



Revista do Sistema CONFERE/COREs

CONFERE

Conselho Federal dos Representantes Comerciais

Negócios sustentáveis



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

Core-PE implementa o primeiro curso superior de **Gestão em Representação Comercial** numa universidade pública

TV Core-MS entrevista o presidente do CONFERE

Coreminas oferece cursos em parceria inédita

Obtenha sua identidade profissional

Procure o Conselho Regional
do seu Estado e garanta o seu registro.



Representante Comercial registrado é profissional legalizado que conta com o apoio do seu Conselho Regional, o qual objetiva defender os interesses da Categoria e fortalecer os profissionais da classe.



CONFERE

www.confere.org.br

Agradecimentos

Com prazer honrei o meu dever regimental em 2009, cumprindo as metas estabelecidas no Programa de Trabalho aprovado pelo Plenário do Confere, administrando os diversos setores do Conselho Federal em suas atividades institucionais e apresentando resultados positivos para a categoria.

As reuniões e visitas aos Cores, que buscam o fortalecimento e integração do Sistema Confere/Cores, além de esclarecerem as necessidades dos órgãos regionais e aspirações da categoria dos representantes comerciais em todas as regiões do país, foram essenciais para o sucesso da gestão.

As visitas ao Congresso Nacional, acompanhado pela Assessoria Legislativa do Escritório em Brasília, oportunizaram contatos com diversos parlamentares objetivando aprovação dos Projetos de Lei do interesse do Sistema Confere/Cores, bem como a rejeição dos Projetos que pretendem extinguir direitos já adquiridos pela nossa categoria. Mas não posso deixar de agradecer aos setores do Confere pelos frutos colhidos:

- à procuradoria geral e assessoria jurídica, que prepararam peças judiciais na defesa dos interesses do Confere em diversos processos. Assessoraram a Diretoria do Confere emitindo pareceres e dando suporte aos Conselhos Regionais, respondendo consultas, fornecendo estudos doutrinários e jurisprudências dos diversos Tribunais;
- ao escritório em Brasília, coordenado pelo Dr. Antônio Henrique de Carvalho Ellery, que tem como finalidade operacional o desenvolvimento das atividades político-institucionais em consonância com as diretrizes emanadas pela Diretoria do Confere, acompanhando as ações de interesse dos Representantes Comerciais;
- ao departamento de contabilidade, que além do cumprimento de suas atribuições, exerceu rigoroso controle das despesas, zelando para que o orçamento previsto no exercício não fosse ultrapassado;
- à comissão permanente de auditagem (CPA), que desempenhou suas atribuições específicas, realizou o controle e o acompanhamento de gestão do Conselho Federal;
- à comissão permanente de assessoramento contábil e de gestão, que prestou o necessário apoio técnico e assessoramento contábil e administrativo aos Conselhos Regionais;
- aos setores de informática e divulgação e a comissão permanente de licitação, que lograram êxito em suas atividades.

O sucesso da gestão é o resultado do esforço de toda a equipe em prol do Sistema Confere/Cores.

Obrigado a todos!

Manoel Affonso Mendes
Presidente





Arthur Georges Guillou Eduardo José Damasceno Lima	CORE-AL
Hildeberto Corrêa Dias Rui Félix dos Santos	CORE-AM
Milton Edgard Veloso da Silva Américo Soares Sales Campos	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 Florestano Tiberio de Queiroz	CORE-GO
Raimundo Castro de Brito Antonio Luiz Monteiro Malta Filho	CORE-MA
Maurício Ludgero Siqueira Antonio José Maciel Ribeiro	CORE-MG
José Alcides dos Santos Valdir Cortez	CORE-MS
Jânio Modesto de Oliveira José Pereira Filho	CORE-MT
Francisco Omar Fernandes Ismael Ramos Pinto	CORE-PA
Marconi Barros dos Santos Gerson Lopes Pereira	CORE-PB
Fernando José da Costa Severino Nascimento Cunha	CORE-PE
José Antônio de Araújo Roberto Moaci Campos Drumond	CORE-PI
Manoel Affonso Mendes de Farias Mello Rodolfo Tavares	CORE-RJ
Otávio Oliveira Santos Jaciratan das Graças de Aguiar Ramos Filho	CORE-RN
Francisco Ribeiro da Silva José Soares Barbosa	CORE-RO
Uriel Simões Canarim Roberto Salvo	CORE-RS
Flávio Flores Lopes Francisco Gomes de Oliveira	CORE-SC
Gilberto dos Santos José Carlos Quintino de Moura	CORE-SE
Arlindo Liberatti Siram Cordovil Teixeira	CORE-SP
Geraldo Antonio dos Reis Davi Aparecido Silva Pereira	CORE-TO



Expediente

Conselho Federal dos Representantes Comerciais - CONFERE - Av. Graça Aranha, 416 / 4º andar, Rio de Janeiro, RJ, CEP 20030-001 - Tel.: (21) 2533-8130 - E-mail: confere@br.inter.net - Site: www.confere.org.br • Presidente: Manoel Affonso Mendes de Farias Mello • Diretor Tesoureiro: Rodolfo Tavares • Coordenação Editorial: Carla Cristiane Cavalcante • Jornalista: Ellen de Paula - Nº 30876/RJ • Projeto Gráfico / Diagramação: Mônica Borges Cunha • Tiragem: 1.500 • Distribuição Interna
O Confere não se responsabiliza pelo conteúdo das matérias, artigos e imagens. Os autores são os únicos responsáveis pelo trabalho publicado.

Índice



6
Certidão *online* é a grande novidade no site do CORE-SC

7

CORE-MS recebe visita do recém-eleito presidente do SINRECOMAT

8

CORE-PE implementa o primeiro curso superior em Gestão em Representação Comercial numa universidade pública



10

Tecnologia é tema de palestra



11

Diretoria do CORCESP participa do III Foco dos Conselhos e Ordens

12

CORE-AP lança site

13

COREMINAS oferece cursos em parceria inédita



14

COREMAT inicia obras para nova sede

15

CORE-RS forma Confraria dos Representantes Comerciais Gaúchos

16

Negócios sustentáveis



19

Dúvidas mais Frequentes

20

Deleite-se à mesa

22

Novidades

24

Reconhecimento da exclusividade no contrato verbal anterior à Lei nº 8.420/92



Certidão online é a grande novidade no site do CORE-SC

Para facilitar ainda mais a vida do representante comercial registrado no Core-SC, desde o dia 8 de janeiro de 2010, o conselho catarinense disponibiliza a emissão de certidões de pagamento de anuidades através de seu *site* - www.coresc.org.br - que está de cara nova.

A emissão de boletos e guias para pagamentos de inscrição, anuidades e contribuição sindical são prestações de serviço que o Core-SC mantém no *site*, que hoje representa importante canal de comunicação entre os filiados e seu conselho de classe. Através do site, o interessado em exercer a representação comercial encontra a lista completa de documentos necessários para registros de pessoa física e jurídica e instruções que agilizam o processo de inscrição.

O *site* do Core-SC, desenvolvido no segundo semestre de 2009, é fonte de informação não apenas para representantes comerciais catarinenses, mas, também, para profissionais de outros Estados. Prova disso são os relatórios de acesso. “Entre os dias 10 e 17 de fevereiro foram registrados 2329 acessos. Só o Balcão de Oportunidades foi visitado mais de 1700 vezes”, destaca o presidente do Core-SC, Flavio Flores Lopes.

O Balcão de Oportunidades é um dos principais links do *site*, disponibilizando gratuitamente dezenas de ofertas de representadas de diferentes Estados do Brasil e até de fora do país. A ferramenta virtual ainda permite que representantes comerciais publiquem anúncios em busca de novas opções de trabalho.



www.coresc.org.br

A página inicial do site conta com um canal de notícias ligadas ao conselho, à categoria e à profissão, sempre atualizadas. O usuário também pode receber notícias por *e-mail*, basta se cadastrar no *site*, que ainda traz versões virtuais dos veículos de comunicação impressos do conselho: Jornal, Revista e Relatório de Gestão. Em outro *link*, há artigos sobre temas ligados à categoria.

Para completar, o *site* www.coresc.org.br traz outros importantes canais como legislação, departamento jurídico, modelos de contrato, cursos superiores de representação comercial, delegacias regionais do Core-SC, diretoria Core-SC, sindicatos da categoria em SC, click denúncia, feiras, feriados municipais e Cores do Brasil.

CORE-MS

recebe visita do presidente recém-eleito do SINRECOMAT

O presidente do Core-MS, José Alcides dos Santos, recebeu no dia 2 de fevereiro a visita do novo presidente do Sindicato dos Representantes Comerciais do Estado de Mato Grosso (Sinrecomat), José Pereira Filho, eleito dia 23 de janeiro.

Na visita, José Pereira Filho falou sobre a eleição, suas metas de trabalho e destacou o apoio político que a categoria recebe no Estado do MT, que possibilitou, recentemente, expressiva conquista a favor dos representantes comerciais: a redução do ISS.

“Foi uma eleição difícil, mas graças a Deus, saímos vitoriosos e ainda temos grandes lutas a serem vencidas para a nossa categoria”, lembra Pereira.

José Pereira Filho assume dia 10 de junho a presidência do Core-MT



Foto: Divulgação

José Alcides dos Santos, Presidente do CORE-MS e José Pereira Filho, presidente do SINRECOMAT



Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere, concede entrevista a TV Core-MS

Presidente do CONFERE visita o CORE-MS

O presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, visitou a sede do Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Mato Grosso do Sul (Core-MS), em Campo Grande, em novembro do ano passado.

Durante a visita, Manoel Affonso Mendes elogiou o trabalho que o presidente José Alcides dos Santos vem realizando em prol da categoria e, em entrevista concedida a TV Core-MS, anunciou que a partir de 2010 os homenageados pelo Core-MS receberão a medalha de honra ao mérito “Plínio Affonso de Farias Mello”.

CORE-PE implementa o primeiro curso superior de Gestão em Representação Comercial numa universidade pública

Pioneirismo, idealismo, iniciativa e criatividade são qualidades inerentes aos gestores do Core-PE que conseguiram implementar o primeiro curso superior de Gestão em Representação Comercial numa universidade pública, a Universidade de Pernambuco – UPE.

Fernando José da Costa, presidente do Core-PE, tem procurado incessantemente oferecer melhor qualificação e capacitação aos representantes comerciais. Sendo assim, não mediu esforços junto ao Governo do Estado de Pernambuco, demais autoridades políticas e secretarias para conseguir implementar o curso de gestão em representação comercial numa universidade pública.

“A criação do Curso Superior Sequencial de Formação Específica em Gestão de Representação Comercial na UPE abrirá para a categoria profissional a perspectiva de aprimoramento acadêmico e profissional, por meio de um curso de formação específica, elaborado através do diálogo com a entidade representativa da categoria e a instituição de ensino superior, levando-se em conta as competências



*Core-PE alcança
sonho antigo*

e habilidades requeridas pelo mercado atual”, afirma Fernando José da Costa.

O presidente do Core-PE explica ainda que a finalidade básica do curso é formar gestores em representação comercial, revestindo-os de qualificação superior, para torná-los profissionais habilitados, com embasamento técnico-científico nos demais segmentos que envolvem a Gestão de Representação Comercial, tais como conhecimentos de direito, administração, marketing, contabilidade, gestão de pessoas, gestão da qualidade, entre outras áreas, conforme estabelecido no currículo pleno.

O processo seletivo para formação da primeira turma está previsto para abril, com provas de português, matemática e redação e a previsão

para início das aulas é agosto. As aulas teóricas serão ministradas na sede da FCAP/UPE, em Recife, no turno da noite e os estágios serão desenvolvidos junto às empresas credenciadas e/ou indicadas pelo Core-PE, durante o dia.

“Esta não é apenas mais uma conquista do Core-PE. É a conquista de maior relevância na atualidade, pois abre novas perspectivas para o futuro da categoria, um futuro ainda mais promissor com uma formação de qualidade numa universidade pública que transformará o representante comercial num verdadeiro consultor de negócios, abolindo de vez essa ideia equivocada de que o representante comercial é um simples vendedor, no popular “tirador de pedido”, conclui Fernando José da Costa.



Foto: Arquivo



Foto: Divulgação

1- Fernando José da Costa, presidente do Core-PE , 2- Sede da Universidade de Pernambuco

CORE-PB E CORE-RN

unidos para atualizar os representantes comerciais

Tecnologia é tema de palestra

Os Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais do Rio Grande do Norte e Paraíba realizam a palestra “A evolução de suas vendas na era da tecnologia”, em João Pessoa, no dia 2 de dezembro e em Campina Grande, no dia 3 de dezembro.

As palestras foram ministradas pelos criadores do sistema SuasVendas.com, Vitor Nogueira e

Pedro Henrique. SuasVendas.com é um *software online* para representantes comerciais que possibilita a emissão e envio de pedidos *online* a partir de qualquer lugar com Internet.

De acordo com Marconi Barros dos Santos, presidente do Core-PB, o objetivo dos encontros foi mostrar como as tecnologias proporcionam a melhoria das atividades do representante comercial.



Marconi Barros dos Santos, presidente do Core-PB (terceiro da esquerda para a direita) durante a palestra

Diretoria do **CORCESP** participa do III Foco dos Conselhos e Ordens



Foto: Divulgação

José Augusto Viana Neto, coordenador do Fórum; Marcos Cintra, secretário municipal do Trabalho; prefeito Gilberto Kassab e Arlindo Liberatti, presidente do Corcesp (da esquerda para a direita)

O presidente do Corcesp, Arlindo Liberatti, e diretores participaram do III Foco-Fórum de Conselhos e Ordens, realizado de 4 a 6 de novembro. O evento foi promovido pela Câmara dos Profissionais Registrados nos Conselhos e Ordens do Estado de São Paulo e o seminário, realizado no Hotel Braston, teve como tema o impacto da recente extinção da obrigatoriedade do diploma para o exer-

cício da profissão de jornalista em outras atividades profissionais.

A Câmara dos Profissionais Registrados nos Conselhos e Ordens do Estado de São Paulo existe há 12 anos e organiza o evento de dois em dois anos. É presidida por José Augusto Viana Neto, que é presidente do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis (Creci) e coordenador do Fórum Nacional de Conselhos e Ordens.

CORE-AP lança site

Instalação de sede no Estado do Amapá e site possibilitam novos registros na região

O Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado do Amapá (Core-AP) lançou no mês de janeiro um *site* destinado aos representantes comerciais da região.

O *site* vai permitir que o Conselho Regional ofereça serviços e informações sobre registro, contratos de representação comercial, Código de Ética e Disciplina, Lei dos Representantes

Comerciais, oportunidades de negócios para os profissionais, além de propagar a profissão no Estado.

O Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado do Amapá (Core-AP), com sede na Rua Tiradentes, nº 1.342-A, Bairro Central, Macapá-AP, foi instalado no dia 29 de junho de 2009 e está a disposição dos representantes comerciais da região.



www.coreap.com.br

COREMINAS

oferece cursos em parceria inédita

O Coreminas firmou uma parceria inédita com uma das maiores empresas de educação à distância do país: a empresa webAula. Os representantes comerciais filiados ao Coreminas poderão desfrutar ao longo de três meses de 100 cursos ministrados via internet, com temas de gêneros comportamentais, gerenciais e de informática.

Maurício Ludgero Siqueira, presidente do Coreminas, explica que os cursos são de grande valia e que os representantes comerciais poderão acessar de casa ou do trabalho, pois são oferecidos à distância.

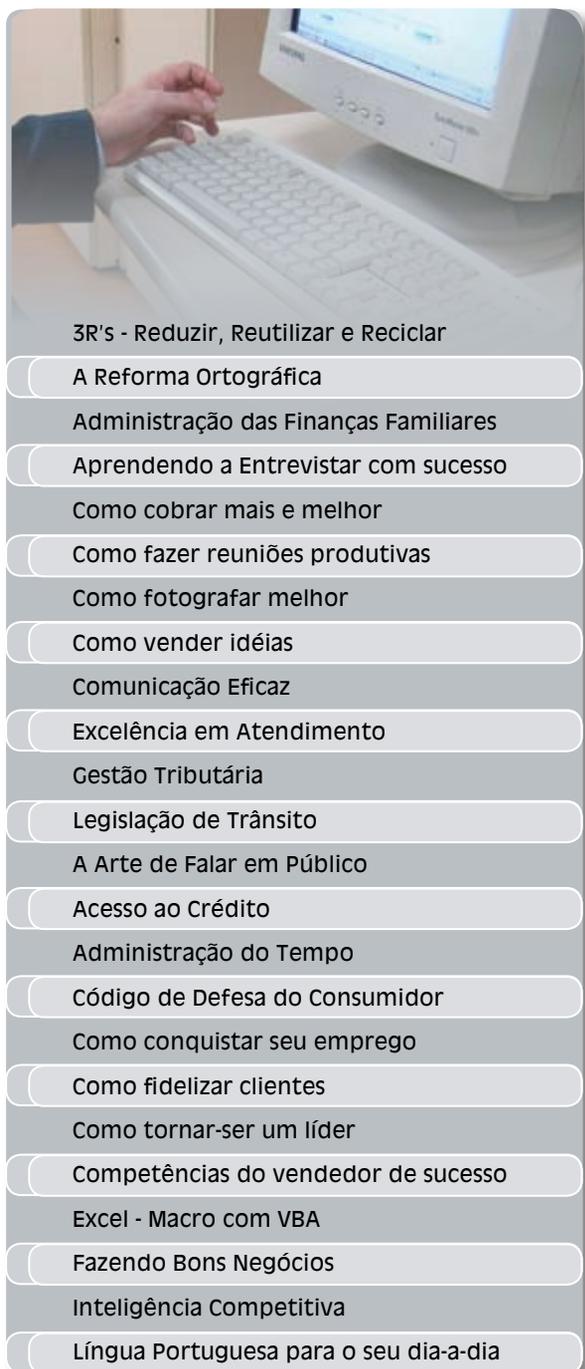
Os estudantes deverão dedicar entre duas e doze horas para a realização de cada curso dependendo do seu conteúdo. Será realizada avaliação ao final de cada curso, com fornecimento de certificado de conclusão para quem tiver no mínimo 70% de aproveitamento. O conjunto dos cursos tem custo único de R\$ 49,90, com direito a três meses de acesso ao Portal do Conhecimento.

Os interessados deverão efetuar o pagamento do boleto bancário, que virá como encarte na próxima edição do Jornal do Representante Comercial. Os jornais serão enviados aos Representantes até o dia 5 de abril. O boleto deverá ser pago até o dia 5 de maio e os cursos estarão disponíveis para os alunos no período de três meses - entre 17 de maio e 17 de agosto.

Confira no quadro ao lado alguns cursos oferecidos para o próximo trimestre.

Mais informações no site:

www.coreminas.org.br



COREMAT

inicia obras para nova sede



Foto: Divulgação

Jânio Modesto de Oliveira, presidente do Coremat



O Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado de Mato Grosso (Coremat) lançou dia 19 de fevereiro a Pedra Fundamental que inicia simbolicamente as obras da nova sede, localizada no Centro Político Administrativo, em Cuiabá.

A construção da nova sede é uma necessidade da categoria que reúne hoje no Estado mais de 15 mil profissionais.

Segundo o presidente do Coremat, Jânio Modesto de Oliveira, o projeto da obra é voltado aos conceitos ambientais.

O terreno foi concedido por meio de um contrato firmado entre o Coremat e o Governo de Mato Grosso, através da Secretaria Estadual

de Administração – SAD/MT, onde foi doado um terreno de 5,5 mil metros quadrados, na Avenida André Maggi, próximo aos Poderes Legislativo, Judiciário e Executivo.

Para o presidente Jânio Modesto de Oliveira, o benefício da concessão só foi possível devido ao apoio da Secretaria de Indústria e Comércio de Mato Grosso junto ao governo estadual. “Foi uma conquista histórica para a maior e mais democrática categoria de profissionais do país, pois será ‘uma casa fora de casa’ construída em prol da classe”.

Segundo Jânio, o projeto será deixado para os próximos presidentes, tendo em vista que no mês de julho outra gestão assumirá a administração do Coremat.

CORE-RS

forma Confraria dos Representantes Comerciais Gaúchos

O primeiro encontro da diretoria do Core-RS em uma Confraria dos Representantes foi marcado pelo sucesso, reunindo mais de 100 participantes na noite de estreia, realizada no dia 07 de dezembro para comemorar encerramento do ano de 2009. A noite contou com uma palestra do presidente do Core-RS, Uriel Canarim, que enumerou as ações da diretoria do Regional, divulgou os direitos do representante comercial e convocou a categoria a participar ativamente na busca por melhores incentivos e reduções fiscais.

Na ocasião, o presidente do Core-RS demonstrou o desejo de novas conquistas para os representantes comerciais. “Está em nossas mãos o fortalecimento da categoria. Contamos com a força de todos os representantes e com o apoio da classe política e empresarial de nosso Estado para que a profissão seja amplamente reconhecida e valorizada”, disse Canarim.

Com a forte adesão dos representantes comerciais, a Confraria passa a ter encontros permanentes em 2010, sendo que o próximo está previsto para o mês de abril. O representante comercial José Antônio Aveline, que há 11 anos é registrado no Conselho Gaúcho, achou o encontro gratificante e pretende continuar participando

da Confraria. “Precisamos estar unidos se quisermos ter melhores condições de trabalho”, afirmou.

Além de reunir a categoria, no encontro também foi realizada a entrega dos Certificados de Participação no Ciclo de Palestras do Core-RS, realizado no Centro Cultural dos Representantes Comerciais. Em nome dos participantes, a representante comercial Graciela Schramm recebeu o certificado das mãos do presidente Canarim e destacou a importância do evento. “Fiquei muito contente em poder representar os colegas na entrega dos certificados. As palestras realizadas no Centro Cultural têm acrescentado conhecimento a nossa profissão e para mim tem sido gratificante participar de todas elas”, revelou.



Uriel Canarim, presidente do Core-RS

Foto: Divulgação



Negócios sustentáveis

Um caminho a ser percorrido

Foco em sustentabilidade é a solução para construirmos um mundo melhor. É importante disseminar a sustentabilidade o máximo possível, pois quanto mais pessoas, empresas e instituições se envolverem nessa jornada, melhores condições de vida conseguiremos no futuro.

Afinal, que mundo deixaremos de legado para nossos filhos, para nossos netos?

É preciso trabalharmos para que as gerações futuras tenham todas as possibilidades de usufruírem de um ambiente equilibrado e economicamente próspero, por um longo período de tempo. Esse é o princípio do desenvolvimento sustentável.

Independentemente da correria e da dinâmica do mundo atual, temos que refletir, agir e reinventar a forma de ser e de fazer. Temos que implantar novas soluções, que nos levem a um desenvolvimento que seja duradouro e que traga bons frutos para o presente e para o futuro.

Sustentabilidade não é uma teoria econômica ou um tratado político. Sustentabilidade é uma filosofia de vida, pela qual, basicamente, devemos cuidar bem de nosso presente para que as gerações futuras tenham também a possibilidade de usufruir dos avanços tecnológicos e das dádivas da natureza. É um modelo de atuação em que todos ganham: as pessoas, as empresas,

a sociedade e o meio ambiente. É viver, se desenvolver e fazer negócios sem esquecer do meio ambiente e da melhoria dos padrões de vida de todas as pessoas.

Também é fundamental a ênfase na educação - ela é a força transformadora de um país, de uma sociedade e de uma empresa. A educação e a geração de renda são essenciais para o resgate da autoestima e da cidadania. É através destas que podemos formar pessoas e cidadãos cada vez mais conscientes e atuantes.

Os cientistas advertem: se a temperatura média do planeta subir mais de 2°C, as consequências podem ser desagradáveis para todos nós.

As mudanças climáticas, que já são reflexos do aquecimento global, acontecem quando são lançados mais gases de efeito estufa (GEEs) do que as florestas e os oceanos são capazes de absorver. Esses lançamentos são feitos, principalmente, por meio da queima de combustíveis fósseis como petróleo, carvão e gás natural, e do desmatamento.

As consequências são desastrosas para o planeta. Algumas delas já podem ser sentidas em diferentes partes do mundo como o aumento da intensidade de eventos climáticos (furacões, tempestades tropicais, inundações, ondas de calor, seca ou deslizamentos de terra).

Dicas para preservar o meio ambiente... e viver melhor

✂ Evitar banhos longos, desligar o chuveiro enquanto estiver se ensaboando. O chuveiro aberto por 15 minutos consome 60 litros de água.

✂ Varrer as calçadas e juntar todo o lixo antes de lavar. Lavar as calçadas com a mangueira consome 100 litros de água em 25 minutos.

✂ Regule a temperatura do ar condicionado. Limpe ou troque os filtros do seu ar condicionado. Um ar condicionado sujo representa 158 quilos de gás carbônico a mais na atmosfera por ano.

✂ Coma menos carne vermelha. A criação de bovinos é um dos maiores responsáveis pelo efeito estufa.

✂ Compre um ventilador de teto. Nem sempre faz calor suficiente para ser preciso ligar o ar condicionado. Na maioria das vezes um ventilador de teto é o ideal para refrescar o ambiente economizando 90% de energia.

✂ Não troque o seu celular. Já foi tempo que celular era sinal de status. Fique com o antigo pelo menos enquanto estiver funcionando perfeitamente ou em bom estado. Se o problema é a bateria, considere o custo/benefício trocá-la e descartá-la adequadamente, encaminhando aos postos de coleta.

✂ Use somente pilhas e baterias recarregáveis. São caras, mas ao uso em médio e longo prazo elas se pagam. Duram anos e podem ser recarregadas em média 1000 vezes.

✂ Troque suas lâmpadas incandescentes por fluorescentes. Lâmpadas fluorescentes gastam 60% menos energia que uma incandescente. Assim, você economizará 136 quilos de gás carbônico anualmente.

✂ Não deixe seus aparelhos em *standby*. Simplesmente desligue ou tire da tomada quando não estiver usando um eletrodoméstico. A função de *standby* de um aparelho usa cerca de 15% a 40% da energia consumida quando ele está em uso.

✂ Mude sua geladeira ou freezer de lugar. Ao colocá-los próximos ao fogão, eles utilizam muito mais energia para compensar o ganho de temperatura. Mantenha-os afastados pelo menos 15cm das paredes para evitar o superaquecimento. Colocar roupas e tênis para secar atrás deles então, nem pensar!

✂ Use a máquina de lavar roupas/louça só quando estiverem cheias. Caso você realmente precise usá-las com metade da capacidade, selecione o modo de menor consumo de água. Se você usa lava-louças, não é necessário usar água quente para pratos e talheres pouco sujos. Só o detergente já resolve.

✂ Plante uma árvore. Uma árvore absorve uma tonelada de gás carbônico durante sua vida.

✂ Compre alimentos produzidos na sua região. Fazendo isso, além de economizar combustível, você incentiva o crescimento da sua comunidade, bairro ou cidade.

✂ Compre alimentos frescos ao invés de congelados. Comida congelada além de mais cara, consome até 10 vezes mais energia para ser produzida.

✂ Compre orgânicos. Por enquanto, alimentos orgânicos são um pouco mais caros pois a demanda ainda é pequena no Brasil. Mas você sabia que, além de não usar agrotóxicos, os orgânicos respeitam os ciclos de vida de animais, insetos e ainda por cima absorvem mais gás carbônico da atmosfera que a agricultura tradicional?



MERCADO FLORESTA

O portal Mercado Floresta tem por objetivo fomentar a discussão e o desenvolvimento de negócios florestais sustentáveis no Brasil. O portal comporta 3 sites: negócios sustentáveis, certificação florestal e manejos florestal.

Negócios Sustentáveis: o site tem como objetivo difundir o comércio de produtos florestais sustentáveis no Brasil. A loja da floresta disponibiliza informações detalhadas de produtos e produtores florestais dos mais diversos setores e das mais diversas regiões brasileiras. São fichas de mais de 1 mil produtos florestais e mais de 200 empreendedores que apresentam algum componente de sustentabilidade em sua produção. Na biblioteca da biodiversidade são apresentadas informações de mais de 100 matérias-primas da biodiversidade brasileira. O site disponibiliza ainda uma ampla área de gastronomia com ingredientes nativos brasileiros e uma área de estudos & pesquisas sobre negócios sustentáveis.

Mais de mil produtos das florestas brasileiras produzidos de forma sustentável e mais de 300 empreendimentos que comercializam produtos florestais brasileiros, como os exemplos a seguir:

Açúcar; Artesanato; Borracha; Castanhas/Amêndoas; Couro Vegetal/Ecológico; Doces; Geléias; Sorvetes; Farinhas, Farináceos e misturas; Fibras, Cipós; Cascas; Fitocosméticos e cosméticos; Fitoterápicos; Frutas in natura/secas; Guaraná; Madeira; Madeira (Matéria-Prima); Mel e associados; Móveis; Óleos, Resinas, Gorduras Vegetais; Outros Alimentícios; Palmitos; Papel/Gráficas; Pescados; Plantas Ornamentais; Polpas, Sucos, Extratos; Repelente Natural; Serviços; Turismo; Vestuário (Roupas e Calçados).



Fonte: mf.amazonia.org.br

PROJETO CONTEXTO

Na Amazônia existem diversas tentativas para viabilizar desenvolvimento sustentável por parte de organizações comunitárias, micro, pequenas e médias empresas. Tais esforços enfrentam inúmeros obstáculos relacionados com acesso a mercados, tecnologia, recurso humano, demanda, conservação de produtos, beneficiamento e marketing.

Amigos da Terra - Amazônia Brasileira criou recentemente, para responder a essas questões, o Balcão de Serviços para Negócios Sustentáveis, com o objetivo de gerar trabalho e renda em empreendimentos que contribuam para a proteção e uso dos recursos agroflorestais.

Alguns empreendimentos com potencial mais claro de sustentabilidade social, ambiental e econômica receberão serviços integrados de negócios, em cinco áreas:

- Apoio jurídico;
- Assistência para captação de recursos financeiros;
- Assistência técnica;
- Aprimoramento do sistema gerencial;
- Apoio para comercialização e marketing.

Para selecionar os empreendimentos passíveis de apoio – e também para oferecer um serviço de informação para compradores e intermediários – a entidade também criou e atualiza um Banco de Dados de Negócios com informações de fonte primária sobre empreendimentos, com características de sustentabilidade social, econômica e ambiental, nos nove Estados da região Amazônica.



Fonte: www.negocios.amazonas.org.br



O Confere responde as suas **dúvidas**.

Envie e-mails para:
confere@br.inter.net

?? Pretendo abrir uma empresa de representação. Quais os procedimentos legais?

Resposta: Inicialmente, informamos que o registro do representante comercial, pela imposição da Lei nº 4886/65, alterada pela Lei nº 8420/92, é obrigatório, sob pena de incorrer no exercício ilegal da profissão, devendo o representante comercial registrar-se no conselho regional (CORE) de onde se encontra domiciliado (pessoa natural), ou de onde se encontra sediado a empresa (pessoa jurídica).

Para o registro de pessoa jurídica é necessário que se apresente ao CORE o seguinte:

- Contrato Social (ou declaração de firma individual);
- Alterações contratuais (se existirem);
- CNPJ;
- Indicação do responsável técnico, que deverá ser representante comercial, devidamente registrado como pessoa natural no seu Conselho Regional e em situação regular perante o órgão.

Após o registro do responsável técnico, este deverá apresentar ao CORE cópia do alvará de localização emitido pela prefeitura e cópia da inscrição no ISS (para confecção do Certificado de Registro).

Para o registro do responsável técnico, este deverá apresentar todos os documentos exigidos ao candidato a registro como pessoa natural, ou seja:

- cópia da carteria de identidade e do CPF;
- prova de quitação com o serviço militar, quando a ele obrigado. (salvo se estrangeiro);
- prova de estar em dia com as obrigações da legislação eleitoral. (salvo o estrangeiro);
- declaração escrita de que não possui antecedentes criminais em qualquer local do País ou fora dele, bem como de não ter sido condenado por infração penal de natureza infame. Se não pode ser comerciante, se é falido não reabilitado e se está com seu registro comercial cancelado como penalidade;
- quitação com a contribuição sindical, com as taxas e emolumentos devidos ao Conselho Regional;

Quanto aos valores dos registros, informamos que, em conformidade com a Lei nº 4.886/65, os Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais possuem autonomia administrativa e financeira, podendo cada conselho regional fixar as contribuições e os emolumentos que serão devidos pelos representantes comerciais.

?? Uma empresa de representação comercial pode enquadrar-se como micro ou pequena empresa e utilizar-se do SIMPLES?

Resposta: Ainda não.

A Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria e Comércio da Câmara Federal aprovou a inclusão de representantes comerciais no Simples Nacional no final do ano passado.

Sujeita à apreciação do Plenário, a matéria segue em regime de prioridade para as comissões de Finanças e Tributação, de Constituição e Justiça e de Cidadania.

O Supersimples é um regime tributário simplificado destinado às micro e pequenas empresas, que passaram a recolher oito tributos federais, um estadual e um municipal, além da contribuição à Seguridade Social, em um único documento de arrecadação. O sistema vem contribuindo para diminuir a informalidade na economia.

?? O que o Confere tem feito a respeito do projeto de Lei nº 1.439/07 que pretende reduzir de forma drástica a indenização que fazemos jus nas hipóteses de rescisão sem justo motivo pela representada ou por justo motivo pelo representante?

Resposta: O Confere, sempre atento a qualquer iniciativa parlamentar que envolva os interesses da categoria profissional dos representantes comerciais, vem dispensando atenção especial ao projeto de lei nº 1.439/2007, de autoria do deputado federal Dilceu Sperafico (PP/PR), que pretende reduzir benefícios arduamente conquistados há mais de 43 anos, em prol da categoria.

O Confere e os Conselhos Regionais já se manifestaram em defesa da manutenção dos direitos da classe, já previsto na Lei nº 4.886/65 com as alterações introduzidas pela Lei nº 8.420/92, objetivando impedir a aprovação do referido Projeto de Lei.

Deleite-se à mesa

O movimento *Slow Food* prega a alimentação consciente e o prazer à mesa.

Nada de atacar, em pé e com pressa, aquele salgado na lanchonete da esquina. O *slow food* (expressão em inglês que se contrapõe a *fast food*, algo como comida rápida) é um movimento que defende a refeição saudável e tranquila, seja em casa, seja na rua. É uma combinação dos conceitos de sustentabilidade com comportamento: deixar a ansiedade e os compromissos para depois e realmente ter prazer na refeição.

O *slow food* surgiu na Itália, em 1986, como um protesto contra a comida rápida e industrializada. Hoje, a associação está presente em 150 países e tem mais 85.000 associados.

Fundado pelo italiano Carlo Petrini, é uma filosofia de vida. O movimento conta até com manifesto assinado por 15 países, no qual se lê: “Que o prazer lento e duradouro nos proteja do ritmo da multidão que confunde frenesi com eficiência. Nossa defesa deveria começar à mesa com o *Slow Food*. Redescubramos os sabores

e aromas da cozinha regional e eliminemos os efeitos degradantes do *fast food*”.

Não se trata de comer em câmera lenta e vai muito além de se contrapor ao *fast food*. Trata-se de fazer as refeições com calma, na companhia de pessoas queridas e se preocupar com a origem do alimento, se ele é fresco, saboroso, produzido segundo as normas de sustentabilidade ambiental e se tem um preço justo para quem compra e para quem vende.

O *slow food* contempla também uma espécie de campanha a favor do uso de alimentos regionais, típicos. Uma das atividades consiste em batalhar pela proteção de ingredientes que, por causa do desmatamento, da poluição ou até mesmo pela falta de incentivo à produção, estão desaparecendo. No Brasil, o guaraná, o palmito juçara, o pirarucu e o umbu estão sob “ameaça de extinção”.

A feijoada pode ser mais leve que um sanduíche? Segundo a filosofia do *slow food*, sim. Se for preparada com produtos naturais, de preferência orgânicos, e a refeição for tranquila e prazerosa, a feijoada pesará menos em seu estômago do que o lanche devorado, em pé, com um olho no relógio e outro no balcão da padaria.

No Brasil são desenvolvidos dois projetos principais. O Arca do Gosto, um catálogo mundial que identifica, localiza, descreve e divulga produtos ameaçados de extinção com potencial comercial. E o Fortaleza, que reúne programas desenvolvidos para melhorar a qualidade dos produtos.



CURIOSIDADE

O guaraná está na relação de produtos brasileiros protegidos pelo *slow food*.



SLOW BEER

Dentro do mesmo conceito, surge agora o movimento *Slow Beer*, que está atrelado ao *Convívium Tiradentes* (MG). Esse braço do *Slow* começou na Alemanha e visa proteger a arte cervejeira, prestigiando as cervejarias de pequeno porte. No Brasil, o movimento foi espontâneo e não está institucionalizado. A idéia é fazer ações como na Alemanha, que definam instrumentos de gestão e apoiem as microcervejarias em prol de seu espaço no mercado. São ações de *fair trade*, comércio justo.

Fontes consultadas: Site do Slow Food Brasil, revista Conexão Rio

COMO SER SLOW?

Viver a vida devagar. Jamais comer com um olho na televisão e outro no prato. Tente concentrar-se nos sabores dos alimentos e aproveitar o momento.



Hipertensão afeta 35% dos adultos brasileiros

O presidente Luiz Inácio Lula da Silva, que sofreu uma crise de hipertensão no Recife e precisou ser internado, é um dos 17 milhões de brasileiros portadores dessa doença que não tem cura, mas que pode ser controlada.

Os dados mais recentes do Ministério da Saúde de prevalência de pressão alta, ou hipertensão arterial, são de que 35% da população brasileira com mais de 40 anos é portadora da doença.

Outro estudo da Universidade Federal de Minas Gerais diz que 33% dos óbitos



com causas identificadas no Brasil são relacionados a problemas cardiovasculares como a hipertensão.

O Ministério da Saúde explica que a

hipertensão ocorre quando a pressão que o sangue faz na parede das artérias para se movimentar é muito forte, ficando o valor igual ou maior que 140/90 mmHg ou 14 por 9.

A hipertensão arterial, quando não controlada, pode acarretar derrames, doenças do coração – como infarto, insuficiência cardíaca e angina (dor no peito) –, insuficiência renal ou até falência dos rins, e alterações na visão que podem causar cegueira. Por isso é fundamental prevenir e controlar a doença.

Riscos

Existem alguns fatores que aumentam as chances de um indivíduo desenvolver hipertensão. Parte deles pode ser evitada. Uma alimentação não balanceada, especialmente carregada de sal, pode levar ao quadro hipertensivo. O consumo de bebida alcoólica, o sedentarismo e a obesidade também estimulam a doença.

Dados da Organização Mundial da Saúde dão conta de que 13% das mulheres e 9% dos homens brasileiros são obesos. O Ministério da Saúde acrescenta ainda à lista de fatores de risco: diabetes, histórico de hipertensão na família e ser da raça negra. O órgão avisa que, depois dos 55 anos, 90% dos indivíduos correm o risco de desenvolver hipertensão, mesmo que tenham tido pressão normal até então.

Alguns sintomas que podem ajudar no diagnóstico da doença são dores de cabeça, cansaço, tonturas e sangramentos do nariz. Porém, a única forma segura de identificar a hipertensão é checar regularmente a pressão arterial, pois o mal não apresenta sintomas claros no início.

Por isso, muitos portadores de hipertensão nem sabem do risco que correm.

Fonte: BBC

Licença-maternidade maior entra em vigor

Os empresários brasileiros do setor privado já podem aderir ao Programa Empresa Cidadã, que permite o aumento do período de licença-maternidade das trabalhadoras de quatro para cinco ou seis meses. A adesão é livre, mas limitada às companhias que declaram imposto de renda pelo regime de lucro real. Nesse universo estão as 150 mil maiores do país. Segundo João Paulo Martins, coordenador de Cobrança da Receita Federal, elas empregam entre 40% e 50% dos trabalhadores.

A adesão foi regulamentada pela Receita Federal por meio da Instrução Normativa nº 991 e só não vale para as mulheres que já estão em licença-maternidade. A trabalhadora pode pedir a ampliação do prazo ao patrão (ao Departamento de Recursos Humanos, por exemplo), mas este não é obrigado a aceitar. Se houver concordância, o empresário deve aderir ao programa por meio da página do Fisco na internet: www.receita.fazenda.gov.br. Ele não precisa aderir toda vez que uma funcionária requisitar o benefício. Basta a adesão inicial.

Um detalhe é relevante para os empresários. A empresa que aderir ao programa não é obrigada a ampliar a licença a todas as trabalhadoras. Isso pode ser negociado caso a caso. “Trata-se de uma escolha da empresa na relação com os empregados”, destaca Marcelo Lins de Albuquerque, coordenador-geral de Arrecadação, com o intuito de reforçar que a adesão é livre. A trabalhadora que desejar ampliar o prazo da licença-maternidade tem até 30 dias, contados a partir da

data de nascimento da criança, para fazer o pedido à empresa.

“Os quatro primeiros meses são pagos pela empresa e compensados por meio do INSS (Instituto Nacional do Seguro Social). Os dois meses (ou um) de acréscimo não têm tal compensação, mas poderão ser abatidos do Imposto de Renda no final do ano”, explica Martins. Essa renúncia fiscal pode chegar a R\$ 414 milhões este ano, segundo estimativa do Fisco.

A senadora Patrícia Saboya (PDT-CE) disse que vai pedir ao governo que realize uma campanha publicitária para informar às trabalhadoras que podem pedir dois meses adicionais de licença. Ela é a autora do projeto, transformado na Lei nº 11.770/08, que possibilita o período adicional.

Fonte: Correio Braziliense



Representante
Comercial
Bandeirante
do Progresso
Nacional



CONSELHO FEDERAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS
CONFRE

Lei nº 4.886

de 9 de dezembro de 1965

Com alterações incluídas

Lei nº 8.420 de 1992

Comerciais

*Tribunal de Justiça de
Minas Gerais
reconhece a exclusividade
da representação comercial
em contrato verbal anterior
à Lei nº 8.420/92*



Reconhecimento da exclusividade no **contrato verbal** anterior à Lei nº 8.420/92

Por Solange Azzi

Procuradora-geral do CONFERE

A córdão proferido pela 16ª Câmara Cível na apelação de nº 1.0024.00.021237-3/2002, em que foi relator o desembargador Batista de Abreu, reconheceu a aplicação da Lei nº 4.886/65, sem as devidas alterações promovidas pela Lei nº 8.420/92, aos contratos que já estavam em vigor à época das modificações, acatando tese defendida pelo Dr. Paulo de Tarso do Nascimento, consultor jurídico do Coreminas.

O caso cuidava de ação proposta por uma empresa de representação comercial em face de sua representada, em razão dessa ter violado o compromisso de exclusividade da representação, gerando, à primeira, o direito de rescisão unilateral do contrato e, conseqüentemente, o recebimento da verba indenizatória.

Em sede de apelação, o TJMG manteve a decisão de primeiro grau, entendendo que, em que pese não haver cláusula escrita no contrato de representação comercial da existência de exclusividade, as demais provas trazidas aos autos nesse sentido seriam suficientes para confirmá-la, haja vista o contrato entre as partes ter sido firmado antes de 1992, ou seja, antes da alteração da Lei nº 4.886/65, a qual introduziu a obrigatoriedade da cláusula de exclusividade ser invariavelmente expressa.

Segundo o relator do acórdão, a previsão de que a lei não ferirá o ato jurídico perfeito (contratos lícitos) deve-se aplicar à questão, sob a ótica de que “inexigível seja o contrato escrito, porque no sistema da Lei nº 4.886/65, em sua redação original, não havia tal exigência. Facultava o art. 27, do citado diploma, que a celebração não fosse por escrito. Não se aplicando a alteração posterior, ineficaz as alegações de prova escrita do contrato.”

Assim, como o contrato de representação comercial do caso em comento foi firmado

antes de 1992, o mesmo deve ser regulado pela Lei nº 4.886/65 sem as alterações promovidas pela Lei nº 8.420/1992, sendo certo, portanto, que o meio de prova a corroborar a existência da exclusividade em contratos daquela época não necessita ser obrigatoriamente a previsão expressa no instrumento pactuado entre as partes.

Não obstante à fundamentação citada, o relator ponderou acerca do disposto no artigo 31, parágrafo único, da Lei nº 4.886/65, em sua redação original, assinalando que a expressão ‘ajuste expresso’ não deve ser entendida como sinônimo de ‘ajuste escrito’.

Conforme o voto proferido, “o ajuste expresso a que se refere a norma não é necessariamente escrito. Os contratos verbais também são expressos. De igual forma, são expressos também os termos do contrato pela sua execução. A execução reiterada do contrato, com o reconhecimento público da exclusividade geográfica, como ocorrida no caso em exame, conforme comprovado pelos documentos de fls. 15, 16. Ora, se há informação pública escrita de que a autora é representante exclusiva da ré para o Estado de Minas Gerais, é óbvio o ajuste expresso exigido pela lei, ainda que não esteja no instrumento contratual.”

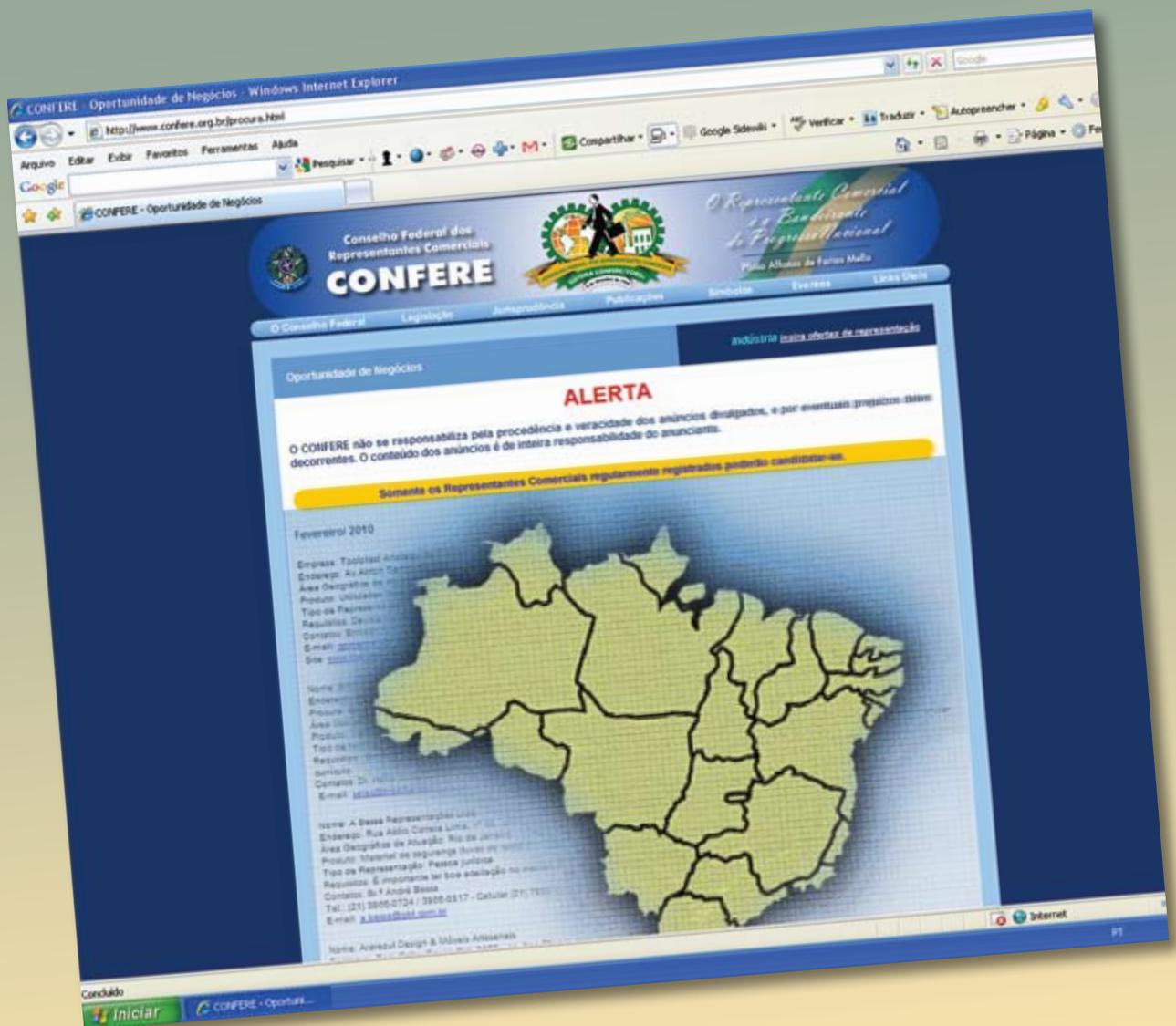
A decisão também determinou que os valores que servem como base para o cálculo da indenização não podem ser corroídos pela inflação, sendo necessário corrigir monetariamente os valores das comissões percebidas desde a data dos respectivos pagamentos, em todo o período contratual.

Por fim, ressalte-se que sobre a matéria em questão existe precedente no Superior Tribunal de Justiça – Resp 198.149/RS – ratificando que as alterações introduzidas na Lei nº 4.886/65, pela Lei nº 8.420/92, não se aplicam aos contratos que estavam em vigor antes das tais modificações.

Em busca de novas representações?

O site do Confere disponibiliza oportunidades de negócios em todo Brasil

www.confere.org.br



CONSELHOS REGIONAIS



CORE-AL

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

CORE-AM

R. Comdor. 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

R. Tiradentes, nº 1342-A - Bairro Central - CEP: 68900-098 - Macapá - AP
Telefax: (0xx96) 3222-6699 / 3222-6707
E-mail: coreap@gmail.com

CORE-BA

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

CORE-CE

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

CORE-DF

SBS - Quadra 01 - Bloco K - 10º andar - Ed. Seguradoras - CEP: 70093-900 - Brasília-DF
Telefax: (0xx61) 3322-4607 / 3224-0763 / 3322-4596
E-mail: core.df@brturbo.com.br

CORE-ES

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

CORE-GO

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

CORE-MA

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

CORE-MG

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

CORE-MS

R. 14 de julho, nº 371 - Centro - CEP: 79004-390 - Campo Grande-MS
Telefones: (0xx67) 3321-1213 • Fax: (0xx67) 3384-6533
E-mail: core.ms@terra.com.br • Site: www.corems.org.br

CORE-MT

Av. Ipiranga, 645 - Goiabeiras - CEP: 78032-150 - Cuiabá-MT
Telefones: (0xx65) 3322-3472 • Telefax: (0xx65) 3624-5751
E-mail: coremat@terra.com.br • Site: www.coremat.com.br

CORE-PA

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

CORE-PB

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

CORE-PE

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

CORE-PI

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

CORE-RJ

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

CORE-RN

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

CORE-RO

R. Rafael Vaz e Silva, nº 2656 - Liberdade - CEP: 78904-120 - Porto Velho-RO
Telefax: (0xx69) 3224-1343
E-mail: core-ro@enter-net.com.br • Site: www.enter-net.com.br/core-ro

CORE-RS

R. Pedro Chaves Barcelos, nº 1079 - Bairro Bela Vista - CEP: 90450-010 - Porto Alegre-RS
Telefax: (0xx51) 3333-8550
E-mail: conselho@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 e 521 - Ed. Cidade de Aracaju - Centro CEP: 49019-900 - Aracaju-SE
Telefones: (0xx79) 3214-5676 • E-mail: corese@infonet.com.br

CORE-SP

Av. Brigadeiro Luís Antônio, nº 613 - Centro - CEP: 01317-000 - São Paulo-SP
Telefones: (0xx11) 3243-5500 • Telefax: (0xx11) 3243-5520
E-mail: corcesp@corcesp.org.br • Site: www.corcesp.org.br

CORE-TO

103 Norte (NO 07) ACNO II - Conjunto 01 - Lote 21 - salas 01 e 02 - Centro CEP: 77013-050 - Palmas-TO
Telefones: (0xx63) 3212-1381 • Fax (0xx63) 3212-1388
E-mail: core@coretocantins.org.br • Site: www.coretocantins.org.br



SEJA UM REPRESENTANTE COMERCIAL LEGAL

O registro do representante comercial, pela imposição da Lei nº 4.886/65, alterada pela Lei nº 8.420/92, é obrigatório, sob pena de incorrer no exercício ilegal da profissão, devendo o interessado se registrar no Conselho Regional dos Representantes Comerciais (Core) de onde está domiciliado (se pessoa física), ou onde está sediado (se pessoa jurídica).

**CONTATE O CONSELHO REGIONAL
DA SUA REGIÃO**

FAÇA JÁ O SEU REGISTRO



www.confere.org.br