



CORE-MG

REVISTA DO  
**REPRESENTANTE**  
COMERCIAL

Uma Publicação do Core-MG  
(Conselho Regional dos Representantes  
Comerciais no Estado de Minas Gerais)

**MALA DIRETA  
BÁSICA**  
9912436086/2018 DR/MG  
CORE-MG  
CORREIOS

Belo Horizonte - Nº 10 - Janeiro 2021

# Representação, ano 55; Minas Gerais, ano 300

**Na comemoração dos 55 anos da  
regulamentação da profissão, Representantes  
mineiros homenageiam os três séculos de MG**



Vista geral de Ouro Preto, primeira capital  
de Minas, ainda chamada de Vila Rica



## Os desafios de 2021, o ano do novo normal



Difícilmente a humanidade vai enfrentar, nas próximas décadas, um ano tão duro e desafiador como foi o de 2020, quando vivemos a realidade da pandemia do novo Coronavírus. Em poucos dias ou semanas, tivemos de adaptar tudo a uma nova realidade – nossas vidas, nossas atividades profissionais, nossas empresas e nossos negócios.

O mundo pareceu virar de cabeça para baixo, e tivemos que descobrir, a dura penas, os caminhos para o novo normal – caminho que ainda estamos trilhando e que, certamente, só nos levará ao outro lado após a vacinação em massa das populações.

Mas nós, lideranças da categoria dos Representantes Profissionais de todo o país, não ficamos de mão atadas – pelo contrário, muito lutamos para superar os momentos mais duros. E assim o fizemos, especialmente à frente do Core-MG e do Sircom, com respeito ao próximo, aos Representantes e aos nossos servidores, seguindo à risca os protocolos sanitários do país e das entidades internacionais de saúde.

Fomos criativos, nos adaptamos, aprendemos muito, inovando e buscando sempre a saída para o outro lado desse túnel inesperado e inevitável pelo qual a humanidade se viu obrigada a passar.

Por tudo isso, desejamos, em dose reforçada, a todos os Representantes Comerciais, seus familiares e amigos, um ano de 2021 repleto de realizações – não só as novas, mas também as que não puderam se tornar realidade em 2020. Afinal, são nos momentos mais duros que aprendemos a ser ainda mais fortes. E agora, com uma dose renovada de solidariedade e atenção para com o outro.

Estamos acompanhando atentamente a retomada da rota da produção, pois é partir dela que nós, Representantes, exercemos nossa função essencial no elo da cadeia que leva o país rumo ao desenvolvimento.

Confirmam, nesta edição, um pouco do que fizemos ao longo de 2020, especialmente nos últimos meses.

A todos, nosso fraternal abraço e um próspero 2021!

**Álvaro Alves Nunes Fernandes**  
Presidente do Core-MG e do Sircom

## Diretorias das Entidades

### CORE-MG

Av. Bias Fortes, 382 - 3º e 4º andares – Lourdes  
Belo Horizonte-MG – CEP: 30170-011 -  
(31) 3071-3300

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

**Presidente:** Álvaro Alves Nunes Fernandes  
**Diretor Secretário:** Antônio José Maciel Ribeiro  
**Diretor Tesoureiro:** Antônio Romeu Soares  
**Diretores-Comissão Fiscal:** Sidnei Isaias dos Santos,  
Paulo Torquato dos Santos e Khalil Nassib Hamzi  
**Diretores Conselheiros:** Laudemiro Gomes de Sá,  
Maurício Afonso Araújo Ludgero Siqueira e Mauro  
José Nunes

### Delegacias do Core-MG

- **Divinópolis** - Delegacia está com as atividades temporariamente suspensas. Atendimento realizado na sede em BH. Mais informações: (31) 3071-3300
- **Governador Valadares** - Rua Peçanha, 848 - Loja 8 - Centro - CEP: 35010-161 - Fone: (33) 3272-2116
- **Juiz de Fora** - Rua Fernando Lobo, 102 - Edifício Europa Central Tower, salas 502 e 503 - Centro - CEP: 30016-230 - Telefax: (32) 3215-4142
- **Montes Claros** - Rua Corrêa Machado, 1025 - Edifício Premier Center, sala 602 - CEP: 39400-090 - Fone: (38) 3216-0112
- **Uberlândia** - Rua Coronel Antônio Alves Pereira, 400 Edifício Executivo, loja nº 11 - Centro - CEP: 38400-104 Fone: (34) 3235-3543
- **Varginha** - Av. Ministro Bias Fortes, 61-A - Edifício Vênus, Centro - CEP: 37002-450 - Varginha/MG - Fone: (35) 3221-3671

### Ponto de Apoio

- **Ceasa (Contagem)** - Rodovia BR 040 - Edifício Minasbolsa, sala 432 - CEP: 32145-900 - Fone: (31) 3393-7724 (Atendimento na Sede)

### SIRCOM

Rua Bernardo Guimarães, 2004 – Lourdes  
Belo Horizonte-MG - CEP: 30140-082  
(31) 3071-3400

E-mail: [sindical@sircom.org.br](mailto:sindical@sircom.org.br)  
Site: [www.sircom.org.br](http://www.sircom.org.br)

**Presidente:** Álvaro Alves Nunes Fernandes  
**Vice-Presidente:** Antônio José Maciel Ribeiro  
**1º Secretário:** Paulo Torquato dos Santos  
**2º Secretário:** Telles Fantini  
**1º Tesoureiro:** Khalil Nassib Hamzi  
**2º Tesoureiro:** Antônio Romeu Soares  
**Suplentes:** Laudemiro Gomes de Sá, Lilian Neves Santos e Maurício Afonso Araújo Ludgero Siqueira  
**Conselho Fiscal (Efetivos e Suplentes):** Gilberto Rodrigues Campos, Maurício Rocha de Melo Moreira, Sidnei Isaias dos Santos e Carlos José Moreira Cotta  
**Delegados Junto à Federação (Efetivos e Suplentes):** Álvaro Alves Nunes Fernandes, Antônio José Maciel Ribeiro, Paulo Torquato dos Santos e Telles Fantini

Foto da capa: Adelano Lázaro/Wikimedia

# Anuidade do Core-MG vence até abril; pague antes com descontos

Os Representantes Comerciais de Minas Gerais já podem realizar o pagamento da anuidade de 2021, que vence até o dia 30 de abril. Os valores foram reajustados em 2,4%, ou seja, abaixo da inflação de 2020, que passará da casa dos 4%.

Vale a pena aproveitar os descontos para pagamento à vista ou em datas anteriores ao final de abril. Confira os valores e prazos na tabela ao lado, que varia de acordo com a modalidade de atuação do profissional: Pessoa Jurídica, Responsável Técnico, Empresário Individual ou Pessoa Física.

O desconto de 20% no pagamento à vista (até 31 de janeiro) cai para 15% para quem quitar até 28 de fevereiro, e para 10% para quem preferir pagar em 31 de março. O prazo final, sem desconto, continua sendo 30 de abril.

O valor da anuidade de Pessoa Jurídica refere-se a empresas com capital social de até R\$ 10 mil. Caso ele seja superior, o valor deve ser verificado junto ao setor de Tesouraria do Core-MG ou nas Delegacias Regionais. A direção do Core-MG ressalta que a anuidade, além de obrigatória, é fonte de recursos da entidade para manter todas as finalidades legais do Core em operação, quais sejam: fiscalizar, orientar, julgar falta ética, normatizar e habilitar, assegurando, entre outras garantias, que pessoas que não pertencem à classe não exerçam ilegalmente a profissão.

Os Representantes Comerciais de todo o estado de Minas Gerais podem fazer o pagamento via boleto bancário (via Correios) ou na sede da entidade em BH e Delegacias do interior de Minas (vide cidades onde há delegacia e endereço completo no expediente da página 2).

## Atenção, inativos: prazo de suspensão vai até 31/03

Para este ano, o Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere) baixou resolução limitando, em 31 de março de 2021, o prazo para que as empresas de Representação Comercial sem atividade temporária apresentem o requerimento anual de Suspensão/Paralisação de Empresa. Ele deve ser apresentado junto ao Core-MG, por escrito e com a devida documentação. É possível retirar, no site do Core-MG, cópia do requerimento e conferir toda a relação de documentos necessários para a solicitação. Para tal, é preciso fazer ainda recolhimento de taxa anual de R\$ 223,30.

## Tabela de anuidade 2021

### Pessoa Física

|   |
|---|
| R\$ 396,00 - até 31 de janeiro<br>(desconto de 20%)   |
| R\$ 420,75 - até 28 de fevereiro<br>(desconto de 15%) |
| R\$ 445,50 - até 31 de março<br>(desconto de 10%)     |
| R\$ 495,00 - até 30 de abril                          |

### Jurídica

|   |
|---|
| R\$ 480,00 - até 31 de janeiro<br>(desconto de 20%)   |
| R\$ 510,00 - até 28 de fevereiro<br>(desconto de 15%) |
| R\$ 540,00 - até 31 de março<br>(desconto de 10%)     |
| R\$ 600,00 - até 30 de abril                          |

### Pessoa Jurídica + Responsável Técnico\*

|   |
|---|
| R\$ 678,00 - até 31 de janeiro<br>(desconto de 20%)   |
| R\$ 720,38 - até 28 de fevereiro<br>(desconto de 15%) |
| R\$ 762,75 - até 31 de março<br>(desconto de 10%)     |
| R\$ 847,50 - até 30 de abril                          |

\* Esses valores referem-se a empresas com capital de até R\$ 10 mil. Caso ele seja superior, entre em contato com o setor de tesouraria ou com as Delegacias Regionais.

# Núcleo de Judicialização irá agilizar execuções fiscais e ações cominatórias pelo Core-MG

O Core-MG está planejando criar, a partir de 2021, um Núcleo de Judicialização dedicado à execução fiscal e à realização das chamadas Ações Cominatórias de Obrigação de Fazer, com objetivo de centralizar todas as cobranças judiciais de débitos dos Representantes Comerciais inscritos em dívida ativa e não pagos à entidade.

De acordo com a Procuradoria-Geral do Core-MG, a criação do Núcleo vai agilizar bastante esse processo de cobrança e será estendido a todo o estado de Minas Gerais, o que ocorrerá, efetivamente, em um prazo bem curto – de apenas dois a três anos.

No entanto, os Representantes em débito podem evitar toda essa ação antecipando-se ao processo e entrando em contato com a entidade para negociar, como afirma o procurador-geral do Conselho, Pedro Paulo Garcia de Carvalho: “Estamos alertando a categoria em Minas e reiterando a possibilidade da negociação. Afinal, é muito melhor para o profissional em débito nos procurar e negociar do que esperar e ter o

dissabor de receber uma ação judicial e, ainda, ter de arcar com as custas de advogado”.

Carvalho ressalta que milhares de Representantes Comerciais já estão sendo, atualmente, processados, e o Núcleo de Judicialização vai englobar também os novos casos, incluindo profissionais não registrados que estiverem exercendo a profissão sem o devido registro legal, além dos que exercem legalmente a profissão, mas estiverem em débito.

## Entidade é obrigada por Lei a fazer as cobranças

O procurador-geral do Core-MG reitera que a entidade é obrigada por lei a realizar os processos de cobrança judicial e ações cominatórias. “Como a anuidade do Conselho constitui-se um tributo, torna-se uma obrigação legal do gestor da entidade tomar tais iniciativas. Se porventura não cobrarmos daqueles que devem tais tributos, seremos legalmente responsabilizados perante os órgãos de controle do Governo Federal”.

## Core-MG manterá, em 2021, agenda de capacitação a distância em MG

Como vem ocorrendo com sucesso nos últimos anos, o Core-MG irá manter sua agenda de eventos voltados à capacitação da categoria em todo o estado de Minas Gerais. A entidade avalia, no entanto, que os eventos, a princípio, ocorrerão a distância, nos moldes da estratégia adotada em 2020 em função da pandemia.

Caso a vacinação contra a Covid-19 ocorra com sucesso e de forma abrangente no país, o Core-MG poderá, ao longo do ano, voltar a realizar os eventos de forma presencial na sede e

nas Delegacias da entidade no interior de Minas.

Como de costume, os eventos devem ocorrer a partir do segundo trimestre do ano, e todos os detalhes de programação, conteúdos e datas serão amplamente divulgados no site e nas redes sociais da entidade.

Dessa forma, a atual diretoria do Core-MG mantém o compromisso de levar a todo o estado as mais atuais formas de capacitação, treinamento e a necessária atualização profissional para toda a categoria.

# Queda na produção afeta categoria, e Core-MG alerta: não rescinda contrato sem garantir seus direitos

A Representação Comercial está sofrendo, diretamente, uma das consequências negativas da crise da pandemia, em função da falta de matérias-primas para o setor produtivo, que já atinge cerca de 20 grandes segmentos industriais. Isso está fazendo com que muitas empresas de Representação sejam levadas a rescindir contratos.

Por isso, o procurador-geral do Core-MG, Pedro Paulo Garcia de Carvalho, faz o alerta: antes de assinar uma eventual rescisão de contrato, consulte a entidade, para que ela o oriente no sentido de não abrir mão dos seus direitos. “Em muitos casos, o Representante age assim sem nem mesmo perceber que está deixando de fazer valer seus direitos contratuais”.

Uma das causas desse desabastecimento de insumo vem da China, uma das maiores fornecedoras do Brasil, mas que, exatamente em função da pandemia, teve de priorizar o fornecimento para o seu próprio setor doméstico.

Na outra ponta dessa falta de matéria-prima es-



**Para Pedro Paulo, Representante pode deixar de fazer valer os seus direitos por não conhecê-los**

tão as empresas do setor de Representação, assim como os profissionais autônomos, que estão sofrendo fortes quedas de vendas nesse período da pandemia. “Afim, se não há produto, não há como movimentar o setor”, ressalta Carvalho.

## Core-MG alerta a categoria

**Antes de assinar uma eventual rescisão de contrato, consulte a entidade e não abra mão dos seus direitos!**

## Nas plenárias, diretores do Core-MG confirmam retração nos negócios

Ao longo de 2020, na medida em que a crise causada pela pandemia avançava, os diretores do Core-MG eram unânimes em confirmar as dificuldades enfrentadas pela categoria durante as reuniões plenárias mensais de diretoria.

Como cada um dos diretores conhece bem o seu segmento, era possível ir traçando esse cenário de dificuldades, que foram se mostrando generalizadas e cada vez mais abrangentes aos diversos setores, como moveleiro, alimentício, farmacêutico, químico, de utilidades domésticas, entre muitos outros.

### As várias faces da crise

Confiram algumas das expressões usadas pelas diretores que denotam a gravidade do momento para a Representação Comercial:

- Vendas paralisadas
- Sem perspectivas de retomada
- Queda preocupante
- Ausência de demanda
- Ciclo econômico preocupante
- Elevação das incertezas
- Redução drástica da produção
- Falta de oferta de matéria-prima
- Impossibilidade de entrega

# 'Apesar da crise, a categoria está se reinventando até a vida voltar ao normal, com a vacina'

A avaliação acima é do presidente do Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere), Manoel Affonso Mendes de Farias Mello, em entrevista à Revista do Representante. Ele fez um breve balanço sobre a crise da pandemia, ressaltando que o problema é mundial, e se mostrou otimista para 2021 ao frisar que o Representante tem se mostrado inovador nos momentos mais difíceis, como agora. Confira:

## Presidente, qual a sua avaliação sobre o ano de 2020?

O ano, de uma forma geral, não foi bom, realmente para ninguém, pois, afinal, a crise não é nacional e tem uma abrangência muito mais ampla, atingindo todos os países do mundo. E a economia, como um todo, foi bastante abalada. Não havia alternativa para ninguém, pois a pandemia teve efeitos mundiais.

## E como foi o cenário, particularmente, para o Representante Comercial?

A sorte da nossa categoria, particularmente, advém do fato de que trabalhamos, em grande parte, com produtos essenciais – e se não fosse isso, estaríamos passando por algumas dificuldades ainda maiores. Mas, como sabemos, o Representante Comercial precisa estar sempre se reinventando e buscando ser criativo e inovador. Dessa forma, vamos torcer para que, em 2021, possamos ter acesso à vacina, para que nossas vidas voltem ao normal.

## A categoria adaptou-se à nova realidade?

Uma das alternativas encontradas para se evitar uma crise ainda maior foi a possibilidade de se trabalhar em home office, mas essa é uma perspectiva que pode nos prejudicar no longo prazo. Mas vamos torcer para que a vida volte ao ritmo normal. Vale destacar que todos aprendem com a crise, e sabemos que o mercado está carente em vários aspectos... Vemos que, entre 30% e 40% do mercado está parado e há, sem dúvida, uma forte necessidade de reabastecimento dos mercados.



Manoel Affonso avalia que crise é mundial, mas se mostra otimista em relação a 2021

## Como dirigente nacional de uma entidade do porte do Confere, o senhor está otimista em relação a 2021?

Sim. Apesar de tudo, estamos bastante otimistas em relação ao ano. Acreditamos que as empresas vão voltar a produzir, gerando bens a serem distribuídos, de modo que os Representantes Comerciais terão um papel relevante nesse retorno ao normal.

Pensando em termos de Brasil, podemos dizer que todos os estados foram prejudicados, à exceção, possivelmente, de São Paulo, que tem uma situação diferenciada. O estado, por si só, é um Brasil dentro do Brasil, e certamente foi o único que se projetou ou, pelo menos, sofreu menos.

# Campanha comemora os 55 anos da regulamentação da profissão

O Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere) lançou, em dezembro, campanha nacional em comemoração aos 55 anos da regulamentação da profissão de Representante Comercial, que ocorreu em 1965, por meio da Lei nº 4.886. A iniciativa conta com o apoio e a participação de todos os conselhos do Sistema Confere/Cores, incluindo o Core-MG. A campanha, que conta com o selo especial comemorativo, incluiu o lançamento do e-book comemorativo “Dicas para você se conectar ao futuro de sua profissão”.

**Acesse a íntegra do e-book no site do Core-MG!  
Compartilhe o link com amigos e colegas!**



## Presidente do Core-MG reúne-se com governo de MG e defende fim da Substituição Tributária

O presidente do Core-MG, Álvaro Fernandes, reuniu-se com representantes do Governo de Minas Gerais, no dia 4 de dezembro, com o objetivo de sensibilizar as autoridades governamentais sobre os danos que o chamado regime de Substituição Tributária (ST) causa para MG – não só para os cofres públicos, como também para empresários e, em especial, para os Representantes Comerciais.

Falando em nome dos mais de 70 mil profissionais da Representação em Minas, ele sugeriu que esse tipo de procedimento seja abolido no estado, beneficiando todos os segmentos de atuação da Representação. Álvaro estava acompanhado do Representante Comercial Luis Alberto.

Pelo governo mineiro, participaram do encontro o secretário de Estado de Governo, Igor Eto, e, pela pasta da Fazenda, o secretário adjunto, Luiz Cláudio Gomes, Ricardo Alves de Sousa, diretor de Informações Econômico-Fiscais, e Geraldo Magela Verneque, assessor da Superintendência de Tributação. Ao final, Luiz Cláudio afirmou que o governo de Minas irá colocar em estudo a sugestão da categoria e irá marcar novo encontro sobre a questão.

O regime de ST permite que muitas mercadorias entrem em um determinado estado da federação para serem comercializadas, porém, já tendo sido faturadas no estado de origem, com prejuízos aos cofres na unidade federativa onde elas serão de fato vendidas ao consumidor. Essa prática já foi extinta em outros estados, como no caso de São Paulo, vizinho

de Minas Gerais. Na prática, o regime, ainda que legal, gera uma espécie de concorrência desleal entre governos estaduais.

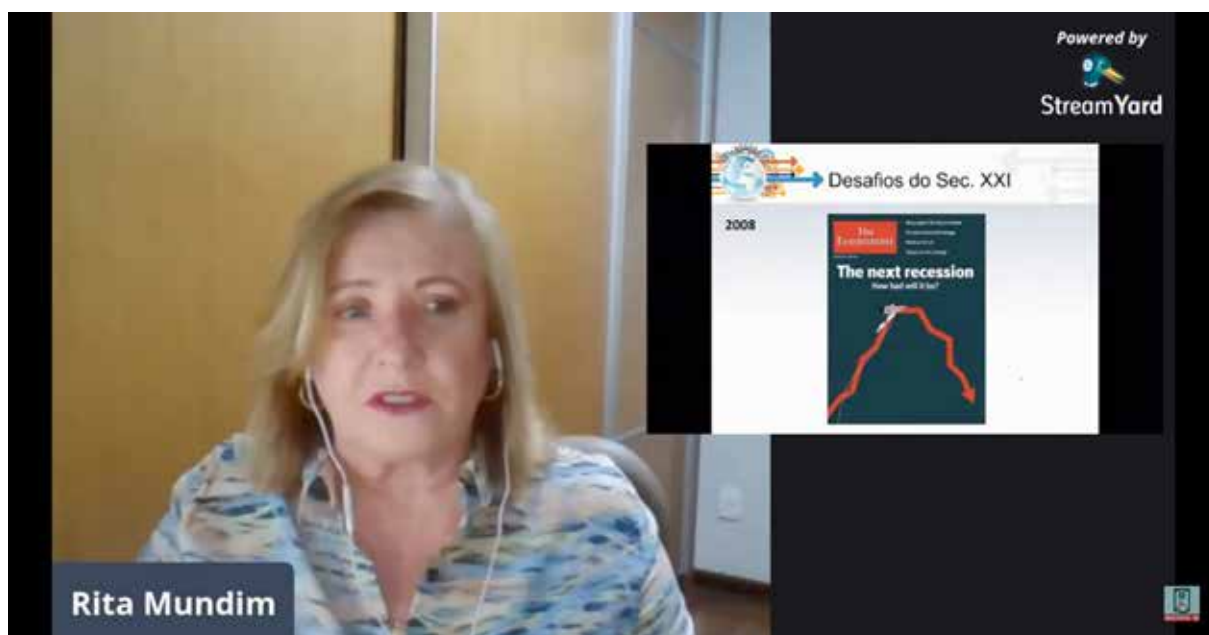
“Nós fomos muito bem recebidos pelos representantes do governo de Minas, que se mostraram sensíveis ao nosso pleito. Afinal, a prática da ST não é danosa somente para o Representante Comercial, que não tem como exercer sua atividade junto às Representadas de outros estados, mas também para o poder público, que deixa de faturar os impostos, especialmente ICMS”, ressaltou Álvaro.



Álvaro Alves Fernandes (à esq.); no telão: Luiz Cláudio Gomes, Geraldo Magela Verneque e Ricardo Alves de Souza (abaixo); e Igor Eto e Luis Alberto (à dir.)

# Core-MG promove live sobre desafios econômicos da pandemia

Queda inédita nos juros da Selic valoriza setor produtivo e...



A economista Rita Mundim proferiu a palestra “Os impactos da pandemia no Brasil e no mundo”, prevendo melhora da economia do país, com reflexos positivos para os Representantes Comerciais

*“O Século 21 é ainda tão novo – a humanidade viveu apenas um quinto de seus 100 anos –, mas ele já foi marcado por três grandes acontecimentos que podem ser considerados de risco sistêmico para a economia mundial. São fatos que impactam fortemente os preços internacionais dos ativos, fazendo, por exemplo, o valor do ouro subir, as bolsas caírem e os juros se elevarem, entre outras consequências. Esses fatos foram: os ataques às Torres Gêmeas em Nova Iorque, em 11 de setembro de 2001; o colapso imobiliário das hipotecas nos Estados Unidos, que geraram a grande crise de 2008; e a pandemia de 2020”.*

O cenário acima foi o ponto de partida da palestra “Os impactos da pandemia no Brasil e no mundo”, proferida pela economista Rita Mundim, em live no dia 2 de outubro, como parte das comemorações do Dia Pan-Americano do Representante Comercial.

O evento foi promovido pelo Core-MG e contou com presença de cerca de 200 participantes. Rita é também comentarista de economia da Rádio Itatiaia, uma das maiores de Minas, e professora da Fundação Dom Cabral e do Ibmecc. O evento e os debates foram conduzidos pelo jornalista e



# Sobre os impactos da pandemia no Brasil e no mundo

Abre novas perspectivas para a Representação Comercial



Álvaro Fernandes saudou a categoria pelo Dia Pan-Americano e, ao final, elogiou a economista “pela brilhante exposição”; evento on-line foi conduzido pelo jornalista João Carlos Penna

economista João Carlos Firpe Penna, editor da Revista do Representante Comercial.

Na abertura, o presidente do Core-MG e do Sircom, Álvaro Alves Nunes Fernandes, saudou os participantes, parabenizando toda a categoria pelo seu dia e destacando a importância do tema da palestra para que os profissionais possam se atualizar e se posicionar diante dos desafios do novo cenário da economia e dos seus próprios negócios.

Após traçar o cenário mundial neste início de século, a especialista salientou, numa perspectiva otimista, que o Brasil está mudando positivamente no atual governo, do ponto de vista macroeconômico, apesar de todas as dificuldades que surgiram em função da pandemia. Ela ressaltou que, ainda em março, instituições

internacionais, como a OCDE, previam que o Brasil poderia ter um crescimento expressivo no ano, recuperando-se do cenário de crise dos períodos anteriores.

“Mas em abril tudo desabou, e aquilo que poderia ser uma epidemia localizada na China tornou-se uma pandemia de proporções mundiais, com impacto em todas as economias, levando todos os países para o fundo do poço”, frisou. Em função desse novo cenário e de muitas incertezas diante de um quadro inédito, as principais projeções passaram a ser muito negativas.

Ela recorda que, em junho, o FMI já previa uma retração de mais de 9% para o PIB brasileiro, o que seria um grande desastre. “Os técnicos do Fundo, no entanto, não acreditavam no potencial das nossas exportações, assim como



- ▶▶ na capacidade de reação das nossas vendas no varejo, que naquele momento já estavam turbinadas pelo auxílio emergencial, numa demonstração de que o governo federal atuou rápida e acertadamente”, ponderou Rita.

### Brasil vislumbra recuperação rápida, intensa e permanente

Naquele momento, ou seja, em outubro de 2020, o Ministério da Economia já estava trabalhando com uma perspectiva de queda de 4,7% do PIB para este ano. Segundo a economista, este resultado é bastante positivo, diante do cenário como um todo. “Chego a apostar, pela velocidade com que a economia brasileira está reagindo e retomando seu nível de atividade, que os impactos da pandemia serão menores, em 2020, do que foram os causados, por exemplo, pela chamada ‘contabilidade criativa’ do governo Dilma”.

De qualquer forma, prosseguiu, o cenário macroeconômico atual é bastante positivo e é possível, no caso brasileiro, vislumbrar claramente uma recuperação rápida, permanente e intensa. “As perspectivas são muito positivas em relação aos investimentos que estão por vir, o que configura um cenário muito positivo para o setor de Representação Comercial”, explicou.

### ‘Com Selic a 2%, aquele país da agiotagem deixou de existir’

Pandemia à parte, Rita Mundim salientou que o país está vivendo uma nova realidade de juros baixos, e que empresas e empresários precisam não somente ter consciência disso, mas, principalmente, saber tirar proveito do

que ela considera uma oportunidade histórica: “O país está convivendo com a taxa de juros mais baixa da história, na medida em que a Selic está no patamar de 2% ao ano. Isso quer dizer que aquele país da especulação financeira e da agiotagem deixou de existir”.

Para ela, nesse novo contexto, os banqueiros, em geral, não estão sabendo como agir, diante de uma taxa de juros tão baixa. Antes, o setor produtivo transferia recursos para o segmento financeiro, sendo que deveria ocorrer exatamente o contrário, na medida em que este setor deveria financiar a produção.

### Nova realidade é positiva para os Representantes

“Ou seja, o Brasil finalmente deixou de ser um país invertido. Afinal, em qualquer lugar do mundo, o que há de mais digno é o trabalho e a produção. A mãe da economia é a atividade produtiva, que remunera todos os que participam dela por meio da geração de renda. Agora, o Brasil virou a chave e não está mais permitindo que os agiotas vivam do sangue da população”, declarou.

A economista frisou que este novo contexto é totalmente favorável à categoria dos Representantes Comerciais, na medida em que ela faz parte do elo da cadeia produtiva. Uma consequência direta deste novo contexto, segundo Rita, é o fato de a participação dos investimentos de pessoas físicas na bolsa de valores do país terem subido de cerca de 20% num passado recente para mais de 60% atualmente. “Isso quer dizer, em bom português, que os brasileiros estão passando a financiar a produção e a indústria nacional”.

### Cenário pandemia: os setores que ganham e os que perdem

Ela também traçou um interessante cenário sobre os segmentos da economia que estão perdendo mais e os que estão ganhando mais, com bons resultados nos negócios mesmo durante a pandemia, especialmente até o mês de outubro, quando foi realizada a palestra. Confira:

#### MAIORES PERDAS

- **TURISMO E LAZER** – Quando o setor começava a desenhar uma possível recuperação, especialmente no contexto internacional,



Para Rita, governo deverá realizar as reformas

▶▶ surgiu a segunda onda, que já atinge principalmente a Europa, com fortes consequências para o segmento e com reflexos nos transportes aéreos e marítimos.

- **AUTOMOBILÍSTICO** – Setor sentiu fortemente os efeitos da pandemia, mas já começa a reagir no mercado interno de forma extremamente positiva.
- **MANUFATURADOS NÃO ESSENCIAIS** – O setor de varejo do tipo “produtos de R\$ 1,99” e afins sofreu forte retração, em grande parte devido à nova cultura do consumidor em tempos de pandemia, que estaria se educando a não comprar produtos supérfluos. E passou a usar, por exemplo, mais roupas caseira e chinelos, por estar, em grande parte, em regime de home office.
- **SERVIÇOS FINANCEIROS** – O segmento responsável pela chamada “compra e venda de dinheiro” também está sendo muito afetado, especialmente os bancos comerciais e mais tradicionais, que estão perdendo muito. Exceção ocorre com os bancos de investimentos no mercado de capitais, que estão tendo ganhos por meio, por exemplo, de compra de participação de empresas por outras, na medida em que as menores, em dificuldades, estão sendo incorporadas pelas maiores. Rita Mundim ressalta, ainda, que o mundo está inundado de dinheiro devido aos baixos juros, o que ajuda a fomentar o setor produtivo.
- **EDUCAÇÃO** – Um dos segmentos que mais sofreram com a pandemia, tendo sido fortemente impactado, especialmente no setor privado. A ausência de aulas presenciais obrigou as escolas em geral a investirem no ensino a distância, com elevação de custos. Paralelamente, os grandes grupos educacionais se viram obrigados a fazer financiamentos próprios e, ainda assim, registrar grande perda de alunos. Rita citou o exemplo do grupo Cogna (ex-Kroton Educacional), um dos maiores do mundo, com sede no Brasil, que está sendo obrigado a se reinventar.

## MAIORES GANHOS

- **CONSTRUÇÃO E IMOBILIÁRIO** – Ocorreu

no Brasil um fenômeno que não se viu no resto do mundo, exatamente em função da queda da taxa de juros do Banco Central para o menor patamar da história: o setor registrou crescimento desde o início da pandemia. Ou, entre outras palavras, não foi afetado por ela. E os brasileiros estão, segundo Rita, comprando a casa própria. Ela ressalta que o setor imobiliário, por exemplo, bateu todos os recordes históricos de venda no mês de agosto, quando se registrou também um volume inédito de recursos no país destinados ao financiamento do setor.

- **AGRICULTURA** – Os resultados, mais uma vez, são excepcionais, e o setor continua segurando o PIB do país, no sentido oposto do que está ocorrendo com os segmentos da indústria e de serviços.
- **E-COMMERCE** – Essa modalidade de vendas está mudando as perspectivas do setor varejista do país. O maior exemplo, segundo Rita, é o Magazine Luiza, que está se tornando a “nossa Amazon”, que está se valorizando entre 100% e 150% ao ano. A implantação do e-commerce, que se beneficia também do contexto da pandemia, tem sido responsável por forte geração de valor na economia brasileira.
- **SETOR DE ITC (Inovação, Tecnologia e Comunicação)** – Ele compõe uma área também muito propensa a esse crescimento acelerado em tempos de pandemia, mas não só em função dela. O mundo moderno caminha para as empresas de ITC.
- **CUIDADOS PESSOAIS** – A pandemia fez com que as pessoas passassem a ser, mais do que nunca, cuidadosas com a saúde e higiene pessoal, criando uma nova consciência em relação ao quanto somos vulneráveis e como os riscos são elevados.
- **PROCESSAMENTO DE ALIMENTOS E VAREJO** – Paralelamente à questão da saúde, o cuidado com o processamento de alimentos e sua venda no varejo também passaram a ter grande destaque no novo processo de consumo consciente e de cuidados com o corpo por parte das pessoas.

# Sircom mantém vantagens de crédito barato para a categoria junto ao BDMG

Desde 2018, o Sircom tornou-se representante bancário do Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG). Isso garante linhas de crédito com as melhores condições do mercado e sem a necessidade das garantias patrimoniais, como imóveis e veículos, exigidas pelas instituições financeiras comerciais, como ocorre nos bancos privados em geral.

Isso porque o BDMG pertence ao governo de Minas e tem sua política voltada para o fomento dos mais diversos setores da economia e com uma visão social dos seus investimentos. Nessa linha, o banco oferece as mais atrativas taxas de juros do mercado, os melhores prazos de carência e as melhores condições em geral para os empréstimos.

Todas as empresas de Representação Comercial contam com todos os benefícios oriundos dessa parceria. O processo é simples, sem burocracia, todo feito online, com grande agilidade na liberação do crédito. Para obter o crédito, o Representante Comercial deve entrar em contato com o Sircom por e-mail ou telefone para dar início ao processo, de acordo com os passos demonstrados no quadro ao lado.

## Vantagens de um banco de desenvolvimento

A principal diferença entre um banco de desenvolvimento (ou de fomento) para os bancos comerciais está no fato de o primeiro não ter como principal objetivo gerar lucro. Por isso, bancos como o BDMG podem conceder melhores condições (como juros mais baixos e maiores prazos de pagamento) para as empresas.

## As condições do crédito

- Taxas a partir de 1,09% ao mês
- Crédito vai de R\$ 5 mil a R\$ 700 mil
- Prazo de pagamento vai de 12 a 48 meses
- Empréstimo de até R\$ 300 mil não exige garantia de patrimônio
- Formulário de Análise é feito on-line, e o recurso sai em até 5 dias, desde que análise seja aprovada
- O dinheiro é destinado a capital de giro, ou seja, pode ser usado como a empresa quiser
- Crédito sujeito à aprovação cadastral da empresa e dos sócios

## Como obter o crédito

- Entre em contato com o Sircom por e-mail ou telefone
- Preencha o Formulário de Análise com todos os dados da empresa e dos sócios, idênticos aos encaminhados para a Receita Federal (IR de PF e PJ)
- Aguarde o processamento feito pelo Sircom
- Aguarde a análise de crédito feita pelo BDMG após a solicitação do Sircom
- Uma vez aprovado o cadastro, aguarde até cinco dias úteis para a liberação do crédito em conta corrente

## ATENÇÃO, REPRESENTANTE COMERCIAL!

O benefício dos créditos do BDMG pode ser utilizado por todos os Representantes Comerciais do estado de Minas Gerais, por meio do Sircom, e não somente pelos filiados ao Sindicato. Além disso, o Representante Comercial pode oferecer crédito também para os seus clientes em geral.

## Sircom fecha parceria com Hospital Felício Rocho para exames e consultas médicas

O Sircom está trazendo mais uma grande novidade exclusiva aos seus filiados. A entidade fechou um convênio com o Felício Rocho, um dos maiores e mais importantes hospitais gerais de Belo Horizonte. A parceria oferece descontos em 360 tipos de exames médicos, assim como nas consultas médicas.

Dessa forma, o Sindicato amplia sua rede de convênios na área médica, ciente da impor-

tância dos cuidados necessários com a saúde do Representante e de seus familiares ou dependentes diretos – principalmente a partir da pandemia, que obrigou a sociedade a buscar novos parâmetros de cuidados médicos, pessoais e sanitários. Confira no site da entidade a relação completa dos exames e seus respectivos valores. Em caso de dúvida, entre em contato com o Sindicato.

## Aproveite: descontos para Ford e Renault zero na Forlan e Minas France

O Sircom acaba de fechar mais dois benefícios importantes para a categoria adquirir carro zero com desconto! Em parceria com as concessionárias Forlan e Minas France, o associado pode adquirir, como pessoa jurídica, carros das marcas Ford e Renault na rede autorizada em Minas Gerais com descontos diferenciados. Essas parcerias se somam à já existente com a GM.

### Chevrolet com mais de 20% de desconto

Em parceria com a concessionária General Motors (GM), o associado também pode adquirir, como pessoa jurídica, carros da marca Chevrolet na rede autorizada em Minas Gerais com descontos diferenciados, que variam de acordo com o modelo e podem superar 20%. Confira todos os descontos no site do Core.

## Drogarias Pacheco e São Paulo garantem preços até 35% menores

O Sircom tem a satisfação de anunciar mais um grande benefício aos Representantes Comerciais: desconto de até 35% em medicamentos nas Drogarias Pacheco e São Paulo!

Essa parceria oferece:

- 35% de desconto em medicamentos genéricos;
- 15% de desconto em medicamentos de marca e similar;

- 15% de desconto em medicamentos sem prescrição médica (OTC).
- E para garantir o benefício é muito fácil: basta informar o nome do convênio e apresentar o CPF no caixa. E mais: você pode aproveitar a vantagem em qualquer estabelecimento da Pacheco. São mais de 1.300 lojas espalhadas pelo Brasil!

### Sabia mais sobre os convênios

Para ter acesso a esses e a outros benefícios do Sircom, basta ser um Representante Colaborador. Os interessados em saber mais sobre os convênios e detalhes dos descontos em geral podem entrar em contato com o Sircom. Não perca tempo e aproveite:

- E-mail [beneficios@sircom.org.br](mailto:beneficios@sircom.org.br)
- Telefone: (31) 3071-3400
- WhatsApp: (31) 99123-7412

## ‘CONTABILIDADE PARA TODOS’: PROGRAMA OFERECE VALORES DIFERENCIADOS PARA REPRESENTANTES

O Sircom continua mantendo uma ótima parceria para a categoria no “Contabilidade para todos”, que tem valores muito abaixo dos de mercado. Em um só pacote, o Representante enquadrado como filiado colaborador do Sircom pode usufruir de todas as vantagens oferecidas pela entidade mais os serviços de um escritório especializado na contabilidade do segmento e que cuida das áreas fiscal e contábil da sua empresa.



## CONFIRA ALGUNS BENEFÍCIOS QUE VOCÊ TEM AO SER UM FILIADO COLABORADOR

- » **PLANO DE SAÚDE UNIMED** com até 35% de desconto
- » **PARCERIA COM O HOSPITAL FELÍCIO ROCHO**, com descontos em consultas e exames
- » **CONVÊNIO COM AS DROGARIAS PACHECO E SÃO PAULO**, com desconto de até 35% em medicamentos
- » **PARCERIA COM O BDMG** para oferecer crédito barato e com condições diferenciadas
- » **VEÍCULOS CHEVROLET, FORD E RENAULT** com descontos nas concessionárias GM e Jorlan
- » **CURSOS LIVRES E DE EXTENSÃO NA NEWTON PAIVA**, com preços diferenciados
- » **CONVÊNIO COM O SICOOB DIVICRED**, oferecendo as melhores taxas para empréstimos, investimentos, manutenção de conta e cartão de crédito
- » **CONSULTAS COPARTICIPATIVAS** com 60% de desconto (o Representante Colaborador paga 40% do valor e o Sircom arca com o restante) em diversas especialidades no hospital PHD Pace e nas clínicas Central Saúde, Exalab Serviços de Saúde, Otorrino Center, entre outras
- » **CONSULTORIA JURÍDICA E TRABALHISTA** gratuita
- » **PREENCHIMENTO E ENTREGA DA DECLARAÇÃO** de Imposto de Renda (Pessoa Física) gratuitamente
- » **CÁLCULO INDENIZATÓRIO** gratuito
- » **INDICAÇÃO DE REPRESENTADAS** gratuitamente



### MAIS INFORMAÇÕES

☎ (31) 99123-7412

☎ (31) 3071-3400

🌐 [www.sircom.org.br](http://www.sircom.org.br)

@ [beneficios@sircom.org.br](mailto:beneficios@sircom.org.br)

### CONHEÇA TAMBÉM



Aplicativo Sircom  
(para iOS e Android)



Canal do Representante  
Comercial de Minas Gerais

Endereço: Rua Bernardo Guimarães, 2004, Lourdes, CEP: 30140-087 - Belo Horizonte (MG)

# Core-MG alerta para necessidade de profissional respeitar e seguir Código de Ética da categoria

Você sabia que um Representante ou uma empresa de Representação não podem trabalhar ao mesmo tempo para duas ou mais empresas concorrentes? E que, se isso ocorrer, o infrator está sujeito às penalidades previstas em lei, que podem levar ao cancelamento de registro no Core-MG e à apreensão da carteira profissional?

Essas são algumas das situações previstas no Código de Ética e Disciplina da categoria, que

está em vigor desde 2004. O Código foi aprovado pela Diretoria Executiva do Confere por meio da Resolução nº 277/2004, de 20/10/2004, e referendado pela unanimidade do Plenário na Reunião Ordinária realizada em 30/5/2005.

Confira abaixo a íntegra do Capítulo II e parte dos capítulos III e IV (do Código de Ética e Disciplina da categoria).

**Acesse a íntegra do texto no site do Core-MG: [www.coremg.org.br](http://www.coremg.org.br)**

## Capítulo II - dos Deveres Éticos

Art. 6º. Constituem deveres éticos do representante comercial:

- a) zelar pelo prestígio da classe, pela dignidade de sua profissão e pelo permanente aperfeiçoamento das instituições mercantis e sociais;
- b) no âmbito de suas obrigações profissionais, na realização dos interesses que lhe forem confiados, deve agir com a mesma diligência que qualquer comerciante ativo e probo costuma empregar na direção de seus próprios negócios;
- c) conduzir-se sempre com lealdade nas suas relações com os colegas;
- d) velar pela existência e finalidade do Conselho Federal e Conselho Regional a cuja jurisdição pertença, cumprindo

e cooperando para fazer cumprir suas recomendações;

e) envidar esforços para que suas relações com o representado sejam contratadas por escrito, com todos os requisitos legais bem definidos;

f) informar e advertir o representado dos riscos, incertezas e demais circunstâncias desfavoráveis de negócios que lhe forem confiados, sobretudo em atenção às momentâneas variações de mercado local;

g) prestar suas contas na forma legal, com exatidão, clareza, dissipando as dúvidas que surgirem, sem obstáculos ou dilações.

Parágrafo único. O representante comercial não deverá aceitar a representação comercial de quem não haja cumprido, notoriamente, seus deveres para com qualquer colega que anteriormente o tenha representado.

## Capítulo III - das Infrações Disciplinares

Art. 8º. As faltas cometidas pelo representante comercial decorrentes de infrações das normas disciplinares são graves e leves, conforme a natureza do ato e circunstâncias de cada caso.

§ 3º São, ainda, consideradas graves, as seguintes faltas:

- c) aceitar a representação comercial de representados concorrentes, salvo quando autorizado por escrito;

## Capítulo IV - das Sanções Administrativas

Art. 9º. As faltas leves são punidas com advertência, sem publicidade ou com multa até a importância equivalente ao maior salário mínimo vigente no País. As faltas graves são punidas com suspensão de exercício profissional, até um ano, ou cancelamento de registro, com apreensão da carteira profissional.

Art. 10. Embora a aplicação da penalidade disciplinar independa da ação cível ou penal, a condenação em processo criminal do representante comercial, por delito capitulado como falta grave neste código importará em cancelamento de seu registro, tão logo a sentença condenatória do juízo criminal passe em julgado.

# Que 2021 seja o ano da superação e da retomada do crescimento do país

Depois de um ano de tantas dificuldades, queremos desejar a todos os Representantes Comerciais de Minas Gerais e seus familiares um 2021 bastante diferente!

Vamos substituir algumas palavras que tanto marcaram 2020, o ano da pandemia, como incertezas, adversidades e obstáculos, por exemplo, por outras bem mais esperançosas, como solidarieda-

de, cuidado com o outro, superação etc.

Estamos contribuindo também para que a economia do nosso país se recupere o mais rapidamente possível, de forma sustentada, para que a engrenagem da produção volte a funcionar e o Representante continue a exercer plenamente seu papel fundamental para a Nação!

**O SITE DO CORE-MG ESTÁ DE CARA NOVA!**

**NOSSO SITE FOI TOTALMENTE REFORMULADO PARA ATENDER AINDA MELHOR OS REPRESENTANTES COMERCIAIS DE MINAS GERAIS!**

Além de **facilitar a localização de informações** sobre os principais serviços oferecidos pelo Core-MG, o novo site está com o **Balcão de Oportunidades mais moderno**, favorecendo ainda mais a conexão entre Representantes Comerciais e Representadas.

Aproveite mais essa novidade!

**Core-MG**  
Conselho Representativo  
Representantes Comerciais  
de Minas Gerais

**CANAL DO REPRESENTANTE**  
Comercial de Minas Gerais

no  
**YouTube**

Acesse: [ww.bit.ly/CanalDoRepresentante](http://ww.bit.ly/CanalDoRepresentante)

**WhatsApp do Core-MG**  
para atendimento

**WhatsApp do Sircom**  
para atendimento

**DIJUR – Diretoria e Jurídico**  
(31) 99131-6186

**RETEFI – Registro, Tesouraria e Fiscalização**  
(31) 99167-7998

**(31) 99123-7412**



**CURTA AS PÁGINAS DO SIRCOM E DO CORE-MG:**

[www.facebook.com/sircom.mg/](http://www.facebook.com/sircom.mg/)  
[www.facebook.com/coremg.oficial](http://www.facebook.com/coremg.oficial)

Saiba mais sobre os serviços oferecidos pelo Core-MG e pelo Sircom.



[www.coremg.org.br](http://www.coremg.org.br)  
[www.sircom.org.br](http://www.sircom.org.br)

**REVISTA DO REPRESENTANTE COMERCIAL**

EXPEDIENTE

Coordenação Técnica da Revista  
Pedro Paulo Garcia de Carvalho

- Coordenação Editorial: Palavras Edição, Editoração e Divulgação - Eireli
- Jornalista Responsável: Valéria Andreato
- Impressão: ARW Editora Gráfica
- Tiragem: 20 mil exemplares