



CORE-MG

REVISTA DO
REPRESENTANTE
COMERCIAL

Igreja de São Francisco
de Assis, na Pampulha, um
dos principais cartões-postais
de Minas Gerais

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

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

Belo Horizonte - Nº 7 - Junho 2019

**Core lança programa
de parcelamento
de dívida**

**Cresce procura
por crédito do
BDMG via Sircom**



**Core-MG e Sircom
expandem oferta de
cursos e serviços em
todo o estado de MG**

Boas notícias para todos os Representantes de MG



Prezados e prezadas Representantes, esta nova edição da nossa revista apresenta um resumo do que vimos realizando em prol da nossa categoria. Estamos, a cada dia, mais presentes em todo o estado, levando serviços, palestras e, em especial, capacitação para todos os profissionais da área, por meio de parceria com especialistas e consultorias técnicas. O Core-MG e o Sircom não têm medido esforços nesse sentido.

Temos a satisfação de anunciar também que tem sido crescente o número de profissionais que estão se beneficiando dos serviços oferecidos pelo Sircom. A parceria com o BDMG, por exemplo, tem gerado ótimos resultados a todos, com a liberação de crédito a custo baixo para a categoria e mesmo para empresas representadas e clientes.

Cientes da gravidade da crise econômica, temos criado instrumentos para facilitar o pagamento das obrigações da categoria para com as entidades. Em breve, por exemplo, o Core-MG vai lançar um novo programa de parcelamento de débito com redução crescente de juros e multas. A partir do segundo semestre, será possível também pagar – ou parcelar – as anuidades do Core-MG e do Sircom, inclusive as que estiverem em atraso, por meio do seu cartão de crédito.

Entre outras boas notícias desta edição, destacamos o lançamento, ainda neste ano, de uma campanha publicitária de âmbito nacional, coordenada pelo Confere, com o objetivo de valorizar a nossa profissão e demonstrar a importância da categoria no contexto da economia do país. Trata-se de uma proposta lançada pelo Core-MG há alguns anos e que agora foi aprovada em nível nacional pelo Confere.

Boa leitura a todos.

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

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
Site: www.coremg.org.br

Presidente: Álvaro Alves Nunes Fernandes
Diretor Secretário: Antônio José Maciel Ribeiro
Diretor Tesoureiro: Antônio Romeu Soares
Diretores-Comissão Fiscal: Sidnei Isaías 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** - Avenida 1º de Junho, 200 - Edifício Faria da Costa, salas 403 e 404 - Centro - CEP: 35500-002 - Fone: (37) 3221-5213
- **Governador Valadares** - Rua Israel Pinheiro, 2801 - sala 717 - Centro - CEP: 35010-130 - 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

SIRCOM

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

E-mail: sindical@sircom.org.br
Site: 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, Lillian Neves Santos e Maurício Afonso Araújo Ludgero Siqueira
Conselho Fiscal (Efetivos e Suplentes): Gilberto Rodrigues Campos, Maurício Rocha de Melo Moreira, Sidnei Isaías dos Santos, Carlos José Moreira Cotta e Walter Campolina Alves
Delegados Junto à Federação (Efetivos e Suplentes): Álvaro Alves Nunes Fernandes, Antônio José Maciel Ribeiro, Paulo Torquato dos Santos e Telles Fantini

Foto capa: Allan Vigiano/Wikipedia



SEIS MOTIVOS PARA VOCÊ FAZER SEU TRATAMENTO EM UMA DAS UNIDADES DO NOSSO GRUPO

- Atendimento em todas as áreas da odontologia.
- Nossos dentistas são especialistas, mestres e doutores.
- Aqui você faz seus implantes dormindo com sedação endovenosa.
- Nossa estrutura é adaptada para atendimento de pacientes com necessidades especiais.
- Aqui o atendimento é humanizado.
- Nosso objetivo é realizar seu sonho dentro das suas possibilidades.



Arto Grafis



PAMPULHA - Avenida Doutor Cristiano Guimarães, 1730
Planalto - BH

(31) **2517-5000**



CONTAGEM - Rua Portugal, 140
Eldorado

(31) **3500-8989**



ÁREA HOSPITALAR - Rua Domingos Vieira, 587
Santa Efigênia - BH

(31) **3241-6185**



Implantar BH

Representantes já estão garantindo crédito barato por meio da parceria com BDMG

Muitos Representantes Comerciais já estão utilizando a parceria do Sircom com o Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG). Até o momento, a entidade encaminhou mais de 100 propostas de linhas de crédito ao banco, sendo que diversos representantes já receberam um retorno e estão usufruindo do convênio. Um deles é William Motta, morador de Juiz de Fora.

O Representante Comercial buscou essa opção para adquirir um imóvel onde está localizado o seu escritório. Ele conta que o processo foi bem ágil. "O Sircom me pediu a documentação e deu todo andamento para mim. Depois, o banco pediu alguns outros documentos e, em menos de uma semana, o dinheiro já estava disponível".

Para William, as principais vantagens ao adquirir a linha de crédito por meio dessa parceria foram os juros baixos e a carência para iniciar o pagamento. "Foi muito bom, me atendeu perfeitamente!", ressalta ele.

Linhas de crédito com melhores condições

Desde 2018, o Sircom tornou-se representante bancário do 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. 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.

As condições do crédito

- Taxas a partir de 1,19%
- 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
- Cadastro é feito online, e dinheiro sai em até 5 dias
- 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 a ficha cadastral própria, com todos os dados da empresa e dos sócios;
- 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.

BH é a primeira cidade a receber o workshop sobre vendas promovido pelo Core-MG e pelo Sircom

Belo Horizonte foi a primeira cidade a receber o workshop exclusivo para os profissionais da categoria registrados no Core-MG, em 12 de abril. Com o tema “Negociação e vendas com PNL”, a capacitação ensinou técnicas de programação neurolinguística (PNL) e como aplicá-las no setor de vendas.

O workshop foi ministrado pelo especialista Mateus Marchezini. Segundo ele, o evento prepara o profissional para ser capaz de identificar, em poucos segundos, o perfil psicológico de qualquer pessoa, adaptando assim sua linguagem, seus argumentos de venda e, conseqüentemente, sua assertividade no processo. A abertura contou com a participação do presidente do Core-MG e do Sircom, Álvaro Fernandes, do procurador do Core-MG, Pedro Paulo Garcia e de diretores das duas entidades, além de diversos Representantes Comerciais de Belo Horizonte e região.

Outro encontro também foi realizado em Uberlândia, no dia 24 de maio.



O workshop, que aborda aspectos de marketing e neurolinguística, já foi realizado em BH (foto mais acima) e Uberlândia (foto acima)

Novas edições serão realizadas ao longo de 2019

Ao longo de 2019, serão promovidas outras edições em cidades do interior de Minas Gerais: Juiz de Fora, Montes Claros, Governador Valadares, Varginha, Divinópolis e Uberaba. Confira, no quadro na página ao lado, o conteúdo completo do workshop e faça logo sua inscrição. Para se inscrever, faça o download e preencha a ficha no site do Core-MG e a envie por e-mail para secretaria@coremg.org.br. As vagas são limitadas.

A atividade faz parte do projeto Core Viajante e é gratuita e exclusiva para os Representantes Comerciais de Minas Gerais filiados ao Core-MG

e que estejam em dia com as anuidades até o exercício de 2019. O projeto Core Viajante ocorre em sintonia com o projeto Sircom Itinerante, promovido nas mesmas datas e nos mesmos locais pelo Sindicato dos Representantes Comerciais no Estado de Minas Gerais.

Dessa forma, a atual diretoria do Core-MG mantém e amplia sua política de interiorização dos serviços prestados pela entidade, beneficiando não apenas os profissionais que atuam em Belo Horizonte, mas os Representantes Comerciais de todo o estado.

Confira o conteúdo dos workshops que serão realizados no interior

O workshop é pautado nas técnicas mais avançadas de aprendizagem, neurociência e PNL, por meio de metodologia própria de ensino que permite práticas voltadas para um negócio específico. Este workshop é importante porque, por meio da Programação Neurolinguística, você domina ferramentas para:

1. **TRANSMITIR** ainda mais credibilidade;
2. **AMPLIAR** a capacidade de persuasão;
3. **SABER** se relacionar com qualquer pessoa;
4. **UTILIZAR** argumentos de venda assertivos;
5. **SUPERAR** objeções e reverter os obstáculos a seu favor.

Você será capaz de identificar, em poucos segundos, o perfil psicológico de qualquer pessoa, adaptando assim sua assertividade no processo.

Serviço

- **Carga horária:** 3 horas
- **Horário:** das 16h às 19h

Locais e datas de oferta do workshop em 2019

- Juiz de Fora – 14 de junho
- Montes Claros – 19 de julho
- Governador Valadares - 23 de agosto
- Varginha - 20 de setembro
- Divinópolis – 18 de outubro
- Uberaba – 22 de novembro

PLANOS UNIMED COM VANTAGENS E DESCONTOS EXCLUSIVOS PARA ASSOCIADOS DO SIRCOM



APROVEITE!

DESCONTOS
DE ATÉ
27%

CONDIÇÕES
DIFERENCIAIS

**PREÇOS
EXCLUSIVOS**



**INCLUSÃO DE
DEPENDENTES**
CONSULTE CONDIÇÕES



**MAIOR REDE
CREDENCIADA
DE MINAS GERAIS**



**SIMULE ONLINE
AGORA MESMO**
WWW.VALEM.COM.BR

FALE COM A GENTE!

(31) 3249 - 3000 [Belo Horizonte]
0800 033 6000 [Outras Cidades]



Sem ressalvas, contas de 2018 do Core-MG são aprovadas pelo Confere e seguem para o TCU

As contas do Core-MG relativas ao exercício de 2018 foram aprovadas sem ressalvas pelo Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere), durante a Reunião Plenária Anual realizada na sede da entidade, no Rio de Janeiro, entre os dias 26 e 29 de março deste ano.

As contas passaram também por auditorias interna e externa realizadas pelo próprio Conselho Federal e, posteriormente, foram encaminhadas para o Tribunal de Contas da União (TCU), como determina a legislação brasileira no que se refere à fiscalização de autarquias federais, como é o caso do Core-MG.

No final de maio, inclusive, o Core-MG enviou o relatório integrado para o TCU dentro de uma nova formatação, com a utilização de imagens gráficas e planilhas de fácil leitura e maior clareza visual. O objetivo é facilitar a compreensão dos dados, de maneira bastante

didática, por parte de todos os interessados.

Com isso, o TCU torna mais acessível a visão, para o conjunto da sociedade, de todas as informações referentes ao setor público brasileiro. Confira, abaixo, alguns exemplos dos gráficos referentes às questões mais relevantes da prestação de contas do Core-MG, da forma como foram encaminhados ao TCU. Com esse procedimento, o Conselho de Minas passa a contribuir também para a maior transparência e a democratização do acesso às informações de caráter público.

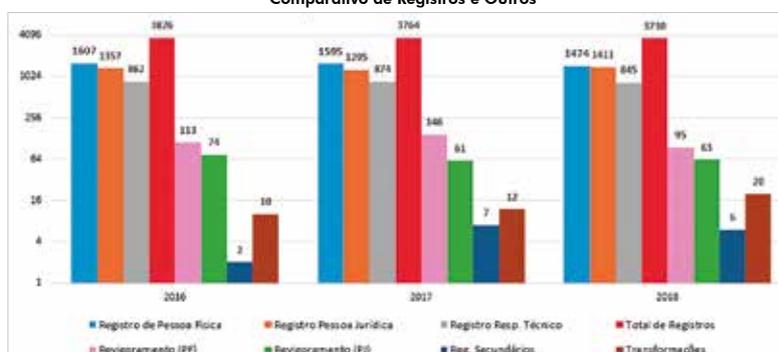
Dados mais relevantes ganham novo padrão gráfico

Confira o novo padrão de apresentação gráfica dos dados, seguindo determinação do TCU, para facilitar a compreensão e tornar as informações mais transparentes.

Relatório do Core-MG para o TCU segue nova formatação gráfica

Veja alguns exemplos:

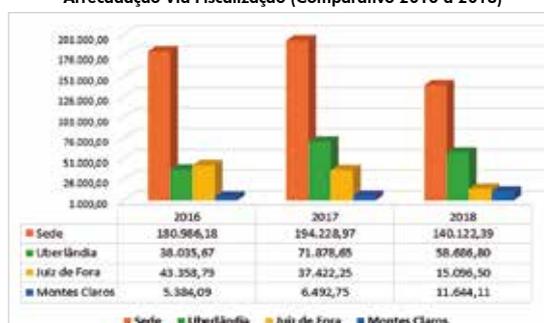
Comparativo de Registros e Outros



Dívida ativa e arrecadação geral



Arrecadação Via Fiscalização (Comparativo 2016 a 2018)



Campanha de valorização da categoria, sugerida pelo Core-MG, será lançada neste ano

Os Representantes Comerciais constituem uma categoria essencial para a economia do país e são os principais responsáveis entre os segmentos da indústria e do comércio. Eles fazem parte das mais diversas cadeias que unem os segmentos econômicos, mas, infelizmente, não são reconhecidos como deveriam.

Para reduzir essa lacuna entre importância e reconhecimento profissional, o Confere aprovou, na Reunião Plenária de março, no Rio de Janeiro, a criação e veiculação de campanha nacional de valorização da categoria.

A proposta foi apresentada, ainda em 2016,

pelo Core-MG e vai, finalmente, tornar-se uma realidade em todo o país, após processo licitatório para a contratação de agência de publicidade em âmbito nacional.

Anote aí

O principal objetivo da campanha, portanto, será chamar a atenção da sociedade e, em especial, dos empresários sobre a importância do Representante Comercial como um elo fundamental na cadeia de criação e distribuição da riqueza nacional. Ela contará com conteúdo para rádios, redes sociais, busdoor e outdoors.



Mesa da reunião plenária (foto mais acima): Braz Henrique de Medeiros Neto, diretor-secretário do Core-RN; Roberto Salvo, diretor-presidente do Core-RS; Alvaro Alves Nunes Fernandes, diretor-presidente do Core-MG; Manoel Affonso Mendes, diretor-presidente do Confere; Rodolfo Tavares, diretor-tesoureiro do Confere; João Pedro da Silva Rosa, diretor-presidente do Core-SC; e Francisco Sales de Souza Neto, diretor-presidente do Core-RN. Acima: Antônio José Maciel Ribeiro (diretor-secretário do Core-MG) e Alvaro Fernandes; evento contou com participação de dirigentes de todo o país

Acertando o passo: Representante legalizado faz a diferença

Por Davidson Lisboa

A entrevista a seguir foi originalmente publicada pela Revista Gôndola, da Associação Mineira de Supermercados (Amis)

Advogados, engenheiros, contabilistas, médicos e várias outras funções têm órgãos regulamentadores que capacitam e legalizam profissionais para exercerem a profissão em questão. Você contrataria um advogado ou um médico sem registro expedido pelo órgão fiscalizador? Provavelmente, em função da falta de segurança e de garantia dos serviços prestados, você deixaria de fazer a contratação.

Agora imagina você, supermercadista, comprando um carregamento de produtos com um representante que não é legalizado pela entidade fiscalizadora. Já imaginou se a carga não chega até a sua loja e, quando você for cobrar pelo produto descobre que nem a empresa nem o profissional cumpriam a legislação como de fato deveria ser? Pois então. É por isso que o Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado de Minas Gerais (Core-MG) vem atuando para capacitar e coibir qualquer tipo prejuízo no varejo, em especial nos supermercados.

A função de Representante Comercial é uma das mais antigas do mundo, e os profissionais eram, antigamente, conhecidos por diferentes nomenclaturas, como mascate e caixeiro-viajante, por exemplo. Eles são os principais responsáveis por percorrer ruas, bairros, cidades e países para vender produtos fabricados pelas indústrias. Para regularizar e fiscalizar os profissionais dessa categoria em Minas Gerais, foi criado em 1967 o Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado de Minas Gerais (Core-MG), hoje responsável por credenciar e capacitar mais de 60 mil profissionais em território mineiro.

O presidente da entidade, Álvaro Fernandes, enfatiza a importância do profissional para a indústria e seus compradores, independentemente do tamanho do negócio. “Nós temos como objetivo mostrar para o comércio a importância da legalização do Representante Comercial



O presidente Álvaro Fernandes fala sobre a profissão em entrevista à revista da Amis

para o atacado e o varejo. Que o papel da entidade é regulamentar, legalizar e fiscalizar. Sobretudo, mostrar os riscos e prejuízos que um representante ilegal pode trazer para as empresas”, enfatiza Fernandes.

Atuação

O procurador-chefe da entidade, Pedro Paulo Garcia de Carvalho, relata que, em 2018, foram feitas mais de 1,2 mil ações de execuções fiscais e 2,5 mil empresas foram notificadas, pois estavam atuando de forma irregular, sem registro no Core-MG.

O Core-MG atua em todas as regiões de Minas por meio das suas delegacias, que estão situadas nas cidades de Divinópolis, Governador Valadares, Juiz de Fora, Montes Claros, Posto Ceasa (Belo Horizonte e Região Metropolitana), Uberlândia e Varginha. A entidade busca capacitar e levar atualização sobre diversos temas que possam contribuir para a formação dos profissionais.

Para 2019, a entidade vai trabalhar ainda mais fortemente em busca de capacitar o representante na área de vendas, com o objetivo de orientar sobre a aplicação de técnicas e ferramentas úteis para o dia a dia, além de intensificar as ações fiscalizadoras no estado.

Core-MG amplia execuções fiscais; negocie seus débitos na entidade

A exemplo do que vem ocorrendo nos últimos anos, o Core-MG realizou, em 2018, mais de 1,2 mil execuções fiscais perante a Justiça Federal, com o objetivo de recuperar os créditos tributários que não foram recolhidos pelos profissionais da área nos exercícios anteriores.

Essas ações vão continuar a ocorrer ao longo de 2019, mas os Representantes Comerciais inadimplentes poderão evitar muita dor de cabeça e problemas com a Justiça. Para isso, basta entrar em contato com o Core-MG e negociar.

O Representante em débito deve procurar a sede da entidade em Belo Horizonte ou uma das delegacias do interior. Confira, à página 2, os endereços e telefones de contato. Lembre-se:

a execução da dívida pode implicar também o bloqueio de contas correntes e apreensão de veículos.

De acordo com a Procuradoria do Conselho, a entidade segue as orientações e as determinações do Tribunal de Contas da União (TCU) e do próprio Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere) neste sentido, sempre visando à recuperação dos tributos não recolhidos pelos profissionais inadimplentes ou devedores.

Somente em 2018, foram realizadas pelo Core-MG mais de 600 ações de execução fiscal na Justiça Federal, impetradas na Região Metropolitana de Belo Horizonte e em dezenas de outros municípios do interior.

Sircom expande assessoria jurídica para todo o estado de Minas Gerais

O Sircom acaba de ampliar a parceria que já mantinha, desde 2017, com o escritório Elias Neto Advogados Associados para atender os Representantes Comerciais de todo o estado de Minas Gerais. Eles prestam três tipos de serviços para a categoria: orientação, assessorias judiciais e assessorias extrajudiciais.

Todos os associados ao Sircom podem utilizar os serviços. Aqueles que pagam a anuidade colaborativa têm direito a orientação judicial e a algumas notificações extrajudiciais. Já o Representante Comercial que paga o benefício anual tem direito a assessoria jurídica judicial e extrajudicial. No caso das ações judiciais, o Representante Comercial só paga ao final do processo e, ainda assim, se a causa for exitosa, com o percentual fixado em 8% do valor a ser recebido.

De acordo com informações do escritório, a orientação e a assessoria jurídica serão presta-

das aos Representantes associados ao Sircom e em dia com suas contribuições sindicais. Segundo a empresa, a orientação é ministrada a todos os beneficiários que dela necessitarem, no sentido de dar esclarecimentos quanto aos fatos jurídicos apresentados, para aconselhamento ou solução definitiva do caso.

Por sua vez, as assessorias judiciais ou extrajudiciais são prestadas aos beneficiários na defesa de interesses e direitos relacionados exclusivamente ao Contrato ou à Representação Comercial exercida, além de levadas a efeito somente nas Comarcas cuja jurisdição estiver abrangida pela área de atuação do Sircom.

Por fim, o escritório esclarece: não estão compreendidas nesse tipo de assessoria judicial ou extrajudicial eventuais reclamações ou defesas no âmbito trabalhista, por fugir da órbita de prerrogativas deste Sindicato o amparo aos direitos empregatícios ou laborais.



REPRESENTANTE COMERCIAL

**CONFIRA ALGUNS BENEFÍCIOS QUE VOCÊ
TEM AO SE TORNAR UM FILIADO COLABORADOR**

- » **PLANO DE SAÚDE UNIMED** com até 27% de desconto
- » **COMPRA DE VEÍCULOS CHEVROLET** com descontos de 10% a 25%
- » **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, L&L Medical Center, Otorrino Center, entre outras
- » **CONVÊNIOS DE LAZER** com desconto de 20% no Sesc, em todo o estado
- » **CONSULTORIA JURÍDICA E TRABALHISTA** gratuita
- » **PREENCHIMENTO E ENTREGA DA DECLARAÇÃO** de Imposto de Renda (Pessoa Física) gratuitamente
- » **CÁLCULO INDENIZATÓRIO** gratuito
- » **INDICAÇÃO DE REPRESENTADAS** gratuitamente
- » **CONSULTORIA CONTÁBIL** gratuita



NOVIDADE!

**SIRCOM TORNA-SE CORRESPONDENTE BANCÁRIO DO BDMG
E GARANTE CRÉDITO BARATO PARA EMPRESAS**

O benefício dos créditos do Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG) pode ser utilizado por todas as empresas do estado de Minas Gerais, por meio do Sircom, e não somente pelos Representantes Comerciais filiados ao Sindicato. Mais informações sobre a parceria no site do Sircom. Entre e confira!

MAIS INFORMAÇÕES

 (31) 99123-7412

 (31) 3071-3400

 www.sircom.org.br

 beneficios@sircom.org.br

CONHEÇA TAMBÉM



Aplicativo Sircom
(para iOS e Android)



Canal do Representante
Comercial de Minas Gerais

Conheça as novas tecnologias da odontologia e do uso de próteses

A cada dia, crescem os avanços na área odontológica, com evoluções tecnológicas agregadas à constante busca pela redução nos custos para a população e diminuição nos períodos de tratamento. Confira mais detalhes desses avanços na entrevista com o cirurgião-dentista e especialista em cirurgia bucomaxilo facial e em implantodontia, Dilson Pockel.

Ele é diretor da clínica Implantar Odontologia, que mantém convênio com o Sircom, oferecendo condições especiais para os Representantes associados e seus familiares. Dilson atua também nos hospitais João XXIII e Maria Amélia Lins, especializados em sua área.

Como as novas tecnologias podem ser aplicadas na odontologia moderna, visando a uma melhor qualidade de vida para os pacientes?

Nessas áreas, os avanços são rápidos e evidentes. O uso da tecnologia digital para confecção de próteses (dentes) é um bom exemplo. Há 15 anos, o trabalho de um protético era totalmente manual. A adaptação dessas próteses não era fácil. Hoje, com a utilização do sistema digital, é possível fazer dois dentes 100% iguais e chegar a uma adaptação muito eficaz entre a prótese e o implante.

O uso desse tipo de tecnologia ainda é muito caro ou já se torna acessível à maioria da população?

Toda tecnologia nova e de ponta tem custo elevado e restritivo. Na área odontológica não foi diferente. Mas, com o passar dos anos, muitas clínicas, especialmente as que têm maior volume de atendimento, já conseguem oferecer esse tipo de tecnologia quase que pelo mesmo custo das técnicas anteriores.

Hoje, 30 milhões de brasileiros sofrem com falta de dentes. Qual a solução para essas pessoas?

Os implantes dentários são a melhor solução.



Dilson Pockel, cirurgião-dentista e especialista em cirurgia bucomaxilo facial e em implantodontia

Com a instalação de cinco implantes no maxilar inferior e de seis a oito no superior, é possível parafusar uma prótese que ficará completamente fixa, permitindo ao paciente voltar a se alimentar com qualidade e – o mais importante – voltar a sorrir, com visíveis ganhos de autoestima.

O senhor trabalha também em dois hospitais especializados. Como é essa rotina?

Bem, nós recebemos muitos pacientes que são vítimas de acidentes, agressões e outros tipos de traumas que levam à perda de dentes, massa óssea e gengiva. São casos complexos que, comumente, demandam enxertos e tratamentos longos. Um dos segredos de nossa área é saber trabalhar em equipe.

Na sua visão, o que as pessoas podem esperar da odontologia daqui para frente?

A odontologia vem buscando trabalhar com melhores materiais, redução nos prazos de tratamento e, principalmente, com custos cada vez mais acessíveis. Para finalizar, vale a pena ressaltar: quando uma pessoa da família passa por um tratamento que implica, por exemplo, um implante, não é só a vida dela que terá uma melhora, mas da família como um todo.

A clínica Implantar Odontologia mantém convênio com o Sircom e oferece condições especiais para os Representantes associados e seus familiares

Julgamento das controvérsias entre Representante e Representada: foro legal versus foro contratual

Pedro Paulo Garcia(*)

Saber o significado de Foro, especialmente para os leitores que não são profissionais do direito, é ponto de partida necessário ao entendimento da matéria em análise, que busca elucidar qual dos foros prevalece para análise e julgamento das controvérsias oriundas da relação jurídica entre Representante e representada, se o Legal ou o Contratual.

Neste sentido, Foro é o juízo competente, ou seja, é o lugar onde será realizado o julgamento do processo e, no nosso contexto, o local onde será apreciada e julgada a controvérsia objeto do processo judicial que, porventura, surgir a partir de desentendimento entre Representante e representada. E qual a importância do Foro para o Representante Comercial? Saber, desde o início da relação com a representada, onde deverá comparecer, se no seu domicílio ou no domicílio da sua contratante.

Não paira qualquer dúvida de que o legislador de 1992, reconhecendo a hipossuficiência do Representante (parte economicamente mais fraca da relação contratual), teve a clara e manifesta intenção de resguardá-lo de inevitável custo com a propositura de ação judicial em outro lugar que não o seu domicílio. A sensibilidade do legislador foi de suma importância para o Representante Comercial, haja vista a segurança proporcionada pela fixação do domicílio em prol da categoria.

É evidente que a novidade não agradou a classe empresarial que, sem acatar o novo comando legal, continuou a inserir, na maioria absoluta dos contratos de representação comercial, o foro de sua sede em detrimento do domicílio do Representante. E, passados 27 anos da alteração benéfi-

ca, nada mudou em relação ao posicionamento das representadas. Quem milita no jurídico de Conselhos e Sindicatos da categoria bem sabe que, ainda hoje, os contratos de representação comercial continuam contemplando o foro da representada, sem se importar com o dispositivo normativo inserido pela Lei 8.420/92.

Ocorre que, mesmo o contrato contemplando previsão 'contra legem' (contra a lei), o judiciário, majoritariamente, dava razão ao Representante Comercial e seguia o comando legal, revendo o foro contratual e adequando-o para o foro legal. Ressalte-se, o judiciário dava razão, no pretérito. Infelizmente, parece terem os tribunais mudado de posicionamento sobre a questão e, nos últimos anos, o entendimento é de que se trata da designação do artigo 39 da Lei 4886/65, com as alterações da Lei 8.420/92, quanto ao foro, de competência relativa e não de competência absoluta, podendo, neste caso, o Representante abrir mão desse direito, já que é um direito relativo.

Na esteira do antigo posicionamento, a orientação jurídica para os Representantes que buscavam assessoria com o intuito de esclarecer cláusulas contratuais, especialmente acerca da questão do foro, coadunava-se no sentido de aderir ao contrato, ainda que o foro contratual fosse da representada. Ora, tanto a legislação quanto a posição jurisprudencial davam abrigo a esse entendimento. Traduzindo o raciocínio: poderia o Representante assinar o contrato, mesmo sendo previsto o foro da Representada que, em um eventual rompimento da relação entre ambos, possíveis controvérsias seriam julgadas no domicílio

do Representante, haja vista a prevalência do foro legal sobre o contratual.

Atualmente, como diria o mineiro, o rumo da prosa mudou. E essa mudança, iniciada nos primeiros anos do século XXI, com a alteração de entendimento do judiciário, trouxe insegurança e prejuízo ao Representante Comercial. E o Representante comumente indaga: será que a força do capital do empresário representado influenciou na mudança de entendimento dos tribunais? Acreditamos não ser este o caso, mesmo porque o direito, além de dialético, encontra-se em constante evolução, inclusive com base filosófica hermenêutica. A interpretação do dispositivo em comento baseava-se, ao que parece, estritamente e literalmente na legalidade e, agora, tem como base um viés sistemático, que busca comparativos em outras normas e permite, em síntese, o entendimento de que não é possível figurar como absoluto o foro legal previsto na legislação regulamentadora da atividade de representação comercial, salvo se for provada a hipossuficiência do Representante contratado.

Os posicionamentos derradeiros sobre o tema ainda continuam a dominar a jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça (STJ), conforme é possível constatar em breve pesquisa ao portal do referido Tribunal Superior. Significa que o foro legal favorável ao Representante Comercial, antes absoluto, passou a ser relativo, status jurídico que se encontra atualmente, e sem perspectiva de retorno ao status quo ante (ou seja, dificilmente voltará a ser considerado foro de competência absoluta).

Essa é a realidade, e o Representante precisa estar ciente e preparado para minimizar o prejuízo. E como se preparar? Entendemos que duas possibilidades devem ser consideradas: uma é não assinar o contrato com o foro da representada e, para tanto, deverá insistir com a contratante, antes de assinar o instrumento contratual, que o foro deve ser o local da sede da empresa de representação ou o



Pedro Paulo Garcia é professor universitário e procurador do Core-MG

domicílio, caso o Representante seja pessoa física (sabemos que poucos são os Representantes que se posicionam contra as determinações da representada contratante, ainda mais no início da relação contratual); a segunda é guardar os documentos, periodicamente, a fim de provar, futuramente, que se encontra em posição de hipossuficiência perante a representada (constituir prova sobre sua hipossuficiência econômica e financeira em relação à representada).

Sem delongas desnecessárias, encerramos as nossas considerações, certos de que só existem dois caminhos para a manutenção do Foro Legal previsto no artigo 39 da Lei 4.886/65, quais sejam: o Representante exige que conste no contrato que as controvérsias serão dirimidas no local do seu domicílio (havendo aí uma coincidência do foro legal com o contratual); ou que prove, de forma robusta e convincente, já na dialética de primeira instância, que é hipossuficiente em relação à força econômica e financeira da representada (havendo aí, por força de decisão judicial, a desconsideração do foro contratual e a confirmação do foro legal).

Confira a íntegra do artigo no site do Core-MG: www.coremg.org.br

⁽¹⁾ Procurador do Core-MG. Bacharel em Ciências Contábeis e em Direito (PUC Minas e Newton Paiva). Pós-graduado em Auditoria Externa (UFMG). Mestre em Direito Privado (PUC-MG). Professor da Pontifícia Universidade Católica (2001 e 2002). Professor do Centro Universitário Newton Paiva desde 2001.



NOVIDADE

O SIRCOM AGORA ACEITA CARTÃO!

O Sircom recebe sua anuidade (benefício ou colaborativa) por meio de cartão de débito ou crédito.
É possível parcelar em até 3 vezes sem juros!

Conheça o

CANAL DO REPRESENTANTE
Comercial de Minas Gerais



no

 **YouTube**

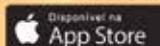
Acesse:
www.bit.ly/CanalDoRepresentante

BAIXE NOSSO NOVO APP

Acompanhe as novidades do **Sircom** na palma da sua mão.




Disponível na  **Google play**

Disponível na  **App Store**

 **CURTA A PÁGINA DO SIRCOM:**
www.facebook.com/sircom.mg/

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



www.coremg.org.br
www.sircom.org.br

REVISTA DO
REPRESENTANTE
COMERCIAL

EXPEDIENTE

Coordenação Técnica da Revista
Pedro Paulo Garcia de Carvalho

- Coordenação Editorial: Texto & Arte Comunicação
- Fone: (31) 3024-1658
- E-mail: textoarte.bh@gmail.com
- Jornalista Responsável: João Carlos F. Penna - MG 3362 JP
- Redação: JCFP, Eliara Santana e Patrícia Adriely
- Designer e diagramação: Li Ferreira
- Impressão: Global Print Editora Gráfica Ltda.
- Tiragem: 20 mil exemplares