



# Confere

Conselho Federal dos  
Representantes Comerciais

R E V I S T A

Plenário  
recebe novos  
delegados

Ações do Confere  
foram referendadas  
pelo Plenário

Confere  
inaugura sede  
do Core-BA

ANO VI • Nº 21 Junho/2014

# REUNIÃO PLENÁRIA 2014



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

Pivô Afonso de Farias Matta  
Fundador dos Representantes Comerciais



Leia a revista  
no celular







8 de março  
Dia Internacional da  
*Mulher*



Profissionais, mães, esposas, filhas...  
São seus, também, os outros 364 dias.  
**Parabéns!**





## Delegados do Confere

Arthur Georges Guillou  
Manoel Baia Siqueira Neto

Hildeberto Corrêa Dias  
Maria Fernanda Monteiro dos Santos

Celso Roberto de Carvalho Alves  
Carlos Henrique Gomes Pereira da Silva

Herval Dórea da Silva  
Jaciel Barreto Lopes

Francisco José de Oliveira Filgueiras  
Joaquim da Silva Maia Junior

Francisco das Chagas Almeida  
Milton Carlos da Silva

Benedicto Emmanoel Ferreira  
Marcelo Marino Simonetti

Antonio Lopes Trindade  
Aliomar Xavier das Chagas

Antonio Luiz Monteiro Malta Filho  
José Eurico Silva Oliveira

Maurício Ludgero Siqueira  
Alvaro Alves Nunes Fernandes

José Alcides dos Santos  
Valdir Cortez

José Pereira Filho  
João Pedro Segundo Godoy

Francisco Omar Fernandes  
Raimundo Monteiro Fernandes

Marconi Barros dos Santos  
José Zeferino Ventura Neto

José Antônio de Araújo  
Roberto Moaci Campos Drumond

Paulo Cesar Naviack  
Carlos Hamilton Singer

Manoel Affonso Mendes de Farias Mello  
Rodolfo Tavares

Josias da Silveira França  
José Soares Barbosa

Uriel Simões Canarim  
Roberto Salvo

Flávio Flores Lopes  
Orivaldo Besen

Emerson Natal de Almeida Sousa  
Cloves Nascimento Alcântara

Arlindo Liberatti  
Marcelo Cavallo

Davi Aparecido Silva Pereira  
Geraldo Antonio dos Reis

CORE-AL

CORE-AM

CORE-AP

CORE-BA

CORE-CE

CORE-DF

CORE-ES

CORE-GO

CORE-MA

CORE-MG

CORE-MS

CORE-MT

CORE-PA

CORE-PB

CORE-PI

CORE-PR

CORE-RJ

CORE-RO

CORE-RS

CORE-SC

CORE-SE

CORE-SP

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 VI - nº 21 - Junho 2014

### Coordenadora Editorial

Carla Cristiane Cavalcante

### Jornalista Responsável

Ellen de Paula Drumond  
Nº 30876/RJ

### Projeto Gráfico e Diagramação

Talita Camara das Mercês

### Impressão

Gráfica Editora Stampapa

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.

## Eficiência, eficácia e efetividade

Primeiramente, quero parabenizar a todos os delegados do Confere, pelos resultados da Reunião Plenária, que demonstraram as transformações e o dinamismo do Sistema Confere/Cores.

Aproveito este espaço para, mais uma vez, ressaltar que é uma exigência mantermos inegociável e irredutível o nosso compromisso com o controle da gestão dos Regionais. Na administração pública, o gestor deve estar sempre atento, obedecendo às legislações vigentes e atuando de forma preventiva, em todas as suas funções administrativa, jurídica, orçamentária, contábil, financeira, patrimonial, de recursos humanos, dentre outras, na busca da realização dos objetivos a que se propõe.

Torna-se necessário, portanto, enfatizar que os termos eficiência, eficácia e efetividade devem, mais do que fazer parte da nossa retórica, ser uma realidade prática e diária na administração dos Conselhos Regionais.

Para simplificar, a receita é: fazer certo a "coisa", fazer bem as tarefas, administrar os custos, reduzir as perdas e o desperdício, o que significa eficiência.

A eficácia é fazer a "coisa" certa, obter resultados e alcançar objetivos, com a exploração máxima do potencial dos processos administrativos, financeiros, contábeis e jurídicos, aos quais estamos adstritos.

Já o conceito de efetividade congrega eficiência e eficácia. É realizar a "coisa" certa para transformar a situação existente, é a satisfação, o sucesso na prática do que é feito.

Finalizo, reafirmando nossa determinação com medidas orientadas para a convergência dos propósitos do Sistema Confere/Cores e em defesa da categoria dos representantes comerciais.



Manoel Affonso Mendes  
Presidente do Confere



# ÍNDICE

## CONFERE

- 8 Reunião Plenária 2014
- 10 Plenário recebe novos delegados
- 12 Sistema Confere/Cores homenageia o senador Fernando Collor
- 16 Ações do Confere foram referendadas pelo Plenário
- 18 Assuntos sugeridos pelos Cores em pauta
- 22 Projetos de lei foram destaques na Reunião
- 25 Entre Aspas
- 26 Gestão e contabilidade nortearam o último dia da Plenária
- 28 Confere inaugura a nova sede do Core-BA





30

SEGMENTO

O mercado do setor de calçados

SUSTENTABILIDADE

Eletrônicos. Como descartar?

34



38

FINANÇAS

Motivos que levam ao fechamento prematuro de uma empresa

42

JURISPRUDÊNCIA

Afastada indenização para representante comercial que aceitou redução de área de atuação

44

ARTIGO

Benefícios advindos após a promulgação da Lei nº 8.420/92

52

ANIVERSARIANTES

# Reunião Plenária 2014



Arthur Georges Guillou, presidente do Core-AL; Flávio Flores Lopes, presidente do Core-SC; Celso Americano do Brasil, diretor-tesoureiro do Core-RJ; Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere; Rodolfo Tavares, diretor-tesoureiro do Confere; Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP; e Maurício Ludgero Siqueira, presidente do Core-MG





O Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere) realizou, de 31 de março a 2 de abril, a Reunião Plenária 2014, no Auditório Paulo Rodrigues Alves, em sua sede, no Rio de Janeiro.

No dia 31 de março, os delegados do Confere iniciaram a manhã examinando as Propostas Orçamentárias para 2014, Aberturas de Créditos Suplementares ao Orçamento de 2013 e as Prestações de Contas do Confere e dos Cores referentes ao exercício de 2013. Os assuntos foram julgados e aprovados pela unanimidade do Plenário. Também foram apresentados e aprovados por unanimidade o Relatório de Gestão do Confere referente ao exercício de 2013 e o Programa de Trabalho para o ano de 2014.

“O Programa de Trabalho objetiva dar continuidade às ações desenvolvidas em 2013. Para este ano, ressalto, exaustivamente, a importância de observarmos o Manual de Normas e Procedimentos Administrativos, Financeiros e Contábeis do Sistema Confere/Cores, em todos os atos e decisões, para que façamos tudo em conformidade com as novas normas da Contabilidade Pública”, destacou Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere.

Nesse dia, a Mesa de Trabalho foi composta, inicialmente, pelos seguintes delegados: Arthur Georges Guillou, presidente do Core-AL; Flávio Flores Lopes, presidente do Core-SC; Celso Americano do Brasil, diretor-tesoureiro do Core-RJ; Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere; Rodolfo Tavares, diretor-tesoureiro do Confere; Arlindo Liberratti, presidente do Core-SP; e Maurício Ludgero Siqueira, presidente do Core-MG.



# Plenário recebe novos delegados

A Reunião Plenária 2014 contou com a presença dos novos delegados: Emerson Natal de Almeida Sousa, presidente do Core-SE, e Cloves Nascimento Alcântara, diretor-tesoureiro do Core-SE.

“É um prazer representar o Estado de Sergipe no Sistema Confere/Cores. Quero agradecer e parabenizar o Confere pelo trabalho realizado na intervenção do Core-SE. E ressaltar que as entidades pertencem às suas classes, os Cores pertencem aos representantes comerciais, e a intervenção no Core-SE proporcionou a revitalização do Regional sergipano e dignidade à categoria em nosso Estado”, ressaltou Natal.

O presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, aproveitou a oportunidade para parabenizar as novas diretorias eleitas dos Cores Sergipe, Amapá e Maranhão. “Peço uma salva de palmas com votos de boas-vindas aos novos delegados do Confere.”



Emerson Natal de Almeida Sousa, presidente do Core-SE e  
Cloves Nascimento Alcântara, diretor-tesoureiro do Core-SE

“É um prazer representar o Estado de Sergipe no Sistema Confere/Cores. Quero agradecer e parabenizar o Confere pelo trabalho realizado na intervenção do Core-SE.

Emerson Natal de  
Almeida Sousa,  
presidente do Core-SE



Carlos Henrique Gomes Pereira da Silva, diretor-secretário do Core-AP, e Celso Roberto de Carvalho Alves, presidente do Core-AP

**Celso Roberto de Carvalho Alves**, que anteriormente era delegado suplente do Confere, como diretor-secretário do Core-AP, foi eleito presidente do Regional para o triênio 2013/2016.

**Antônio Luiz Monteiro Malta Filho**, que anteriormente era delegado suplente do Confere, como membro do Conselho Fiscal do Core-MA, foi eleito presidente do Regional para o triênio 2013/2016.



Antônio Luiz Monteiro Malta Filho, presidente do Core-MA e José Eurico Silva Oliveira, diretor-secretário do Core-MA

“Fui eleito com 92% dos votos. Espero corresponder à confiança dos representantes comerciais com profissionalismo na gestão. Para isso, conto com a minha diretoria e com o Confere.”

Antônio Luiz Monteiro  
Malta Filho,  
presidente do Core-MA

# Sistema Confere/Cores homenageia o senador

## Fernando Collor

No dia 31 de março, o senador Fernando Collor (PTB-AL) foi homenageado pelo Sistema Confere/Cores, em prol dos serviços prestados à classe dos representantes comerciais, como a sanção da Lei nº 8.420/92, que alterou a Lei nº 4.886/65, que regulamenta a profissão e trouxe benefícios à categoria.

Ao chegar, o senador Fernando Collor compôs a Mesa de Trabalho e foi intensamente elogiado pelo Plenário:

“Falar do Presidente Collor é muito fácil. É um homem que teve berço político e começou sua carreira muito jovem. Foi prefeito de Maceió aos 29 anos; governador de Alagoas, de 1987 a 1989; deputado federal, de 1982 a 1986. Foi o Presidente mais jovem da história do Brasil, ao assumir o cargo, em 1990, com 40 anos de idade. E, atualmente, é senador por Alagoas. Collor governou o Brasil, sem apoio e isolado pela classe política, por dois anos. Sofreu um *impeachment* e posteriormente foi inocentado em processo que tramitou no STF. Foi absolvido e não sofreu condenação por um único processo. Entendo e tenho convicção de que o País teve um tempo antes do Collor e após. O presidente Collor escreveu seu nome na história do País, iniciou uma nova era ao lançar o programa econômico de liberalização do mercado, a modernização do parque industrial, do setor automobilístico e a abertura do País às novas tecnologias,





s Comerciais

Arthur Georges Guillou, presidente do Core-AL; Flávio Flores Lopes, presidente do Core-SC; o senador Fernando Collor; Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere; Rodolfo Tavares, diretor-tesoureiro do Confere; Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP; e Maurício Ludgero Siqueira, presidente do Core-MG



Benedicto Emmanoel Ferreira,  
presidente do Core-ES

com o fim de barreiras alfandegárias. Promoveu a abertura dos portos, trouxe a globalização, alargou as fronteiras e, conseqüentemente, a atuação da Representação Comercial. É um dos maiores amigos da nossa classe, pois, em 1992, promulgou a Lei nº 8.420, que trouxe mais benefícios para a categoria e um avanço administrativo para o Sistema Confere/Coors. Cabia a ele a revisão e vedação das cláusulas, e, mesmo sob pressão por parte do empresariado, ele promulgou a lei”, discursou Manoel Affonso Mendes.

“Excelentíssimo Presidente Collor, sinto grande orgulho e emoção em poder dirigir-me a Vossa Excelência, em nome dos representantes comerciais do Estado do Espírito Santo, categoria que muito o admira. Já foi dito pelo presidente Manoel Affonso parte do que Vossa Excelência fez pelo País. Trouxe para o Brasil a modernidade, o progresso, dinamizou o País. E quanto à Representação Comercial, recordo um dos benefícios da Lei nº 8.420, que é a proibição de cláusula *del credere* no contrato do representante comercial. Segundo essa cláusula, o contratante ou representada poderia descontar dos representantes comerciais o valor da venda integral ou parte dela, na hipótese de a venda ou a transação ser cancelada ou desfeita, o que massacrava a nossa classe”, destacou o presidente do Core-ES, Benedicto Emmanoel Ferreira.

“Seu avô, Lindolfo Collor, exerceu vários mandatos políticos e foi Ministro do Trabalho no governo Getúlio Vargas, quando elaborou, consolidou o conjunto das leis trabalhistas e criou a estrutura sindical que existe até hoje. O senhor tem, também, em seu DNA essa firmeza de propósitos. Como consequência da globalização, o mundo é plano, não



O senador Fernando Collor e o presidente do Confere,  
Manoel Affonso Mendes, discursam no Plenário



O senador Fernando Collor agradeceu a homenagem

tem fronteiras, e a distância deixou de ser obstáculo para ingressar em qualquer mercado. Nosso agradecimento pela derrubada de barreiras e abertura de mercado”, ressaltou o presidente do Core-PR, Paulo Cesar Naujack.

“Inicialmente, eu gostaria de prestar uma homenagem àquele que é alma de toda a conjuntura dos representantes comerciais, o Dr. Plínio Affonso de Farias Mello. Todas as homenagens são devidas a ele como cidadão e visionário.

Devemos a ele o momento de hoje e toda a busca por benefícios para a categoria. Tive a honra de

sancionar a Lei nº 8.420. Apesar da pressão para vedação de artigos, era necessário fazer justiça aos representantes comerciais, classe que vivia oprimida por suas representadas.

Agradeço o convite que me foi formulado, mas esta homenagem é imerecida. Não precisaria desta homenagem para me sentir vinculado a esta categoria. Disponho-me a continuar defendendo os direitos dos representantes comerciais e levo, como missão, lutar contra o Projeto de Lei nº 1.439/2007, de autoria do deputado Dilceu Sperafico (PP/PR). Em toda e qualquer dificuldade ou

anseio da categoria, contem sempre comigo. Estaremos juntos para que sejam alcançados os objetivos deste Plenário. Obrigado, Manoel Affonso e a todos aqueles que explanaram e colocaram, de forma generosa, seu carinho. Agradeço e acolho, com responsabilidade, as homenagens”, enfatizou o senador Fernando Collor.

Uma placa comemorativa foi descerrada com a presença do homenageado, senador Fernando Collor; o presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes; e delegados do Confere, representantes comerciais de todo o Brasil.

# Ações do Confere

## foram referendadas pelo Plenário



Arthur Georges Guillou, presidente do Core-AL; Flávio Flores Lopes, presidente do Core-SC; Dr. Paulo Lustosa; Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere; Rodolfo Tavares, diretor-tesoureiro do Confere; Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP; e Maurício Ludgero Siqueira, presidente do Core-MG





Izaac Pereira Inácio, procurador-geral adjunto do Confere



Daniel Nery do Vabo, chefe de gabinete da presidência do Confere



Na segunda parte da Reunião, a unanimidade do Plenário referendou as Resoluções editadas pelo Confere em 2013 e 2014 e os Atos Homologatórios de Eleições para a composição dos Conselhos Regionais.

Após serem lidos os relatórios das ações desenvolvidas pelas intervenções no Core-BA, Core-PE, Core-RN e Core-SE, foram referendadas as prorrogações da intervenção no Core-RN.

Para o Core-PE e o Core-BA, o Plenário referendou a realização de eleições e, conseqüentemente, o encerramento das intervenções, com a entrega dos Regionais às diretorias eleitas.

No Core-SE, a intervenção foi encerrada. As irregularidades que motivaram a intervenção foram saneadas e o Regional está funcionando regularmente. O Confere realizou, no dia 9 de dezembro de 2013, eleição para escolha da nova diretoria do Core-SE no triênio 2014/2017, a qual tomou posse, no dia 15 de janeiro deste ano.

“Para evitar as intervenções, é necessário que os senhores estejam cada dia mais preocupados em ter uma gestão excepcional. Buscar, em cada ação, pareceres técnicos antes de tomar decisões e, assim, trabalhar com tranquilidade e segurança”, ponderou Dr. Paulo Lustosa.

Nesse momento, a Mesa de Trabalho foi composta pelos seguintes delegados: Arthur Georges Guillou, presidente do Core-AL; Flávio Flores Lopes, presidente do Core-SC; Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP; Maurício Ludgero Siqueira, presidente do Core-MG; e também pelo Dr. Paulo Lustosa e pelo presidente do Confere e o diretor-tesoureiro do Confere, Manoel Affonso Mendes e Rodolfo Tavares, respectivamente.

# Assuntos sugeridos pelos Cores **em pauta**

**A**diantando o cronograma da Reunião, no dia 31 de março, iniciou-se a análise de questões sugeridas pelos Regionais.

O primeiro assunto elucidado foi a cobrança do registro secundário. Os presidentes Celso Roberto de Carvalho Alves, do Core-AP, Francisco Omar Fernandes, do Core-PA, e Flávio Flores Lopes, do Core-SC, sugeriram, em oportunidades distintas, que o assunto fosse examinado pelo Plenário.

Considera-se registro secundário aquele outorgado ao profissional que exercer suas atividades na jurisdição de outro Conselho Regional, além daquele a que se acha vinculado pelo registro principal. O exercício profissional considerado não eventual, seja ele simultâneo, temporário, seja definitivo, em ju-

risdição distinta do Regional de origem, implica a obrigatoriedade por parte do profissional de requerer o registro secundário em cada Core da jurisdição em que pretende atuar.

Posto em votação, ficou decidido, por maioria dos votos, que não haverá mais cobrança pelo registro secundário.

Na manhã do dia 1º de abril, foi retomado o exame dos assuntos sugeridos pelos Cores. Uma das propostas analisadas foi a solicitação, feita pelo presidente do Core-MS, José Alcides dos Santos, pela aprovação do Plenário para o uso do cartão de crédito e débito para pagamento das anuidades aos Conselhos Regionais.

Segundo Alcides, o cartão de crédito é uma alternativa conveniente tanto para o devedor como para o órgão credor. "Tentamos





Davi Aparecido Silva Pereira, presidente do Core-TO; Antônio Lopes Trindade, presidente do Core-GO; Paulo Cesar Naukiack, presidente do Core-PR; Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere; Rodolfo Tavares, diretor-tesoureiro do Confere; Emerson Natal de Almeida Sousa, presidente do Core-SE; e Orivaldo Besen, vice-presidente do Core-SC

oferecer facilidades aos representantes comerciais para o pagamento das anuidades e parcelamento de débitos. O cartão de crédito é uma opção para a diminuição da inadimplência”, explicou.

O presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, comprometeu-se a buscar respaldo legal para normatizar esse procedimento. “Não me canso de dizer que ao gestor público somente é permitido fazer o que está expressamente autorizado em lei; não há liberdade nem von-

tade pessoal. Enquanto na administração particular é lícito fazer tudo o que a lei não proíbe, na administração pública só é permitido fazer o que a lei determina. Enquanto a operação de crédito na arrecadação das anuidades e parcelamentos não for normatizada, por esse procedimento responsabilizam-se seus gestores pela iniciativa. O assunto é ainda carente de autorização legal. Espero, em breve, que possamos, com a devida segurança, fazer uso dessa modalidade de recebimento,

caso seja constatada a real vantagem financeira e operacional para o Conselho”, frisou.

Outro assunto proposto pelo presidente do Core-MS, José Alcides dos Santos, foi que o Confere realize Encontro de Trabalho para colaboradores da área administrativa, conforme ocorre com as áreas jurídica e contábil.

Flávio Flores Lopes e Orivaldo Besen, delegados do Core-SC, apoiaram a sugestão. Para Flores, todos os setores são importantes



Plenário atento as questões discutidas

“Todos os setores são importantes e complementares.”

Flávio Flores Lopes,  
presidente do Core-SC



e complementares. E Besen ratificou: “É imprescindível que os funcionários estejam sempre se aperfeiçoando, preparados para o exercício de suas funções e para atender adequadamente às necessidades do Regional e da categoria.”

O presidente do Core-SP, Arlindo Liberatti, também se manifestou a favor da realização de Encontro de Trabalho para a área administrativa. “Seria interessante trazermos para o Confere casos de sucesso, e, assim, incentivar os outros Cores e colaborar com a uniformização do Sistema Confere/Cores”.

O Plenário decidiu, por unanimidade, que o Confere realize o Encontro de Trabalho para colaboradores da área administrativa.

“O Plenário é superior ao próprio Confere. E, outrossim, estamos aqui para servi-los e atendê-los. Como houve interesse unânime, a partir de agora, realizaremos Encontros de Trabalhos para a área administrativa”, afirmou o presidente Manoel Affonso Mendes.

No segundo dia de reunião, a Mesa de Trabalho foi formada pelos seguintes delegados: Davi Aparecido Silva Pereira, presidente do Core-TO; Antonio Lopes Trindade, presidente do Core-GO; Paulo Cesar Nauiack, presidente do Core-PR; Emerson Natal de Almeida Sousa, presidente do Core-SE; Orivaldo Besen, vice-presidente do Core-SC; e também pelo presidente do Confere e o diretor-tesoureiro do Confere, Manoel Affonso Mendes e Rodolfo Tavares, respectivamente.



José Alcides dos Santos, presidente do Core-MS

# Projetos de lei foram destaques na Reunião

O presidente do Core-MG, Maurício Ludgero Siqueira, sugeriu a abordagem dos projetos de lei em tramitação que são prejudiciais aos representantes comerciais. “Nossa preocupação, com essas iniciativas que visam retirar direitos conquistados pela categoria, nos leva a sugerir que os projetos de lei sejam apresentados para discussão, objetivando elaborar um planejamento, sob a coordenação da assessoria parlamentar do Confere, que possa respaldar ações concretas e integradas, visando conseguir o arquivamento das proposições.”

Tramita no Senado proposição legislativa de autoria do senador João Vicente Claudino, sob a denominação de PLS nº 60/2011, com o objetivo de alterar a redação do parágrafo 4º do artigo 32 da Lei nº 4.886/65, alterada pela Lei nº 8.420/92, para determinar que o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) seja excluído da base de cálculo da comissão do representante comercial.

O referido projeto de lei é contrário à recente decisão do Superior



Maurício Ludgero Siqueira, presidente do Core-MG

Tribunal de Justiça, ao julgar o Recurso Especial nº 756.115 – MG, a qual considera o IPI imposto indireto, integrante da composição do preço da mercadoria e repassado pela sociedade empresária representada aos adquirentes, não poderá ser abatido da base de cálculo da comissão devida ao representante comercial.

Sobre esse projeto de lei, a equipe do Escritório do Confere em Brasília esteve em contato com os senadores Luiz Henrique (PMDB/SC) e José Pimentel (PT/CE), para mostrar a importância da categoria dos representantes comerciais, da aprovação da emenda apresentada, cujo mérito é pela rejeição do PLS 60/2011, conforme já ocorrera na Comissão de Assuntos Econômicos na sessão de 29.11.2011.

Em 13 de novembro de 2013, o projeto foi devolvido pelo relator, senador Eduardo Suplicy (PT/SP),

com relatório contrário à emenda nº1-PLEN, de autoria do senador Gim Argello (PTB/DF). O relator argumenta que a emenda visa suprimir os dois principais artigos do projeto, inviabilizando, assim, a proposição. O entendimento apresentado é que a emenda é injurídica e contraria o artigo 230, inciso II, do Regimento Interno, que veda a admissão de emenda em sentido contrário à proposição quando se trate de projeto de lei.

“É mais um projeto que pretende alterar a legislação regulamentadora da profissão de representante comercial, com o fim exclusivo de prejudicar a categoria.

O PL nº 60 é umas das tentativas da classe empresarial de ceifar direitos dos representantes comerciais. Entendo conveniente, também, darmos extrema atenção ao conhecido PL nº 1.439/2007, de autoria do deputado Dilceu Sperafico,

outro motivo de preocupação para a nossa classe, haja vista o impacto negativo que pode causar, caso seja aprovado”, acrescentou Ludgero.

Em 13 de março de 2014, foi apresentado parecer do deputado Sandro Mabel (PMDB-GO), pela aprovação deste, com substitutivo, e pela rejeição das emendas apresentadas anteriormente.

### **Trecho do voto do relator, deputado Sandro Mabel:**

“Enquanto se discutia a matéria na legislatura passada, o próprio autor nos trouxe nova proposta, a qual resolvemos acatar, de alterar a proposição para estabelecer como indenização o limite mínimo de um 1/12 (um doze avos) dos últimos cinco anos de vigência do contrato, com o prazo prescricional de dois anos após a extinção do contrato para reclamar eventuais direitos sobre o contrato de representação.



Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere



O art. 27, alínea "j", já exclui as hipóteses do art. 35 da Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965, que dispõe sobre as causas justificadas para a rescisão contratual do representante comercial. Não há, portanto, necessidade de mencionar que a indenização é relativa à rescisão do contrato sem justo motivo.

Saliente-se, ainda, em defesa da matéria, que a indenização estabelecida é a indenização mínima. As partes podem, portanto, contratar valor superior.

Outro aspecto que se pretende alterar é a prescrição dos contratos de Representação Comercial que, conforme o parágrafo único do art. 44 da Lei nº 4.886/65, é de cinco anos. A redução do prazo prescricional para dois anos equipara, quanto

a esse aspecto, o contrato de Representação Comercial ao Contrato de Trabalho. Isso significa que o representante passará a ter o prazo de dois anos para postular em juízo eventuais danos ocorridos durante o contrato.

O projeto em análise, no entanto, não propõe alterar o parágrafo único do art. 44 acima citado, mas incluir a prescrição de dois anos na alínea "j" do art. 27, o que atingiria apenas a indenização devida ao representante comercial, não alcançando os demais aspectos contratuais. Entendemos, no entanto, que a prescrição deve ser prevista no art. 44, parágrafo único, da referida lei, sendo aplicada à relação de Representação Comercial, e não apenas a uma cláusula contratual específica, conforme já estava pre-

visto no substitutivo apresentado pelo relator que nos antecedeu na relatoria dessa proposição, o deputado Sabino Castelo Branco.

Por fim, após ouvirmos em audiência pública a reivindicação da categoria quanto à validade dos contratos em vigor, entendemos por bem alterar o substitutivo anteriormente apresentado, a fim de incluir dispositivo assegurando que os contratos realizados em data anterior à promulgação da nova lei continuarão em vigor até o seu efetivo término ou rescisão. Diante do exposto, somos pela aprovação do Projeto de Lei nº 1.439, de 2007, nos termos do substitutivo."

Aguarda-se inclusão do projeto na pauta de votação da Comissão de Trabalho, Administração e Serviço Público.



# “ Entre aspas ”



“Competência é delegável. Responsabilidade é intransferível.”

*Dr. Paulo Lustosa*



“Que possamos progredir e trazer novas ideias para o sucesso das gestões. Duas ações precisam de atenção e prática: valorização do relacionamento com o representante comercial e planejamento estratégico.”

*Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP*

“Não me canso de dizer que ao gestor público somente é permitido fazer o que está expressamente autorizado em lei; não há liberdade nem vontade pessoal. Enquanto na administração particular é lícito fazer tudo o que a lei não proíbe, na administração pública, só é permitido fazer o que a lei autoriza.”

*Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere*



“As entidades pertencem às suas classes e os Cores pertencem aos representantes comerciais. A intervenção no Core-SE proporcionou a devolução do Core à categoria, a revitalização do Regional sergipano e dignidade aos representantes comerciais em nosso Estado.”

*Emerson Natal de Almeida Sousa, presidente do Core-SE*

“Envolver-se na política é uma obrigação. Exercer nosso papel de líderes é o que a categoria dos representantes comerciais espera de nós.”

*Paulo Cesar Naujack, presidente do Core-PR*



## Gestão e contabilidade nortearam o último dia da Plenária

No dia 2 de abril, os delegados esclareceram dúvidas sobre as novas normas da contabilidade pública e receberam um treinamento do programa Gestão TCU.NET, *software* para elaboração, validação e entrega do Relatório de Gestão ao Tribunal de Contas da União.

“A partir deste ano, todos os Conselhos estão obrigados a entregar o Relatório de Gestão referente ao exercício de 2013. O programa Gestão TCU.NET auxiliará, sobre-

maneira, os Conselhos Regionais na elaboração de seus Relatórios de Gestão. No entanto, a obrigação da entrega do relatório ao TCU é do Conselho Federal, que deverá agregar os relatórios de seus Regionais e o seu em um único arquivo”, explicou Vilmar Medeiros, assessor da presidência do Confere.

Foram apresentados exemplos e instruções de preenchimento de cada tópico do Relatório de Gestão e explicada a aplicação de todas as regras e metodologias estabeleci-

das pelo TCU.

“Os relatórios que não contemplarem os conteúdos definidos na Decisão Normativa do TCU nº 127 e não obedecerem à abrangência estabelecida pela Portaria do TCU nº 175, ao fim do prazo estabelecido, serão agregados aos demais relatórios e encaminhados ao TCU, com as observações existentes, cabendo àquele Tribunal a adoção das medidas de sua competência. Não existe mais gestão independente. O TCU retomou a autono-



Celso Roberto de Carvalho Alves, presidente do Core-AP; Milton Carlos da Silva, diretor-tesoureiro do Core-DF; Romeu Capra, diretor-tesoureiro do Core-TO; Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere; Rodolfo Tavares, diretor-tesoureiro do Confere; José Pereira Filho, presidente do Core-MT; e Antônio Luiz Monteiro Malta Filho, presidente do Core-MA



Tadeu Gonzaga e Vilma Medeiros, assessores da presidência do Confere

mia”, ressaltou Tadeu Gonzaga, assessor da presidência do Confere.

Segundo o presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, um dos desafios para o ano de 2014 é a adoção dos procedimentos e normas da nova contabilidade pública.

Haverá necessidade de uma mudança cultural e muito treinamento dos profissionais da contabilidade, controladores internos e demais funcionários ligados ao relacionamento entre setores de tributação, patrimônio, pessoal e contabilidade.

“Levem a sério as normas da nova contabilidade pública e tenham obediência ao que é decidido neste Plenário. Espero que estejam sensíveis a esse apelo, pois não temos opção. Para orientá-los e evitarmos erros, prosseguiremos no trabalho de assessoramento e acompanhamento aos Regionais, por intermédio dos técnicos da Comissão Permanente de Assessoramento Contábil e de Gestão. Não hesitem em demandá-los até que todas as dúvidas sejam dirimidas”, enfatizou.

O presidente do Core-ES, Benedicto Emmanoel Ferreira, corroborou: “Peço respeito e atenção aos alertas que o presidente Manoel Affonso faz, pois são em prol do correto funcionamento do Sistema Confere/ Cores”.

Ao final da Reunião Plenária, o presidente do Confere prestou singelas homenagens em comemoração ao Dia Internacional da Mulher, celebrado no dia 8 de março, e ofereceu gérberas à diretora-secretária do Core-AM, Maria Fernanda Monteiro dos Santos; à procuradora-geral do Confere, Solange Barbosa Azzi; e, para representar todas as funcionárias do Confere, à jornalista do Conselho, Ellen de Paula Drumond.

A Mesa de Trabalho foi composta pelos seguintes delegados: Celso Roberto de Carvalho Alves, presidente do Core-AP; Milton Carlos da Silva, diretor-tesoureiro do Core-DF; Romeu Capra, diretor-tesoureiro do Core-TO; José Pereira Filho, presidente do Core-MT; Antônio Luiz Monteiro Malta Filho, presidente do Core-MA; e também pelo presidente do Confere e o diretor-tesoureiro do Confere, Manoel Affonso Mendes e Rodolfo Tavares, respectivamente.



Maria Fernanda Monteiro dos Santos, diretora-secretária do Core-AM, é homenageada

CONFERE



Funcionários e convidados comemoram a inauguração da nova sede do Core-BA

## Confere inaugura a nova sede do Core-BA

**O** Confere inaugurou, no dia 13 de janeiro, a sede do Core-BA. A nova sede é composta por seis salas no Condomínio Empresarial Mundo Plaza, no Caminho das Árvores, bairro nobre de Salvador.

A antiga sede, que hoje abriga o arquivo do Core-BA, não atendia mais adequadamente ao volume de trabalho do Regional e à demanda dos profissionais. A atual sede recebeu um projeto de comunicação visual, mobiliário e equipamentos novos. Conta, também, com amplos espaços, recepção, computadores à disposição dos representantes comerciais, sala de reuniões e salas para todos os setores.

“As irregularidades do Core-BA foram saneadas pela intervenção, e a sede foi comprada com recursos próprios do Regional baiano, respeitando-se os princípios da legalidade, economicidade, isonomia e razoabilidade. Esperamos que, de agora em diante, o Core-BA viva um novo tempo”, frisou o presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes.

O presidente do Core-SP, Arlindo Liberatti, e o presidente do Core-SC, Flávio Flores Lopes, parabenizaram o trabalho realizado pela intervenção. “Fico feliz em participar deste momento em que o Confere entrega mais este patrimônio à categoria dos representantes comerciais. Nossa classe merece esta maravilhosa sede”, destacou Liberatti.

Prestigiaram a inauguração o presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes; o diretor-tesoureiro do Confere, Rodolfo Tavares; o procurador-geral adjunto, Izaac Pereira Inácio; o chefe de gabinete da presidência do Confere, Daniel Nery do Vabo; a gerente de RH do Confere, Creusa Bicudo; o assessor jurídico do Confere, Porfírio José Rodrigues Serra de Castro; o presidente do Core-SC, Flávio Flores Lopes; o presidente do Core-SP, Arlindo Liberratti; o presidente da Associação dos Representantes Comerciais e Vendedores Externos do Estado da Bahia (Arecom-BA), Herval Dórea da Silva; o presidente e o vice-presidente do Sindicato dos Representantes Comerciais no Estado da Bahia (Sirceb), Sérgio França de Castro e Jesuíto Marcelino Costa, respectivamente.

*“As irregularidades do Core-BA foram saneadas pela intervenção, e a sede foi comprada com recursos próprios do Regional baiano, respeitando-se os princípios da legalidade, economicidade, isonomia e razoabilidade. Esperamos que, de agora em diante, o Core-BA viva um novo tempo.”*

Manoel Affonso Mendes,  
presidente do Confere



Novas instalações do Core-BA



Sala da presidência do Regional



Rodolfo Tavares, diretor-tesoureiro do Confere, e Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere, na inauguração da nova sede do Core-BA

SEGMENTO



# O mercado do setor de **calçados**

## A Copa do Mundo e as oportunidades para o setor de couro e calçados

**N**as últimas quatro décadas, o Brasil tem representado importante papel na história do calçado. O maior país da América Latina é um dos mais destacados fabricantes de manufaturados de couro, detendo o terceiro lugar no *ranking* dos maiores produtores mundiais, tendo ainda importante participação na fatia de calçados femininos, que aliam qualidade a preços competitivos. A exportação vem crescendo anualmente para mais de uma centena de países, confirmando a capacitação para atuar no comércio internacional.

O PIB do setor de Couro e Calçados brasileiro deverá crescer 2,61% em virtude da realização da Copa do Mundo de 2014. O impacto estimado é de R\$ 242,70 milhões. Essa é uma das conclusões das análises publicadas na série Brasil Sustentável, resultado da parceria entre a Ernst & Young e a Fundação Getúlio Vargas (FGV), cujo tema são os Impactos Socioeconômicos da Copa do Mundo 2014.

O estudo apresenta os efeitos nos PIBs setoriais de mais de 30 áreas da macro e microeconomia, mostrando um desenho do ambiente no País que se vislumbra com a Copa do Mundo e que poderá proporcionar — com preparo adequado do poder público e da iniciativa privada — inúmeras oportunidades de crescimento.





# Um tênis sustentável

*made in Brasil*

O calçado, inventado por uma dupla francesa, é feito no Rio Grande do Sul, com algodão orgânico do interior do Ceará e borracha da Amazônia

**E**m 2003, depois de se estafarem com a vista grossa dos banqueiros para os problemas ambientais do mundo, os franceses François-Ghislain Morillion e Sébastien Kopp decidiram abandonar a promessa de uma carreira estável nos bancos Société Générale e Morgan Stanley, para viajar pelo mundo. Não, porém, como turistas. O adeus a Nova York estava ligado à missão de prestar consultoria em “negócio sustentável” para multinacionais francesas em países emergentes.

O trabalho — apesar de resultar em decepção para quem esperava ver empresas “responsáveis” — serviu de inspiração para a criação de um produto “verde”: um tênis totalmente “made in Brazil” (feito no Rio Grande do Sul, com algodão

orgânico do interior do Ceará e borracha da Amazônia), que começou a ser vendido no País em setembro de 2013.

A ideia do calçado nasceu depois que a dupla conheceu o modelo de negócio diferente da companhia de alimentos francesa Alter Eco, um de seus clientes que comprava palmito de pupunha de uma associação de produtores de Rondônia, que, por sua vez, beneficia agricultores que cultivam alimentos com grande preocupação de preservar a natureza.

Ali, os amigos perceberam que o produto que chega às prateleiras pode, de fato, ter uma história positiva por trás. E o Brasil, com ONGs e cooperativas parceiras, pareceu-lhes o ambiente ideal para dar início a um negócio “verde”.

Assim surgiu a marca de tênis

“Veja”, em 2005. O algodão (que vira a lona do calçado) é cultivado, sem insumos químicos, por associações de agricultores do País. A maior parte da pluma vem da cidade de Tauá, no interior do Ceará. A produção envolve 700 famílias, que vendem a matéria-prima diretamente à empresa.

A borracha vem da Cooperativa Chico Mendes, que inclui 40 famílias de seringueiros donas do próprio negócio. O leite que eles extraem da árvore (sem cortá-las) passa por um processo que dispensa a passagem por usina e garante uma matéria-prima sem impurezas. Outro componente do tênis, o couro, é curtido com extrato de acácia, em vez de metais pesados. O objetivo é reduzir a poluição das águas.

Tanto cuidado assim tem seu



preço. O quilo da borracha “responsável”, por exemplo, custa R\$ 7, o dobro da usada comumente na indústria. Se optasse pelas matérias-primas usuais, no Brasil, o custo da produção cairia pela metade, segundo a empresa. Na China, a economia seria de 100% na produção.

Mesmo assim, o tênis não sai mais caro que outras marcas: entre R\$ 195 e R\$ 289. A empresa não faz publicidade; portanto, não precisa embutir no valor do calçado esse gasto. Morillion e Kopp, os únicos sócios da companhia, vendem cerca de 120 mil pares por ano (70% na França). O produto é exportado para o mercado francês desde 2005, mas, só há pouco tempo, começou a ser comercializado no Brasil. Aqui, foi batizado de “Vert” (verde, em francês), já que “Veja” seria associado à revista.

## DESTINOS

Dentre os principais destinos das exportações brasileiras de calçados ao longo de 2013, destacaram-se os Estados Unidos, que importaram 10,7 milhões de pares, pelos quais foram pagos US\$ 189,48 milhões. O segundo destino foi a Argentina, que, apesar dos entraves comerciais impostos, foi responsável pela compra de 8,9 milhões de pares por US\$ 118,8 milhões. Em terceiro lugar, veio a França, que importou 7,9 milhões de pares, que geraram US\$ 69,7 milhões para os exportadores brasileiros.

## EXPORTADORES

O principal estado exportador em 2013 foi o Rio Grande do Sul, que respondeu por mais de 35% do total exportado em dólares ao longo do ano. Os gaúchos exportaram 16,48 milhões de pares, pelos quais receberam US\$ 387 milhões. Em seguida, veio o Ceará, com a exportação de 51,8 milhões de pares (42% do total exportado em volume), que geraram US\$ 315 milhões. O terceiro maior exportador foi São Paulo, com um incremento de 18,3%, em faturamento, com relação a 2012. Os paulistas exportaram 10 milhões de pares, pelos quais receberam US\$ 144,4 milhões, contra US\$ 122 milhões no ano anterior.

## GRANDES NÚMEROS DO SETOR:

A cadeia produtiva de calçados no Brasil, em 2013, era composta por:

8,1 mil indústrias;

328,5 mil empregos;

os brasileiros compraram 39 milhões de pares de sapatos, pelos quais foram pagos US\$ 572,37 milhões;

ao longo do ano passado, foram exportados 122,9 milhões de pares, gerando US\$ 1,095 bilhão.

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.

# Eletrônicos

## Como descartar?

**P**rodutos eletroeletrônicos oferecem uma indiscutível riqueza de experiências, proporcionando prazer, produtividade, saúde e tantos outros benefícios. Em sua fabricação, são usadas substâncias que conferem durabilidade, desempenho e proteção. No entanto, quando chega o fim da vida desses produtos, esses mesmos elementos podem representar sérios riscos à natureza e à saúde do homem se não forem descartados adequadamente. Só para citar alguns: mercúrio, chumbo, fósforo e cádmio. O descarte inadequado do lixo eletrônico pode causar poluição do solo e do lençol freático. Além disso, se a desmontagem for realizada de maneira indevida e sem os cuidados necessários, pode causar poluição do ar e intoxicação às pessoas que o manuseiam.

De acordo com o Ministério do Meio Ambiente, o Brasil descarta por ano 97 mil toneladas de computadores, 140 mil toneladas de TVs, 2,2 mil toneladas de celulares e 1 bilhão de pilhas.

A Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS) é a Lei nº 12.305/10, cujo objetivo é diminuir o descarte de resíduos sólidos (lixo) no meio ambiente, por meio de coleta dos resíduos e de hábitos sustentáveis.

Com a implantação dessa nova lei, haverá um conjunto de ações para tratar o lixo — desde sua coleta até transporte, tratamento, destinação apropriada e disposição final ambientalmente adequada dos rejeitos.

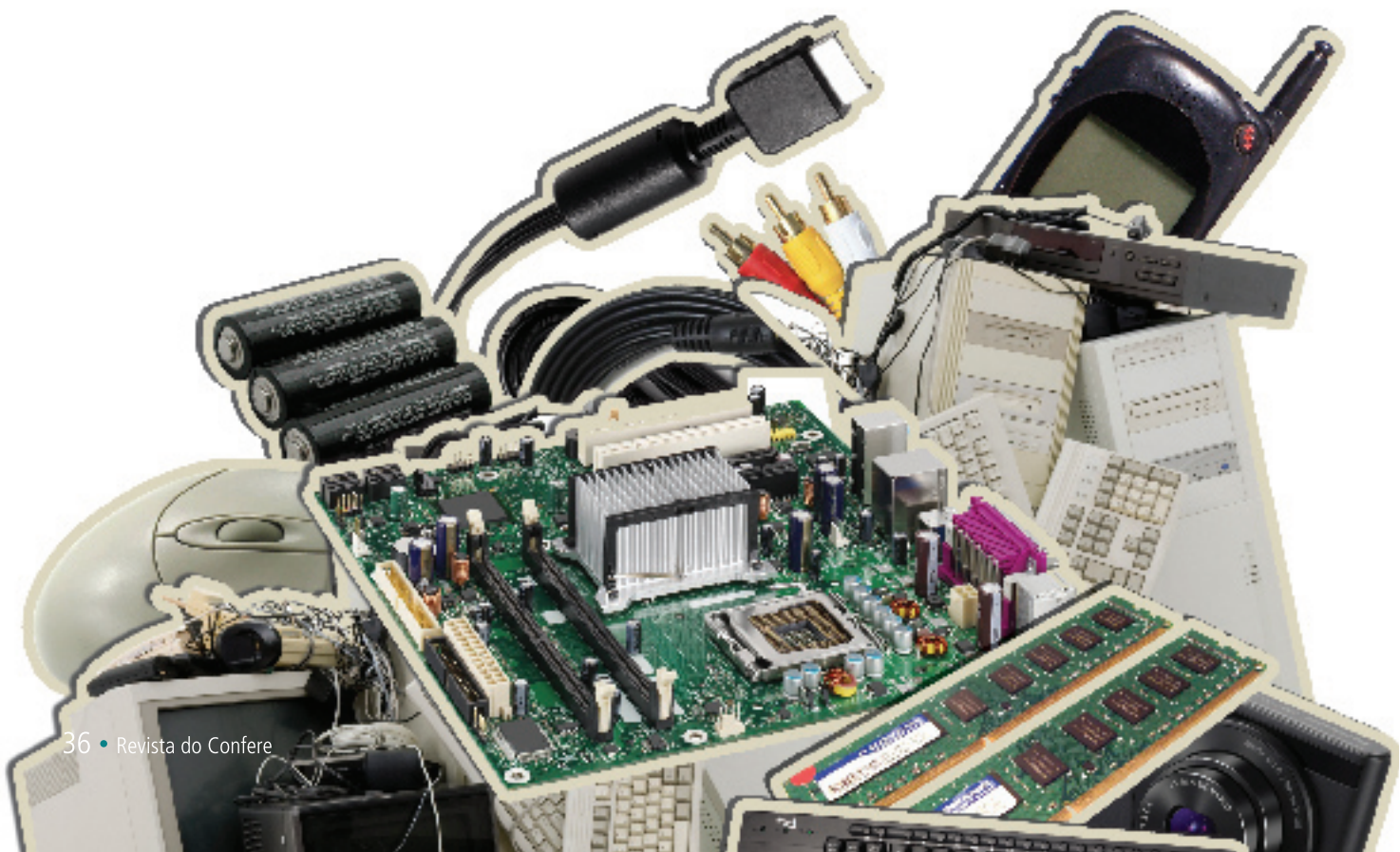
O lixo será uma questão de responsabilidade compartilhada, entre sociedade, empresas e governo. Todos deverão colaborar. As exigências dessa lei passarão a valer a partir de agosto de 2014, mas, em algumas regiões do País, já é possível verificar alguns pontos de coleta seletiva sendo administrados pelo Estado.



# Como **colaborar**?

**S**e você tem algum aparelho sem utilidade, pode começar a fazer a sua parte no descarte correto do lixo. Uma boa opção é entrar em contato com o fabricante do aparelho, já que algumas empresas fazem a coleta dos equipamentos antigos gratuitamente. Algumas cidades possuem postos especializados para o descarte de aparelhos. Empresas criaram um serviço gratuito de coleta de lixo eletrônico, no qual é possível fazer pela Internet a solicitação de retirada.

E, em alguns lugares, as Prefeituras também oferecem postos de coleta. Procure, na sua cidade, o que fica mais perto de você, e descarte seu lixo eletrônico corretamente.



**ESTADOS****ONGs****INFORMAÇÕES / CONTATO****SÃO PAULO**

Cedir - Centro de Descarte de Re-  
uso de Resíduos de Informática da  
Universidade de São Paulo - USP

Entrega após agendamento  
pelo telefone: (11) 3091-6454  
ou email: consulta@usp.br

**SÃO PAULO**

Coopermiti - Cooperativa vinculada  
à Prefeitura de São Paulo

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

**SANTOS-SP**

Fundação SETTAPORT

<http://fundacaosettaport.blogspot.com.br/2011/10/centro-de-reciclagem-de-lixo-eletronico.html>

**SÃO CARLOS-SP**

RECICL@TESC - Parceira USP e  
Rede Social São Carlos

<http://senac.frux.com.br/tec21>

**RIO DE JANEIRO**

Instituto Geração da Hora - Fábrica  
Verde

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

**PERNAMBUCO**

Pernambuco Verde

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

**PARAÍBA**

RCTEC - Resíduos Eletrônicos

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

**BAHIA**

Programa Onda Digital

<http://wiki.dcc.ufba.br/Onda-Digital>

**MINAS GERAIS**

Centro de Recondicionamento de  
Computadores - CRC BH Digital

E-mail: [crc.bhdigital@pbh.gov.br](mailto:crc.bhdigital@pbh.gov.br)

**RIO GRANDE DO SUL**

Centro de Recondicionamento de  
Computadores - Cesmar

E-mail: [crc.cesmar@maristas.org.br](mailto:crc.cesmar@maristas.org.br)  
[www.maristas.org.br](http://www.maristas.org.br)

**DISTRITO FEDERAL**

Centro de Recondicionamento de  
Computadores - CRC Gama

E-mail: [crc@crcgamadf.org.br](mailto:crc@crcgamadf.org.br)  
[www.crcgamadf.org.br](http://www.crcgamadf.org.br)

**DIVERSOS ESTADOS**

Central de Reciclagem

[www.centraldareciclagem.org](http://www.centraldareciclagem.org)

FINANÇAS





# Motivos que levam ao **fechamento prematuro** de uma empresa

A má administração é uma das causas da alta taxa de mortalidade das micro e pequenas empresas

**A**s pequenas e médias empresas representam um pilar fundamental para a economia de todos os países. No Brasil, sua importância social e econômica é confirmada pelos índices estatísticos: o grande percentual de mão de obra ocupada e o número de empresas registradas. Entretanto, a maioria dos novos empreendimentos não completa os primeiros dois anos de atividade.

Muitas pessoas querem empreender, mas nem todas estão munidas das ferramentas e conhecimento necessários para abrir o próprio negócio. Ter o capital inicial, contar com bons profissionais e possuir um produto ou serviço que tem espaço no mercado não garantem o sucesso de uma empresa se os recursos dela não forem bem geridos.

Administrar de forma integral todos os setores da empresa é importante para controlar as finanças e demais recursos e definir como utilizá-los. Sem uma gestão sólida, é impossível que o negócio cresça de forma sustentável. Nesse contexto, diferentes erros podem ser cometidos, e são eles os responsáveis pelo fim de uma empresa.

## Falta de conhecimento sobre o mercado de atuação

A preparação para o mercado tem que ser pensada antecipadamente à sua entrada. Uma das grandes falhas cometidas por empresários é a falsa percepção de que o conhecimento a respeito do mercado em que se pretende entrar restringe-se ao serviço oferecido em si, e fatores, tais como hábitos dos clientes, concorrência e oferta de fornecedores, por exemplo, ganham atenção em um momento posterior.

Para uma gestão equilibrada, faz-se necessário o conhecimento minucioso de todos os processos que integram um empreendimento — da fase “mão na massa”, para que possa avaliar o nível de qualidade de produção ao conhecimento dos hábitos do consumidor alvo e suas expectativas, a fim de garantir a compra e sua fidelidade.

## Falta de identidade

A pesquisa e a inspiração em modelos de negócios de sucesso são saudáveis — não só na aprendizagem do mercado semelhante, como também na observação de erros a não serem cometidos novamente. No entanto, copiá-los é um equívoco.

Sem a produção de uma identidade de marca, desenvolvendo uma estrutura com referências exteriores, mas com inovações próprias, gera-se apenas “mais do mesmo”, e a empresa não se destaca pela sua falta de diferencial.

Torna-se necessária, então, a partir da pesquisa do mercado e dos concorrentes de que esse dispõe, uma análise acerca dos vácuos de serviços e ânsias dos consumidores ainda não atendidos. Como resultado, ocupa-se um lugar em um mercado já existente, porém com características próprias e serviço diferenciado.

As empresas devem ser permanentes fontes de inovação para descobrir e desenvolver novas oportunidades em mercados que se encontram estancados. A inovação, como prática constante, é imprescindível para haver competitividade.





## Falta de planejamento

Característica encontrada em grandes empreendedores e determinante na longevidade de uma empresa diz respeito à capacidade de correr riscos calculados, ter consciência dos fatores que possivelmente podem levar ao fracasso. E essas constatações são palpáveis a partir de um planejamento estratégico, que oferece dados seguros a se apoiar e ditar decisões. À sua falta, o desenvolvimento fica exposto ao fator sorte, imprimindo ares de imaturidade e inexperiência.

Para auxiliar nessa complexa etapa, muitos empreendedores apoiam-se em consultores especializados, que, através de uma avaliação da estrutura, farão estudos, pesquisas e fornecerão soluções às deficiências encontradas, facilitando o encontro com os resultados pensados.

Efeitos aliados das ausências de conhecimento e planejamento são suficientes no processo de desconstrução de um empreendimento. Casos reais de fechamento prematuro mostram que a falta de metas e prazos, informações financeiras imprecisas, decisões não tomadas ou decididas em momento errado, ou mesmo a dependência de fornecedores/funcionários são exemplos de fatores decisivos no fechamento das portas.

## Falta de controle financeiro

Comum consequência a uma gestão desorganizada é o desencontro de valores, decorrente da falta de hábito do empreendedor em detalhar, seja em anotações ou planilhas, seus recebimentos e pagamentos, e, assim ter o saldo de caixa sob controle. Dessa desorganização financeira, investimentos tornam-se inviáveis e o desenvolvimento da empresa, também.

É necessário rigor. Eventuais discordâncias de valores têm que ser questionadas, planilhas de valores a receber e a pagar serem acompanhadas diariamente, diferenciar valores fixos e variáveis no planejamento, manter atenção aos preços cobrados por fornecedores, controlar o estoque, e, com base nesses dados, realizar um balanço ao final de cada mês para que análises e projeções possam ser feitas.

A construção de um novo negócio pede conhecimento e atenção à teia de questões intrinsecamente ligadas que ele traz consigo. Riscos sempre estarão presentes. O diferencial corresponde ao seu domínio; a partir do conhecimento de suas fontes, o sucesso empresarial é garantido.



## Referências Jurídicas

### **Afastada indenização para representante comercial que aceitou redução de área de atuação**

Pelo princípio da boa-fé objetiva, se o credor de uma obrigação contratual não exerce seu direito, gera no devedor a expectativa legítima de que essa inércia se prorrogará no tempo. Para a Terceira Turma do Superior Tribunal de Justiça (STJ), é esse o caso de representante comercial que, por mais de uma década, manteve relação contratual que impôs progressivas reduções na área de representação.

Firmado em 1990, o contrato foi rompido em 2004. Ao longo desse tempo, passou por diversos aditivos. Unilateralmente, a representada reduziu a área de vendas e os percentuais de comissão, além de acabar com a exclusividade. Na ação originária, a representante buscava a nulidade das cláusulas que implicaram redução de sua remuneração.

A Justiça de Goiás condenou a representada a indenizar a representante com base na média dos resultados obtidos nos últimos seis meses de vigência de cada um dos contratos e aditivos, mais parte das comissões obtidas nos meses anteriores à denúncia do contrato, e impediu o desconto de encargos tributários na base de cálculo das comissões. Mas rejeitou a nulidade das cláusulas que restringiam a atuação comercial da autora.

### **Situação lucrativa**

A ministra Nancy Andrighi considerou que, segundo o Tribunal de Justiça de Goiás (TJGO), a redução indireta do valor da comissão não decorreu de pressão exercida pela representada.

Para o TJGO, a manutenção do contrato, mesmo com a supressão da exclusividade e redução da área de atuação, interessava e era lucrativa à representante, que só veio a alegar a nulidade das cláusulas após a denúncia do contrato efetuada pela representada, após cerca de 14 anos de vigência.



“A boa-fé objetiva induz deveres acessórios de conduta, impondo às partes comportamentos obrigatórios implicitamente contidos em todos os contratos, a serem observados para que se concretizem as justas expectativas oriundas da própria celebração e execução da avença, mantendo-se o equilíbrio da relação”, afirmou a ministra.

## Supressio

---

“Essas regras de conduta não se orientam exclusivamente ao cumprimento da obrigação, permeando toda a relação contratual, de modo a viabilizar a satisfação dos interesses globais envolvidos no negócio, sempre tendo em vista a plena realização da sua finalidade social”, completou.

No caso analisado, a ministra afirmou que é possível o reconhecimento da incidência da supressio, que é a possibilidade de se considerar suprimida obrigação contratual quando seu não exercício pelo credor leva a outra parte a considerar que essa inércia se prorrogará.

“Em outras palavras, haverá redução do conteúdo obrigacional pela inércia qualificada de uma das partes, ao longo da execução do contrato, em exercer direito ou faculdade, criando para a outra a sensação válida e plausível – a ser apurada casuisticamente – de ter havido a renúncia àquela prerrogativa”, explicou a relatora.

Processos: REsp 1323404



## Benefícios advindos após a promulgação da **LEI Nº 8.420/92**

Eduardo Pereira Santos  
Assistentente jurídico do Confere

**A** presente matéria não tem por finalidade esgotar o assunto, mas contribuir para o esclarecimento e conhecimento dos representantes comerciais sobre as significantes alterações introduzidas pela Lei nº 8.420/92, sancionada pelo então Presidente Fernando Collor

de Mello, na Lei nº 4.886/65.

A Lei nº 8.420/92 alterou diversos dispositivos da Lei nº 4.886/65. Verifica-se que o art. 1º da Lei nº 8.420/92 deu nova redação ao *caput* do art. 27 da Lei nº 4.886/65, dele retirando a frase: “quando celebrado por escrito”. Surgiu, então, o texto atual, determinando que, “do contrato de Representação Comercial além dos elementos comuns e outros, a juízo dos interessados, constarão obrigatoriamente...”.

O contrato de Representação Comercial poderá ser escrito ou verbal, como sempre foi sustentado.

Outra alteração determinada pela Lei nº 8.420/92 afetou a letra “d” do mesmo art. 27, que exigia, dentre outras coisas, que constasse nos contratos de Representação Comercial, obrigatoriamente, a indicação da permissibilidade ou não de a representada ali poder negociar diretamente, ressalva que figurava na redação original.

Evitou-se, com a eliminação da frase, a redundância com o disposto na letra “e” do mesmo artigo, que prevê a instituição da exclusividade, em suas várias modalidades.

A letra “j” previa indenização ao representante, nas hipóteses de rescisão nos casos previstos no art. 34, da Lei nº 4.886/65, cujo montante não poderia ser inferior a um vinte avos (1/20) do total da retribuição auferida durante o tempo em que tivesse exercido a Representação. Entretanto, de acordo com a nova redação dada pela Lei nº 8.420/92, a indenização devida ao representante comercial pela rescisão passou a ser de um doze avos (1/12), no mínimo, nos casos não previstos no artigo 35.

A Lei nº 8.420/92 introduziu ao artigo 27 os parágrafos 1º, 2º e 3º, como veremos a seguir:

§ 1º - Na hipótese de contrato a prazo certo, a in-

denização corresponderá à importância equivalente à média mensal da retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual. (Redação dada pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

**Desta feita, a norma legal garantiu o direito à indenização no caso de rompimento de contrato de Representação Comercial com prazo certo, sem motivo justo, por iniciativa do representado.**

§ 2º - O contrato com prazo determinado, uma vez prorrogado o prazo inicial, tácita ou expressamente, torna-se a prazo indeterminado. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

**O parágrafo 2º trouxe a regra para a hipótese de prorrogação do prazo determinado inicial, tornando o contrato a prazo indeterminado. No regime do texto original, sustentou-se que o prazo indeterminado era uma garantia para o representante, dada a natureza continuada da sua atividade.**

§ 3º - Considera-se por prazo indeterminado todo contrato que suceder, dentro de seis meses, a outro contrato, com ou sem determinação de prazo. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

**O parágrafo 3º visou impedir abusos conhecidos, que ditavam a existência de contrato de Representação Comercial com prazos curtos, sucessivamente renovados, com o fim de evitar a indenização pelo rompimento sem motivo justo. Para impedir a prática, todo contrato que suceder a outro, com ou sem prazo, num espaço menor que seis meses, será considerado com prazo indeterminado.**

(...)

**Texto Primitivo**

**Art. 31** - Prevendo o contrato de representação a

exclusividade de zona ou zonas, fará jus o representante à comissão pelos negócios aí realizados, ainda que diretamente pelo representado ou por intermédio de terceiros.

**Parágrafo único** – A exclusividade de zona ou representações não se presume, na ausência de ajuste expresso.

O art. 31 da Lei nº 4.886/65 foi alterado pela Lei nº 8.420/92. Esse artigo, em seu texto original, não contemplava a hipótese de comissão ao representante comercial no caso de o contrato de Representação Comercial ser omissivo quanto à cláusula de exclusividade de zona ou zonas. Ademais, o texto originário do parágrafo único do artigo acima citado vedava a não presunção de exclusividade de zona na ausência de ajuste expresso no contrato de Representação.

#### Texto Atual

**Art. 31** – Prevendo o contrato de representação a exclusividade de zona ou zonas, ou quando este for omissivo, fará jus o representante à comissão pelos negócios aí realizados, ainda que diretamente pelo representado ou por intermédio de terceiros. (Redação dada pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

**Parágrafo único** - A exclusividade de representação não se presume na ausência de ajustes expressos.

O antigo artigo 32 da Lei nº 4.886/65 previa que o representante comercial adquiria o direito às comissões logo que o comprador efetuasse o respectivo pagamento, ou na medida que o fizesse, parceladamente.

De acordo com a nova redação dada pela Lei nº 8.420/92, o representante comercial adquire o direito às comissões quando do pagamento dos pedidos ou propostas.

A norma legal estabelece confusão a respeito do momento em que é devida a comissão. O art. 27, letra “f”, determina que o contrato preveja a retribuição e a época de pagamento, dependente da efetiva realização dos negócios e recebimento, ou não, pelo representado, dos valores respectivos.

O art. 32 é terminante no sentido de que o direito às comissões ocorre logo que o comprador efetue o pagamento “dos pedidos ou propostas”, sem se lembrar de que esse pagamento pode ser parcial ou parcelado. Numa omissão condenável, refere-se às preliminares do negócio (pedidos ou propostas), deixando de referir-se ao contrato final, intermediado, ou aos seus efeitos.

Já o art. 32, § 1º, determina que as comissões serão pagas até o 15º dia do mês subsequente ao da liquidação da fatura. Em face desses aparentes conflitos de dispositivos legais, que sobreviveram à reforma do texto legal empreendida pela Lei nº 8.420/92, o conveniente é que as partes ajustem com clareza o modo de pagamento da comissão, que é o ponto naturalmente mais sensível do contrato de Representação Comercial.

A hipótese abordada no art. 32 da Lei nº 4.886/65, de acordo com a nova redação dada pela Lei nº 8.420/92, é a aquisição do direito à comissão em negócio “concluído e pago”.

Na compra e venda não se pode perder de vista a circunstância de que se considera o contrato perfeito e acabado, tanto que as partes se ajustem na coisa, no preço e nas condições. O pagamento do preço pode ser à vista, contra a entrega, ou a prazo. A comissão será devida pelo representado logo que o preço for pago, no todo ou parceladamente, se outra forma não tiver sido pactuada.

§ 1º - O pagamento das comissões deverá ser

efetuado até o dia 15 do mês subsequente ao da liquidação da fatura, acompanhada das respectivas cópias das notas fiscais. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

**Em virtude deste parágrafo, verifica-se que o ritmo de pagamento da comissão tornou-se mensal, já que este deverá ser efetuado até o dia 15 do mês seguinte ao da liquidação da fatura.**

**§ 2º** - As comissões pagas fora do prazo previsto no parágrafo anterior deverão ser corrigidas monetariamente. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

**A Lei nº 4.886, de dezembro de 1965, não trazia norma específica para a punição do representado inadimplente, cominando-lhe multa ou juros.**

**A sanção tem caráter mais geral, pois se firma no art. 36, letra "d", autorizando a denúncia do contrato. A Lei nº 8.420, de dezembro de 1992, entretanto, introduziu nova redação à Lei nº 4.886, pois o art. 32, parágrafo 2º, determina que as comissões pagas fora do prazo de 15 dias após o mês da liquidação da fatura sejam submetidas à correção monetária.**

**§ 3º** - É facultado ao representante comercial emitir títulos de créditos para cobrança de comissões. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

**O representante comercial autônomo emitirá fatura ou conta dos serviços prestados, como já o faziam os profissionais liberais e o prestador de serviços eventuais, autorizados pela Lei nº 5.474/68, no art. 22, parágrafo 1º. A nova norma, introduzida pela Lei nº 8.420, de dezembro de 1992, afastou certa dúvida, pois que o representante comercial não era considerado, formalmente,**

**um profissional liberal, nem era um prestador de serviços eventuais. Negava-se-lhe o direito de emitir a fatura. A Lei nº 8.420 provocou, na verdade, uma ampliação. Se ela trouxe autorização para o representante comercial emitir títulos de crédito, permite-lhe emitir duplicatas de prestação de serviços, nos termos da Lei nº 5.474, art. 20, o que antes se reservava a empresas individuais ou coletivas, fundações ou sociedades civis.**

**O agente ou distribuidor poderá, pelo exposto, sacar duplicatas de fatura para haver o seu crédito de comissões contra o proponente, por autorização do art. 721 do Código Civil, combinado com o art. 32, parágrafo 3º, da Lei nº 4.886, de dezembro de 1965.**

**O saque da duplicata apenas envolverá a comissão devida. Outros créditos, como indenizações, não poderão ser alvo de cobrança com base nesse título.**

**§ 4º** - As comissões deverão ser calculadas pelo valor total das mercadorias. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

**Um dos deveres do proponente, no contrato de agência, é pagar a comissão ajustada. A base de cálculo desta é determinada pelo contrato, pois podem existir peculiaridades que exigem tal tipo de manifestação. A liberdade de criar tais fórmulas de cálculo é limitada. A base mínima, segundo o art. 32, § 4º, da Lei nº 4.886, de dezembro de 1965, será sempre o valor total da mercadoria cuja venda ou transferência forem objeto da intermediação processada pelo agente.**

**§ 5º** - Em caso de rescisão injusta do contrato por parte do representando, a eventual retribuição pendente, gerada por pedidos em carteira ou em fase de execução e recebimento, terá vencimento na data da rescisão. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

O Código Civil não traz disposição similar à do art. 32, § 5º, da Lei nº 4.886, de dezembro de 1965, mas esta valerá para o contrato de agência ou distribuição, por força do artigo 721 do Código Civil.

§ 6º - (Vetado) (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

§ 7º - São vedadas, na Representação Comercial, alterações que impliquem, direta ou indiretamente, a diminuição da média dos resultados auferidos pelo representante nos últimos seis meses de vigência. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

O art. 32, § 7º, da Lei nº 4.886, de dezembro de 1965, introduzido pela Lei nº 8.420, surtiu profundos efeitos no contrato de Representação Comercial, revelando o interesse do legislador em proteger o representante comercial, que tem vitalidade econômica sabidamente inferior à do proponente ou representado. Tem aplicação ao contrato de agência ou distribuição.

#### Art. 33 (...)

§ 3º - Os valores das comissões, para efeito tanto do pré-aviso como da indenização, prevista nesta lei, deverão ser corrigidos monetariamente. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

A Lei nº 8.420, de dezembro de 1992, introduziu o parágrafo 2º no art. 33 da Lei nº 4.886, de dezembro de 1965, pelo qual as comissões serão corrigidas monetariamente, para efeito de cálculo da indenização do aviso prévio ou da indenização pelo rompimento sem motivo do contrato. No contrato de agência ou distribuição, como vem regulado pelo Código Civil, não há disposição determinando a correção monetária da comissão paga para

efeito de cálculo da indenização pelo rompimento injusto do contrato sem prazo determinado, ou mesmo com prazo determinado, e indenização do aviso prévio. Essa determinação está na Lei nº 4.886/65, e ela se aplica aos contratos citados, por força do art. 721 do Código Civil.

(...)

Art. 39 – Para julgamento das controvérsias que surgirem entre representante e representado, é competente a Justiça Comum e o foro do domicílio do representante, aplicando-se o procedimento sumaríssimo previsto no art. 275 do Código de Processo Civil, ressalvada a competência do Juizado de Pequenas Causas. (Redação dada pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

A redação primitiva do art. 39 da Lei nº 4.886/65 determinava que a competência para julgamento das controvérsias que surgissem entre representante e representado era da justiça comum. Tal dispositivo sofreu alteração com a vigência da Lei nº 8.420/92, conforme transcrito acima, a qual incluiu o foro do domicílio do representante, determinando a aplicação do procedimento sumaríssimo previsto no art. 275 do Código de Processo Civil, ressalvando a competência do Juizado de Pequenas Causas, hoje Juizados Especiais Cíveis.

Com o advento da Emenda Constitucional nº 45, publicada no Diário Oficial da União de 31 de dezembro de 2004, a competência para julgamento das ações judiciais travadas entre o representante comercial autônomo, ou agente, pessoa física, foi deslocada para a Justiça do Trabalho. O fato decorre da nova redação do art. 114 da Constituição, que determina que “Compete à Justiça do Trabalho processar e julgar: I – as ações oriundas da relação de trabalho...”. O conceito



de relação de trabalho é bem mais amplo que relação de emprego, restrita aos contratos de trabalho propriamente ditos, ideia que informava, até a Emenda Constitucional 45, a jurisdição da Justiça do Trabalho. Na ação que exigir o cumprimento de uma obrigação derivada do contrato de Representação Comercial ou de agência, entretanto, será seguido o rito do art. 275 do Código de Processo Civil, respeitando-se o comando do artigo 39, comentado. O Tribunal Superior do Trabalho, entretanto, tem entendido, em provimentos administrativos, que a demanda deve seguir o rito previsto na Consolidação das Leis do Trabalho para as reclamações trabalhistas. As ações que envolvam sociedades que explorem a Representação Comercial continuarão na competência da Justiça comum.

(...)

**Art. 2º**, da Lei nº 8.420/92, acrescentou os seguintes artigos, que passaram a ter os números 41, 42, 43, 44, 45, 46 e 47.

O antigo art. 41 da Lei nº 4.886/65 determinava a competência para o Ministério da Indústria e do Comércio em fiscalizar a execução da referida lei. Informava, ainda, em seu parágrafo 1º, que em caso de inobservância das prescrições legais, caberia intervenção do Conselho Federal e Regional, por ato do Ministro da Indústria e do Comércio. Tal artigo foi suprimido pela Lei nº 8.420/92, a qual deu nova redação ao mencionado artigo, que ficou na forma que segue:

**Art. 41** – Ressalvada expressa vedação contratual, o representante comercial poderá exercer sua atividade para mais de uma empresa e empregá-la em outros misteres ou ramos de negócios. (Redação dada pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

Pelo novo art. 41, o representante pode exercer atividade de intermediação em favor de terceiros ou exercer outras profissões ou tipos de negócios. A regra decorre da primitiva redação da Lei nº 4.886/65 e sobreviveu com a modernização imprimida pela Lei nº 8.420/92, que não instituiu a presunção de exclusividade de modo completo (é presumida apenas nos contratos escritos omissos a respeito da exclusividade).

**Art. 42** – Observadas as disposições constantes do artigo anterior, é facultado ao representante contratar com outros representantes comerciais a execução dos serviços relacionados com a Representação. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

**O contrato de Representação Comercial ou de agência pode permitir ou não proibir, inclusive por omissão, que o representante contrate outro agente para, por derivação do contrato principal, atuar em determinada zona, com vinculação ao agente que o contratou.**

**§ 1º** - Na hipótese deste artigo, o pagamento das comissões a representante comercial contratado dependerá da liquidação da conta de comissão devida pelo representando ao representante contratante. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

**O contrato de subagência ou subdistribuição tem a mesma natureza onerosa do contrato principal de agência ou de distribuição; por isso deverá estipular a remuneração que for devida ao subagente ou sub-representante, pelos negócios bem-sucedidos que intermediar.**

**§ 2º** - Ao representante contratado, no caso de rescisão de representação, será devida pelo representante contratante a participação no que houver rece-

bido da representada a título de indenização e aviso prévio, proporcionalmente às retribuições auferidas pelo representante contratado na vigência do contrato. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

**Poderá ocorrer o caso de o contrato de agência ser denunciado pelo proponente, com ou sem justa causa. O art. 42, § 2º, da Lei nº 4.886, de dezembro de 1965, prevê uma participação do subagente na indenização que eventualmente for paga ao agente principal.**

**§ 3º** - Se o contrato referido no caput deste artigo for rescindido sem motivo justo pelo representante contratante, o representante contratado fará jus ao aviso prévio e indenização na forma da lei. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

**Havendo interesse na denúncia do contrato, sem motivo justo, o agente principal se responsabilizará pela indenização prevista no art. 27, letra "j", da Lei nº 4.886/65, bem como pela indenização pelo aviso prévio, se não concedido, observando-se que o prazo deste será, no mínimo, de 90 dias (art. 720 Código Civil).**

**§ 4º** - Os prazos de que trata o art. 33 desta lei são aumentados em dez dias quando se tratar de contrato realizado entre representantes comerciais. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

**O direito de recusa do pedido apresentado pelo subagente pertence ao agente principal, que terá seus critérios para decidir sobre a conveniência de encaminhar determinadas propostas ao proponente. Esses critérios, naturalmente, estarão sincronizados com as instruções passadas pelo proponente e ao agente. Também pode ocorrer que o agente principal passe a proposta angariada pelo**

**subagente ao proponente, e este decida recusar o pedido. O prazo acrescido de dez dias permitirá o exercício do direito de recusa do pedido e a necessária comunicação dela ao subagente.**

**Art. 43** – É vedada, no contrato de representação comercial, a inclusão de cláusulas *del credere*. (Incluído pela Lei nº 8.420, 8.5.1992)

**Na lei anterior, inexistia a proibição à cláusula *del credere*, que era prevista no art. 179 do Código Comercial, relativamente à comissão mercantil. A jurisprudência, no entanto, em relação ao representante comercial, passou a admiti-la. Cláusula *del credere* é aquela que gera responsabilidade solidária do comissário em relação ao terceiro adquirente. A lei atual veda a cláusula *del credere* pelo prejuízo que possa causar ao representante.**

**Art. 44** – No caso de falência do representado, as importâncias por ele devidas ao representante comercial, relacionadas com a representação, inclusive comissões vencidas e vincendas, indenização e aviso prévio, serão consideradas créditos da mesma natureza dos créditos trabalhistas. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

**Na lei anterior, não havia preferência dos créditos dos representantes comerciais, sendo simples créditos quirografários. A lei agora consagrou os créditos submetidos da falência, considerando-os da mesma natureza dos créditos trabalhistas.**

**Parágrafo único** - Prescreve em cinco anos a ação do representante comercial para pleitear a retribuição que lhe é devida e os demais direitos que lhe são garantidos por esta lei. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

A lei anterior silenciava sobre a retribuição do representante em qualquer linha e mandava preservar, em cinco anos, a restituição que lhe é devida e os demais direitos que são garantidos por lei.

O presente parágrafo único estabelece o prazo de cinco anos para a prescrição dos direitos decorrentes do contrato de Representação Comercial. O Código Civil não trouxe prazo específico para a prescrição dos interesses decorrentes do contrato de agência e de distribuição, pelo que, por força do art. 721, prevalecerá o disposto no dispositivo ora comentado.

**Art. 45** – Não constitui motivo justo para rescisão do contrato de representação comercial o impedimento temporário do representante comercial que estiver em gozo do benefício de auxílio-doença concedido pela Previdência Social. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

O representado não tem motivo justo para rescindir o contrato no impedimento temporário do representante como civil que tiver gozado benefício do auxílio-doença, concedido pela Previdência.

No sistema anterior, o representante comercial que adoecesse, apelando para a Previdência Social, não tinha nenhum benefício, podendo mesmo ser despedido.

**Art. 46** – Os valores a que se referem a alínea “j” do art. 27, o § 5º do art. 32 e o art. 34 desta lei serão corrigidos monetariamente com base na variação dos BTN's ou por outro indexador que venha a substituí-los e legislação ulterior aplicável à matéria. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

A Lei nº 8.420, de maio de 1992, editada no auge do processo inflacionário brasileiro, estabeleceu a correção monetária dos crédi-

tos do representante comercial, num esforço de aplacar a angústia que os afligia quando deparavam com o não pagamento de um daqueles créditos. A jurisprudência já reconhecia o direito de se obter a correção monetária daquelas devidas, mas o fazia quanto às cobranças realizadas em processo judicial.

**Art. 47** – Compete ao Conselho Federal dos Representantes Comerciais fiscalizar a execução da presente lei. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

**Parágrafo único** – Em caso de inobservância das prescrições legais, caberá intervenção do Conselho Federal nos Conselhos Regionais, por decisão da Diretoria do primeiro *ad referendum* da reunião plenária, assegurado, em qualquer caso, o direito de defesa. A intervenção cessará quando do cumprimento da lei.

O art. 41, na redação original da Lei nº 4.886/65, atribuía ao Ministério do Trabalho o dever de fiscalizar a execução da mesma lei. O art. 41, declarado como suprimido pelo artigo 3º da Lei nº 8.420/92, ainda existe, pois esta lei deu a ele nova redação, como se vê no art. 2º transcrito na presente matéria após o comentário do art. 39.

Esse é caso de contradição e resultado de erro da elaboração legislativa. Deve-se entender, no caso, que foi suprimida apenas a redação original do art. 41, e não o próprio artigo, que recebeu novo conteúdo.

Por fim, o artigo 3º da Lei nº 8.420/92, suprimiu o parágrafo único do art. 10, o parágrafo único do art. 17 e o art. 41, da Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965.

# ANIVERSARIANTES DO 2º Trimestre

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

JUNHO

Paulo Cesar Nauiack  
presidente do Core-PR

Flávio Flores Lopes  
presidente do Core-SC

José Alcides dos Santos  
presidente do Core-MS

MAIO

Valdir Cortez  
diretor-tesoureiro do MS

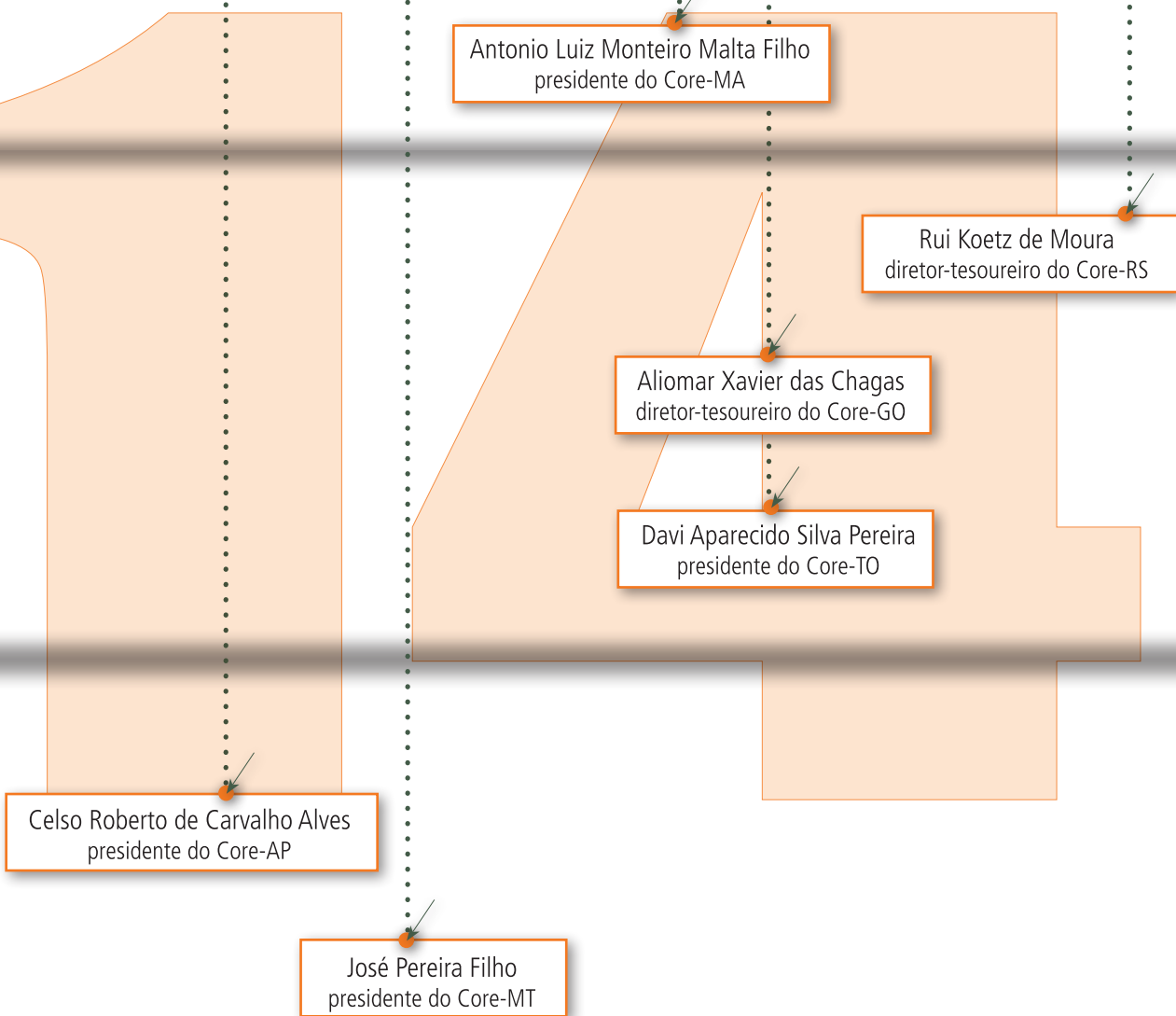
Arthur Georges Guillou  
presidente do Core-AL

Roberto Moaci Campos Drumond  
diretor-tesoureiro do Core-PI

Romeu Capra  
diretor-tesoureiro do Core-TO

ABRIL

Joaquim da Silva Maia Junior  
diretor-administrativo do Core-CE





# V Congresso Brasileiro de Representantes Comerciais

Perspectivas do mercado diante do novo cenário político

18 a 20 de setembro de 2014 • Ponta Mar Hotel • Fortaleza, CE



Ceará: um dos destinos turísticos mais procurados do país.

## DESTAQUES DA PROGRAMAÇÃO

**Palestra: Escolhas Inteligentes para seu Bolso e sua Vida**



**Gustavo Carbasí**  
Especialista em Finanças Pessoais.  
Autor dos livros de auto-ajuda financeira mais vendidos do Brasil

**Palestra: Perspectivas do mercado diante do novo cenário político**



**Professor Henrique Marinho**  
Presidente do CORECON-CE

**Palestra: Formando Campeões em Vendas**



**Professor Sérgio Sobreira**  
Palestrante especialista em  
Motivação, Auto-Estima e  
Oratória em Público

**Palestra: Simples Nacional. Vantagens e desvantagens para o RC**

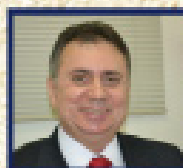


**Marice Fronchetti**  
Contadora e Bacharel em Direito  
com atuação em empresas multinacionais  
de grande porte

**Mesa Redonda: A visão do empresário sobre o Representante Comercial**



**José do Egito Prota Lopes Filho**  
Presidente da ABAD



**Ranieri Leitão**  
Presidente do Sistema Sincopças Associações

Inscrições pelo site: [www.sirecom-ce.org.br/congresso](http://www.sirecom-ce.org.br/congresso)

Valor: R\$ 110,00

**Venha trocar experiências com representantes de todo o país!**

Realização



R. Joaquim Nabuco, 3273 A • Distrito Torres  
Fortaleza, CE - CEP 60.125-121  
(051) 3272-4889 / [www.sirecom-ce.org.br](http://www.sirecom-ce.org.br)



R. Joaquim Nabuco, 3273 • Distrito Torres  
Fortaleza, CE - CEP 60.125-121  
(051) 3272-4000 / [www.corece.org.br](http://www.corece.org.br)

Agência oficial



[www.casablanca-turismo.com.br](http://www.casablanca-turismo.com.br)  
(85) 3486.8010

Organização



SOLUÇÕES  
EM NEGÓCIOS

Assessoria  
de Marketing



COMUNIC

# 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  
Telefone: (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  
Telefone: (0xx96) 3222-6707 / 3118-4398  
E-mail: secretaria@core-ap.org.br • Site: www.core-ap.org.br

## **CORE-BA**

Av. Tancredo Neves, nº 620 - Salas 1316 a 1321 - Condomínio Empresarial Mundo Plaza - Caminho das Árvores - CEP: 41820-020 - Salvador-BA  
Telefone: (0xx71) 3241-1087 / 3242-2673  
E-mail: core.ba@terra.com.br • Site: www.corebahia.org.br

## **CORE-CE**

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

## **CORE-DF**

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

## **CORE-ES**

Av. Presidente Florentino Ávidos, nº 502 - Conjunto 603 - Ed. Alexandre Buaiz - Centro - CEP: 29018-190 - Vitória - ES  
Tel: (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  
Telefone: (0xx62) 3086-9501 / 3281-7788  
E-mail: core@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. Bías 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  
Telefone: (0xx67) 3321-1213 / 3384-6533  
E-mail: corems@corems.org.br • Site: www.corems.org.br

## **CORE-MT**

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

## **CORE-PA**

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

## **CORE-PB**

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

## **CORE-PE**

Av. Conselheiro Rosa e Silva, nº 2175 - Jaqueira - CEP: 52050-020 Recife-PE  
Telefone: (0xx81) 2127-1400 • Fax: (0xx81) 2127-1424  
E-mail: core-pe@core-pe.org.br • Site: www.core-pe.org.br

## **CORE-PI**

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

## **CORE-PR**

R. José Loureiro, nº 746 - Centro - CEP: 80010-000 - Curitiba-PR  
Telefone: (0xx41) 3234-5200 • Fax(0xx41) 3234- 5201  
E-mail: corepr@corepr.org.br • Site: www.corepr.org.br

## **CORE-RJ**

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

## **CORE-RN**

R. Alberto Silva, nº 1280 - Lagoa Seca - CEP: 59022-300 - Natal-RN  
Telefone: (0xx84) 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 • Fax: (0xx69) 3221-9996  
E-mail: core@core-ro.org.br • Site: www.core-ro.org.br

## **CORE-RS**

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

## **CORE-SC**

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

## **CORE-SE**

R. João Pessoa, nº 320 - Sls. 501 a 503 e 519 a 521 - Ed. Cidade de Aracajú - Centro - CEP: 49010-130 - Aracaju-SE  
Telefone: (0xx79) 3211-0808 • Fax: (0xx79) 3214-5676  
E-mail: corese@core-se.org.br • Site: www.core-se.org.br

## **CORE-SP**

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

## **CORE-MT**

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

# Obtenha sua identidade profissional



A carteira nacional de representante comercial é um documento de identidade pessoal e profissional. Só poderá obtê-la o profissional registrado no **Conselho Regional dos Representantes Comerciais** de seu Estado.



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