Confere
Conselho Federal dos Representantes Comerciais
REVISTA

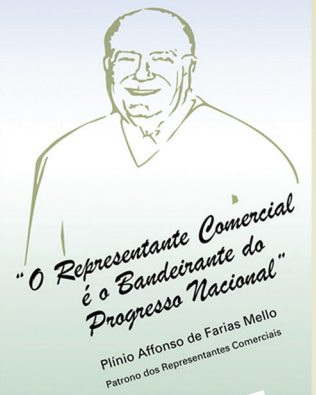
Core-AP elege nova diretoria

Core-MS encerra o ano com bons resultados

Core-RS realiza 3º Seminário do Representante Comercial

ANO V • Nº 20 **Dezembro/2013**

TENDÊNCIAS E OPORTUNIDADES NO SETOR ALIMENTÍCIO





Leia a revista no celular


CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS
DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO

Registre-se!

O **registro** do representante comercial, por imposição da Lei nº 4.886/65, **é obrigatório**, sob pena de se incorrer no exercício ilegal da profissão.

Todo profissional deve se registrar no Conselho Regional dos Representantes Comerciais de seu Estado.

CONSELHO FEDERAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS
SISTEMA CONFERE/CORES
9 DE DEZEMBRO DE 1965

Delegados do Confere

Arthur Georges Guillou Manoel Baia Siqueira Neto	CORE-AL
Hildeberto Corrêa Dias Maria Fernanda Monteiro dos Santos	CORE-AM
Celso Roberto de Carvalho Alves Carlos Henrique Gomes Pereira da Silva	CORE-AP
Francisco José de Oliveira Filgueiras Joaquim da Silva Maia Junior	CORE-CE
Francisco das Chagas Almeida Milton Carlos da Silva	CORE-DF
Benedicto Emmanoel Ferreira Marcelo Marino Simonetti	CORE-ES
Antonio Lopes Trindade Aliomar Xavier das Chagas	CORE-GO
Antonio Luiz Monteiro Malta Filho José Eurico Silva Oliveira	CORE-MA
Maurício Ludgero Siqueira Álvaro Alves Nunes Fernandes	CORE-MG
José Alcides dos Santos Valdir Cortez	CORE-MS
José Pereira Filho João Pedro Segundo Godoy	CORE-MT
Francisco Omar Fernandes Raimundo Monteiro Fernandes	CORE-PA
Marconi Barros dos Santos José Zeferino Ventura Neto	CORE-PB
José Antônio de Araújo Roberto Moaci Campos Drumond	CORE-PI
Paulo Cesar Nauiack Carlos Hamilton Singer	CORE-PR
Manoel Affonso Mendes de Farias Mello Rodolfo Tavares	CORE-RJ
Josias da Silveira França José Soares Barbosa	CORE-RO
Uriel Simões Canarim Roberto Salvo	CORE-RS
Flávio Flores Lopes Francisco Gomes de Oliveira	CORE-SC
Emerson Natal de Almeida Sousa Cloves Nascimento Alcântara	CORE-SE
Arlindo Liberatti Marcelo Cavallo	CORE-SP
Davi Aparecido Silva Pereira Geraldo Antonio dos Reis	CORE-TO

Confere
Conselho Federal dos Representantes Comerciais

Av. Graça Aranha, 416 / 4º andar,
Rio de Janeiro, RJ, CEP 20030-001
Tel.: (21) 2533-8130
E-mail: confere@confere.org.br
Site: www.confere.org.br

Diretor-presidente
Manoel Affonso Mendes de Farias Mello

Diretor-tesoureiro
Rodolfo Tavares

Diretor-suplente
Celso Americano do Brasil



Revista do Conselho Federal dos Representantes Comerciais
Ano V - nº 20 - Dezembro 2013

Coordenadora Editorial
Carla Cristiane Cavalcante

Jornalista Responsável
Ellen de Paula Drumond
Nº 30876/RJ

Projeto Gráfico e Diagramação
Talita Camara das Mercês

Impressão
Imos Gráfica e Editora

Tiragem: 1.700 • Distribuição Interna

O Confere não se responsabiliza pelo conteúdo das matérias, artigos e imagens. Os autores são os únicos responsáveis pelo trabalho publicado.

Alterações e adaptações

"Não é o mais forte que sobrevive, nem o mais inteligente, mas o que melhor se adapta às mudanças."
(Charles Darwin)



Vivemos um período de constantes mudanças. Tanto no mercado de trabalho, como representantes comerciais, quanto nos Conselhos Federal e Regionais, como gestores públicos.

Como gestores, um dos desafios para o ano de 2014 é a adoção dos procedimentos e normas da nova contabilidade pública. Ainda em 2013, promovemos o Encontro de Contadores do Sistema Confere/Cores, sem a pretensão de esgotar todas as questões, mas com o propósito de apresentar as alterações e trazer à tona problemas e dificuldades que encontraremos no próximo ano.

As dúvidas surgirão, e serão necessários uma mudança cultural e muito treinamento dos profissionais da contabilidade, controladores internos e demais funcionários ligados ao relacionamento entre setores de tributação, patrimônio, pessoal e contabilidade.

Teremos pela frente um ano de muito trabalho, e cumpriremos com o nosso papel. Para orientá-los e evitarmos erros, prosseguiremos no trabalho de assessoramento e acompanhamento aos Conselhos Regionais, por intermédio dos técnicos da Comissão Permanente de Assessoramento Contábil e de Gestão. Não hesitem em demandá-los até que todas as dúvidas sejam dirimidas.

Nossa maior satisfação é fortalecer e fomentar o crescente desenvolvimento, integração e harmonia entre os órgãos integrantes do Sistema Confere/Cores.

Desejo a todos um excelente 2014!

Manoel Affonso Mendes
Presidente do Confere

ÍNDICE

CORE-AP

8 Nova diretoria assume o Core-AP

CORE-CE

9 Core-CE realiza palestra "Campeões em Vendas"

10 Core-CE comemora o Dia Pan-americano do Representante Comercial

CORE-GO

12 Representantes comerciais do Estado de Goiás aproveitam a isenção de ICMS para aquisição de carro

CORE-MG

13 Core-MG participa da 27ª Superminas, a maior feira do setor alimentício do Estado

14 Confraternização reúne 1,5 mil pessoas no Dia Pan-americano do Representante Comercial

CORE-MS

15 Nova sede do Core-MS oferece mais conforto aos colaboradores e representantes comerciais

16 Core-MS encerra o ano de 2013 com bons resultados

CORE-MT

17 Core-MT celebra o Dia Pan-americano dos Representantes Comerciais

CORE-PR

20 Core-PR colabora com o trabalho do Observatório Social em Curitiba

Core-PR adquire nova sede

CORE-RJ

21 Core-RJ participa da Feira do Empreendedor

22 Regional capacita representantes comerciais

CORE-RS

23 Core-RS realiza 3º Seminário do Representante Comercial Gaúcho

24 Core-RS e Eiffel da Citroën fazem parceria para trazer descontos aos profissionais

CORE-SC

25 Core-SC promoveu nove palestras gratuitas no segundo semestre

CORE-SE

26 Confere empossa nova diretoria do Core-SE

CORE-SP

28 Core-SP mantém ações de capacitação e geração de negócios

Core-SP e Sebrae-SP: Parceria consolidada

29 Core-SP elege nova diretoria

CORE-PB

30 Core-PB festeja o Dia Pan-americano do Representante Comercial

CONFERE

31 Homenagens em Brasília



34

SEGMENTO

Tendências e oportunidades no setor alimentício

SUSTENTABILIDADE

Dicas para evitar o desperdício de alimentos

38





42

FINANÇAS

Como controlar suas contas a pagar de forma eficiente

46

JURISPRUDÊNCIA

Contrato de Representação Comercial firmado em 1995. Avença que se submete à Lei nº 4.886/65, com as alterações promovidas pela Lei nº 8.420/92

Representação Comercial autônoma. Art. 44, parágrafo único, da Lei nº 4.886/65, introduzido pela Lei nº 8.420/92. Modificações no prazo prescricional

48

ARTIGO

Da cobrança indevida de mostruários

52

ANIVERSARIANTES

Nova diretoria assume o Core-AP



Celso Roberto de Carvalho Alves,
presidente do Core-AP

Diretoria eleita

DIRETOR-PRESIDENTE

Celso Roberto de Carvalho Alves

DIRETOR-TESOUREIRO

Rogério Castro de Aragão

DIRETOR-SECRETÁRIO

Carlos Henrique Gomes Pereira da Silva

CONSELHEIROS - DIRETORES SUPLENTES

Ronaldo Façanha Gonçalves
Vanda Borges da Silva
Thiago Martins Cardoso

CONSELHEIROS DA COMISSÃO FISCAL

Aldy Costa Moraes
Jairo Pereira Monteiro
Wanderlei Barros Cordeiro

Daniel Nery do Vabo, chefe de gabinete da presidência do Confere, entre os diretores do Core-AP: Vanda Borges da Silva, diretora-suplente; Jairo Pereira Monteiro, membro da Comissão Fiscal; Celso Roberto de Carvalho Alves, diretor-presidente; Carlos Henrique Gomes Pereira da Silva, diretor-secretário; Ronaldo Façanha Gonçalves, diretor-suplente; Thiago Martins Cardoso, diretor-suplente; e Aldy Costa Moraes, membro da Comissão Fiscal

O Confere realizou, no dia 22 de outubro, eleição pelo voto direto, para escolha da nova diretoria do Core-AP, no triênio 2013/2016. A diretoria eleita foi empossada no dia 25 de outubro.

"É com muita satisfação e alegria que recebemos o desafio de gerir o Core-AP", ressalta Celso Roberto de Carvalho Alves, novo presidente do Regional.



Fotos: Divulgação

Core-CE realiza palestra
"Campeões em Vendas"



Representantes comerciais atentos à palestra

Encerrando as comemorações ao Dia Pan-americano do Representante Comercial, o Core-CE realizou, no dia 06 de novembro, em seu auditório, a palestra "Campeões em Vendas".

Com o auditório lotado, os presentes tiveram uma noite produtiva, que propiciou um momento de troca de conhecimentos e muita descontração. O palestrante, professor Sergio Sobreira, envolveu a todos com uma palestra interativa, compartilhando ideias para incremento das relações comerciais entre representantes e representadas.

Fotos: Divulgação

Core-CE comemora o Dia Pan-americano do Representante Comercial



Raimundo Oliveira Viana, diretor-administrativo do Core-CE; Joaquim da Silva Maia Junior, diretor-tesoureiro do Core-CE; os homenageados com o Troféu Representante Padrão, Valter de Oliveira Bastos e Benedito Paracampos Junior; os homenageados com o Troféu Mascate, Omar Matos Coelho e Sérgio Torres Rocha Lima; Francisco José de Oliveira Filgueiras, presidente do Core-CE; e Luiz Rodrigues Bezerra Júnior, diretor-secretário do Core-CE

No dia 15 de outubro, mais uma vez, a classe dos representantes comerciais cearenses reuniu-se para celebrar o Dia Pan-americano do Representante Comercial. A solenidade comemorativa tem sido tradicionalmente o palco perfeito para o reconhecimento dos profissionais, que, ao longo de sua trajetória profissional, têm demonstrado ética e profissionalismo no desempenho de suas funções.



Francisco José de Oliveira Filgueiras, presidente do Core-CE

Joaquim da Silva Maia Junior, diretor-tesoureiro do Core-CE



A edição 2013 homenageou, com a outorga do troféu Representante Comercial Padrão, os profissionais: Valter de Oliveira Bastos, da empresa Valter Bastos Representações e Serviços Ltda., e Benedito Paracampos Júnior, da empresa B. Paracampos Júnior Representações Ltda.

Pelo terceiro ano consecutivo, foram homenageados com o Troféu Mascate os representantes cearenses com 40 anos de profissão, um reconhecimento justo àqueles que, mediante prestação de serviço de qualidade, têm honrado o nome da Representação Comercial no Estado. Dois representantes comerciais foram agraciados com o Troféu em 2013: Omar Matos Coelho, da empresa Irmãos Matos Coelho Ltda., e Sergio Torres Rocha Lima, da empresa Representações Rocha Lima Ltda.

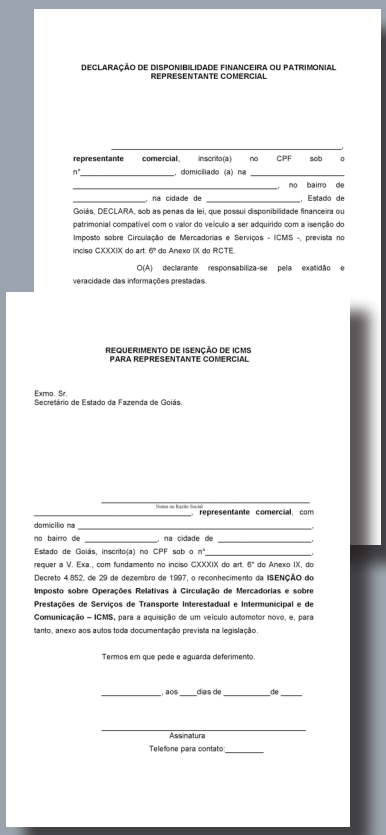
Valter de Oliveira Bastos falou em nome de todos e agradeceu o recebimento da honraria, demonstrando o quanto os homenageados e seus familiares sentiam-se felizes em receber os troféus, fruto do reconhecimento de um trabalho feito com amor e dedicação.

Representantes comerciais do Estado de Goiás aproveitam a **isenção de ICMS para aquisição de carro**

A Lei nº 17.517, de 29 de dezembro de 2012, concede ao representante comercial de Goiás, com o mínimo de cinco anos de atividade, a isenção do ICMS na aquisição de veículo automotor novo, cujo preço de venda ao consumidor, sugerido pelo fabricante, incluídos os tributos incidentes, não seja superior a R$ 60.000,00 (sessenta mil reais).

Até o mês de novembro, o Core-GO expediu mais de 40 certidões a registrados interessados em adquirir carro novo com o desconto do ICMS. A concessão da isenção é limitada a 5 mil veículos, e a liberação da isenção é gradual, abrangendo 500 veículos por ano. O requerimento e a relação de documentos necessários estão disponíveis no *site* da Secretaria de Estado da Fazenda de Goiás: www.sefaz.go.gov.br.

"Graças à união da nossa categoria, podemos comemorar e desfrutar mais esta consagradora vitória da nossa classe", ressalta o presidente do Core-GO, Antonio Lopes Trindade.



DECLARAÇÃO DE DISPONIBILIDADE FINANCEIRA OU PATRIMONIAL
REPRESENTANTE COMERCIAL

_____, **representante comercial**, inscrito(a) no CPF sob o nº_____, domiciliado (a) na _____, no bairro de _____, na cidade de _____, Estado de Goiás, DECLARA, sob as penas da lei, que possui disponibilidade financeira ou patrimonial compatível com o valor do veículo a ser adquirido com a isenção do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços - ICMS -, prevista no inciso CXXXIX do art. 6º do Anexo IX do RCTE.

O(A) declarante responsabiliza-se pela exatidão e veracidade das informações prestadas.

REQUERIMENTO DE ISENÇÃO DE ICMS
PARA REPRESENTANTE COMERCIAL

Exmo. Sr.
Secretário de Estado da Fazenda de Goiás.

_____
Nome ou Razão Social
_____, **representante comercial**, com domicílio na _____, no bairro de _____, na cidade de _____, Estado de Goiás, inscrito(a) no CPF sob o nº_____, requer a V. Exa., com fundamento no inciso CXXXIX do art. 6º do Anexo IX, do Decreto 4.852, de 29 de dezembro de 1997, o reconhecimento da **ISENÇÃO do Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação – ICMS**, para a aquisição de um veículo automotor novo, e, para tanto, anexo aos autos toda documentação prevista na legislação.

Termos em que pede e aguarda deferimento.

_____, aos ____dias de _____de _____

_____
Assinatura
Telefone para contato:_____

Imagem 1: *Declaração de Disponibilidade Financeira ou Patrimonial do representante comercial*
Imagem 2: *Requerimento de isenção de ICMS para representante comercial*

Relação de documentos necessários:

- certidão original emitida pelo Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de Goiás, que comprove sua condição de representante comercial há, pelo menos, 5 (cinco) anos;
- certidão emitida pelo Detran (Registro Nacional de Estatística de Acidente – Bloco 7), de que nos 12 (doze) meses anteriores à data do requerimento, não tenha causado por negligência, imperícia, imprudência ou dolo acidente de trânsito, e nem possua infração de trânsito;
- declaração de Disponibilidade Financeira ou Patrimonial compatível com o valor do veículo a ser adquirido, conforme imagem 1;
- cópia da Identidade (RG) ou da Carteira Nacional de Habilitação – CNH e da inscrição no Cadastro de Pessoas Físicas do Ministério da Fazenda – CPF;
- comprovante de residência;
- certidão negativa de débito com a Fazenda Pública Estadual.

O interessado deverá protocolar os documentos no Protocolo Setorial da Fazenda, situado no bloco F do Complexo Fazendário Meia Ponte, ou na Delegacia Regional de Fiscalização de sua circunscrição.



IGREJA SÃO FRANCISCO - MG

Core-MG participa da 27ª Superminas, a maior feira do setor alimentício do Estado

Com o objetivo de dialogar com empresas representadas e representantes, o Core-MG esteve presente na maior feira do setor de alimentação de Minas Gerais, a 27ª Superminas, realizada entre os dias 22 e 24 de outubro, no Expominas, em Belo Horizonte (MG).

A entidade montou um estande na feira, que se transformou em um espaço de orientação. Com a iniciativa, o Core-MG contribui para estreitar ainda mais as relações entre a Representação Comercial e as centenas de empresas que demandam os serviços dos profissionais do segmento.

De acordo a direção do Core-MG, a entidade cumpriu seu objetivo, devido ao elevado número de participantes do evento, cuja projeção de negócios atinge R$ 1,3 bilhão. Estiveram presentes cerca de 400 empresas expositoras ou patrocinadoras, assim como empresários de 20 países compradores e um público estimado em 55 mil participantes.

Foto: Anderson Henrique de Paula

Confraternização
reúne 1,5 mil pessoas no Dia Pan-americano do Representante Comercial



Maurício Ludgero Siqueira, presidente do Core-MG; e Álvaro Alves Nunes Fernandes, diretor-secretário do Core-MG, parabenizam a categoria

O Dia Pan-americano do Representante Comercial foi comemorado com sucesso em Minas Gerais. Mais de 1,5 mil pessoas participaram da confraternização, que ocorreu em 27 de setembro, no Clube Labareda, em Belo Horizonte.

O evento reuniu profissionais da área, parceiros, parentes e amigos, além da direção do Core-MG e do Sircom-MG. Com muita alegria e descontração, todos aproveitaram. Para Maurício Ludgero, presidente do Core-MG, o evento é, atualmente, a principal celebração da categoria em Minas Gerais. "Nossa comemoração festeja o Dia Pan-americano do Representante Comercial e o fato de a Representação Comercial ter ampliado seu campo de atuação no Estado, com um crescente número de profissionais e empresas atuando legalmente, com o devido registro no Core-MG", destacou.

Foto: Divulgação



Nova sede do Core-MS oferece mais conforto aos colaboradores e representantes comerciais

Área interna da nova sede do Core-MS



O Core-MS já atende em novo endereço. A atual sede possui em torno de 600m², garantindo maior conforto aos funcionários do Regional e aos representantes comerciais. "As antigas instalações, com 150m², não comportavam e nem atendiam mais às necessidades do Conselho para uma boa prestação de serviços à categoria", ressalta José Alcides dos Santos, presidente do Core-MS.

O prédio da nova sede, conquista histórica para os representantes comerciais do Estado, foi adequado conforme as exigências da Lei de Acessibilidade. Segundo o presidente, foram feitas as mudanças estruturais necessárias, inclusive com a instalação de um elevador.

"Vamos implantar a Sala do Representante Comercial, que contará com equipamentos tecnológicos e estrutura para serem disponibilizados aos filiados. A sala servirá de ponto de apoio para a categoria, principalmente para os representantes comerciais do interior, que poderão usar computador, Internet, telefone, uma mesa para atendimento de seus clientes, entre outros benefícios. Espero que a nova sede do Core-MS seja um marco histórico para uma nova fase de avanços a favor do representante comercial", afirma Alcides.

A previsão é que a Sala do Representante Comercial comece a funcionar a partir do próximo mês de julho. A nova sede do Core-MS fica na Rua Quintino Bocaiúva, 766, Jardim TV Morena, em Campo Grande/MS.

Fotos: Cristina Gomes

Core-MS encerra o ano de 2013 com bons resultados



José Alcides dos Santos, presidente do Core-MS

Ao fazer um balanço de 2013, José Alcides dos Santos declarou-se satisfeito com os resultados obtidos, principalmente com relação ao aumento do número de representantes comerciais regularizados com o devido registro no Core-MS. "Neste ano, conseguimos atingir 5% a mais da meta estabelecida de registros no Conselho. Para 2014, alguns dos objetivos são avançar, com 10% de aumento no número de representantes comerciais registrados e promover maior número de palestras, abordando temas voltados ao aprimoramento profissional da categoria".

Outro dado positivo refere-se à diminuição do índice de inadimplência. Por meio de divulgação e campanhas de conscientização sobre a importância de o representante comercial regularizar sua situação perante o Core-MS, a adimplência vem aumentando gradativamente, ano após ano. "Fazemos de tudo para evitar que os nossos filiados venham a enfrentar uma execução fiscal. Oferecemos oportunidades para que todos os representantes comerciais registrados fiquem em situação regular com esse órgão", destacou o presidente do Core-MS.

Core-MT celebra **o Dia Pan-americano dos Representantes Comerciais**

O Core-MT comemorou o Dia do Representante Comercial com homenagens a representantes comerciais fundadores do Regional mato-grossense, empresários e autoridades do Poder Executivo e Legislativo Estadual e Federal.

As homenagens foram alusivas ao Dia Pan-americano do Representante Comercial, celebrado no dia 1º de outubro e comemorado no evento realizado no dia 28 de setembro de 2013.

Em seu discurso de abertura, o presidente do Core-MT, José Pereira Filho, agradeceu, em nome da diretoria do Regional, a todos que compareceram para comemorar tão significativa data para os profissionais da Representação Comercial. Agradeceu, também, aos funcionários do Core-MT pelo esforço e zelo empregados nas suas funções e às empresas que ajudaram na realização do evento. Agradeceu, ainda, ao governador Silval Barbosa, o secretário-chefe da Casa Civil e presidente da Fecomércio-MT, Pedro Nadaf, à Assembleia Legislativa pela doação ao Core-MT de um terreno no Centro Político Administrativo, de 2.423 m², localizado próximo à Assembleia Legislativa de Mato Grosso, onde será construída a nova sede do Conselho.



Oscarino Oliveira Nazário, Roberto Robson Silva Antunes, Abel de Souza Barbosa e Alan Cosine Soares, conselheiros do Core-MT; João Pedro Segundo Godoy, diretor-tesoureiro do Core-MT; José Pereira Filho, presidente do Core-MT; Amadeu Oliveira Silva, diretor-secretário do Core-MT; e Joemir Martinho Pivotto, conselheiro do Core-MT

Fotos: Divulgação

A solenidade contou com a presença de 250 pessoas, entre autoridades, empresários, políticos, representantes comerciais e seus familiares. Destacando-se as presenças do presidente do Core-SP, Arlindo Liberatti, que representou também o presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes de Faria Mello; da deputada Luciane Bezerra (PSB-MT); do presidente do Core-ES, Benedicto Emmanoel Ferreira; do presidente da Junta Comercial do Estado de Mato Grosso, Roberto Peron; do vice-presidente da Fecomércio-MT, Hermes Martins Cunha; do vice-presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas de Mato Grosso, Ozair Nunes Bezerra; do presidente do Sindmat, Eleus Vieira de Amorim; do presidente da Associação Mato-grossense de Atacadistas e Distribuidores e do Sindicato do Comércio Atacadista Distribuidor do Estado de Mato Grosso, Sérgio José Gomes; do presidente do Sindicato de Contabilistas de Mato Grosso, Evandro Benedito dos Santos; do presidente da Associação dos Comerciantes de Materiais para Construção, José Wenceslau de Souza Júnior; e do presidente do Sindicato das Farmácias do Estado de Mato Grosso, Ricardo Ramão Cristaldo.

"Este evento, que reúne toda a nossa categoria, os nossos parceiros e amigos, reflete bem a nossa trajetória. Estamos unidos, confraternizando, porque sabemos que cada um teve e tem um papel relevante nesse processo de construção e fortalecimento da profissão dos representantes comerciais em nosso Estado. Sabemos que o sucesso do Core-MT é resultado da contribuição de cada um e da união de todos. Ressalto, ainda, que, hoje, a categoria dos representantes comerciais é respeitada, valorizada e regulamentada. Somos bandeirantes do progresso nacional, geradores de desenvolvimento e riqueza para o nosso País. Graças a valorosos visionários, que, como o nosso patrono, Dr. Plínio Affonso de Farias Mello, ajudaram a consolidar a nossa profissão, uma das mais antigas da humanidade", disse Pereira.



José Pereira Filho, presidente do Core-MT; Pedro Nadaf, secretário-chefe da Casa Civil-MT; e Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP



Oscarino de Oliveira Nazário, fundador do Core-MT, recebe homenagem das mãos de João Pedro Segundo Godoy, diretor-tesoureiro do Core-MT

- **Medalhas de honra ao mérito de 45 anos do Core-MT:**

Fundado no ano de 1968, o Core-MT completou, no dia 25 de julho de 2013, 45 anos de existência. E, para comemorar essa data tão significativa para o representante comercial, o Regional prestou justa homenagem, com entrega da medalha de Honra ao Mérito - 45 anos do Core-MT, aos representantes comercias fundadores do Conselho, empresários e autoridades dos Poderes Executivo e Legislativo Estadual e Federal que contribuem para o desenvolvimento e fortalecimento da categoria profissional.

- **Foram homenageados:**

Moacyr de Moraes Navarros e Oscarino de Oliveira Nazário, fundadores do Core-MT; Silval Barbosa, governador do Estado de Mato Grosso; Pedro Nadaf, secretário-chefe da Casa Civil; o senador Pedro Taques (PDT-MT); Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere; Benedicto Emmanoel Ferreira, presidente do Core-ES; Izaac Pereira Inácio, procurador-geral adjunto do Confere; Hermes Martins da Cunha, vice-presidente da Fecomércio-MT; Roberto Peron, presidente da Jucemat; Xisto Bueno, assessor parlamentar; Manuel Gomes, chefe de gabinete da Casa Civil de Mato Grosso; Sérgio José Gomes, presidente da Amad/Sincad; Sueli Batista, Mariza Bazo, presidentes da BPW Brasil e da BPW Cuiabá, respectivamente; e José Wenceslau de Souza Júnior, diretor-presidente da Verdão Materiais para Construção.

- **Empresário parceiro e amigo da categoria:**

O Core-MT e o Sirecom-MT entregaram placa em homenagem aos empresários Jocondo Del Moro, diretor-presidente da Rede Del Moro Supermercados, e José Wenceslau de Souza Júnior, diretor-presidente da Verdão Materiais para Construção, pela parceria e amizade consolidada ao longo dos anos com a categoria dos representantes comerciais.

- **Funcionário destaque:**

O Core-MT prestou homenagem ao colaborador Luiz Augusto de Oliveira Souza, pelos doze anos de trabalho dedicado ao setor de Fiscalização do Conselho.

JARDIM BOTÂNICO - PR

Core-PR colabora com o trabalho do Observatório Social em Curitiba

O Core-PR tornou-se um apoiador do Observatório Social em Curitiba. Para integrar o quadro de apoiadores, o Conselho emprestou ao Observatório, em regime de comodato, três computadores. Os equipamentos serão utilizados para as atividades diárias dos cidadãos que atuam no Observatório Social, realizando o monitoramento das compras públicas em nível municipal. O monitoramento acompanha desde a publicação do edital de licitação até a entrega do produto ou serviço. "O trabalho realizado por esta instituição é de grande valia para a sociedade, pois atua preventivamente no controle social dos gastos públicos", destaca o presidente do Core-PR, Paulo Cesar Nauiack.

Além disso, o Observatório Social atua em outras frentes, como: a educação fiscal, a inserção da micro e pequena empresa nos processos licitatórios e a construção de Indicadores da Gestão Pública. Mais informações, no *site* www.observatoriosocialdobrasil.org.br.

Core-PR adquire **nova sede**

O Core-PR comemora a aquisição de sua nova sede, um espaço que oferece 1.045m², localizada em um bairro nobre da região central de Curitiba e bastante conhecida pelo segmento, pois pertencia à Associação Paranaense de Supermercados (APRAS).

As negociações começaram no início deste ano, e a mudança para a nova sede deverá ocorrer até fevereiro de 2014. "A nova sede oferece toda a estrutura necessária para realizar as ações que planejamos para os próximos anos. Além de várias salas de apoio, um espaço gourmet para cinquenta pessoas e amplo estacionamento. A estrutura oferece um auditório muito bem equipado, que acomoda confortavelmente cerca de cem pessoas. A realização de cursos, seminários, debates e até as atividades rotineiras serão favorecidas", declara o presidente do Core-PR, Paulo Cesar Nauiack.

Inicialmente, o atendimento será realizado nas duas sedes, uma vez que o endereço atual é usado pelo Core-PR há mais de 40 anos. "O atual endereço fica na região central de Curitiba e é referência para nossos filiados. Dessa forma, num primeiro momento, parte desta sede ficará à disposição do atendimento e as demais áreas passarão por reformas", complementa o presidente.

Foto: Ellen de Paula Drumond

Core-RJ participa da **Feira do Empreendedor**

O Core-RJ esteve presente na Feira do Empreendedor, realizada de 28 de novembro a 1º de dezembro, no Centro de Convenções SulAmérica, no Rio de Janeiro.

Hoje, a Feira do Empreendedor é um evento marcante nas cidades onde acontece e mantém o mesmo ambiente favorável para oportunidades de negócio. Cada uma das edições da Feira do Empreendedor é projetada de acordo com a cultura e a dinâmica econômica do local onde se realiza.

Através da Feira, o Sebrae proporciona aos pequenos negócios, oportunidades de encontrar seus mercados e oferece orientação ao empreendedor na abertura e na gestão de empresas, com continuidade, crescimento e inovação.

No estande do Core-RJ, mais de 200 pessoas foram atendidas e orientadas sobre a atividade da Representação Comercial e obrigatoriedade do registro dos profissionais que exercem a profissão.

A programação da feira contou com uma série de consultorias, oficinas e palestras para os microempreendedores individuais (MEI), proprietários de micro e pequenas empresas e potenciais empreendedores, além de informações sobre formalização e gestão, dicas para inserção no mundo digital, apresentação de inovações e de lojas-conceito.

Uma Central de Resolução de Conflitos foi montada no local para que empresários pudessem resolver questões com fornecedores, clientes, funcionários e sócios e tirar dúvidas sobre a melhor forma de solucionar problemas sem ter que recorrer à Justiça.



Core-RJ realizou mais de 200 atendimentos durante a Feira do Empreendedor

Fotos: Divulgação



Representantes comerciais atualizam-se para enfrentar o mercado de trabalho

Regional capacita representantes comerciais

Core-RJ e Sebrae/RJ oferecem palestras mensais à categoria

No dia 5 de novembro, o Core-RJ, em parceria com o Sebrae/RJ, realizou mais um Encontro Empresarial. "A venda com foco no cliente" foi o tema da palestra, proferida pela consultora do Sebrae/RJ, Vânia Campos.

De acordo com Vânia, hoje em dia, o papel de um representante comercial é bem mais abrangente do que em qualquer outra época na história da atividade. "Esse profissional não pode mais se dar ao luxo de achar que conhece tudo em seu ramo só porque trabalha há muito tempo nele. Reciclagens, cursos e treinamentos os auxiliam a desenvolver habilidades cada vez mais exigidas num mercado competitivo".

Em 2013, fruto de um convênio firmado entre o Regional fluminense e o Sebrae/RJ, foram realizadas seis palestras, e mais de 100 representantes comerciais foram capacitados. Uma nova programação de temas será desenvolvida para atender aos assuntos sugeridos pelos representantes comerciais.

Core-RS realiza
3º Seminário do Representante Comercial Gaúcho



Cristian Feoli, procurador-geral do Core-RS; e Uriel Simões Canarim, presidente do Core-RS, esclareceram dúvidas dos representantes comerciais

Auditório lotado e plateia participativa. Foi assim o 3º Seminário do Representante Comercial Gaúcho, realizado pelo Core-RS, no dia 5 de outubro, na PUCRS. O evento aconteceu das 9h30 às 17h e reuniu dezenas de profissionais. Na parte da manhã, o presidente do Core-RS, Uriel Simões Canarim, e o procurador-geral da entidade, Cristian Feoli, debateram a Lei nº 4.886/65. Logo após, o consultor de empresas Sérgio Pureza falou sobre "Etapas da Sedução – Como Conquistar e Manter Clientes". Na parte da tarde, o público divertiu-se com a palestra-show "O Maior Vendedor do Mundo", apresentada pelo grupo Cidade em Cena. Em seguida, o palestrante, escritor e coach, Rudson Borges, encantou o público com o tema "Cliente, Preciso de Você".

"Estamos fortalecendo o Core-RS, através da fiscalização do exercício da profissão e de instrução às indústrias de como tratar com o profissional da Representação Comercial. Além disso, criamos o Instituto Cultural Arcosul, nosso braço social, para trazer convênios e descontos para o representante comercial estudar, comprar carro, fazer plano de saúde, e muito mais. Percebemos que, cada vez mais, os profissionais têm orgulho de ser e dizer que são representantes comerciais", afirmou Canarim. O seminário foi patrocinado pela Caixa Econômica Federal, Spochiado Jardine e Pontual Autolocadora. Também contou com apoio do Instituto Cultural Arcosul.

Core-RS e Eiffel da Citroën fazem parceria para trazer **descontos aos profissionais**

O Core-RS, através do Instituto Cultural Arcosul, firmou parceria com a concessionária Eiffel da Citroën, da região de Caxias do Sul, Bento Gonçalves e Gramado, para oferecer descontos especiais aos representantes comerciais, na hora de adquirirem um automóvel zero-quilômetro. O convênio assinado pelo presidente do Core-RS, Uriel Canarim, e pelo diretor comercial da Eiffel, Rodrigo Restelatto, garantirá descontos de 5 a 20%, dependendo do modelo do veículo.

O acordo é válido para os representantes comerciais registrados no Core-RS como pessoa jurídica, com responsável técnico. Para ter acesso ao desconto, é preciso apresentar uma declaração do Conselho, comprovando o exercício na profissão. Além do desconto especial, quem comprar um automóvel na Citroën tem três anos de garantia, revisão com preço fixo ao atingir os 10 mil quilômetros rodados ou um ano de uso, e possibilidade de parcelar a revisão em até 4 vezes sem juros.

" O automóvel é uma ferramenta de trabalho do representante comercial. Convênios como esse são essenciais para facilitar a vida do profissional."

Uriel Simões Canarim,
presidente do Core-RS



Uriel Simões Canarim, presidente do Core-RS, entre a equipe da concessionária Eiffel da Citroën



Palestra sobre Marketing Pessoal e Profissional para mulheres empreendedoras

Core-SC promoveu
nove palestras gratuitas no segundo semestre

Eventos aconteceram em diferentes regiões do Estado

O Core-SC promove oportunidades de qualificação profissional aos representantes comerciais de todo o Estado, através de suas oito Delegacias Regionais. "Realizamos eventos gratuitos para proporcionar aos filiados novos conhecimentos e também troca de experiências", destaca o presidente do Core-SC, Flávio Flores Lopes.

No segundo semestre deste ano, foram promovidas nove palestras gratuitas pelas Regionais do Core-SC de Blumenau, Criciúma, Itajaí, Joaçaba e São José.

"Marketing Pessoal e Profissional para Mulheres Empreendedoras" foi o tema da palestra ministrada pela publicitária Amanda Sens Chang, na Regional de Blumenau, no dia 30 de julho.

O consultor Fernando Silveira da Silva abordou o tema "Redes Sociais, com foco em Facebook", no dia 25 de novembro, na Regional do Core-SC, em São José.

"Qualidade de vida" foi o tema da palestra do médico Teruo Watanabe, promovida pela Regional de Criciúma, no dia de 8 de novembro, no auditório do Senac.

O especialista em mercado de capitais, Charles D. Uhlmann, ministrou a palestra "Como administrar suas finanças", promovida pela Regional de Itajaí, no dia 8 de novembro, no auditório da Associação de Atacadistas e Distribuidores Catarinenses (Adac).

A palestra "Vender ou não vender... Eis a questão!" foi proferida pelo professor Lúcio Stein, no dia 12 de setembro, no auditório do Senac em Criciúma.

Foto: Érica Borges

Confere empossa **nova diretoria** do Core-SE



Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere; e Rodolfo Tavares, diretor-tesoureiro do Confere, entre a nova diretoria do Core-SE

Após um período de intervenção, o Confere realizou, no dia 9 de dezembro de 2013, eleição pelo voto direto, para escolha da nova diretoria do Core-SE no triênio 2014/2017.

No dia 15 de janeiro deste ano, em cerimônia realizada no auditório da Associação Comercial e Empresarial de Sergipe (Acese), tomaram posse Emerson Natal de Almeida Sousa e sua diretoria.

Prestigiaram o evento: Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere; Rodolfo Tavares, diretor-tesoureiro do Confere; Marconi Barros dos Santos, presidente do Core-PB; Arthur Georges Guillou, presidente do Core-AL; Daniel Nery Vabo, chefe de gabinete da presidência do Confere; Izaac Pereira Inácio, procurador-geral adjunto do Confere; Creusa Bicudo, gerente de RH do Confere; Porfírio José Rodrigues Serra de Castro, assessor jurídico do Confere; Alexandre Porto, presidente da Acese; Abel Gomes da Rocha Filho, presidente da Fecomércio-SE; e João Luiz Silva Oliveira, presidente da Associação Sergipana de Supermercados.

Na solenidade, Alexandre Porto, presidente da Acese, parabenizou a nova diretoria e enfatizou a importância dos representantes comerciais. "Sem dúvida alguma, o Core-SE contribui e dá, efetivamente, maior representatividade à categoria, para que tenham um diálogo mais profícuo, auxiliando o desenvolvimento do Estado."

O presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, relembrou o período em que o Core-SE esteve sob intervenção e parabenizou a todos que participaram da reorganização do Conselho. "Encerramos a intervenção no Core-SE e damos posse à nova diretoria eleita, tendo a interventoria saneado todas as irregularidades verificadas no Regional sergipano. A sede do Conselho foi reformada, o trabalho da entidade foi revitalizado, com otimização dos serviços realizados pelos diversos setores para proporcionar melhor atendimento à categoria. Agradeço aos interventores do Core-SE, Creusa Bicudo e Izaac Pereira Inácio, e funcionários do Regional. Estamos, hoje, orgulhosos e empossando esta diretoria, que, espero, faça um trabalho progressivo na gestão do Core-SE".

Para o novo presidente eleito, Emerson Natal, o objetivo é tornar o Core-SE uma referência nacional. "É nosso dever prestar um atendimento impecável ao representante comercial, desde a recepção até os mais distantes lugares, onde quer que esteja desempenhando as suas atividades, defendendo o seu sustento e colaborando para o crescimento dos mercados e o desenvolvimento do País. Temos muito trabalho e desafios pela frente, mas também temos a coragem e a grande vontade de acertar", discursou. Após a cerimônia, a nova diretoria assinou o termo de posse e reinaugurou a sede do Core-SE.

Diretoria eleita

DIRETOR-PRESIDENTE
Emerson Natal de Almeida Sousa

DIRETOR-SECRETÁRIO
Petrúcio da Silva

DIRETOR-TESOUREIRO
Cloves Nascimento Alcântara

CONSELHEIROS-DIRETORES SUPLENTES
Manoel Messias de Mendonça
Evanídio Pereira Filho
Sérgio Murilo Carvalho Matos

CONSELHEIROS DA COMISSÃO FISCAL
Pedro Rocha Amarante
José Andrade de Carvalho
Francisco Luiz Quintino de Moura



"É nosso dever prestar um atendimento impecável ao representante comercial, desde a recepção até os mais distantes lugares, onde quer que esteja desempenhando as suas atividades, defendendo o seu sustento e colaborando para o crescimento dos mercados e o desenvolvimento do País. Temos muito trabalho e desafios pela frente, mas também temos a coragem e a grande vontade de acertar."

Emerson Natal,
presidente do Core-SE



O presidente eleito, Emerson Natal, e o presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, descerram a placa de reinauguração da sede do Core-SE

Core-SP e Sebrae-SP: Parceria consolidada

Mesmo com todas as dificuldades enfrentadas em 2013, especialmente pelas manifestações que se alastraram pelo País, porém mais intensas em São Paulo e Rio de Janeiro, o Core-SP conseguiu atingir metas expressivas na capacitação e geração de negócios em todas as Seccionais do interior e na capital do Estado, levando adiante a sua missão de proporcionar à classe dos representantes comerciais as melhores condições para que possa atuar nesse mercado complexo, que sofre mudanças diariamente.

Core-SP mantém ações de capacitação e **geração de negócios**

Em 2013, o Core-SP trouxe, através de seu braço educacional, o Ciap-Sircesp, 4.052 representantes comerciais nos 105 cursos e palestras realizados em parceria com o Sebrae-SP.

Foram 42 turmas na capital, com o Programa para Capacitação do Representante Comercial; 25 no interior do Estado; 8 palestras e 30 turmas do curso "Comércio Exterior", na capital e no interior. Esses números evidenciam o sucesso do acordo de cooperação técnica entre o Core-SP e o Sebrae-SP, que está produzindo resultados extremamente positivos, agregando mais qualidade e diversidade de temas, com destaque para: "Plano de Marketing – Uma ferramenta estratégica"; "Controles Empresariais – O valor das informações para a gestão de negócios"; "Inovação em Representação Comercial" e "Lucratividade – Crescer, sobreviver ou morrer". Esses temas foram de grande aceitação. O Ciap e o Sebrae-SP já estão programando nova grade de cursos para 2014.

ILHA BELA - SP

Fotos: Fabio Balbino



Core-SP elege nova diretoria

Arlindo Liberatti, presidente reeleito do Core-SP

Em eleição, realizada no dia 9 de outubro, o Core-SP elegeu a nova diretoria para dirigir os trabalhos da entidade no período 2013-2016. Os eleitos foram empossados no dia 23 de dezembro de 2013, na sede do Core-SP – "Casa do Representante".

DIRETORIA ELEITA:

DIRETOR-PRESIDENTE: Arlindo Liberatti
DIRETOR-SECRETÁRIO: Marcelo Cavallo
DIRETOR-TESOUREIRO: Mateus Salzo Sobrinho

CONSELHEIROS-DIRETORES SUPLENTES:
Siram Cordovil Teixeira
Marcio Franco de Abreu
Samir Gemha

CONSELHEIROS DA COMISSÃO FISCAL:
Augusto Simi
Nelson Paulo Milani
Dirceu Navas Bernal



Marconi Barros dos Santos, presidente do Core-PB, parabeniza a categoria

Core-PB festeja o Dia Pan-americano do Representante Comercial

Para celebrar o Dia Pan-americano do Representante Comercial, o Core-PB, em parceria com o Sinrecom, realizou, no dia 23 de novembro, a 4ª Feijoada Comemorativa ao Dia do Representante Comercial. A festa, prestigiada pela categoria, ocorreu no Sesc Gravatá.

A Assembleia Legislativa da Paraíba (ALPB) também homenageou, em sessão solene, os representantes comerciais com um Voto de Aplauso. A homenagem concedida foi uma iniciativa da deputada Eva Gouveia (PSD-PB).

"Acreditamos que é nosso papel, também, como parlamentar, reconhecer e aplaudir os esforços de pessoas empreendedoras, que, com seu trabalho e suor, ajudam a desenvolver nosso Estado. Por isso, convido a todos para aplaudirem comigo essa categoria profissional pela celebração de seu dia", trecho retirado da justificativa do Requerimento nº 5.555/2013, de autoria da deputada Eva Gouveia.

Fotos: Divulgação

Homenagens em Brasília

No dia 21 de outubro, em reconhecimento e eterna gratidão pela defesa dos direitos da categoria dos representantes comerciais, o Sistema Confere/Cores homenageou os senadores Cristovam Buarque (PDT-DF) e Rodrigo Rollemberg (PSB-DF).



O senador Cristovam Buarque é homenageado pelo Sistema Confere/Cores com placa alusiva, entregue pelo presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes



O presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, homenageia o senador Rodrigo Rollemberg, em nome do Sistema Confere/Cores



O senador Rodrigo Rollemberg ladeado pelo presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, e o Dr. Paulo Lustosa

No dia 05 de dezembro de 2013, o Confere homenageou o presidente do Senado, Renan Calheiros (PMDB-AL). "O senador é um grande amigo da categoria dos representantes comerciais e o Sistema Confere/Cores o agraciou, por reconhecimento e gratidão pela luta da manutenção dos direitos da nossa classe", destacou Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere.



O senador Renan Calheiros (PMDB-AL) é homenageado pelo Sistema Confere/Cores com placa alusiva, entregue pelo presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes. O senador Gim Argello (PTB-DF), a esquerda na imagem, prestigiou a homenagem



Tendências e oportunidades no setor alimentício

A indústria de alimentos do Brasil ocupa um lugar de destaque no cenário econômico nacional e internacional. A produção de alimentos e bebidas está na primeira posição entre todos os segmentos do setor. Isso significa uma parcela importante do PIB brasileiro que tem origem nesse segmento.

A qualidade e a competitividade dos produtos fazem com que produtos brasileiros estejam em mais de 200 mercados de todo o mundo. O Brasil só não é mais competitivo por causa do ICMS, que representa, em média, 17% do preço final do produto. Na Europa, é cerca de 5% e nos EUA, 0,7%.

O estudo "Brasil Food Trends 2020", publicado pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) e pelo Instituto de Tecnologia de Alimentos (Ital), gerou um Protocolo de Intenções para criação do Grupo Estratégico Brasil Food Trends 2020. Esse grupo tem como missão, em 10 anos, criar ações para o fortalecimento do processo de inovação, melhora da transferência de conhecimento e estímulo à competitividade do setor de alimentos e bebidas. Nessa pesquisa, foi mapeada a realidade presente e futura da indústria de alimentos no mundo, e observaram-se tendências já manifestadas ou que se manifestarão no Brasil nos próximos anos.



Tendências da alimentação

As tendências influenciam-se mutuamente. Aos empreendedores desse setor, fica a tarefa de examinar como elas afetam o seu negócio e como poderão aproveitá-las

Dados importantes da evolução e crescimento do setor alimentício no Brasil

- Crescimento médio de 11% ao ano;
- média de fornecimento de 62 bilhões de refeições por dia;
- compõem o maior sistema logístico do Brasil;
- gasto de 5 bilhões por ano com desperdício de comida, que gera aumento de 32% no preço final para o cliente;
- a alimentação fora do lar corresponde hoje a 24% do orçamento doméstico.

Confiabilidade e qualidade

A confiabilidade e qualidade envolvem toda a segurança na cadeia alimentar, ou seja, controle de origem e rastreabilidade do produto, menor impacto ambiental, boas práticas de fabricação, controle de riscos de contaminação, tecnologia de ponta (para preservação, diminuição ou eliminação de microorganismos patogênicos), rotulagem com informação adequada, selos de origem e de qualidade, valorização de marca, entre outros.

Saudabilidade e bem-estar

Saudabilidade e bem-estar se relacionam com a maior preocupação das pessoas com a melhoria e manutenção da saúde, prevenção e controle da obesidade, adotando uma alimentação mais balanceada.

Entram em cena os produtos voltados aos diferentes tipos de dieta, os alimentos incluindo *light*, *diet*, sem glúten, funcionais, energéticos, orgânicos, naturais, "vivos", ou seja, tudo que possa contribuir para o melhor funcionamento mental e físico agora e futuramente.

Sensorialidade e prazer

Sensorialidade e prazer significam que o consumidor valoriza cada vez mais a experiência gastronômica. Ele busca o prazer de preparar o alimento, compartilhar receitas, degustá-las com amigos e familiares, ampliando, assim, a experimentação de alimentos e bebidas diferentes, étnicos, exóticos, mais elaborados.

Procura mais por restaurantes novos ou experimenta novos itens do cardápio. Há maior curiosidade e desejo por novos produtos, pela combinação de ingredientes, harmonização de sabores nos alimentos e bebidas. Ampliam-se as possibilidades para os empreendedores por meio do oferecimento de novos produtos e serviços diferentes, mais sofisticados, mas a um preço acessível, incluindo também os *premium*.

Conveniência e praticidade

A conveniência e praticidade são exigidas pelo ritmo da vida moderna, urbana, nova configuração das famílias, pessoas que vivem sozinhas, necessidade de se alimentar a caminho dos compromissos e maior acesso a equipamentos como micro-ondas e freezers.

Procura-se poupar tempo e esforço. Atendem a essa tendência os produtos: refeições prontas ou semipreparadas, congeladas, de fácil preparo e alimentos entregues na residência ou no trabalho; porções menores; que satisfaçam o público solteiro ou separado; ingredientes lavados e embalados; *kits* destinados ao preparo de pratos; embalagens que auxiliem na portabilidade e maior facilidade de abertura e manuseio dos alimentos etc.

Sustentabilidade e ética

Por último, a tendência de sustentabilidade e ética. A preocupação geral com o desequilíbrio ambiental se transforma em demanda por alimentos e bebidas produzidos com menos pegada ecológica, menor sofrimento dos animais, embalagens recicláveis ou que se decomponham e sejam rapidamente absorvidas pela natureza e rotulagem com informações ambientais.

Também envolve maior simpatia por produtos e serviços que contemplem causas sociais ou comunidades desfavorecidas, comércio justo e por empresas que demonstrem possuir programas de responsabilidade social.

Números do setor

Desempenho	**Consolidado anual até dezembro/2012*
Faturamento	R$ 431,9 bilhões
Crescimento nominal em valor de produção	12,66%
Crescimento da produção física	3,59%
Crescimento das vendas reais	4,55%
Comércio Exterior	
Exportações	US$ 43,4 bilhões
Importações	US$ 5,6 bilhões
Saldo Comercial	US$ 37,8 bilhões
Mercado Interno	
Varejo alimentar	R$ 227,6 bilhões
Food Service	R$ 100,5 bilhões
Total Mercado Interno	R$ 328,1 bilhões
Emprego	
Nível de emprego	1.63 milhão
Novos postos de trabalho	49 mil

Fonte: Associação Brasileira das Indústrias da Alimentação (Abia)

Atenta à preservação ambiental, cada edição da Revista do Confere vai publicar algumas dicas importantes que podem ajudar a melhorar a nossa qualidade de vida.

Dicas para evitar o **desperdício de alimentos**

O volume de 1,3 bilhão de toneladas de alimentos desperdiçados em todo o mundo anualmente não só causa grandes perdas econômicas - são US$ 750 bilhões jogados no lixo a cada ano - como, também, tem impacto significativo nos recursos naturais dos quais a humanidade depende para se alimentar. Essa é a conclusão de um novo relatório da Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO), lançado em setembro de 2013.

Segundo a FAO, o desperdício de alimentos nas sociedades ricas resulta de uma combinação entre o comportamento do consumidor e a falta de comunicação ao longo da cadeia de abastecimento. Os consumidores não conseguem planejar suas compras de forma eficaz e, por isso, compram em excesso ou exageram no cumprimento das datas de validade dos produtos. Por outro lado, os padrões estéticos e de qualidade levam os distribuidores a rejeitar grandes quantidades de alimentos perfeitamente comestíveis.

Nos países em desenvolvimento, as grandes perdas pós-colheita, ainda na fase inicial da cadeia alimentar, são o principal problema. De acordo com o estudo, elas ocorrem em razão das limitações financeira e estrutural nas técnicas de colheita e infraestrutura de transporte e de armazenamento, combinadas com as condições climáticas que favorecem a deterioração dos alimentos.



Os consumidores podem e devem **fazer a sua parte** para reduzir o desperdício



Consumo X Validade

O habitual "Consumir antes de" dos alimentos é a data que indica o momento de maior qualidade do produto. Desta forma, a maior parte desses alimentos pode ser consumida depois desse dia. A única data importante é a "Data de validade". Então, você deve comê-lo em tempo ou verificar se o alimento pode ser congelado.

Transforme restos em adubo

Sempre existem alguns restos de frutas e verduras impossíveis de ser aproveitados. A esses alimentos deve-se dar o destino da compostagem. Corte em pedaços pequenos as sobras e use-as para adubar a sua horta.





Escolha meias porções

Escolha meias-porções em refeições feitas em restaurantes.

Use e abuse do congelador

Alimentos congelados duram mais. Congele produtos frescos e restos de alimentos antes que eles se estraguem. Você também pode fazer isso com a comida que sobra quando você come em restaurantes.
Leve para casa e congele.





Faço o FIFO

Use o sistema FIFO (*First In First Out* - primeiro a chegar, primeiro a sair, numa tradução livre). Isso quer dizer: consuma primeiramente o que chegou antes à sua despensa; e depois, o que chegou mais tarde. Guarde suas últimas compras ao final e as mais antigas, na frente, para lembrar-se de consumi-las primeiro.

Ricos restos

Os restos de frango assado desta noite podem ser parte do sanduíche de amanhã. O pão de ontem pode ser a torrada de hoje. A sobra de arroz pode virar uma saborosa sobremesa. Seja criativo.





Doe o que não for aproveitar

Entidades assistencialistas, entidades de ensino e outras instituições irão receber com prazer seus donativos. Não deixe alimento algum se estragar.

Coma as frutas "feias"

Uma grande quantidade de frutas e vegetais é desperdiçada pela sua forma, tamanho e cor.





Faça uma compra inteligente

Para evitar a compulsividade, planeje suas refeições e nunca vá ao supermercado sem uma lista de compras.

Fonte: O Globo



Como controlar suas **contas a pagar** de forma eficiente

Coloque suas contas a pagar em ordem e garanta um futuro tranquilo para a sua empresa

Um sistema para controlar as contas a pagar é uma ferramenta que serve não somente para agendar o pagamento das obrigações mensais no período correto, mas, também, para programação de recebimentos, retirada de lucros e pró-labore. A gestão financeira é extremamente importante para que os empreendedores consigam visualizar o andamento da situação do caixa da empresa.

São muitos os pontos que devem ser acompanhados, em seus mínimos detalhes. E, para evitar dores de cabeça, em meio a tantos pagamentos, é necessária uma boa organização, para não perder prazos e pagar compromissos em atraso, gerando cobranças de multas e juros.

Com uma administração adequada, é possível melhorar o quadro de resultados do negócio, além de promover o aumento do valor de seu patrimônio, através da geração de lucros líquidos. Uma gestão financeira falha, por outro lado, pode ser responsável pelo fracasso de um empreendimento, principalmente encontrando-se ele em fase de consolidação.

Controlar as contas a pagar de sua empresa não é nenhuma tarefa impossível

Confira dicas para organizar as suas contas e manter as finanças da empresa em dia

Registre tudo

Relacione todos os gastos fixos e variáveis, com valores, datas de vencimento e formas de pagamento. Os custos fixos são os que se repetem todos os meses, como conta de água, energia, telefone, folha de pagamento etc. Os custos variáveis são as contas não recorrentes, de serviços contratados ou produtos comprados que não são recorrentes. Registrar tudo em papéis, além de ecologicamente incorreto, gera gastos com folhas e desorganização. Se a sua intenção é melhorar a gestão financeira, para ficar em dia com o pagamento das contas, utilize um sistema automatizado.

Renegocie

Sua empresa contraiu uma dívida e agora está com dificuldades para pagar? Não espere que essa situação transforme-se em uma bola de neve e renegocie o mais rápido possível. Assim, você evita a cobrança de juros e multas abusivas e impede que o nome de sua empresa fique manchado. Para isso, converse com a instituição financeira para renegociar uma dívida ou pedir empréstimos. Tudo isso deve ser registrado no seu sistema financeiro.

Organize-se

Para manter as contas de sua empresa controladas, o principal segredo é a organização. Você precisa, de fato, conhecer bem sua empresa, o fluxo de caixa, os serviços contratados, entre outras informações. Organizar as informações de forma com que você consiga estudá-las para traçar estratégias é fundamental.

Pague em dia ou antecipe

Pagar multas e juros significa prejuízo para a sua empresa; portanto, seja pontual no pagamento das contas. Verifique os pagamentos que oferecem desconto quando antecipados e, sempre que possível, pague antes. Assim, você economiza e ganha crédito com os fornecedores.

Atualmente, os programas de gestão financeira possuem preços acessíveis e pacotes direcionados para diversos perfis e tamanhos de empresas. Existem sistemas que permitem acesso de qualquer lugar para o controle das finanças de sua empresa.

Fonte: Conta Azul

Benefícios da implantação de um *software* para gestão financeira:

Mais facilidade para organizar as despesas

O *software* de gestão financeira permite a organização das contas a pagar por data, categoria e centro de custo. Ele ainda alerta quando uma data de vencimento está próxima.

Informações mais exatas e acessíveis

As informações financeiras de uma empresa, muitas vezes, ficam espalhadas em diferentes bancos de dados, dispostas de forma desordenada e de difícil acesso. Contrapondo-se a essa disposição difusa de dados, os *softwares* de gestão oferecem informação centralizada e de fácil acesso para todos os funcionários. Além disso, como o conteúdo é armazenado em um único local, os dados passam a apresentar mais precisão e consistência. Com o uso de um sistema, torna-se, também, mais simples ter uma visualização global confiável da situação financeira do empreendimento.

Melhor acesso aos relatórios

Na hora de tomar decisões, os relatórios de desempenho da empresa são importantíssimos, mas nem sempre estão dispostos da melhor maneira – e podem acabar virando rascunho. Com um sistema informativo de gestão, você consegue visualizar os resultados a qualquer momento, além de analisar as despesas, o faturamento de clientes e o *ranking* de venda dos produtos.

Melhor planejamento e análise estratégica mais eficiente

Um sistema automatizado de gestão auxilia o empreendedor a responder a questões importantes como "quais serão os principais eventos financeiros do próximo ano?". Com informações mais organizadas, acessíveis e precisas, torna-se mais fácil fazer um planejamento eficaz das finanças, assim como elaborar estratégias de geração de lucro para um negócio bem-sucedido.

Auxílio nos controles de estoque

Planilhas analógicas de controle de estoque podem causar bastante dor de cabeça. Trabalhosas, elas roubam um tempo precioso de trabalho. Os *softwares* de gestão, por sua vez, facilitam e agilizam a administração de inventário. Através do sistema, você consegue visualizar a situação do seu estoque em uma única tela, além de aumentar automaticamente seu depósito ao efetuar compras e emitir notas fiscais de maneira simples e rápida.

Referências Jurídicas

Processo
EDcl no REsp 998591 / SC
EMBARGOS DE DECLARAÇÃO NO RECURSO ESPECIAL
2007/0247722-8

Relator(a)
Ministro LUIS FELIPE SALOMÃO (1140)

Órgão Julgador
T4 - QUARTA TURMA

Data do Julgamento
21/08/2012

Data da Publicação/Fonte
DJe 29/08/2012

Ementa
CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. EMBARGOS DE DECLARAÇÃO RECEBIDOS COMO AGRAVO REGIMENTAL. CONTRATO FIRMADO EM 1995. AVENÇA QUE SE SUBMETE À LEI 4.886/65, COM AS ALTERAÇÕES PROMOVIDAS PELA LEI 8.420/92.

1. No que tange ao artigo 32, § 4º, da Lei 4.888/65, "[a] melhor interpretação a ser conferida ao aludido dispositivo é no sentido de que a comissão deve ser calculada com base no preço da mercadoria no momento da venda intermediada pelo representante, o que corresponde ao valor total do produto até essa fase da comercialização". (REsp 756115/MG, Rel. Ministro LUIS FELIPE SALOMÃO, Rel. p/ Acórdão Ministro RAUL ARAÚJO, QUARTA TURMA, julgado em 05/10/2010, DJe 13/02/2012)

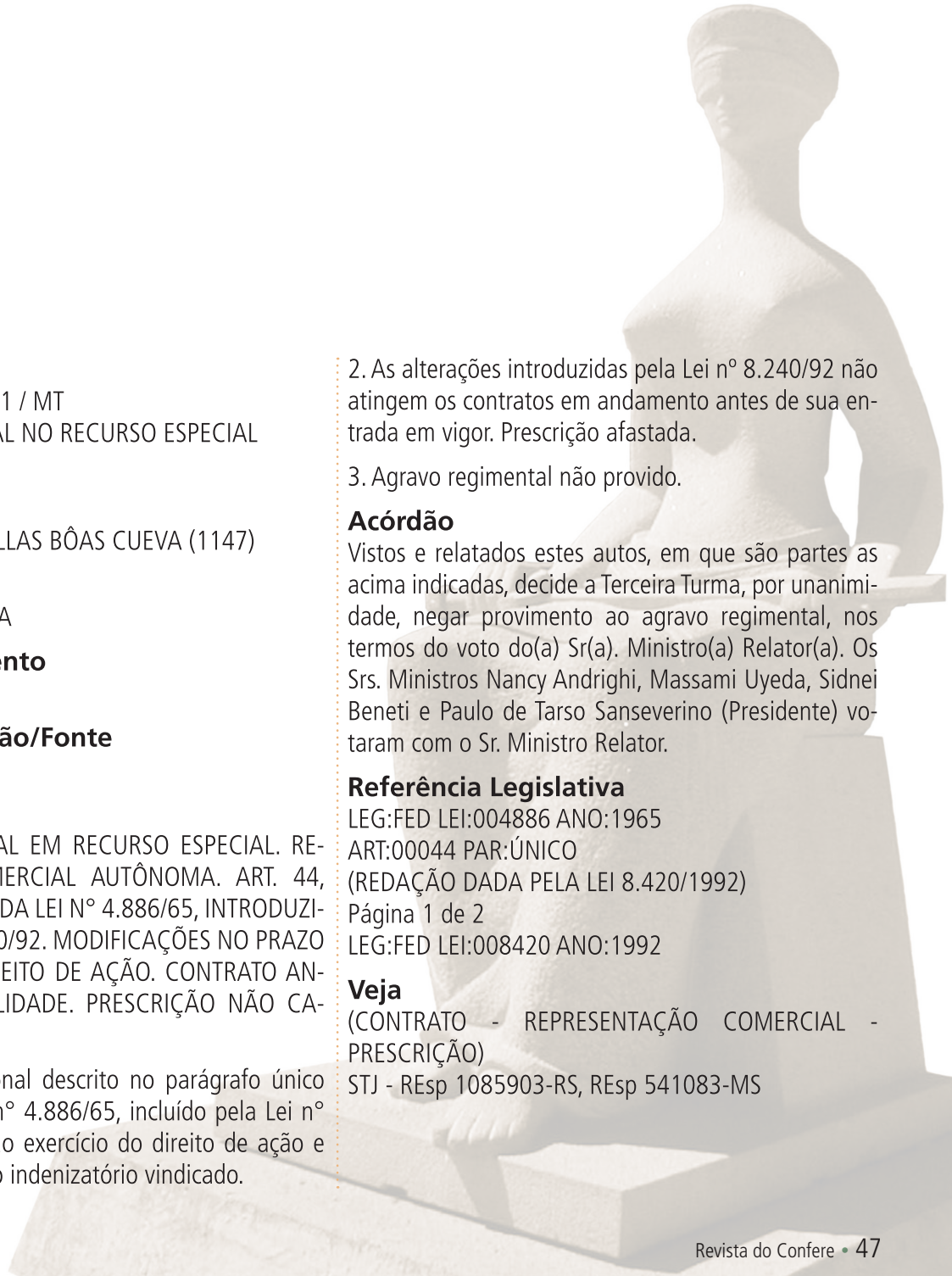
2. Tendo em vista a interpretação conferida ao dispositivo pelo STJ, descabe o abatimento dos impostos da base de cálculo da comissão.

3. Agravo regimental não provido.

Acórdão
Vistos, relatados e discutidos estes autos, os Ministros da Quarta Turma do Superior Tribunal de Justiça acordam, na conformidade dos votos e das notas taquigráficas a seguir, por unanimidade, negar provimento ao agravo regimental, nos termos do voto do Sr. Ministro Relator. Os Srs. Ministros Raul Araújo, Maria Isabel Gallotti, Antonio Carlos Ferreira e Marco Buzzi votaram com o Sr. Ministro Relator.

Referência Legislativa
LEG:FED LEI:004888 ANO:1965
ART:00032 PAR:00004

Veja
(REPRESENTAÇÃO COMERCIAL - COMISSÃO)
STJ - {{AG 756115}}-RJ, AgRg no Ag 1208487-MG



Processo
AgRg no REsp 743571 / MT
AGRAVO REGIMENTAL NO RECURSO ESPECIAL
2005/0064763-6

Relator(a)
Ministro RICARDO VILLAS BÔAS CUEVA (1147)

Órgão Julgador
T3 - TERCEIRA TURMA

Data do Julgamento
12/04/2012

Data da Publicação/Fonte
DJe 23/04/2012

Ementa
AGRAVO REGIMENTAL EM RECURSO ESPECIAL. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL AUTÔNOMA. ART. 44, PARÁGRAFO ÚNICO, DA LEI N° 4.886/65, INTRODUZIDO PELA LEI N° 8.420/92. MODIFICAÇÕES NO PRAZO PRESCRICIONAL. DIREITO DE AÇÃO. CONTRATO ANTERIOR. INAPLICABILIDADE. PRESCRIÇÃO NÃO CARACTERIZADA.

1. O prazo prescricional descrito no parágrafo único do artigo 44 da Lei n° 4.886/65, incluído pela Lei n° 8.420/92, refere-se ao exercício do direito de ação e não ao próprio direito indenizatório vindicado.

2. As alterações introduzidas pela Lei nº 8.240/92 não atingem os contratos em andamento antes de sua entrada em vigor. Prescrição afastada.

3. Agravo regimental não provido.

Acórdão
Vistos e relatados estes autos, em que são partes as acima indicadas, decide a Terceira Turma, por unanimidade, negar provimento ao agravo regimental, nos termos do voto do(a) Sr(a). Ministro(a) Relator(a). Os Srs. Ministros Nancy Andrighi, Massami Uyeda, Sidnei Beneti e Paulo de Tarso Sanseverino (Presidente) votaram com o Sr. Ministro Relator.

Referência Legislativa
LEG:FED LEI:004886 ANO:1965
ART:00044 PAR:ÚNICO
(REDAÇÃO DADA PELA LEI 8.420/1992)
Página 1 de 2
LEG:FED LEI:008420 ANO:1992

Veja
(CONTRATO - REPRESENTAÇÃO COMERCIAL - PRESCRIÇÃO)
STJ - REsp 1085903-RS, REsp 541083-MS

Fonte: STJ



DA COBRANÇA INDEVIDA **DE MOSTRUÁRIOS**



João Paulo Carneiro Saraiva
Procurador-geral do Core-RJ

Antes de adentrarmos ao tema proposto, permita-nos o leitor esclarecer por que o escolhemos, visto que, à primeira vista, possa parecer um assunto sem relevância. Essa escolha deve-se, primeiramente, à falta de textos que tratam do assunto. O segundo motivo é de ordem prática, já que somos procurados por diversos representantes comerciais que se queixam da cobrança indevida de mostruário. Assim, apresentaremos algumas considerações que permitirão uma reflexão melhor sobre a sua importância.

Como primeira informação, devemos apresentar uma definição legal do que seja mostruário, possibilitando a apresentação de outras questões.

A Claúsula Terceira, do AJUSTE SINIEF Nº 08/2008, do Conselho Nacional de Política Fazendária (CONFAZ), prevê o seguinte, *in litteris:*

Cláusula terceira – Considera-se operação com mostruário a remessa de amostra de mercadoria, com valor comercial, a empregado ou representante, desde que retorne ao estabelecimento de origem em 90 dias.

§ 1º – Não se considera mostruário aquele formado por mais de uma peça com características idênticas, tais como, mesma cor, mesmo modelo, espessura, acabamento e numeração diferente.

Visando proporcionar maior clareza, transcrevemos uma segunda definição do que seja mostruário, desta vez, utilizando a letra do MANUAL DE PROCEDIMENTOS DO CENOFISCO NO RIO DE JANEIRO. Pela norma, pode-se verificar a existência de um conceito e um requisito essencial que caracteriza o instituto de que a mercadoria deve retornar à empresa fabricante dentro do prazo de 90 dias, o que, na prática, jamais ocorre.

Nos termos da cláusula terceira do ajuste SINIEF nº 08/08, considera-se mostruário a amostra de mercadoria formada por peças únicas, ainda que o produto seja composto por mais de uma unidade com características idênticas.

Ainda nos termos do referido dispositivo legal, será considerada operação com mostruário a remessa de amostra de mercadoria com valor comercial a empregado ou representante, desde que o retorno ocorra no prazo de 90 dias. (GN)[1]

A operação com mostruário é caracterizada pela remessa de amostra de mercadoria, com valor comercial, a empregado ou representante, desde que esta retorne ao estabelecimento de origem em 90 dias. (GN)[2]

No que concerne à matéria, a prática de deduzir o valor do mostruário nas comissões recebidas pelo representante comercial é bastante utilizada no meio empresarial, conforme se pode verificar pela jurisprudência abaixo:

Assunto: 1. DIREITO CIVIL. OBRIGAÇÕES. 2. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. - COMISSÃO. - BASE DE INCIDÊNCIA. - COBRANÇA. - MOSTRUÁRIO. RETENÇÃO POR PARTE DO REPRESENTANTE. EFEITOS. 3. CORREÇÃO MONETÁRIA. APLICAÇÃO DA LF-6.899, DE 1981. INCIDÊNCIA. TERMO INICIAL. Ementa: REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. COMISSÃO. ESTABELECIDO O "QUANTUM" CERTO DA COMISSÃO DEVIDA E FEITA A DEDUÇÃO DO VALOR DO MOSTRUÁRIO RETIDO POR PARTE DO REPRESENTANTE. CORREÇÃO MONETÁRIA A PARTIR DO AJUIZAMENTO DO FEITO. (RESUMO) (Apelação Cível nº 591007588, Sexta Câmara Cível, Tribunal de Justiça do RS, Relator: Cristina Luisa M. da Silva Minini, julgado em 30/04/1991)

Ementa: CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. RESCISÃO.

1. CENOFISCO / 2. IOB ON-LINE

IMPROVADA A JUSTA CAUSA ALEGADA PELA REPRESENTADA, QUE RESCINDIU O CONTRATO, TEM A REPRESENTANTE DIREITO ÀS INDENIZAÇÕES PREVISTAS NO PAR-ÚNICO DO ART-27 E NO ART-34 DA LEI N-4.886/65. DESCABE, PORÉM, INDENIZAÇÃO A TÍTULO DE "FUNDO DE COMÉRCIO" OU DE CLIENTELA. RECONVENÇÃO. PRESSUPOSTO DA CONEXÃO DE CAUSAS. HÁ CONEXÃO ENTRE A RECONVENCÃO EM QUE A REPRESENTADA PEDE DEVOLUÇÃO DE MOSTRUÁRIO ENTREGUE À REPRESENTANTE, EM FUNÇÃO DO CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO, E A AÇÃO DE INDENIZAÇÃO FUNDADA NA RESCISÃO CONTRATUAL. APLICAÇÃO DOS ARTIGOS 315 E 103 DO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL. APELAÇÃO PROVIDA SOMENTE EM PARTE. (Apelação Cível nº 587005372, Sexta Câmara Cível, Tribunal de Justiça do RS, Relator: Cacildo de Andrade Xavier, julgado em 31/03/1987)

Outro ponto relevante que merece destaque é o de que as representadas, ao emitirem a nota fiscal de mostruário, devem indicar, no campo do valor do produto, o valor deste, de acordo com o preço FOB, ou seja, o preço efetivamente cobrado pelo produto.

Por sua vez, na hipótese de a mercadoria não ser caracterizada como sendo uma venda propriamente dita e não existindo mercadoria similar, a base de cálculo é de aproximadamente 75% (setenta e cinco por cento) do preço de venda corrente no varejo.

Importante mencionar que o valor do ICMS indicado na nota fiscal pode ser aproveitado como crédito por ocasião do retorno da mercadoria dentro do prazo de 90 dias acima indicado.

A base de cálculo, nas operações em que o fato gerador do ICMS é a circulação de mercadoria, deve levar em consideração, para efeitos fiscais, o valor da operação.

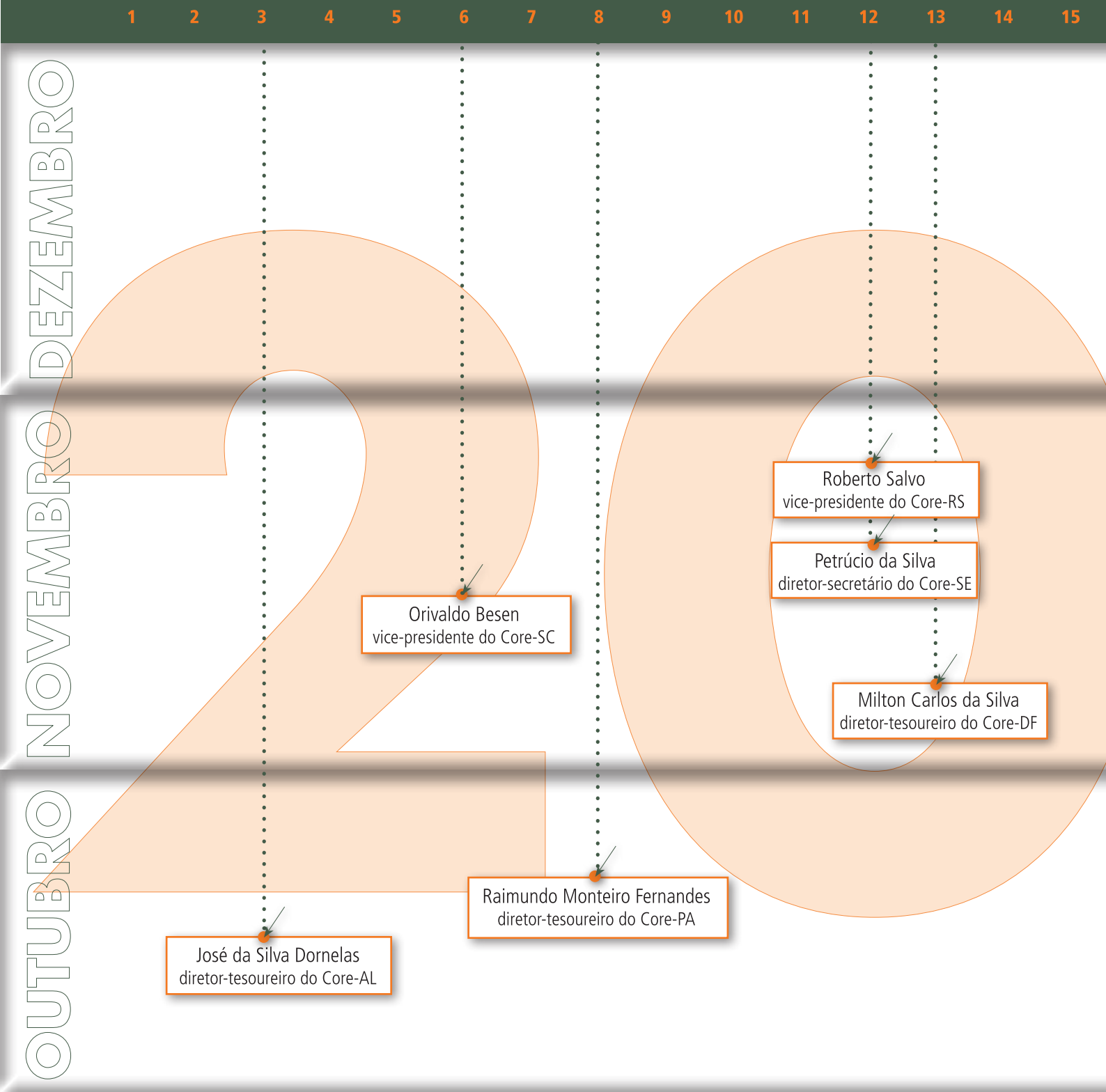
Nesse aspecto, considerando o art. 405-B do Decreto nº 2.912/2006 (RICMS/TO) e o art. 24 da Lei nº 1.287/2001 (CTE/TO), tendo em vista que a operação é tributada e não há valor, a base de cálculo do imposto será calculada conforme o ramo de atividade do remetente da mercadoria.

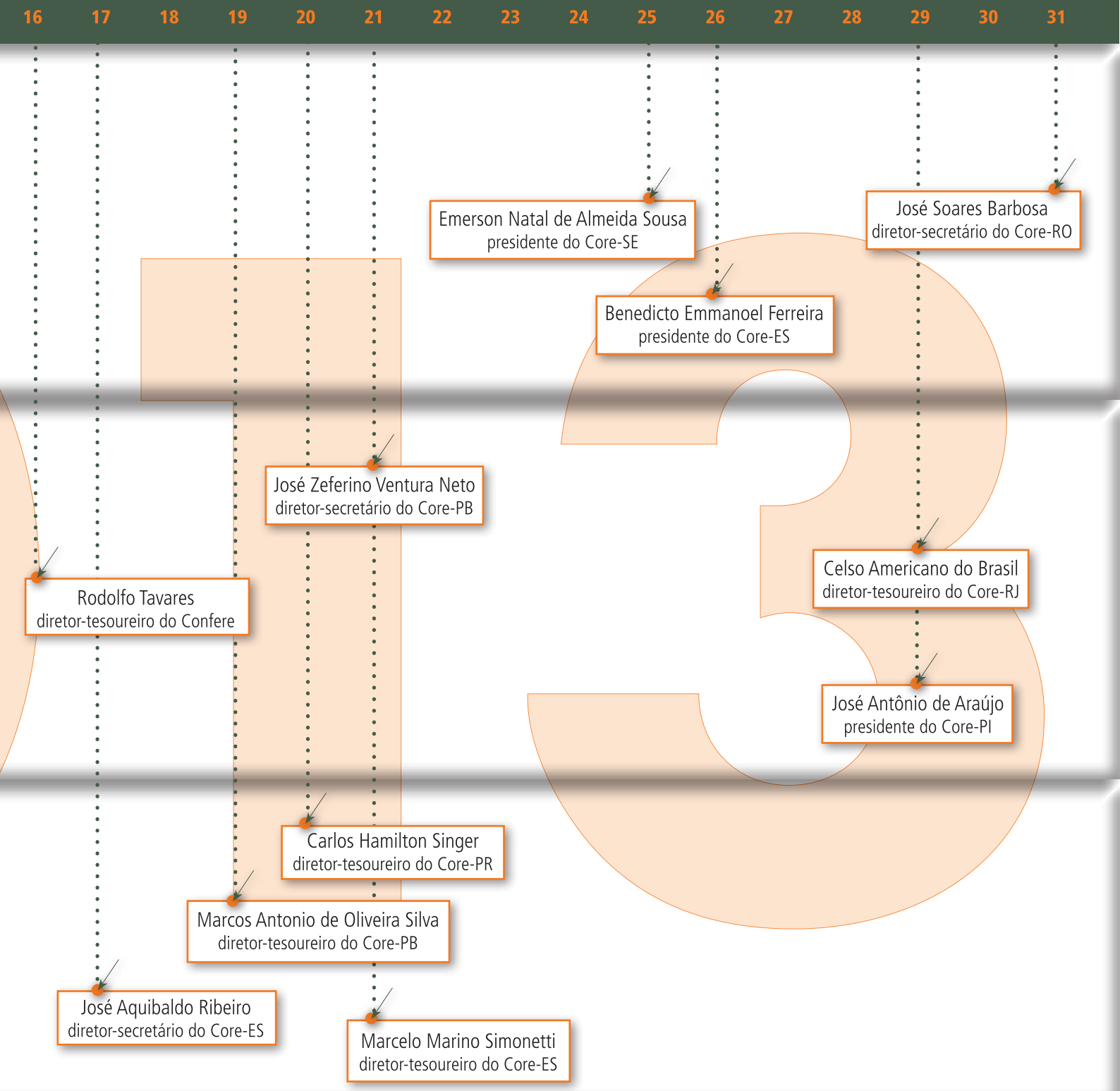
Na hipótese de a mercadoria não poder ser devolvida — incidindo na sua deterioração ou destruição, sem a possibilidade de participar de uma posterior operação —, o contribuinte deve estornar o crédito oriundo do pagamento do mostruário.

Visando expandir a visão do leitor, utilizamos uma criação hipotética: imagine uma grande indústria têxtil, que distribui suas mercadorias para todo o território nacional, onde possui, aproximadamente, 500 representantes comerciais atuando em todo o Brasil. Imagine se essa mesma empresa realizar duas novas coleções a cada semestre, e que o suposto mostruário totalize o valor de R$ 3.000,00. Já alcançou o problema? Utilizando o mero cálculo aritmético, esse mostruário fornecido a todos os representantes comerciais totalizará a quantia de R$ 1.500.000,00. Tal valor dispensará qualquer venda.

Podemos constatar que a mera venda para os representantes comerciais gera uma ilegalidade, que ocasiona uma fonte de renda para a empresa representada.

ANIVERSARIANTES DO
4º Trimestre




16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
Emerson Natal de Almeida Sousa
presidente do Core-SE
José Soares Barbosa
diretor-secretário do Core-RO
Benedicto Emmanoel Ferreira
presidente do Core-ES
José Zeferino Ventura Neto
diretor-secretário do Core-PB
Rodolfo Tavares
diretor-tesoureiro do Confere
Celso Americano do Brasil
diretor-tesoureiro do Core-RJ
José Antônio de Araújo
presidente do Core-PI
Carlos Hamilton Singer
diretor-tesoureiro do Core-PR
Marcos Antonio de Oliveira Silva
diretor-tesoureiro do Core-PB
José Aquibaldo Ribeiro
diretor-secretário do Core-ES
Marcelo Marino Simonetti
diretor-tesoureiro do Core-ES

Sustentabilidade

Essencial para qualidade de vida,
indispensável para os negócios.



CONSELHO FEDERAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS
SISTEMA CONFERE/CORES
DE DEZEMBRO DE 196

CONSELHOS REGIONAIS

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

CORE-AM
R. Com. Clementino, nº 498 - Centro - CEP: 69025-000 - Manaus-AM
Telefax: (0xx92) 3232-0617 / 3234-8693
E-mail: core-am@core-am.org.br • Site: www.core-am.org.br

CORE-AP
Av. Pedro Baião, nº 97 A - Bairro Central - CEP:68900-116 - Macapá - AP
Telefax: (0xx96) 3222-6707
E-mail: coreap.coreap@gmail.com • Site: www.coreap.com.br

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

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

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

CORE-ES
Av. Presidente Florentino Ávidos, nº 502 - Conjunto 603 - Ed. Alexandre Buaiz - Centro - CEP: 29018-190 - Vitória - ES
Telefax: (0xx27) 3223-3502 / 3222-0762 • E-mail: corees.vix@terra.com.br

CORE-GO
R. 104, nº 672 - Setor Sul - CEP: 74080-240 - Goiânia-GO
Telefax: (62) 3086-9501 / 3281-7788
E-mail: core-go@core-go.org.br • Site: www.core-go.org.br

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

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

CORE-MS
R. Quintino Bocaiuva, nº 766 - Jardim TV Morena - CEP: 79050-112 - Campo Grande - MS
Telefax: (0x67) 3321-1213 / 3384-6533
E-mail: corems@corems.org.br • Site: www.corems.org.br

CORE-MT
Av. Ipiranga, 645 - Goiabeiras - CEP: 78032-900 - Cuiabá-MT
Telefone: (0xx65) 3322-3090 • Telefax: (0xx65) 3624-5751
E-mail: secretaria@core-mt.org.br • Site: www.core-mt.org.br

CORE-PA
Travessa Padre Prudêncio, 517 - Campina - CEP: 66017-200 - Belém-PA
Telefone: (0xx91) 3222-5826 • Fax: (0xx91) 3241-1233
E-mail: secretaria@core-pa.org.br • Site:www.core-pa.org.br

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

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

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

CORE-PR
R. José Loureiro, 746 - Centro - CEP: 80010-000 - Curitiba-PR
Telefones: (0xx41) 3234-5200 • Fax(0xx41) 3234- 5201
E-mail: corepr@corepr.org.br • Site: www.corepr.org.br

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

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

CORE-RO
R. Rafael Vaz e Silva, nº 2656 - Liberdade - CEP: 76803-890 - Porto Velho-RO
Telefone: (0xx69) 3224-1343 • Fax: (0xx69) 3224-1731
E-mail: core@core-ro.org.br • Site: www.core-ro.org.br

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

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

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

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

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



Desejamos que o ano de 2014
seja repleto de realizações para os
representantes comerciais
e seus familiares

CONSELHO FEDERAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS
SISTEMA CONFERE/CORES
9 DE DEZEMBRO DE 1965

www.confere.org.br