobre a vida e os papéis que cada um de nós desempenha todos os dias. Por essas razões, parar para pensar torna-se um exercício tão necessário quanto respirar, para que seja possível validar significativamente a existência humana.





# REPRESENTANTE EMPRESÁRIO

## participação paritária



**A**lterado o paradigma da problemática mundial da sociedade de classes para a sociedade de riscos (Beck, Ulrick), o desenvolvimento sustentável é aquele que se compromete em atender às necessidades presentes sem o comprometimento das futuras, consoante professado na Comissão Mundial do Meio Ambiente de 1991, e reafirmado na recente Rio+20, reunião das Nações Unidas realizada no Estado do Rio de Janeiro, em junho/2012.

Para que isso seja possível, o desenvolvimento sustentável demanda a reorganização estratégica empresarial desde o planejamento da sua atividade até a execução da mesma, para preservar as relações econômicas e sociais e os recursos naturais empregados nos meios

de produção, minimizando os impactos na natureza e na vida humana, imprimindo qualidade ao serviço prestado e fortalecendo a imagem empresarial.

Assim, ao representante comercial inserido nessa realidade caberá o estudo prévio da localidade onde está atrelado pelo contrato, verificando as melhores possibilidades de escoamento da produção industrial, consciente dentro do cenário local, acompanhando toda a distribuição de bens e riquezas de forma ativa, como diferencial humano proliferador responsável do crescimento econômico, alcançando sucesso pela vinculação da sua imagem à segurança de seus negócios.

Nesse sentido, o alvo do planejamento estratégico da representação comercial deve programar desde a escolha dos parceiros comerciais, traçando-se verdadeiros planos visionários de crescimento, pois os produtos e serviços vinculados a sua imagem afetarão diretamente sua saúde empresarial, principalmente quanto aos critérios da personalidade e da confiança, que são essenciais à atividade.

Portanto, adequar-se a essa nova temática mundial significa afastar o crescimento predatório, para dar lugar ao equilíbrio das relações. Isso exige maior preparação e compromisso dos profissionais envolvidos nessa atuação conjunta, para viabilizar a difusão do novo modelo de crescimento. E, mais uma vez, encontra-se no representante comercial o mecanismo de promoção eficiente do desenvolvimento sustentável.

# Sustentabilidade



**Pratique!**



# Memória do SISTEMA CONFERE/CORES

*Confira, na próxima edição, o breve retrospecto da história do Core-PI, Core-RJ e Core-RN.*



## Core-PA

O Core-PA foi instalado em 7 de fevereiro de 1966, tendo, como primeiro presidente, Arlindo Severino de Miranda.

Galeria de presidentes do Core-PA:

- Arlindo Severino de Miranda (1966 a 1972 - eleito por dois mandatos);
- Lourival da Silva Paredes (1972 a 1978 - eleito por dois mandatos);
- Mario da Silva Aranha (1978 a 1987 - eleito por três mandatos);
- Mario Emilio Alves Miranda (1987 a 1993 - eleito por dois mandatos);
- Antonio dos Santos Filho (1993 a 1996 - eleito por um mandato. Antonio falece em 1993 e, após nova eleição, assume Odorico da Costa Neto);
- Francisco Omar Fernandes (1996 a 2014 - eleito por seis mandatos);

O atual presidente do Core-PA, Francisco Omar Fernandes, foi reeleito ano passado para o triênio 2011/2014.

## Core-PB

O Core-PB foi instalado em 21 de janeiro de 1966.

Galeria de presidentes do Core-PB:

- Antonio Eiman Albuquerque Pessoa (1966 a 1972 - eleito por dois mandatos);
- José Maciel Lopes (1972 a 1975 - eleito por um mandato);
- João Batista Pereira da Paiva Filho (1975 a 1978 - eleito por um mandato);
- Severino José Martins (1978 a 1988 - eleito

por três mandatos. Com a morte de Severino, em 1986, Edivardes Alves Soares assume a presidência do Regional);

- João Baptista Serrano (1988 a 2003 - eleito por cinco mandatos. João Baptista falece em 2002, e José Zeferino Ventura Neto assume a presidência do Core-PB);
- José Zeferino Ventura Neto (2003 a 2006 - eleito por um mandato);
- Marconi Barros dos Santos (2006 a 2012 - eleito por dois mandatos)

## Core-PE

O Core-PE foi instalado em 7 de fevereiro de 1966.

Galeria dos presidentes do Core-PE:

- Hélio Rodrigues Cardoso (1966 a 1981 - eleito por cinco mandatos);
- Elódio Leite do Amaral (1981 a 1990 - eleito por três mandatos);
- Fernando José da Costa (1990 a 2011 - eleito por sete mandatos).

Atualmente, o Core-PE encontra-se sob intervenção do Confere, motivada por irregularidades no Regional, constatadas pela auditoria independente e, posteriormente, confirmadas pela Comissão Permanente de Assessoramento Contábil e de Gestão do Confere.

O processo de intervenção encerrar-se-á assim que forem concluídas as atividades de reparação do Core-PE, para que os conselheiros que serão eleitos no próximo pleito assumam o Conselho, saneado das irregularidades verificadas.





*“A vida tem a cor  
que você pinta.”*

*Mário Bonatti*

***Feliz Aniversário!***

Sistema Confere/Cores

## Aniversariantes do Trimestre

### JULHO

- 06.07 Marcelo Cavallo  
*diretor-secretário do Core-SP*
- 15.07 Carlos Henrique Gomes Pereira da Silva  
*presidente do Core-AP*
- 23.07 Maria Fernanda Monteiro dos Santos  
*diretora-secretária do Core-AM*
- 27.07 João Pedro Segundo Godoy  
*diretor-tesoureiro do Core-MT*
- 27.07 Francisco Omar Fernandes  
*presidente do Core-PA*

### AGOSTO

- 03.08 Hildeberto Corrêa Dias  
*presidente do Core-AM*
- 19.08 Rita de Cássia de Oliveira  
*diretora-secretária do Core-PA*
- 22.08 Marconi Barros dos Santos  
*presidente do Core-PB*
- 28.08 Geraldo Antonio dos Reis  
*presidente do Core-TO*

### SETEMBRO

- 17.09 Antonio Lopes Trindade  
*presidente do Core-GO*
- 19.09 Arlindo Liberatti  
*presidente do Core-SP*
- 24.09 Maurício Ludgero Siqueira  
*presidente do Core-MG*

# CONSELHOS REGIONAIS



## CORE-AL

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

## CORE-AM

R. Com. Clementino, nº 498 - Centro - CEP: 69025-000 - Manaus-AM  
Telefax: (0xx92) 3232-0617 / 3234-8693  
E-mail: core-am@core-am.org.br • Site: www.core-am.org.br

## CORE-AP

Av. Pedro Baião, nº 97 A - Bairro Central - CEP: 68900-116 - Macapá - AP  
Telefax: (0xx96) 3222-6699 / 3222-6707  
E-mail: coreap.coreap@gmail.com • Site: www.coreap.com.br

## CORE-BA

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

## CORE-CE

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

## CORE-DF

SBS - Quadra 01 - Bloco K - 10º andar - Ed. Seguradoras - CEP: 70093-900 - Brasília-DF  
Telefax: (0xx61) 3224-0763 / 3322-4596 / 3322-4670  
E-mail: core.df@brturbo.com.br

## CORE-ES

Av. Presidente Florentino Ávidos, nº 502 - Conjunto 603 - Ed. Alexandre Buaiz - Centro - CEP: 29020-040 - Vitória-ES  
Telefax: (0xx27) 3223-3502 / 3222-0762 • E-mail: corees.vix@terra.com.br

## CORE-GO

R. 104, nº 672 - Setor Sul - CEP: 74080-240 - Goiânia-GO  
Telefax (0xx62) 3281-7788 / 3086-9501  
E-mail: corcegg@corcegg.org.br • Site: www.core-go.org.br

## CORE-MA

Av. Gomes de Castro, nº 178 - Centro - CEP: 65020-230 - São Luis-MA  
Telefax: (0xx98) 3221-5022 / 3221-6046  
E-mail: core\_ma@veloxmail.com.br • Site: www.coremaranhao.org.br

## CORE-MG

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

## CORE-MS

R. 14 de julho, nº 371 - J. Alvorada - CEP: 79004-390 - Campo Grande-MS  
Telefax: (0xx67) 3321-1213 / 3384-6533 • Fax: 3321-1231  
E-mail: corems@corems.org.br • Site: www.corems.org.br

## CORE-MT

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

## CORE-PA

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

## CORE-PB

Av. Dom Pedro II, nº 815 - Centro - CEP: 58013-420 - João Pessoa-PB  
Tel.: (0xx83) 3241-5157 • Fax: (0xx83) 3241-5886 / 1401 / 1402  
E-mail: core@core.org.br • Site: www.core.org.br

## CORE-PE

Av. Conselheiro Rosa e Silva, 2175 - Jaqueira - CEP: 52050-020 - Recife-PE  
Telefones: (0xx81) 2127-1400 • Fax: (0xx81) 2127-1424  
E-mail: core-pe@core-pe.org.br • Site: www.core-pe.org.br

## CORE-PI

R. Rui Barbosa, nº 735 Norte - 1º Andar - Centro - CEP: 64000-090 - Teresina-PI  
Telefax: (0xx86) 3221-5500 E-mail: coredopiui@gmail.com

## CORE-PR

R. José Loureiro, 746 - Centro - CEP: 80010-000 - Curitiba-PR  
Telefones: (0xx41) 3234-5200 • Fax(0xx41) 3234- 5201  
E-mail: corepr@corepr.org.br • Site: www.corepr.org.br

## CORE-RJ

Av. Graça Aranha nº 416 - 4º andar - CEP: 20030-001 - Rio de Janeiro, RJ  
Telefone: (0xx21) 2240-7105 • Fax: (0xx21) 2533-4257  
E-mail: core-rj@core-rj.org.br • Site: www.core-rj.org.br

## CORE-RN

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

## CORE-RO

R. Rafael Vaz e Silva, nº 2656 - Liberdade - CEP: 76803-890 - Porto Velho-RO  
Telefax: (0xx69) 3224-1343 / 3221-9996  
E-mail: core@core-ro.org.br • Site: www.enter-net.com.br/core-ro

## CORE-RS

R. Pedro Chaves Barcelos, nº 1079 - Bairro Bela Vista - CEP: 90450-010 - Porto Alegre-RS • Telefax.: (0xx51) 3333-8550  
E-mail: core-rs@core-rs.org.br • Site: www.core-rs.org.br

## CORE-SC

Av. Rio Branco, nº 796 - Centro - CEP: 88015-202 - Florianópolis-SC  
Telefax: (0xx48) 3224-0379  
E-mail: core@coresc.org.br • Site: www.coresc.org.br

## CORE-SE

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

## CORE-SP

Av. Brigadeiro Luiz Antônio, nº 613, 5º andar - Bela Vista - CEP: 01317-000 - São Paulo-SP  
Telefone: (0xx11) 3243-5500 • Telefax: (0xx11) 3243-5520  
E-mail: corcesp@corcesp.org.br • Site: www.corcesp.org.br

## CORE-TO

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



## Representante Comercial, Parabéns pelo seu dia!

Você é responsável pela comercialização de bens produzidos nas diversas regiões do Brasil para os locais mais distantes, elo indispensável entre a indústria e o comércio.



### Conselhos Regionais

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-RN - Core-RO  
Core-RS - Core-SC - Core-SE - Core-SP - Core-TO



**Confere**

Conselho Federal dos  
Representantes Comerciais

[www.confere.org.br](http://www.confere.org.br)

1º de outubro  
**Dia Pan-americano  
do Representante  
Comercial**