



REVISTA
Representação

Uma parceria do Confere com os
seus Conselhos Regionais



Edição
Core-GO



Confere
Conselho Federal dos
Representantes Comerciais



Core-GO
Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado de Goiás



Diretoria Executiva

Archimedes Cavalcanti Júnior
Diretor-Presidente

Sidney Fernandes Gutierrez
Diretor-Tesoureiro

João Pedro da Silva Rosa
Diretor-Secretário

Hely Ricardo de Lima
1º Diretor-Suplente

Francisco de A. P. Gomes Júnior
2º Diretor-Suplente

Expediente

Co-Diretores de Comunicação
Marconi Barros dos Santos
Petrúcio da Silva

Jornalista Responsável:
Ellen de Paula Drumond (nº 30876/RJ)

Diagramação:
Yara Dantas de Sousa

E-mail:
comunicacao@confere.org.br

Contatos e Canais de Atendimento

 Confere - (61) 3225-3663

SBS, Qd 02, Bloco Q, Edifício João Carlos Saad
- 14º andar, salas 1401 a 1406, Brasília - DF, CEP
70070-120

E-mail:
confere@confere.org.br

Site:
www.confere.org.br



Diretoria Executiva

Célio Ribeiro Silva
Diretor-Presidente

Celso de Oliveira
Diretor-Tesoureiro

Mauro Rogério Martins Martins
Diretor-Secretário

Expediente

Joaquim Fernandes
Gerente-Geral

Güinewer Inaê Bueno de Queiroz
Assessora de Comunicação

Diovany Morelly Anchieta
Assessor Técnico

Everton Antunes
Estagiário

Contatos e Canais de Atendimento

O Core-GO está com você! Confira nossos principais canais de atendimento e saiba onde realizar suas solicitações ou tirar suas dúvidas.



DÚVIDAS GERAIS: (62) 3086-9522



DÚVIDAS GERAIS: (62) 3086-9515



comunicacao@core-go.org.br

Core-GO

Rua 104, nº 672 - Setor Sul
Goiânia/GO - CEP 74080-240

Site:
www.core-go.org.br

Espaço dos PRESIDENTES



Archimedes Cavalcanti Júnior

Diretor-Presidente do Confere



Nesta terceira edição, celebramos não apenas as conquistas do Core-GO, mas o avanço coletivo em nossa busca incessante por transparência e excelência. É com grande satisfação que compartilhamos histórias inspiradoras e realizações marcantes de nossos Conselhos Regionais em todo o país.

A transparência administrativa é nosso alicerce, e a valorização das ações públicas, nossa missão. Esta revista é mais que um veículo de divulgação; é um reflexo de nosso firme compromisso em promover uma gestão responsável e colaborativa dentro do Sistema Confere/Cores.

Que esta edição possa inspirá-los e fortalecer nosso propósito coletivo. Juntos, continuaremos a trilhar o caminho da transparência, da valorização e da representação exemplar.



Desde 1965, os representantes comerciais têm assumido seu papel como profissionais regulamentados, construindo um caminho claro e estável para as próximas gerações. Hoje, uma das profissões que mais cresce em todo o país, encontrada em todos os setores da economia, amplamente, reconhecida e valorizada.

Em vista disso, nós do Core-GO, juntamente com o Confere, há mais de 50 anos, temos nos esforçado para atender, fiscalizar e apoiar essa categoria tão plural. Com cerca de 25 mil registrados ativos em Goiás, a pluralidade é algo que o Regional goiano está acostumado a lidar, e continuaremos buscando ainda mais avanços.

Valorizamos a comunicação precisa e mútua entre as partes, a fim de viabilizar o diálogo entre o representante comercial e o Conselho. Temos investido, também, em cursos e palestras, com o apoio de outras instituições, para garantir a

Célio Ribeiro Silva

Diretor-Presidente
do Core-GO



melhor capacitação e atualização. Um profissional que sabe se conectar não só com os clientes mas também com as novas redes digitais e tecnologias, as quais, hoje, facilitam em muito o nosso trabalho, é um profissional que tem espaço no mercado de trabalho do futuro.

Aqui, você verá um pouco sobre o que temos feito, visando garantir o futuro e proteger o presente da Representação Comercial no estado de Goiás.

Boa Leitura!

Índice

05

Atuação do Regional

07

Diretoria do Core-GO

09

Perfil do Representante Comercial

11

Nosso Estado

13

Artigo Jurídico



Atuação do Regional

SEBRAE



O supervisor do Core-GO, Miqueas Souza; a consultora do Sebrae, Camilla Carvalho Costa; o diretor-secretário do Core-GO, Mauro Rogério Martins Marins; e gerente-geral do Core-GO, Joaquim Fernandes

Parcerias Institucionais: Core-GO, Sebrae e Sirceg se fortalecem em 2023

Em março deste ano, o Core-GO e o Sebrae Goiás reafirmaram uma parceria de vários anos para a organização e realização de palestras e cursos para o representante comercial. As duas entidades já trabalham em conjunto desde a década de 90, focadas no maior desenvolvimento das competências profissionais dos membros da categoria de Representação Comercial.

Para o assessor técnico do Core-GO, Diovany Morelly Anchieta, ao reatar o convênio que já existia, a nova parceria se tornou mais intensa: “Ela foi feita visando dar aos representantes comerciais a capacitação, o conhecimento e diversos recursos para melhor desenvolver o seu trabalho”.

Segundo a superintendência do Sebrae, a parceria foi feita para desenvolver e aprimorar a gestão das empresas dos representantes comerciais no estado de Goiás. Até o momento, foram capacitados neste ano mais de 100 profissionais.

“Nosso propósito é promover o empreendedorismo que transforma. Atuar juntamente aos profissionais representantes

comerciais para nós é motivo de satisfação”, afirma o diretor-superintendente do Sebrae, Antônio Carlos de Souza Lima Neto. “A parceria deu tão certo que já estamos planejando as ações para 2024”, conclui.

Foi preparada uma programação de cursos e palestras, que engloba o período entre abril e novembro deste ano, com base nas principais demandas atuais do mercado em relação ao profissional de Representação Comercial, com finalidade de mantê-lo atualizado das novas técnicas, através de palestras ministradas por profissionais que dominam o assunto.

Também foi reafirmada a parceria do Regional goiano com o Sindicato dos Representantes Comerciais e das Empresas de Representação Comercial no Estado de Goiás, a partir da assinatura de um Termo de Cooperação Técnica entre as duas entidades. O sindicato (Sirceg-GO) colaborou intensamente no apoio da programação desenvolvida para outubro, na celebração do mês do representante comercial.



Mulheres que
representam
e inspiram!

TÁ NA MÃO!

Os talentos femininos da representação comercial
estão transformando negócios, gerando renda e
construindo um futuro de possibilidades.



Confere
Conselho Federal dos
Representantes Comerciais



Core-GO
Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado de Goiás

Diretoria do Core-GO



Diretoria do Core-GO reflete sobre as mudanças, desafios e expectativas para o futuro do Conselho

Seguindo o esforço nacional liderado pelo Conselho Federal dos Representantes Comerciais, os membros da Diretoria Executiva do Core-GO e até mesmo os conselheiros se reuniram com parlamentares, em busca de apoio para pautas da Representação Comercial, no Congresso Nacional. Também foram debatidas outras preocupações dos próprios representantes, repassadas por intermédio do Conselho. As relações entre instituições, como o Conselho Regional de Contabilidade (CRC-GO), permitiram a abertura para a inserção do Regional no Fórum das Profissões Regulamentadas, que se encontrou pessoalmente com o governador em julho deste ano. Essas foram algumas das movimentações de sucesso do Regional.

Importante ressaltar, também, os números: em relação ao primeiro semestre de 2022, nos primeiros seis meses de 2023, observa-se um aumento de 3,24% nos registros e se espera que o ano também termine com um crescimento positivo em relação ao anterior. Nota-se um aumento constante e considerável no número de novos registros em relação aos últimos anos, caracterizando

Desde 2020, o conselho tem se aproximado mais do representante comercial, tanto através da comunicação oficial por site, e-mail – e agora WhatsApp – como pelas mídias sociais. Nos últimos dois anos, o Regional abriu as portas para diversos representantes se comunicarem diretamente com membros e funcionários do Core-GO, a fim de sanarem dúvidas, exporem suas ideias e reclamações, assim como debaterem o futuro da Representação Comercial.

Célio Ribeiro Silva
Diretor-presidente do Core-GO

uma expansão da categoria no estado de Goiás. Em vista disso, o Core-GO tem investido em diversas mudanças a fim de atender a nova geração de representantes comerciais e suas necessidades.

Entre os principais planos para 2024 estão a expansão das atividades atuais do Core-GO e o desenvolvimento de novas ações, como a participação de eventos no interior do estado, de forma a integrar mais com os representantes comerciais. O exercício da fiscalização e o apoio para a capacitação dos representantes comerciais, terão grande peso no futuro do Core-GO, com objetivo de colocar profissionais cada vez mais habilitados no mercado de trabalho.

Quais são as principais mudanças que o senhor notou no Conselho até agora, desde o início da sua carreira?

Célio Ribeiro Silva: As principais mudanças ocorreram no comportamento tecnológico, gerando a necessidade de o representante estar sempre preparado e ter conhecimento do produto – o que é básico – como também ter domínio das ferramentas digitais para atendimento presencial e à distância, o que se espera de um consultor.

Atuando na gestão do conselho, quais são os desafios que o senhor enxerga?

Célio Ribeiro Silva: Entre os desafios, eu imagino que os principais são: manter a união e o comprometimento do Core-GO, com as boas práticas, a maior integração do conselho com os representantes, de forma bilateral, e a valorização e reconhecimento da categoria como parte essencial do mercado de trabalho brasileiro.

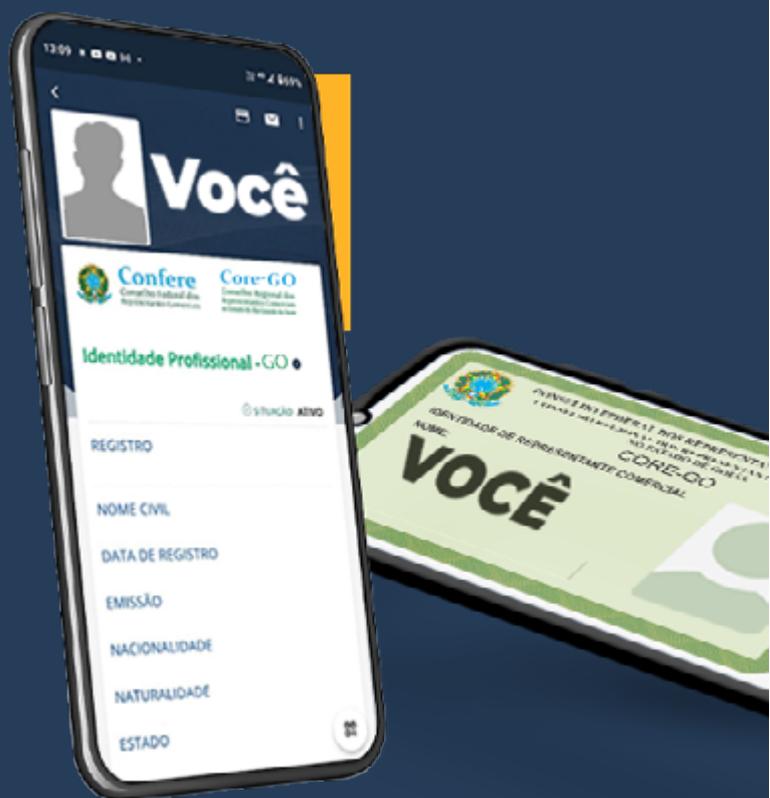
Celso de Oliveira: Um dos nossos maiores desafios atualmente é conscientizar o representante das mudanças e novas práticas comerciais na era digital. Buscamos incentivá-los a se adaptar ao uso das ferramentas tecnológicas e dos conhecimentos específicos da área que ele atua.

O que espera para o futuro do Core-GO?

Célio Ribeiro Silva: Uma participação bem próxima dos representantes comerciais e da sociedade, reconhecimento e a construção de uma nova sede, para que o nosso inscrito, o representante comercial, tenha um lugar apropriado e o nosso colaborador, nossa força de trabalho, desenvolva um trabalho ainda melhor.

Mauro Rogério Martins Marins: Eu espero que possamos manter a nossa atual equipe, que valorizo muito. E, fico feliz que, recentemente, realizamos um concurso para ampliar as atividades da fiscalização, com a adição de dois novos fiscais. Isso é bom para o Conselho.

CARTEIRA PROFISSIONAL DIGITAL



Entre em contato com o Core-GO e obtenha a sua

www.core-go.org.br



Core-GO
Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado de Goiás

Perfil do Representante Comercial

Case de sucesso, história, atuação.



Milton Bueno
Foto: Tiago Furtado

“
Que orgulho tenho de ser representante comercial

Percursos

“Eu acho que nasci pra ser vendedor”, diz Milton que, aos três anos de idade, deixou o interior do estado com os pais e, por volta dos oito anos, foi jornalista, engraxate e vendeu doces. Já aos 11, exercendo diversos cargos, ingressou em uma grande firma da capital goiana e, aos 13 anos de idade, Milton recorda: “eu gostei tanto de vendas que me passaram pra sessão de vendas”.

Com 15 anos de idade, o jovem funcionário tornou-se gerente de uma loja. “Eram 23 vendedores, todos mais velhos do que eu, mas todo mundo me respeitava”, destaca. Em meados de 1971, Milton relata que se registrou no então Core-GB e trabalhou como preposto do então delegado do Core-GB para o estado de Goiás, Walfredo Antunes de Oliveira.

No ano de 1973, o representante comercial abriu o próprio escritório de Representação, sendo referência em artigos esportivos por meio da Mil Esportes. Milton também foi o presidente da então Associação dos Representantes e Vendedores do Ramo de Secos e Molhados no Estado de Goiás (ARVEG).

Milton conta, mais tarde, que o ofício da Representação Comercial passou para o filho, Milson Ramos de Faria, que atualmente gere as empresas do pai. “[Ele me disse], ‘pai, eu quero ser viajante’. Hoje, ele está com 50 anos e é representante comercial das minhas empresas. Passei tudo para ele e, hoje, sou preposto dele”, explica.

Ainda segundo ele, essa parceria foi “a representação de pai e filho que deu certo”.

A categoria

Milton ainda recorda que a Representação Comercial sempre observou diversos avanços tecnológicos – a exemplo do fax e do telefone –, que prometiam aumentar a distância entre o lojista e o vendedor. Contudo, segundo ele, “a gente fala, ‘o cara não vai nem querer mais atender [pessoalmente]’. Não, continua sendo

Futebol e rádio: estes são alguns dos “lazer” de Milton Bueno, comentarista esportivo e diretor do departamento de futebol amador da Federação Goiana de Futebol (FGF). No entanto, além da trajetória no esporte, o radialista natural de Cumari (GO) tem no currículo uma carreira de 53 anos na Representação Comercial.

Aos 76 anos, pai de três filhos, marido e avô – sete netos, ao todo –, Milton também compõe a diretoria atual do Core-GO, atuando como membro da comissão fiscal. Em entrevista a este periódico, o representante afirma que “as vendas estão no seu sangue” e relembra a trajetória na profissão e a vida pessoal.

vendedor, visitando e eu até tenho uma frase que eu uso desde a minha época: ‘vender é visitar, visitar é vender’”.

Em 1991, em entrevista ao jornal O COMETA, do Sindicato dos Representantes Comerciais no Estado de Goiás (SIRCEG), ele anuncia a intenção de se candidatar a uma vaga na câmara municipal de Goiânia para o pleito no ano seguinte. “Somos candidatos porque a categoria não tinha representatividade. Os políticos se esquecem das nossas reivindicações e, ao contrário do que prometem, não nos abrem as portas”, justificou ao diário.

Impasses

Pese à trajetória de êxito na Representação Comercial e no rádio, o viajante sofreu um acidente na Transamazônica, no ano de 1975. “Eu estava no fusca, eu e outro amigo. A gente juntava dois, três viajantes e vinha num carro só para ficar mais barato e mais seguro e nós trombamos de frente com o ônibus”, descreve.

Milton também foi acometido por um câncer e precisou remover parte do intestino, quando, antes de receber alta do procedimento, teve infecção generalizada e permaneceu hospitalizado por um ano e dois meses. “A família foi dando força, mas isso é a vida do representante, né? É um orgulho estar aqui e numa nova fase do Core”, comemora.

Celebração

Aos representantes comerciais, Milton, por fim, estendeu os parabéns. “Eu quero parabenizar todos os representantes, companheiros e colegas. Nós aqui do Conselho estamos à disposição, a porta está aberta para visitar, e saber o que é o Core”, finaliza.

Esta matéria é fruto da campanha para o Dia Pan-Americano do Representante Comercial e você pode saber mais sobre a trajetória de Milton Bueno por meio da entrevista em vídeo, disponível nas redes sociais do Core-GO. @core.goias

Soluções que
movimentam a economia
e geram oportunidades
e empregos?

TÁ NA MÃO!



Confere
Conselho Federal dos
Representantes Comerciais



Core-GO
Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado de Goiás



Boletim Agro em Dados destaca o aumento da produção de trigo em Goiás

Segundo especialistas, maiores investimentos em pesquisa podem ampliar o cultivo do cereal nas regiões tropicais

De acordo com a edição de setembro do boletim Agro em Dados, publicado pela Secretaria de Estado de Agricultura, Pecuária e Abastecimento de Goiás (Seapa), a produção de trigo goiana foi o principal destaque do mês. Segundo Pedro Leonardo Rezende, secretário da pasta, “o trigo, uma cultura comumente associada a regiões de clima frio, vem mostrando sua versatilidade e capacidade de adaptação no Centro-Oeste brasileiro”.

Conforme aponta o relatório, a produção da safra de

trigo no estado observou aumento de 108,9%, em relação à colheita anterior, – isto é, mais de 280 mil toneladas. Estes números posicionam Goiás em sexto lugar no ranking do país, entre os estados e o Distrito Federal, representando quase 3% da produção brasileira.

Antecedentes

Para o chefe-geral da Embrapa Trigo, Jorge Lemainski, esses índices decorrem dos trabalhos e pesquisas para

a “tropicalização do trigo no Brasil” na década de 1980. “Hoje, o chamado trigo tropical, cultivado tanto no bioma de Cerrado quanto em Mata Atlântica, contabiliza mais de 400 mil hectares com cultivos nos estados de Minas Gerais, Goiás, Distrito Federal, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Bahia e São Paulo”, explica.

Lemainski ainda aponta que a triticultura – ou seja, o cultivo do trigo –, já apresentou “avanços significativos”, por meio do aprimoramento genético. No entanto, ele reconhece que ainda há outros obstáculos: “o maior desafio que ainda afronta os pesquisadores é a Brusone, doença que representa as maiores perdas nas lavouras de trigo em ambiente tropical”.

Estimativas

Além disso, conforme o relatório, a partir de dados obtidos de um estudo da Embrapa Territorial, a área propícia ao cultivo do trigo é estimada em quatro milhões de hectares – divididos entre 1,5 milhões para o cultivo irrigado e 2,5 milhões para cultivo de sequeiro. Ainda, o relatório afirma, por meio de dados da Associação Brasileira da Indústria do Trigo (ABITRIGO), que são necessárias 262 mil toneladas de trigo por ano em Goiás.

Logo, ao verificar as expectativas do volume de produção de trigo no boletim, – avaliada em 282 mil toneladas, segundo números da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) –, é possível concluir que o estado alcançou a autossuficiência em trigo. “Esses dados apontam o grande impacto da triticultura para o presente e para o futuro no estado”, observa Lemainski.

Diante desse cenário, o chefe-geral da Embrapa Trigo

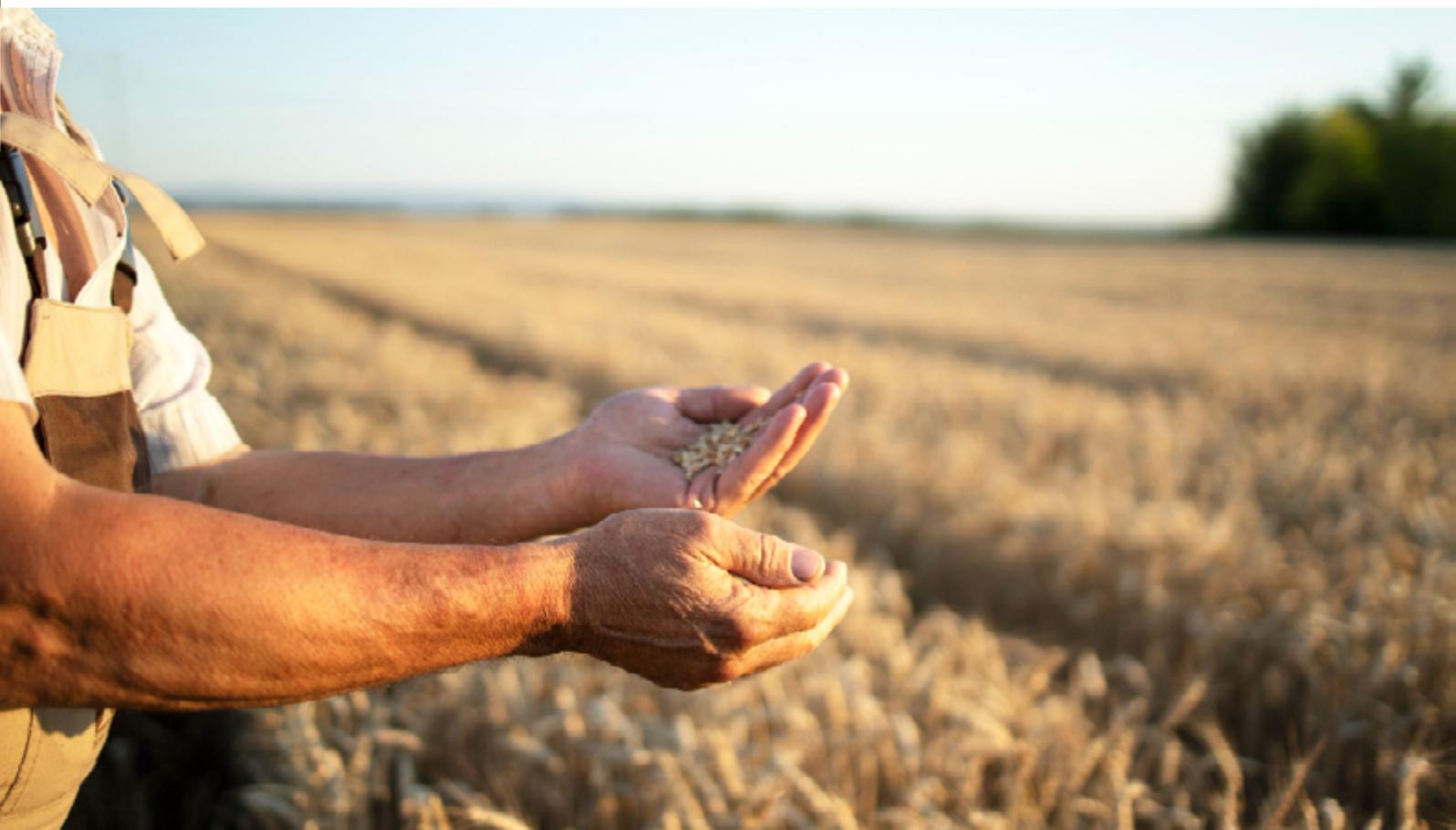
sustenta que mais investimentos em pesquisa podem levar, em menor espaço de tempo, à ampliação do cultivo do cereal em ambientes tropicais com menor risco. Rezende, por sua vez, reconhece o aumento da demanda doméstica pelo trigo e avalia que, a nível internacional, diante dos conflitos que afetam grandes produtores do gênero agrícola – Ucrânia e Rússia, por exemplo –, o Brasil pode surgir como uma “alternativa atraente”.

Outros Números

De janeiro a julho de 2023, a produção de bovinos em Goiás, fechou em US\$ 778,2 milhões – quase 10% a menos, em relação ao mesmo período do ano anterior –, o que corresponde a mais de 162 mil toneladas de carne bovina. A nível nacional, Goiás (13,6%) ocupa o terceiro lugar no ranking de participação dos principais estados nas exportações do alimento, atrás apenas de Mato Grosso (21,6%) e São Paulo (24,5%).

Em relação às exportações de carne de frango, Goiás arrecadou quase US\$ 300 milhões no acumulado de 2023, o que representa aumento de 21,5% em comparação com o mesmo período de 2022. O estado exportou mais de 130 mil toneladas de carne de frango nesse mesmo período, o que conferiu o quinto lugar a Goiás na participação do comércio internacional.

Já a safra de soja 2022/23, segundo estimativas do relatório, deve registrar aumento de 2% em relação à última colheita – ao todo, são mais de 17 milhões de toneladas. A produção goiana (32,4 bilhões) ocupa o terceiro lugar no ranking nacional, depois do Paraná (50,8 bilhões) e Mato Grosso (92,1 bilhões) e corresponde a 11,5% da produção nacional.



QUANDO O REPRESENTANTE COMERCIAL TEM DIREITO À INDENIZAÇÃO

A Representação Comercial é regida pela Lei nº 4.886/65, com alterações pelas Leis nºs 8.420/92 e 12.246/10. De acordo com essa lei, a Representação Comercial pode ser exercida por uma pessoa jurídica ou pessoa física, que faz jus a comissão, por ter intermediado a realizações de negócios, em nome de sua representada.

Existem, portanto elementos essenciais, de ordem pública, sem os quais se inviabilizariam o negócio. Neste sentido, se vislumbram o direito à comissão e à indenização, que não podem ser afastadas pelas vontades das partes. A rescisão do contrato de Representação Comercial, pode ocorrer por justa causa ou sem justa causa.

A rescisão sem justa causa do contrato de representação firmada por prazo indeterminado por iniciativa do representado, implica no DEVER DE INDENIZAR, conforme a alínea “j” do artigo 27 da Lei nº 4.886/65. O valor da indenização não poderá ser inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante o tempo que exerceu a representação, sendo que as comissões auferidas durante o pacto da representação, serão corrigidas monetariamente, para efeito de pagamento da referida indenização.

Em se tratando de contrato por prazo certo, essa

**Por Bárbara Chris
Janones Cardoso Assis**

Assistente Jurídica do Core-GO



indenização corresponde, no mínimo, à importância da média mensal de retribuição (corrigida monetariamente), auferida até a data da rescisão, multiplicado pela metade dos meses faltantes, conforme previsão legal estampada no art. 27, §1º da Lei nº 4.886/65. Nos contratos de representação comercial por prazo determinado, ao chegar ao seu término, a relação contratual cessa. Caso um dos contratantes venha rescindir o contrato antes do termo final, a parte que deu causa à rescisão, deverá indenizar a outra, nos moldes do parágrafo primeiro do artigo 27 da Lei do Representante Comercial.

Com relação a rescisão por justa causa, o artigo 35 da Lei nº 4.886/65, elenca os justos motivos, que o representado poderá rescindir justificadamente o contrato de representação comercial com seu representante.

Art. 35. Constituem motivos justos para rescisão do contrato de representação comercial, pelo representado:

a) a desídia do representante no cumprimento das obrigações decorrentes do contrato;

b) a prática de atos que importem em descrédito comercial do representado;

c) a falta de cumprimento de quaisquer obrigações inerentes ao contrato de representação comercial;

d) a condenação definitiva por crime considerado infamante;

e) força maior.

Em contrapartida o artigo 36 da Lei nº 4.886/65, elenca as hipóteses da rescisão pelo representante comercial.

Art. 36. Constituem motivos justos para rescisão do contrato de representação comercial, pelo representante:

a) redução de esfera de atividade do representante em desacordo com as cláusulas do contrato;

b) a quebra, direta ou indireta, da exclusividade, se prevista no contrato;

c) a fixação abusiva de preços em relação a zona do

representante, com o exclusivo escopo de impossibilitar-lhe ação regular;

d) o não pagamento de sua retribuição na época devida;

e) força maior.

Todavia, se o representante comercial, tomar a iniciativa da rescisão, deverá ser observado o artigo 34 da Lei nº 4.886/65, e não será cabível a indenização de 1/12 do total da retribuição auferida durante o tempo da vigência do contrato, exceto nos casos de rescisão por justa causa pelo representante comercial, como por exemplo, a falta de pagamento da comissão.

Art. 34. A denúncia por qualquer das partes, sem causa justificada, do contrato de representação, ajustado por tempo indeterminado e que haja vigorado por mais de seis meses, obriga o denunciante, salvo outra garantia prevista no contrato, à concessão de pré-aviso, com antecedência mínima de 30 (trinta) dias, ou ao pagamento de importância igual a 1/3 (um terço) das comissões auferidas pelo representante, nos três meses anteriores.



Soluções que
impulsionam as vendas
e abastecem
o mercado?

TÁ NA MÃO!



Confere
Conselho Federal dos
Representantes Comerciais



Core-GO
Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado de Goiás

“ Sou representante
comercial e levo soluções
para todo tipo de negócio ”

Soluções que
**transformam
a indústria?**

TÁ NA MÃO!



Confere
Conselho Federal dos
Representantes Comerciais



Core-GO
Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado de Goiás