



# Confere

Conselho Federal dos  
Representantes Comerciais

R E V I S T A

Core-CE  
lança novo site

Core-PB  
realiza palestra

Core-MT  
inaugura delegacia

ANO VII • Nº 26 Setembro/2015

# INDÚSTRIA DE ARTIGOS ESPORTIVOS



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

Plínio Affonso de Farias Mello  
Patrono dos Representantes Comerciais

Leia a revista  
no celular





# 1º de outubro

## Dia Pan-americano do Representante Comercial

### Parabéns

aos representantes comerciais,  
profissionais multifuncionais, dinâmicos,  
produtivos, persistentes e dedicados!

Aqueles que todos os dias superam desafios,  
vencem barreiras e conquistam resultados.

Elos entre a indústria e o comércio, exemplos de força  
e determinação, distribuidores da riqueza nacional.





## Delegados do Confere

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



# Confere

Conselho Federal dos  
Representantes Comerciais

Av. Graça Aranha, 416 / 4º andar,  
Rio de Janeiro, RJ, CEP 20030-001  
Tel.: (21) 2533-8130  
E-mail: [confere@confere.org.br](mailto:confere@confere.org.br)  
Site: [www.confere.org.br](http://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 26 - Setembro 2015

### Coordenadora Editorial

Carla Cristiane Cavalcante

### Jornalista Responsável

Ellen de Paula Drumond  
Nº 30876/RJ

### Diagramação

Talita Camara das Mercês Borges

### 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.

## Crise, futuro e resiliência

Crise. Não se fala em outra coisa neste País, que atravessa uma profunda e grave crise econômica e política — período que só tende a piorar se, dentre outras medidas, os ajustes fiscais necessários para consertar os rumos das contas públicas não forem implementados.

As circunstâncias obrigam o governo a cortar gastos. Só há um caminho: reduzir despesas, o que significa corte de investimento público, envolvendo reformas que mexam profundamente com o sistema de gasto social. Faz-se urgente uma reorganização da relação entre gastos e receitas do governo.

O setor industrial é um dos principais prejudicados. Nos seis primeiros meses de 2015, a produção industrial recuou 6,3% e voltou ao nível de 2009, quando a economia mundial se recuperava da crise financeira internacional, o que nos preocupa.

Em tempos de inflação elevada, índices de desemprego alarmantes e altas taxas de juros, é importante pararmos para analisar o tamanho da crise econômica que vivemos e de que forma ela irá impactar os diversos setores da economia e, também, as nossas finanças pessoais. A despeito das incertezas sobre a recuperação, a estimativa é que a situação ainda piore antes de melhorar.

É perceptível que as dificuldades recentes do País causam efeitos em nosso dia a dia, e a prudência, neste momento, é crucial. Atitudes positivas e novas responsabilidades devem ser assumidas. Deve-se compreender



a crise como um convite para estender o desempenho, revisar e reduzir gastos e despesas, através de uma gestão orçamentária dinâmica e consciente.

Organização, planejamento e foco nos resultados serão necessários para enfrentar os desafios presentes e futuros. Otimismo, perseverança, equilíbrio e controle também serão essenciais para ultrapassarmos esse cenário e buscarmos uma nova realidade.

Nós, representantes comerciais, sabemos de cor essa lição. A retomada passa pela conquista de novos mercados, o que fazemos diariamente.

A handwritten signature in blue ink, which appears to read 'Manoel Affonso Mendes'.

Manoel Affonso Mendes  
Presidente do Confere

# ÍNDICE

## CONFERE

8 Ministro Marco Aurélio Mello é homenageado por seus 25 anos no STF

10 Sistema Confere/Cores presta homenagem ao senador Ricardo de Rezende Ferração

## CORE-CE

12 Core-CE realiza solenidades de entrega das carteiras dos representantes comerciais

Core-CE firma parceria com a General Motors

13 Core-CE e Sebrae-CE realizam palestra em Juazeiro do Norte

14 Core-CE lança novo *site* interativo e de fácil navegação

## CORE-MG

15 Core-MG elege seus novos conselheiros para o triênio 2015/2018

## CORE-MT

16 Core-MT inaugura delegacia em Rondonópolis-MT

## CORE-SC

18 Representantes comerciais são homenageados na Câmara de Vereadores de Lages-SC

## CORE-PE

20 Core-PE homenageia representantes comerciais

## CORE-PB

22 Core-PB e o Sinrecom-PB esclarecem dúvidas da categoria

## CORE-BA

23 Core-BA está de portas abertas

## CORE-RS

24 Uriel Simões Canarim é reeleito no Core-RS

26 Core-RS investe em comunicação e *marketing* digital

## CORE-MS

27 Core-MS oferece palestra motivacional à categoria

## CORE-SP

29 Presidente do Core-SP alerta sobre o Simples Nacional

30 Plano de renovação dos escritórios seccionais do Core-SP continua a todo o vapor



32

SEGMENTO

Indústria de artigos esportivos

SUSTENTABILIDADE

Cidades Sustentáveis

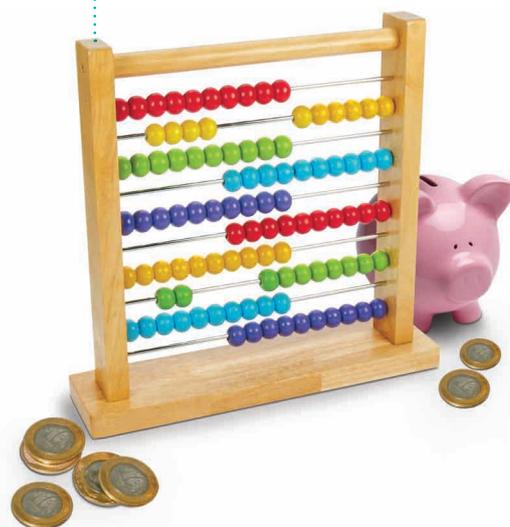
36



42

FINANÇAS

Dicas de como fazer seu orçamento funcionar



46

ARTIGO

Breves comentários sobre os institutos da Agência, Distribuição e Representação Comercial e sua regulamentação pela Lei nº 4.886/65 e suas alterações

52

ANIVERSARIANTES

# Ministro Marco Aurélio Mello é homenageado por seus 25 anos no STF

2 • CORREIO BRAZILIENSE • Brasília, quarta-feira, 17 de junho de 2015 • Diversão&Arte



**360** por Jane Godoy  
**Graus**  
janegodoy.df@dabr.com.br

Fotos: Arquivo CBR/Reprodução/D.A. Press

O pequeno

O menino

O préadolescente

O ministro

O rapazinho

O jovem

O homem

## DE UM FILHO, PARA O PAI

Matéria no jornal "Correio Braziliense" elogia a trajetória do ministro



Fotografia com o pai, Dr. Plínio Affonso de Farias Mello, e artigos pessoais da exposição



O Ministro Marco Aurélio Mello completou 25 anos de exercício judicante no Supremo Tribunal Federal, em 13 de junho de 2015. Para festejar o Jubileu de Prata, o STF preparou uma exposição cultural retratando a trajetória pessoal e profissional de Marco Aurélio Mello e o lançamento de um livro. A mostra reúne um valioso acervo de documentos, fotografias, obras de arte, objetos históricos e artigos pessoais do ministro.

Marco Aurélio de Mello foi funcionário do Conselho Federal dos Representantes Comerciais, de 1966 a 1978, chefiou o Departamento de Assistência Jurídica, no qual prestava assessoramento técnico-jurídico aos representantes comerciais, analisava e orientava a aplicação da Lei nº 4.886/65.

## Sistema Confere/Cores presta homenagem ao senador **Ricardo de Rezende Ferraço**

Benedicto Emmanoel Ferreira, presidente do Core-ES; o empresário Idalécio Carone; Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere; e o senador homenageado Ricardo de Rezende Ferraço (PMDB/ES)



No dia 6 de maio, em jantar comemorativo realizado em Brasília, o Sistema Confere/Cores homenageou o senador Ricardo de Rezende Ferrão (PMDB/ES), em reconhecimento e eterna gratidão pela defesa dos direitos da categoria dos representantes comerciais.

Entre as autoridades presentes, encontravam-se o embaixador Paulo de Tarso Flecha de Lima, o embaixador José Carlos da Fonseca Júnior e o Dr. Paulo Lustosa da Costa.



Manoel Affonso Mendes, em nome do Sistema Confere/Cores, presta homenagem ao senador homenageado Ricardo de Rezende Ferrão (PMDB/ES)

O empresário Idalécio Carone; o senador Ricardo de Rezende Ferrão (PMDB/ES); Benedicto Emmanoel Ferreira, presidente do Core-ES; Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere; Daniel Nery do Vabo, chefe de gabinete da presidência do Confere; e Izaac Pereira Inácio, procurador-geral-adjunto do Confere



## Core-CE realiza solenidades de entrega das carteiras dos representantes comerciais

**P**ara se aproximar mais da categoria, o Core-CE realiza, na segunda e quarta semana de cada mês, solenidades de entrega das carteiras aos novos representantes comerciais.

Nessas ocasiões, os representantes comerciais são recebidos pelo presidente do Core-CE, Francisco José de Oliveira Filgueiras, que explica a importância da legalização para o exercício da profissão, pagamento das anuidades, eventos e parcerias do Conselho e do Sirecom-CE.

“Nosso objetivo é, também, incentivar o representante comercial a se engajar nas atividades propostas pelo Core-CE e pelo Sirecom-CE”, ressalta Filgueiras.

## Core-CE firma parceria com a General Motors

O Core-CE assinou convênio com a General Motors, que garante preços diferenciados para os representantes comerciais, registrados no Conselho como pessoa jurídica, na compra de veículos.

“Automóveis são uma ferramenta de trabalho do representante comercial; por isso, buscamos descontos vantajosos para a nossa categoria”, ressaltou o presidente do Core-CE, Francisco José de Oliveira Filgueiras.

Para usufruir desse benefício, os interessados, representantes comerciais registrados como pessoa jurídica, deverão solicitar Certidão de Regularidade e uma carta emitida pelo Core-CE que autoriza a compra em qualquer concessionária Chevrolet.

# Core-CE e Sebrae-CE realizam palestras em Juazeiro do Norte

No dia 18 de junho, os representantes comerciais da região do Cariri tiveram a oportunidade de participar, na cidade de Juazeiro do Norte, das palestras: "As alterações no Contrato de Representação Comercial e as recentes decisões do Tribunal Superior de Justiça", proferida pelo consultor jurídico Marcelo Siqueira, e "Os Rumos da Economia para 2015 e 2016", ministrada por Antônio de Pádua Bracioli, consultor do Sebrae.

Representantes comerciais de Juazeiro do Norte participam de encontro do Core-CE



# Core-CE lança novo *site* interativo e de fácil navegação



Acesse: [www.corece.org.br](http://www.corece.org.br)

O *site* do Core-CE foi repaginado para oferecer, de modo mais dinâmico, informações ao representante comercial. Na *homepage*, o visitante encontrará *banners* rotativos com as novidades e campanhas atuais do Conselho. O menu

conta com notícias, legislação, informações sobre registro, eventos e serviços, como ofertas de Representação Comercial. O representante comercial visualiza, ainda, informações sobre a emissão de carteira profissional e de certidões.

# Core-MG elege seus novos conselheiros para o **triênio 2015/2018**



O Core-MG realizou, em 3 de julho, eleição para escolha de seus novos conselheiros para o triênio 2015/2018. Os eleitos tomarão posse no dia 03 de outubro do corrente ano, oportunidade em que decidirão os escolhidos para os respectivos cargos regimentais. O pleito foi realizado na sede do Sircom-MG, em Belo Horizonte.

Representando os eleitos, Álvaro Alves Nunes Fernandes disse que o desafio da nova diretoria será manter as conquistas já obtidas pelas gestões anteriores, bem como intensificar a ação da entidade em todo o Estado de Minas Gerais, levando mais informações à categoria e reforçando a importância do exercício legal da profissão.

Os novos conselheiros sucedem a gestão do presidente Maurício Ludgero Siqueira, que, por 12 anos, esteve à frente da entidade, deixando um legado de dedicação e muitos serviços prestados à categoria.

Álvaro Alves Nunes Fernandes,  
conselheiro eleito para o Core-MG

# Core-MT inaugura delegacia em Rondonópolis-MT



Diretoria do Core-MT inaugura Casa do Representante Comercial em Rondonópolis

Visando facilitar o acesso dos representantes comerciais da região sul do Estado de Mato Grosso, o Core-MT inaugurou, no dia 25 de maio, a delegacia Regional Sul, no município de Rondonópolis-MT, município distante 215 km de Cuiabá-MT.

A abertura da Regional Sul facilitará o dia a dia do representante comercial do sul do Estado de Mato Grosso, que não precisará mais se deslocar até a capital para realizar o seu registro profissional ou, até mesmo, renovar sua carteira. “Essa é a segunda delegacia inaugurada;

a primeira atende à região norte, sediada a cerca de 500 km da sede do Core-MT, no município de Sinop, e, agora, vencemos mais um desafio da nossa diretoria, com a implantação da delegacia da região sul. Mais um compromisso assumido que estamos cumprindo, visando sempre

aproximar e facilitar cada vez mais a vida profissional dos representantes comerciais do nosso vasto estado”, destacou o presidente do Conselho, José Pereira Filho.

A regularização dos representantes comerciais é uma das ações prioritárias da delegacia em Rondonópolis, que tem 900 profissionais cadastrados em atividade na região. “Muitas empresas mantêm vendedores sem estarem cadastrados. Só existem duas fontes de regularização do profissional: representante comercial registrado em seu Conselho ou vendedor no regime celetista. Se não for regularizado em nenhuma das duas, ele, o profissional, está exercendo ilegalmente a profissão — contravenção penal, inclusive”, explicou Pereira. A cerimônia de inauguração contou com a presença do presidente da Câmara dos Vereadores de Rondonópolis, Lourivaldo Manoel de

Oliveira (PMDB); do vereador Jailton de Lucena Dantas (PDT) e do assessor parlamentar do senador José Antônio Medeiros (PPS), Nicholas Martins. Além dos parlamentares, estiveram presentes no evento líderes empresariais, sindicais e convidados, dentre eles, o presidente da Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Rondonópolis (Acir), José Luiz Gonçalves Ferreira; o presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas de Rondonópolis (CDL), Neles Walter Ferreira de Farias; o presidente do Sindicato do Comércio Varejista de Rondonópolis (Sincom-ROO), Almir Batista de Santana; e o diretor executivo do Sindicato do Comércio Atacadista e Distribuidor de Mato Grosso (Sincad-MT), Marcos Taveira. Também compareceram: João Segundo Godoy, diretor-tesoureiro do Core-MT; Abel de Souza Barbosa, conselheiro do Core-MT; e Jeancarlo de Aruda Pereira, representante comercial e empresário.

Diretoria do Core-MT, autoridades e convidados na nova delegacia do Core-MT



## Representantes comerciais são homenageados na Câmara de Vereadores de Lages-SC

**A** Câmara de Vereadores do Município de Lages realizou uma sessão solene na noite de 14 de julho, para homenagear os 50 anos da Lei nº 4.886/65, que regulamentou a profissão de representante comercial no Brasil e, também, instituiu a criação dos Conselhos Federal e Regionais de Representantes Comerciais (Confere/ Cores).

A homenagem foi proposta pelo vereador Mário Hoeller de Souza, que destacou a importância do representante comercial para a construção da sociedade, como sendo uma das profissões mais antigas. “Nós, desde os tempos dos caixeiros-viajantes, já passávamos por muitas coisas, e foi, por meio dessa profissão, que muitas mercadorias atravessaram o mundo.” Mário Hoeller de Souza, que também é representante comercial desde 1976, falou ainda do orgulho de exercer a profissão.

Em seu discurso, o presidente do Core-SC, Flávio Flores Lopes, disse sentir-se lisonjeado com a homenagem e agradeceu o apoio recebido em Lages, além de destacar a importância da profissão regulamentada. “Temos nossos direitos assegurados junto às empresas que nos contratam e buscamos sempre melhorar as condições de trabalho dos representantes comerciais.” Hoje, o Core-SC tem mais de 20 mil registrados no Estado.

Foram homenageados os dois representantes comerciais registrados no Core-SC mais idosos: Vera Silva Barroso, de 90 anos, e Alcides Benedicto de Arruda Carneiro, de 76 anos. Este atua há 50 anos com vendas e é representante comercial há mais de 40 anos. “Ele viaja o Estado todo, e eu dou suporte no escritório que temos em casa, até porque, hoje, 90% dos contatos dos clientes são feitos pela Internet”, destacou a esposa, dona Silvia.

**“Buscar o conhecimento é fundamental. O representante comercial não é apenas um vendedor — ele é o embaixador da empresa, aquele que leva ao conhecimento da sociedade o que determinado produto possui.”**

José Antônio Lacerda,  
professor no curso de Gestão de  
Representação Comercial

O casal representa três empresas de material de construção e material elétrico para indústrias. Ele foi ao evento, acompanhado da esposa, filha, genro e neto.

Foram homenageados, também, os dois representantes comerciais com mais tempo de registro no Core-SC: Alexandre Martorano Martins e José Moacir Souza de Jesus.

José Antônio Lacerda, professor responsável pelo desenvolvimento de um dos primeiros cursos de Gestão de Representação Comercial, instalados no Estado, destacou a importância do reconhecimento da profissão e da qualificação direcionada à categoria.

O curso aberto, em Lages, teve

duração de três anos e capacitou profissionais que já exerciam a atividade. “Buscar o conhecimento é fundamental. O representante comercial não é apenas um vendedor — ele é o embaixador da empresa, aquele que leva ao conhecimento da sociedade o que determinado produto possui”, frisou Lacerda, que também foi homenageado, juntamente com os formandos do curso de Gestão de Representação Comercial, ministrado em Lages: André Luis Pavan, Antônio Carlos Anjos de Oliveira, Antônio Sérgio Burigo, Cláudio Nazareno Neto, Edson Valdelírio Manfredini, Maristela Cardoso de Melo, Suzana Backmann, Eduardo Couto Mattos,

Telmo Scos da Silva.

Raul Antônio Breitenbach recebeu o convite para o evento da Câmara de Lages e do Core-SC, assim como todos os representantes comerciais do município, e compareceu à sessão solene que homenageou a categoria. Ele trabalha com vendas há 52 anos, antes mesmo de a profissão ser regulamentada. “Meu primeiro registro foi no Core-SC”, explicou. Hoje, ele não viaja tanto, mas ainda atende a toda a região serrana, pessoalmente; além disso, coordena uma equipe de vendas que formou para atender os clientes de todo o meio-oeste catarinense.

Representantes comerciais são homenageados na Câmara de Vereadores de Lages – SC



## Core-PE homenageia representantes comerciais

No dia 2 de julho, em reunião realizada na sede do Confere, o presidente do Core-PE, Archimedes Cavalcanti Júnior, homenageou toda a categoria dos representantes comerciais ao entregar ao presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, uma escultura, denominada "O Mascate", obra do artista plástico Genezio Gomes Barbosa.

"Buscamos, diariamente, estabelecer um forte vínculo com a nossa categoria, aliando boas práticas de gestão a uma relação colaborativa e respeitosa com os representantes comerciais em nosso Estado", frisou Archimedes, eleito em maio de 2014 para o Core-PE.

Em nome dos representantes comerciais, o presidente do Confere agradeceu a homenagem. "O gesto da dire-



Archimedes Cavalcanti Júnior, presidente do Core-PE, presta homenagem à categoria dos representantes comerciais

toria do Core-PE simboliza o carinho e comprometimento do Regional em atender aos anseios da categoria”, afirmou Manoel Affonso Mendes.

Sobre o escultor:

Genezio Gomes Barbosa nasceu em 26 de maio de 1969, em Bom Jardim (PE), e atua há 23 anos como artista plástico. Possui cursos de licenciatura em Desenho e Artes Plásticas pela Universidade Federal de Pernambuco, Escultura e Modelagem pela mesma universidade, Fundição de Metais pela Escola Técnica Federal de Pernambuco e História da Arte Barroca, em Minas Gerais. É especialista em esculturas de resina, concreto armado, gesso, cerâmica, sucata e pedra-sabão. Tem empreendido intercâmbio artístico e cultural, visitando ateliês, museus e sítios históricos em várias cidades brasileiras e europeias, dentre elas, Ouro Preto, Tiradentes, Congonhas do Campo, Rio de Janeiro, Florença, Veneza, Roma, Milão, Paris, Madri e Lisboa. Participou de inúmeras exposições coletivas e individuais, destacando-se: Imaginário Brasileiro, Olinda (PE); Ariano e Seus Personagens, Museu do Homem do Nordeste; Sublimação, Shopping Center Recife; Formas do Imaginário, Shopping Plaza; Semana da Arte, no Shopping Tacaruna e outros. Com ativa participação como curador e expositor, foi homenageado e premiado pela Prefeitura de Aeronáutica do Recife por obter o primeiro lugar na categoria Escultura e melhor destaque de mostra em exposição coletiva patrocinada por essa instituição no Aeroporto Internacional dos Guararapes/Gilberto Freyre (PE).

**“O gesto da diretoria do Core-PE simboliza o carinho e comprometimento do Regional em atender aos anseios da categoria.”**

Manoel Affonso Mendes,  
presidente do Confere





Representantes comerciais assistem à palestra no Core-PB

## Core-PB e o Sinrecom-PB esclarecem dúvidas da categoria

No dia 5 de junho, o Core-PB e o Sinrecom-PB promoveram, na sede do Regional paraibano, um encontro para elucidar dúvidas dos representantes comerciais.

Os corpos jurídicos das duas instituições esclareceram diversos assuntos. Dentre os temas abordados, foi informado sobre a ilegalidade da incidência do imposto de renda sobre as verbas rescisórias do representante comercial e o ingresso de ações judiciais.

“É um assunto relevante para a categoria, tendo em vista os transtornos e as despesas incorridas com a via judicial para ter acesso à restituição do valor cobrado indevidamente”, explicou Marconi Barros dos Santos, presidente do Core-PB.



## Core-BA está de portas abertas

Por Herval Dórea da Silva  
presidente do Core-BA

**D**ando prosseguimento às ações que visam estreitar a relação com a categoria, o Core-BA traz, em seu Boletim Informativo nº 3, o *slogan* “Core-BA está de portas abertas para você!”.

A partir da campanha “Seja um representante legal”, a diretoria evidencia para os representantes comerciais do Estado a importância do trabalho legalizado como instrumento para o fortalecimento da categoria e como garantia dos direitos arduamente conquistados. O Core-BA adotou o conhecimento como ferramenta de fortalecimento da categoria, evidenciando a importância de estar registrado e adimplente com o Conselho.

Desde a nossa posse, nossa diretoria vem adotando ações para disseminar o conhecimento e conscientizar os representantes comerciais dos seus direitos. Exemplo disso é a retomada dos boletins informativos com veiculação de artigos com assuntos relevantes para a categoria, como o “Descabimento da exigência de emissão da nota fiscal no pagamento da indenização de 1/12”, de autoria da advogada do Core-BA, Francimary de Deus, e “Direitos e dicas importantes”, de autoria de Paulo Cesar Hespanhol. Além disso, promovemos eventos para discussão de temas atuais e relevantes, como foi a palestra sobre o Supersimples, ministrada por Marice Fronchetti.

Outras ações significativas são a prestação de consultoria jurídica para o representante comercial

adimplente e a disponibilização das modernas instalações da nova sede para reuniões e treinamentos da categoria. Ainda, visando estreitar essa relação com a nossa classe, o Core-BA inaugurou uma nova seccional no município de Barreiras, importante polo no centro-oeste baiano, com vocação para o agronegócio e intensa atividade comercial, sobretudo nos setores do comércio e da prestação de serviços, facilitando, assim, a vida prática do representante comercial, uma vez que Barreiras está no centro de uma região que alcança outros municípios num raio de 300 km.

Não obstante a atividade precípua do Core-BA ser a fiscalização do exercício da profissão, em atenção ao dinamismo mercadológico, o Conselho passa a investir em ações educativas que conscientizem e qualifiquem os representantes comerciais para um mercado cada vez mais exigente. Buscamos fomentar o conhecimento e informação, atuando de maneira preventiva, de modo a despertar nos representantes comerciais a consciência de sua cidadania. O Core-BA tem participado de eventos de importância social e econômica para a classe, reforçando o prestígio a que o representante comercial faz jus, sem se afastar do seu dever legal de fiscalizar, garantindo um mercado hígido, leal e seguro. Dessa forma, contribui com a realização do objetivo maior do Estado Democrático de Direito — a construção de uma “sociedade, livre, justa e solidária” (art. 3º da Constituição Federal).

# Uriel Simões Canarim é reeleito no Core-RS

**A** posse da diretoria do Core-RS, para a gestão 2015/2018, foi realizada na sede do Conselho Regional, no dia 30 de abril. O presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, conduziu a cerimônia de assinatura da Ata de Posse.



Roberto Salvo, vice-presidente do Core-RS; Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere; e Uriel Simões Canarim, presidente do Core-RS

“Chegamos a mais uma gestão, através do voto livre e maciço do representante comercial. O nosso eleitor confirmou nosso trabalho nestes anos e, mais uma vez, assumimos a responsabilidade de atender plenamente o profissional que integra nosso Conselho. Daremos continuidade aos projetos e atividades que estão dando certo, e assumiremos novos desafios, novos convênios e benefícios. Vamos interiorizar mais o Core-RS, capacitar e apoiar o representante comercial. Esse é o nosso trabalho e nosso compromisso.”

Uriel Simões Canarim,  
presidente reeleito do Regional gaúcho



## Diretoria eleita

### DIRETOR-PRESIDENTE

Uriel Simões Canarim

### DIRETOR VICE-PRESIDENTE

Roberto Salvo

### DIRETOR-SECRETÁRIO

Roberti Franzen

### DIRETOR-TESOUREIRO

Rui Koetz de Moura

### CONSELHEIROS - DIRETORES SUPLENTE

Flávio Alberto Siegmann

Álvaro Alberto Vargas Cioccarì

Mauro Fernandes

Altanir Jansen Martins

Abramo Petry

Adair Estevão Claudino

Ildo José Gentz

Luiz Carlos Pedroso

Carlos Antônio da Conceição

Paulo Cesar Nunes

Silvio Francisco Plentz

### CONSELHEIROS DA COMISSÃO FISCAL

Eugênio Bonifácio Novroth

Galvão Pedro de Souza

Wanderlei Labres

## Core-RS investe em comunicação e *marketing* digital

Pensando sempre em atender o representante comercial, o Core-RS desenvolveu uma cadeia de meios de comunicação que, estrategicamente, consegue atingir o profissional onde ele estiver.

A primeira ferramenta é a *Newsletter* semanal: toda quarta-feira, por e-mail, o Core-RS envia notícias e informações de interesse do representante comercial, seja sobre o Conselho, novas leis e novas regras de tributação, seja sobre divulgação de eventos e demais atividades do Regional.

No *Youtube*, foi criada a TV Core, com formato dinâmico e moderno. O Conselho apresenta todas as informações em matérias rápidas, depoimentos e entrevistas, em episódios semanais, toda quinta-feira. Assista: [www.youtube.com/videoscorers](http://www.youtube.com/videoscorers).

Outra novidade para o representante comercial é acompanhar a rádio Core-RS e ouvir entrevistas, dicas e depoimentos, coberturas de eventos e acontecimentos ao vivo, através do *site* [www.core-rs.org.br](http://www.core-rs.org.br).

Com periodicidade trimestral, a revista do Core-RS resume todas as atividades do Conselho, convênios firmados, entrevistas especiais, dicas de saúde e bem-estar, novidades na legislação e na contabilidade. O Regional, ainda, mantém atualizadas as redes sociais, como *Facebook*, *Twitter* e *Linkedin*.

“Toda essa estratégia de comunicação auxilia na atualização da atuação do representante comercial e nos mantém próximos do profissional. Essa interatividade reproduz confiança, transparência e produtividade”, ressalta Canarim.

Acesse: [www.core-rs.org.br](http://www.core-rs.org.br)

# Core-MS oferece palestra **motivacional à categoria**

O Core-MS e Sirecom-MS, com apoio do Sebrae/MS, promoverão a palestra “Enfrentando a crise com mudanças de atitudes”, a ser proferida pela consultora organizacional Dharleng Campos de Oliveira.

“Culpar a crise mundial não vai resolver os problemas financeiros que o País enfrenta na atualidade. É preciso adotar mudanças comportamentais para equilibrar tanto as finanças pessoais como as das empresas. Será uma grande oportunidade para os representantes comerciais reciclarem os conhecimentos, despertando para novas posturas que podem fazer a diferença em seus empreendimentos”, ressalta José Alcides dos Santos, presidente do Core-MS.

A palestra faz parte da programação em comemoração ao Dia Pan-americano do Representante Comercial.

**“Será uma grande oportunidade para os representantes comerciais reciclarem os conhecimentos, despertando para novas posturas que podem fazer a diferença em seus empreendimentos.”**

José Alcides dos Santos,  
presidente do Core-MS



CORE

CAMPOS DO JORDÃO – SP



# Presidente do Core-SP alerta sobre o Simples Nacional

**E**m encontros com representantes comerciais, o presidente do Core-SP, Arlindo Liberatti, esclarece as dúvidas sobre o Simples Nacional e pede cautela na adesão:

“Muito antes de o Simples Nacional ser colocado em pauta, lutamos para conseguir melhores alíquotas para desonerar o representante comercial da enorme carga de impostos que lhe é atribuída. Ao longo da história, nós, profissionais da Representação Comercial, sempre fomos um dos maiores contribuintes ao fisco, de forma até desproporcional aos nossos ganhos. Com a aprovação da LC 147/2014, que possibilitou o ingresso da atividade de Representação Comercial no Simples, veio a questão: vale a pena aderir ao novo sistema, mesmo estando incluído na Tabela 6? Cada caso deve ser estudado meticulosamente. O representante comercial e seu contador devem avaliar bem para optar pelo melhor modelo tributário, pois a adesão ao Simples pode não ser a escolha certa enquanto estivermos na Tabela 6. O Sistema Confere/Cores continua atuando em Brasília, para conseguir a melhor condição tributária possível para a nossa categoria”, destaca Liberatti.

# Plano de renovação dos escritórios seccionais do Core-SP continua a todo o vapor

Os representantes comerciais do Estado de São Paulo contam com 12 escritórios seccionais, distribuídos estrategicamente nos principais polos econômicos, onde são atendidos com muito conforto e profissionalismo. O presidente do Core-SP, Arlindo Liberatti, definiu um plano de renovação desses escritórios para melhorar ainda mais esse atendimento e por entender que o representante comercial merece todo o apoio do Conselho Profissional e recursos de ponta para facilitar seus negócios.

Recentemente, os escritórios de São José dos Campos e Ribeirão Preto foram reinaugurados em novos endereços, em edifícios modernos e totalmente equipados com mobiliário de primeira linha, à altura da importância da classe e da entidade.

Na rota desse plano de renovação, temos os escritórios seccionais das seguintes cidades: Campinas, em fase de finalização; Santos, recém-adquirido; Sorocaba, em início das obras.

A meta do Core-SP é que todos os escritórios seccionais funcionem com eficiência máxima, em consonância com as novas demandas dos representantes comerciais que atuam no Estado de São Paulo.





# Indústria de artigos esportivos

Mercado com excelente potencial de crescimento

**A** busca por um estilo de vida mais saudável, a crescente preocupação das pessoas com a saúde e bem-estar e o aumento da prática de esportes vêm impulsionando, a cada ano, o crescimento dos fabricantes de artigos esportivos. Mesmo as pessoas que não praticam efetivamente um esporte têm nos atletas uma fonte de referência que guia seus estilos de como se vestir e comportar.

A parceria entre a moda e o esporte é recíproca e verdadeira. Se os esportes recebem influências do mundo da moda, o contrário também acontece — cada vez mais, as marcas pegam emprestada a tecnologia usada nos uniformes dos atletas para desenvolver as roupas do dia a dia. Por outro lado, há muito tempo, os estilistas perceberam que, para vestir homens e mulheres com conforto e praticidade, nada melhor do que os tecidos esportivos. Hoje, as grandes marcas esportivas também desenvolvem criações para ser usada à noite ou fora das competições esportivas. Essa interação faz com que, mais e mais, a moda e o esporte extrapolem os limites das quadras e campos esportivos e invadam as passarelas e ruas das cidades brasileiras, criando oportunidades de negócios nesse setor.

## SEGMENTO

A indústria de artigos esportivos faz parte do grande segmento de negócios na área de esportes. Representa, em escala mundial, US\$ 600 bilhões em vendas no varejo. Os Jogos Olímpicos e Paraolímpicos Rio 2016 devem resultar, para a indústria brasileira de artigos esportivos, um crescimento de 5% no ano da competição. Essa é a expectativa da Associação Brasileira da Indústria do Esporte (Abriesp).

A maior procura deve ser por artigos relacionados a esportes coletivos, como futebol e vôlei. Com a definição dos uniformes que serão usados pelas delegações olímpicas, o setor deve ser afetado mais diretamente. No entanto, as oportunidades no setor existem não só diante da realização de grandes eventos no Brasil: o aumento do interesse pelo esporte como um todo, também, tem beneficiado negócios nesse ramo.



Em 2005, o setor movimentava R\$ 26,6 bilhões no País; em 2010, eram R\$ 48,6 bilhões. Em dez anos, a taxa de expansão do setor foi duas vezes superior ao PIB.

Segundo dados da Abriesp, o Brasil tem mais de sete mil lojas especializadas (e outras 14 mil que vendem algum item esportivo). O faturamento anual do varejo nesse segmento é de R\$ 4,73 bilhões. A cada ano, são vendidos mais de 85 milhões de pares de tênis e 13 milhões de bolas de futebol.

Os dados do setor mostram que a tendência é de expansão. O mercado esportivo vem apresentando índices de crescimento percentual maiores que os da economia do País, a ponto de aumentar sua presença entre as despesas das famílias brasileiras. A seguir, veja alguns dados:

Entre 2007 e 2011, a taxa média de crescimento anual do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil foi de 4,2%, enquanto a do setor esportivo alcançou a marca de 7,1% de crescimento, segundo levantamento realizado pela Pluri Consultoria, em 2012.

O relatório da Pluri Consultoria mostra, ainda, que a participação dos esportes no PIB brasileiro atingiu a marca de R\$ 67 bilhões (1,6%), em 2011. A previsão para 2016 é de crescimento de 22%, o equivalente a 1,9% do PIB. Os números contemplam clubes e entidades, *marketing*, mídia, comércio, vestuário, artigos e equipamentos, eventos e serviços em geral.

Outro estudo aponta que, em uma década (de 2000 a 2010), o mercado de esportes cresceu a uma média de 6,2%, superior à taxa média de crescimento do PIB brasileiro, que foi de 3,2% no mesmo período. Os dados são dos autores do livro “A Indústria do Esporte no Brasil, Economia, PIB, Emprego e Evolução Dinâmica”, do advogado Ary Graça e do economista Istvan Kaszner.

Um dos motivos para o crescimento da indústria de artigos esportivos é a grande quantidade de esportes praticados no País. Segundo a Associação Brasileira da Indústria do Esporte (Abriesp), em 2011, mais de 80 milhões de pessoas praticavam um ou mais esportes no Brasil.



O estilo de vida saudável, moderno e ao mesmo tempo confortável vem conquistando um público cada vez mais numeroso. E essa mudança de comportamento impulsiona todos os setores econômicos, que vão desde os crescentes indicadores das indústrias de suplementos alimentares, passando pela sofisticação das academias de ginástica, até a expansão do setor de confecção de roupas esportivas, observado no Brasil nos últimos anos.

## SUSTENTABILIDADE

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.



# Cidades sustentáveis

**A**s chamadas cidades sustentáveis — conhecidas por adotarem práticas que aliam a qualidade de vida da população, o desenvolvimento econômico e a preservação do meio ambiente — reduzem os impactos ambientais relacionados ao consumo de matéria e energia e à geração de resíduos sólidos, líquidos e gasosos. Embora não exista uma cidade que seja 100% sustentável, várias já praticam ações sustentáveis em diversas áreas.

## Construções Sustentáveis



O Conselho Internacional da Construção (CIB) aponta a indústria da construção como o setor de atividades humanas que mais consome recursos naturais e utiliza energia de forma intensiva, gerando consideráveis impactos negativos ao meio ambiente. Visando mudar esse cenário, surge o conceito de construção sustentável. Em síntese, envolve a redução e otimização do consumo de materiais e energia, a redução dos resíduos gerados, a preservação do ambiente natural e a melhoria da qualidade do ambiente construído.

## Planejamento ambiental urbano



O planejamento ambiental urbano é importante não só para a nossa qualidade de vida, mas, também, principalmente, para o futuro das próximas gerações.

A partir da Conferência das Nações Unidas sobre o Meio Ambiente e Desenvolvimento, conhecida como ECO-92 ou Rio-92, realizada em 1992, na cidade do Rio de Janeiro, ficou estabelecido que os Estados devem adotar instrumentos econômicos como iniciativa de proteção à integridade do sistema ambiental global.

Atualmente, é realizado o pagamento por serviços ambientais urbanos que atuam na remuneração pela produção de impactos positivos ou minimização de impactos negativos ambientalmente. Dentre eles, citam-se: manutenção de áreas verdes urbanas; melhoria na rede de transporte coletivo; disposição correta e reciclagem de resíduos sólidos urbanos; tratamento de esgoto sanitário.

A Secretaria de Recursos Hídricos e Ambiente Urbano do Ministério do Meio Ambiente (MMA) oferece o curso de “Capacitação em Sustentabilidade Ambiental Urbana”, na modalidade de “Ensino e Aprendizado a Distância” (EAD), aos servidores públicos municipais com o objetivo de prepará-los para a política e gestão ambientais urbanas.

---

## Qualidade do ar



A poluição atmosférica traz prejuízos à qualidade de vida das pessoas e, conseqüentemente, ao Estado, haja vista os gastos efetuados com recursos hospitalares, em consequência de doenças respiratórias. Além disso, a poluição do ar pode afetar ainda a qualidade dos materiais (corrosão), do solo e das águas (chuvas ácidas), assim como prejudicar a visibilidade.

Em uma cidade sustentável, é necessário estabelecer uma gestão da qualidade do ar.

Os processos industriais e de geração de energia, os veículos automotores e as queimadas são as atividades humanas que mais causam a introdução de substâncias poluentes na atmosfera. Portanto, é fundamental implementar ações de prevenção, combate e redução das emissões de poluentes e dos efeitos da degradação do ambiente atmosférico.

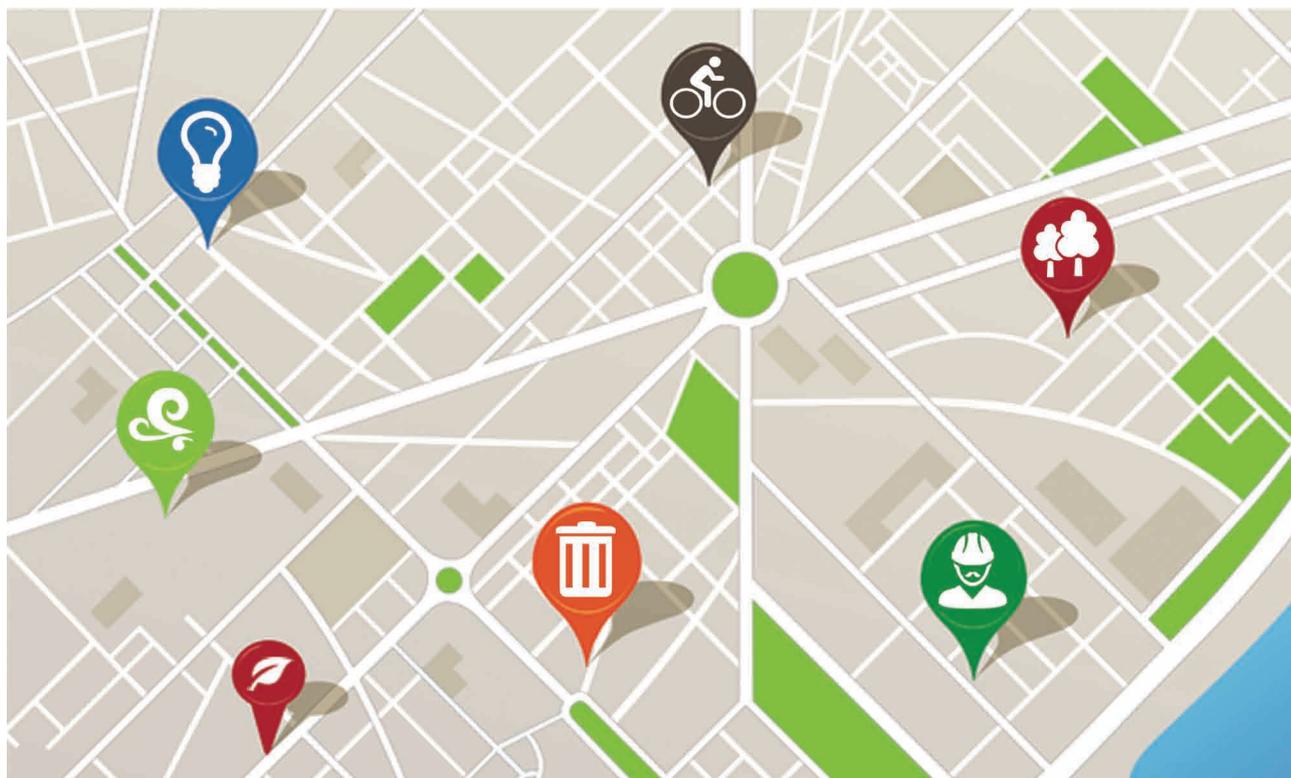
## Resíduos Sólidos

Resíduos sólidos são os tipos de lixos produzidos pelo homem, como garrafas, sacos plásticos, embalagens, baterias, pilhas e até restos de comida. Além de causarem a poluição visual e mau cheiro, esses resíduos poluem a água, o solo, pondo em risco a vida dos animais, já que eles podem ferir-se em materiais cortantes ou mesmo ingerir os materiais descartados de forma indevida.

A aprovação da Política Nacional de Resíduos Sólidos marcou o início de uma forte articulação institucional envolvendo União, Estados e Municípios, o setor produtivo e a sociedade, na tentativa de resolver os problemas na gestão de resíduos sólidos que comprometem a qualidade de vida da população.

É preciso buscar soluções para o problema em relação a esse tipo de material. Se manejados adequadamente, os resíduos sólidos adquirem valor comercial e podem ser utilizados em forma de novas matérias-primas ou novos insumos.

A implantação de um Plano de Gestão trará reflexos positivos no âmbito social, ambiental e econômico: proporciona a abertura de novos mercados, gera trabalho, emprego e renda, conduz à inclusão social e diminui os impactos ambientais provocados pela disposição inadequada dos resíduos.



## Boas Práticas



Na capital federal, Brasília (DF), o incentivo ao uso de bicicleta e a ampliação das ciclovias contribuem para redução dos poluentes emitidos por automóveis. Além disso, trazem maior mobilidade, menos poluição e congestionamento e melhor qualidade de vida.

Outra cidade brasileira, exemplo de referência em práticas sustentáveis, é João Pessoa (PB). A prefeitura da capital promoveu, nos dois últimos anos, a preservação de áreas verdes, a arborização urbana e a recuperação de áreas degradadas, utilizando as mudas de árvores nativas produzidas no Viveiro Municipal.

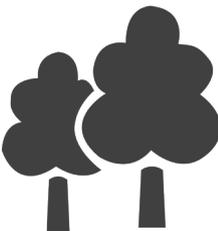
Em Santana do Parnaíba (SP), a Avemare, organização formada por ex-catadores de materiais recicláveis, criou o “Programa Lixo da Gente – Reciclando Cidadania”, que realiza a coleta seletiva, conscientizando a população da importância da reciclagem para a preservação ambiental, assim como a inclusão e o desenvolvimento social.

Em dezembro de 2014, a Câmara dos Deputados entregou o prêmio “Cidades Sustentáveis” a 12 municípios. Mais de 270 cidades aderiram ao programa, que classificou 57 municípios de todo o País para o evento de premiação. Eles foram divididos em quatro categorias: metrópoles, municípios grandes, médios e pequenos. O prêmio inédito reconhece e valoriza prefeituras que têm se destacado na criação, manutenção e atualização de observatórios que acompanhem indicadores e programas de metas voltados à qualidade de vida e ao desenvolvimento sustentável.

Para concorrer ao prêmio, o município deve aderir ao programa “Cidades Sustentáveis”, além de criar um observatório com dados, indicadores e metas. A metodologia utilizada na avaliação e classificação dos municípios envolve, entre outros critérios, a qualidade e confiabilidade dos dados fornecidos, a série histórica de acompanhamento das metas e a transparência nas informações publicadas.

---

## Áreas Verdes Urbanas



As áreas verdes urbanas contribuem para o bem-estar da sociedade e para a conservação da natureza. Essas áreas possibilitam a valorização da paisagem e do patrimônio natural.

Exercem funções sociais e educativas relacionadas com a oferta de campos esportivos, áreas de lazer e recreação, oportunidades de encontro, contato com os elementos da natureza e educação ambiental (voltada para a sua conservação).

Os Parques urbanos desempenham a função ecológica, estética e de lazer, no entanto, com uma extensão maior que as praças e jardins públicos.

Confira a lista dos vencedores da primeira edição do prêmio

## “Cidades Sustentáveis”

### CIDADES PEQUENAS:

---

- 1º** Quatro Pontes, PR
- 2º** Bom Despacho, MG
- 3º** Belo Oriente, MG

### CIDADES MÉDIAS:

---

- 1º** Canoas, RS
- 2º** Santos, SP
- 3º** Rio das Ostras, RJ

### CIDADES GRANDES:

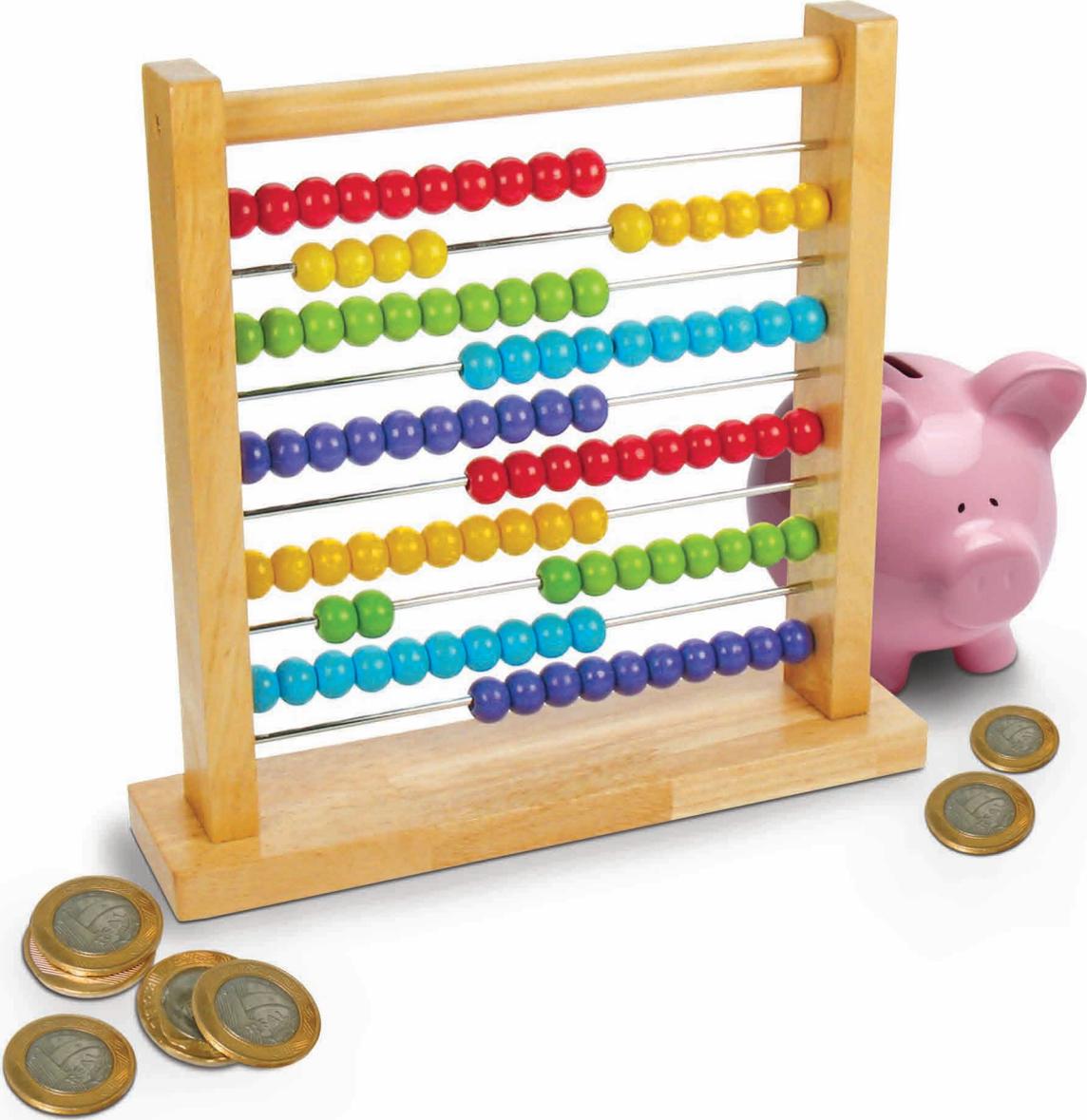
---

- 1º** Sorocaba, SP
- 2º** Joinville, SC
- 3º** Teresina, PI

### METRÓPOLE:

---

- 1º** Goiânia, GO
- 2º** Belém, PA
- 3º** Campinas, SP



# Dicas de como fazer seu orçamento funcionar

**E**stabelecer um mecanismo de controle de gastos não garante que a sua vida financeira vai melhorar. É preciso pensar nos seus gastos. Ao elaborar um orçamento, você deve estar ciente de algo bastante importante: não basta controlar as despesas; é preciso refletir sobre elas.

Controlar as despesas não é uma tarefa tão fácil e pode levá-lo a desviar-se do seu objetivo principal, que não é apenas reduzir, mas melhorar a qualidade dos seus gastos.

Abaixo, selecionamos

## ALGUMAS DICAS

de como fazer seu orçamento funcionar:

### Tenha metas **realistas**

Assim como em uma dieta, não adianta impor-se limites impossíveis, pois você logo desanima. Planejar cortar todos os gastos com lazer, ou reduzir suas despesas de alimentação pela metade, simplesmente fazendo uma refeição a menos, não são metas realistas.

Em vez de tentar cortar gastos em todas as categorias de despesas, foque nos itens que mais pesam no seu orçamento. Um corte de 5-10% nessas categorias pode fazer uma grande diferença, e o esforço não precisa ser tão grande.

### Planeje-se para o inesperado

Controlar os gastos correntes mensais é importante, pois dá uma ideia do seu padrão de vida. No entanto é importante planejar, também, os gastos anuais, tais como: presentes de Natal, férias, manutenção de carro, IPVA etc. Como não ocorrem todos os meses, é fácil esquecer esses gastos. Faça as contas de quanto eles irão lhe custar. Planeje-se, de forma a montar uma reserva para fazer frente a essas despesas.

### Coloque o seu plano no papel

Por mais determinado que você seja, é importante formalizar o processo de planejamento e definição de metas. Ao colocar no papel os seus planos e objetivos, você se lembra deles mais facilmente. Fica mais difícil "esquecer" o planejado.

### **Não desanime** com os obstáculos

Depois de três meses de sucesso alcançando suas metas, no quarto mês você derapou, cedeu ao impulso e gastou mais do que deveria. Não use isso como desculpa para abandonar o seu planejamento.

### **Reveja** periodicamente seu orçamento

Dedique um dia do mês para controlar o seu progresso e, se necessário, promover ajustes no seu plano. Caso esteja falhando em alguma área, procure entender o motivo.

### **Tenha metas** de curto prazo

Se você tem uma dívida grande no cartão, provavelmente sua meta é zerá-la; no entanto, é provável que isso demore algum tempo para acontecer. Nesse caso, vale a pena estabelecer metas intermediárias, a cada dois meses, de redução da dívida. Dessa forma, você percebe o progresso e continua; senão, corre o risco de desanimar.

### **Não se esqueça de você**

Quase todos nós temos como meta poupar, mas acabamos dando prioridade para outras despesas e, quando percebemos, não sobrou o suficiente. Só há uma forma de reverter isso: estabelecer algum tipo de poupança compulsória, destinando automaticamente uma parte à sua renda para investimentos.

Contudo, não se esqueça: é preciso encontrar o equilíbrio. Seu planejamento só dará certo se, além de uma mudança de atitude, você não se esquecer de se premiar de tempos em tempos. O ideal é equilibrar o prazer do consumo hoje, com os benefícios de se poupar para o futuro.







## Breves comentários sobre os institutos da Agência, Distribuição e Representação Comercial e sua regulação pela **Lei nº 4.886/65 e suas alterações**

---

Robson Carvalho de Lima  
Assistente Jurídico do Confere

O presente estudo visa comparar os institutos da Agência, Distribuição e da Representação Comercial, ressaltando as semelhanças e as diferenças, segundo a ótica da doutrina jurídica, além de destacar a importância da Lei nº 4.886/65 e suas alterações na regulação dos referidos contratos.

Inicialmente, cabe aduzir a definição dos contratos de Agência e Distribuição pelo novo Código Civil, Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2012, que, em seu artigo 710, expõe:

**“Pelo contrato de agência, uma pessoa assume, em caráter não eventual e sem vínculos de dependência, a obrigação de promover, à conta de outra, mediante retribuição, a realização de certos negócios, em zona determinada, caracterizando-se a distribuição quando o agente tiver à sua disposição a coisa a ser negociada.”**

Pelo diploma jurídico, notamos que a diferença entre os Institutos leva em consideração o agente ter ou não à sua disposição a coisa a ser negociada; nos outros aspectos, eles seriam idênticos. Essa definição sofre críticas de uma parte da doutrina especializada porque esse não seria seu traço diferenciador.

Entendem esses juristas que o distribuidor seria um revendedor da mercadoria adquirida do produtor, como ensina Silvio de Salvo Venosa no conceito de contrato de distribuição:

**“Aquele pelo qual uma das partes, denominada distribuidor, se obriga a adquirir da outra parte, denominada distribuído, mercadorias geralmente de consumo, para sua posterior colocação no mercado, por conta e risco próprios, estipulando-se como contraprestação um valor ou margem de revenda.” (“Direito Civil: contratos em espécie”, vol. III, 13ª ed., São Paulo, Atlas, 2012, pp. 348-349).**

Entretanto, o autor Iso Chaitz Scherkerkewitz reporta, em seu livro, que, assim como foi feito no Novo Código Civil, é muito comum, nas legislações europeias, o tratamento conjunto aos dois contratos. Isso porque, diz ele:

**“O contrato de agência é um contrato de distribuição *lato sensu*, ou, melhor dizendo, tanto o contrato de agência como o de distribuição fazem parte dos contratos relativos à distribuição de mercadorias, existindo muitos pontos semelhantes entre eles, sendo assim conveniente a aplicação analógica das disposições relativas ao contrato de agência às disposições relativas ao contrato de distribuição.” (“Contratos de Distribuição e o novo contexto do contrato de Representação Comercial”, São Paulo, Revista dos Tribunais, 2011, pg. 97).**

O doutrinador Rubens Requião segue a mesma linha de entendimento e discorda do caráter de revenda do contrato de distribuição:

**“Pela observação do negócio de distribuição, na vida comercial percebemos que essa modalidade contratual decorre do depósito da mercadoria em mãos do agente do produtor. Este não adquire a mercadoria para revendê-la. Fica ela depositada em seu poder, para distribuí-la, fazendo chegar às mãos dos compradores.” (Do Representante Comercial Comentários à Lei 4.886/65, de 9 de dezembro de 1965, à Lei nº 8.420, de maio de 1992, e ao Código Civil de 2002, 9ª ed., Rio de Janeiro, Forense, 2005, pg. 37).**

.....

Ao analisar os contratos de Agência, Distribuição e Representação Comercial, uma parcela dos autores considera mínimas as diferenças entre eles, ou que estas nem mesmo existem, como sustenta Washington de Barros Monteiro:

**“O contrato de agência e distribuição nada mais é do que o contrato de representação comercial, regulado pela Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965. Com as alterações feitas pela Lei nº 8.420, de 8 de maio de 1992.” (“Curso de Direito Civil: direito das obrigações”, vol. 5, 37ª ed., São Paulo, Saraiva, 2010, p. 345).**

.....

De outro turno, grande parte da doutrina visualiza a diferença entre os institutos, tendo como fator determinante a conclusão do negócio, ou não, por quem faz a intermediação, como leciona Silvio de Salvo Venosa:

**“O representante comercial é mais do que um agente porque seus poderes são mais extensos. O agente prepara o negócio em favor do agenciado; não o conclui necessariamente. O representante deve concluí-lo.” (“Direito Civil: contratos em espécie”, vol. III, 13ª ed., São Paulo, Atlas, 2012, p. 560).**

.....

Araken de Assis comunga do mesmo raciocínio, sustentando:

**“Do representante comercial o agente se distingue, a despeito dessas semelhanças, porque aquele não conclui o negócio.” (“Contratos nominados: mandato, comissão, agência e distribuição, corretagem, transporte”, 2ª ed., São Paulo, Revista dos Tribunais, 2009, p. 215).**

Em que pesem as diferenças e semelhanças entre os institutos da Representação Comercial, da Agência e da Distribuição, entende-se, de forma pacífica, que a Lei nº 4.886/65 e suas alterações, são responsáveis por regular os referidos contratos, tanto que o novo Código Civil, em seu artigo 721, afirma que a lei especial, anteriormente citada, é aplicável aos contratos de Agência e Distribuição, *in verbis*:

**“Aplicam-se ao contrato de agência e distribuição, no que couber, as regras concernentes ao mandato e à comissão e as constantes de lei especial.”**

Representa

Código  
e Disci

de 30 de outubro

Lei nº 6.8

com alterações  
Lei nº 8.420 de 8 de maio de  
e Lei nº 12.246 de 27 de maio de

O autor Tarcísio Araújo Kroetz comenta sobre essa determinação, ao dizer:

**“O Código Civil, ao introduzir o contrato de agência no Direito brasileiro, não revogou e nem substituiu a lei especial que disciplina a representação comercial. Ao contrário, o art. 721 determina expressamente a aplicação da lei especial, no que couber, ao contrato de agência. Por outro lado, em decorrência da identidade ontológica do contrato de agência e da representação comercial, não se podem afastar os efeitos jurídicos introduzidos pelo legislador pelo advento do Código Civil de 2002.” (“As similitudes entre os contratos de agência e representação comercial”. In: Jabur, Gilberto Haddad; Pereira Júnior, Antônio Jorge (coord.). Direito dos contratos. São Paulo, Quartier Latin, 2006, pp. 476-477).**

---

Diante do exposto, concluímos que, apesar das divergências doutrinárias a respeito da natureza jurídica dos institutos, tanto os contratos de Representação Comercial como os de Agência e de Distribuição obedecem às regras da Lei nº 4.886/65 e suas alterações. Sendo assim, podemos afirmar que os agentes e distribuidores, regularizados em seus regionais, desfrutam das garantias e direitos ali assegurados à profissão de representante comercial.

---



# ANIVERSARIANTES DO 3º Trimestre

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

SETEMBRO

AGOSTO

JULHO

Álvaro Alves Nunes Fernandes  
diretor-secretário do Core-MG

Tarcísio da Silva Oliveira  
diretor-tesoureiro do Core-SC

Adrião Rodrigues Lima Neto  
diretor-tesoureiro do Core-PE

Hildeberto Corrêa Dias  
presidente do Core-AM

Carlos Henrique Gomes P. da Silva  
diretor-secretário do Core-AP

Marcelo Cavallo  
diretor-secretário do Core-SP

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

Antônio Lopes Trindade  
presidente do Core-GO

Amadeu Oliveira Silva  
diretor-secretário do Core-MT

Arlindo Liberatti  
presidente do Core-SP

Marconi Barros dos Santos  
presidente do Core-PB

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

Maurício Ludgero Siqueira  
presidente do Core-MG

Mateus Salzo Sobrinho  
diretor-tesoureiro do Core-SP

Francisco Omar Fernandes  
presidente do Core-PA

Geraldo Antônio dos Reis  
diretor-secretário do Core-TO

João Pedro Segundo Godoy  
diretor-tesoureiro do Core-MT

# Nosso planeta precisa de atitudes sustentáveis



Práticas sustentáveis assumem um papel importante em nosso dia a dia e ajudam a reduzir drasticamente o impacto no meio ambiente.



# 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: coredf@brturbo.com.br • Site: www.coredf.org.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 • Site: www.core-es.org.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 Luis-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 Aracajú - Centro - CEP: 49010-130 - Aracaju-SE  
Telefone: (0xx79) 3211-0808 • Fax: (0xx79) 3214-5676  
E-mail: corese@core-se.org.br • Site: www.core-se.org.br

## CORE-SP

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

## CORE-TO

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

# O exercício irregular da profissão é uma contravenção penal



As fotos e/ou imagens aqui publicadas são apenas para efeito ilustrativo.

DECRETO-LEI Nº 3.688, DE 3 DE OUTUBRO DE 1941

Art. 47. Exercer profissão ou atividade econômica ou anunciar que a exerce, sem preencher as condições a que por lei está subordinado o seu exercício.



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

Procure o Conselho  
Regional da sua região e  
**faça o seu registro**