



Confere

Conselho Federal dos
Representantes Comerciais

R E V I S T A

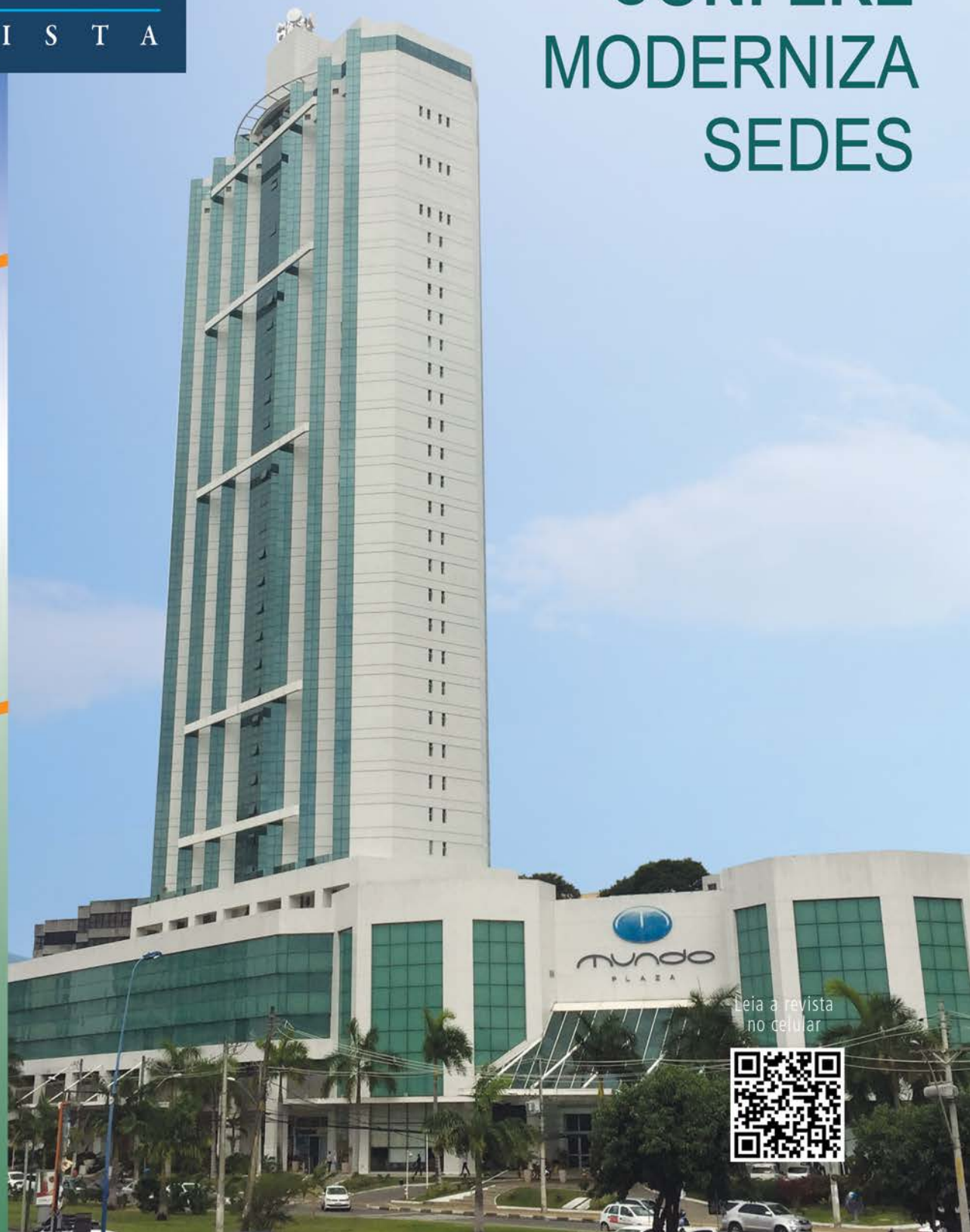
Core-PB
recebe novos
profissionais

Core-SP
realiza
palestras

Core-SC
visita
empresas

ANO VIII • Nº 30 Setembro/2016

CONFERE MODERNIZA SEDES



*"O Representante Comercial
é o Bandeirante do
Progresso Nacional"*

Plínio Affonso de Farias Mello
Patrão dos Representantes Comerciais

Leia a revista
no celular





1º DE OUTUBRO

Dia Pan-americano do Representante Comercial

É com muito orgulho que homenageamos os profissionais da Representação Comercial. Profissionais éticos, proativos, persistentes e criativos nos negócios percebem as oportunidades e movem a economia do País.

Parabéns, Representantes Comerciais!





Delegados do Confere

Arthur Georges Guillou
Manoel Baia Siqueira Neto

José Doracy Cavalcante Melo
Maria Fernanda Monteiro dos Santos

Herval Dórea da Silva
Jaciel Barreto Lopes

Francisco José de Oliveira Filgueiras
Joaquim da Silva Maia Junior

Sob Intervenção do Confere

Sob Intervenção do Confere

Antonio Lopes Trindade
Aliomar Xavier das Chagas

José Eurico Silva Oliveira
Antonio Cavalcante Lopes Neto

Álvaro Alves Nunes Fernandes
Antônio José Maciel Ribeiro

José Alcides dos Santos
Oswaldo Fernandes

José Pereira Filho
João Pedro Segundo Godoy

Sob Intervenção do Confere

Marconi Barros dos Santos
José Zeferino Ventura Neto

Archimedes Cavalcanti Júnior
Douglas Alexandre Sena Lima

José Antonio de Araújo
Roberto Moaci Campos Drumond

Paulo Cesar Naviack
Carlos Hamilton Singer

Manoel Affonso Mendes de Farias Mello
Rodolfo Tavares

Sob Intervenção do Confere

Josias da Silveira França
José Soares Barbosa

Uriel Simões Canarim
Roberto Salvo

Flávio Flores Lopes
Orivaldo Besen

Emerson Natal de Almeida Sousa
Cloves Nascimento Alcântara

Arlindo Liberatti
Marcelo Cavallo

Davi Aparecido Silva Pereira
Romeu Capra

CORE-AL

CORE-AM

CORE-BA

CORE-CE

CORE-DF

CORE-ES

CORE-GO

CORE-MA

CORE-MG

CORE-MS

CORE-MT

CORE-PA

CORE-PB

CORE-PE

CORE-PI

CORE-PR

CORE-RJ

CORE-RN

CORE-RO

CORE-RS

CORE-SC

CORE-SE

CORE-SP

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

Manoel Affonso Mendes de Farias Mello

Diretor-presidente

Rodolfo Tavares

Diretor-tesoureiro

Celso Americano do Brasil

Diretor-suplente



Revista do Conselho Federal dos
Representantes Comerciais

Ano VIII - nº 30 - Setembro/2016

Carla Cristiane Cavalcante
Coordenadora Editorial

Ellen de Paula Drumond
Nº 30876/RJ
Jornalista Responsável

Talita Câmara das Mercês Borges
Diagramação

Imos Gráfica e Editora
Impressão

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.

Persista como um campeão olímpico

Em tempos de Olimpíadas, o que podemos aprender com os atletas? Desafios comuns à vida de um esportista se aplicam, facilmente, à rotina do representante comercial: superar obstáculos, persistir diante da derrota, vencer os concorrentes e estar pronto para ultrapassar limites.

Há muito com o que se inspirar nos valores de um atleta olímpico. Para participar de uma Olimpíada, por exemplo, o esportista se prepara, no mínimo, quatro anos antes para ter, apenas, uma única chance de fazer tudo certo. Preparação é a palavra-chave. Só alcança a vitória quem faz por merecer, quem chega pronto ao momento decisivo. Não existe fórmula mágica. É necessária muita dedicação para se obter êxito em qualquer área da vida.

Assim, como os atletas, devemos ter metas bem definidas. Eles sabem, exatamente, aonde querem chegar – daqui a seis meses, daqui a um ano... Levam a sério o planejamento definido e desenvolvem suas habilidades. Em nossa profissão, não é diferente: precisamos desenvolver nossas técnicas de vendas, participar de treinamentos, estabelecer metas mensuráveis de curto, médio e longo prazos.

Outra lição é aprender com os erros e ter muita perseverança para alcançar bons resultados. Encontrar nossa motivação, nosso propósito, para nos dedicarmos cada vez mais e melhor ao trabalho.

Por fim, aproveito para parabenizar toda a categoria dos representantes comerciais pelo seu dia. Que sejamos, diariamente, cheios de perseverança, criatividade e obstinação!



Manoel Affonso Mendes
Diretor-Presidente do Confere

CONFERE

- 8 Confere moderniza sedes dos Regionais

CORE-MG

- 14 Ministério Público Eleitoral atua em conjunto com o Core-MG para tornar infratores inelegíveis

- 15 Core-MG reforça com Amis importância do exercício legal da profissão de representante comercial

CORE-MT

- 16 Representantes comerciais elegem nova diretoria do Core-MT

CORE-SC

- 18 Core-SC visitou mais de 500 empresas que contratam representantes comerciais em 2015

CORE-RS

- 20 Core-RS amplia combate aos informais

CORE-MS

- 22 Core-MS participa do Seminário "Transparência e Boas Práticas nos Conselhos de Fiscalização"

- 24 Core-MS disponibiliza serviços on-line de Oportunidades de Negócios

CORE-CE

- 25 Core-CE cria Espaço do Representante Comercial

CORE-PE

- 26 Core-PE, através de parcerias, cria novo curso de qualificação em Representação Comercial

CORE-AM

- 28 Core-AM presta homenagem póstuma a Hildeberto Corrêa Dias

CORE-SP

- 30 Core-SP realiza palestra sobre o contrato de Representação Comercial

CORE-PB

- 32 Core-PB dá boas-vindas aos novos representantes comerciais



34

SEGMENTO

Apesar da crise, panificação cresceu 2,7% em 2015

SUSTENTABILIDADE

A sustentabilidade não é verde

40



44

FINANÇAS

Planejamento: como dar os primeiros passos no controle financeiro



48

ARTIGO

Da nova audiência preliminar de conciliação ou mediação do CPC/2015

52

ANIVERSARIANTES

EDIFÍCIO ONDE SE LOCALIZA A SEDE DO CORE-BA



Confere

moderniza sedes dos Regionais

Sedes integrantes do Sistema Confere/Cores são renovadas.
Nesta edição, vamos apresentar o antes e o depois da sede do Core-BA

Visando dar continuidade ao plano de revitalização das sedes dos Conselhos Regionais, para proporcionar mais estrutura aos representantes comerciais, o Confere inaugurou, no dia 13 de janeiro de 2014, a sede do Core-BA. A nova sede é composta por seis salas no Condomínio Empresarial Mundo Plaza, no Caminho das Árvores, bairro nobre de Salvador.

O novo imóvel — escolhido entre tantos outros por ter atendido a todas as necessidades do Core-BA — recebeu um projeto de comunicação visual, mobiliário e equipamentos novos. Conta, também, com amplos espaços, recepção, computadores à disposição dos representantes comerciais, sala de reuniões e salas para todos os setores.

A antiga sede, que hoje abriga o arquivo do Core-BA, tornou-se inadequada ao volume de trabalho do Regional e à demanda dos profissionais.



ANTES

Fachada do prédio da antiga sede



Interior da antiga sede do Core-BA

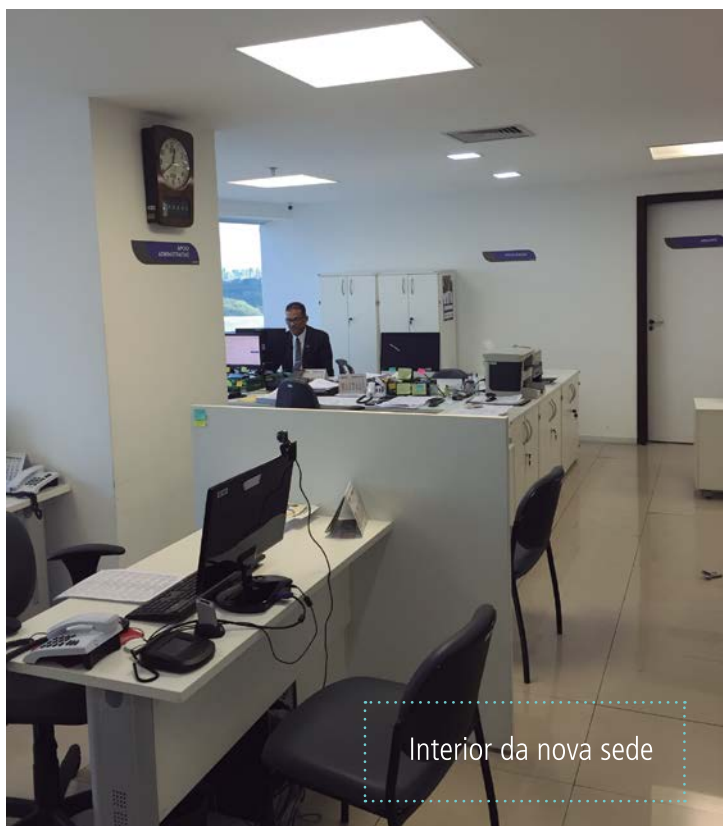
ANTES



Recepção da sede anterior

ANTES

A diretoria do Core-BA, ainda, cedeu uma sala para ser usada como ponto de apoio do Sindicato dos Representantes Comerciais no Estado da Bahia (Sirceb). Além disso, dando prosseguimento à evolução patrimonial do Core-BA, tem modernizado as delegacias de Feira de Santana, Itabuna, Vitória da Conquista e Barreiras.



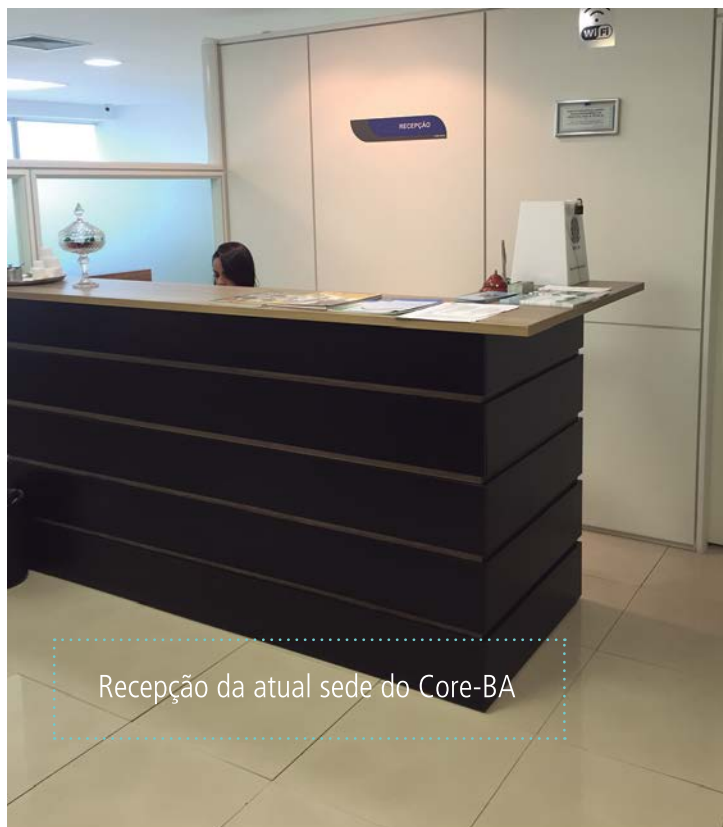
Interior da nova sede

DEPOIS

"O Conselho cresceu, e o espaço que tínhamos ficou pequeno. A antiga sede não comportava mais o volume de trabalho do Regional. Era impossível mantermo-nos organizados e ter agilidade em nossas atividades. Com o aumento do volume de registros, as instalações existentes se tornaram insuficientes. Agora, estamos em uma das áreas com maior qualidade de vida de Salvador e que atende mais adequadamente aos requisitos de espaço, funcionalidade e modernidade", ressaltou José Arcanjo dos Santos, funcionário do Core-BA desde a sua fundação, em 1966.



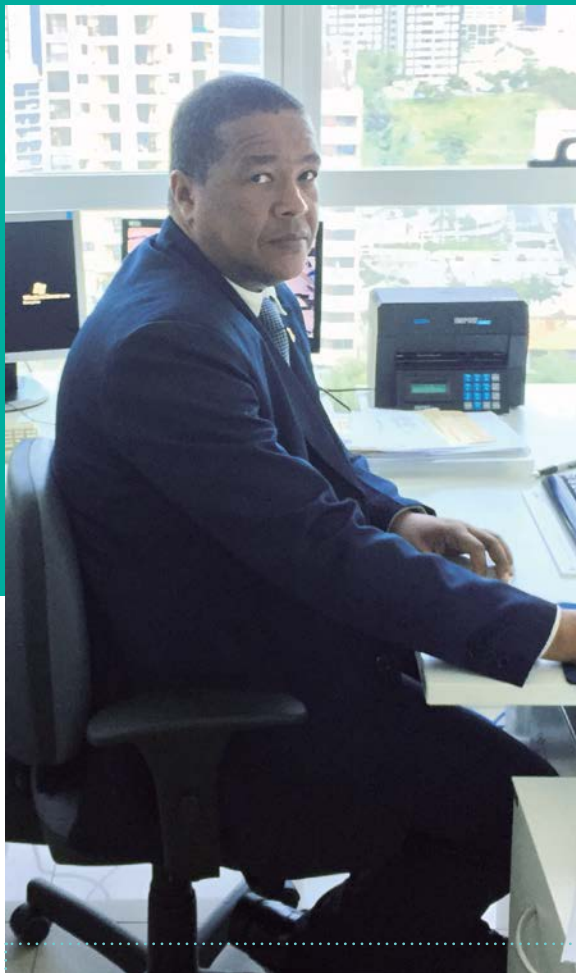
José Arcanjo dos Santos,
coordenador-geral do Core-BA



Recepção da atual sede do Core-BA

DEPOIS

CONFERE



José Anselmo Santos Filho,
auxiliar de escritório do Core-BA

Para José Anselmo Santos Filho, funcionário do Regional baiano há 24 anos, a nova sede é muito confortável. "Estávamos em um prédio muito antigo. Foi uma enorme mudança. Ampliamos nossa capacidade de trabalho, estamos numa localização excelente, com uma ótima infraestrutura. Percebo, também, que a localização ficou mais acessível para os representantes comerciais. Creio que eles ficaram felizes com o investimento", frisou.



VISTA DA NOVA SEDE DO CORE-BA



Herval Dórea da Silva,
presidente do Core-BA, em sua sala



“Apoiamos essa iniciativa do Confere de construção de um Sistema sólido e valorização patrimonial dos Regionais; por isso, temos investido nas delegacias para atender melhor os representantes comerciais de todo o Estado da Bahia.”

Herval Dórea da Silva,
presidente do Core-BA

Ministério Público Eleitoral atua em conjunto com o Core-MG para tornar infratores inelegíveis



Álvaro Alves Nunes Fernandes, presidente do Core-MG

A cada dia, cresce no País o rol de iniciativas que envolvem órgãos públicos. O objetivo é reduzir as possibilidades de práticas de infrações que venham a ferir a legislação vigente. Na condição de autarquia federal, o Core-MG participa de tais iniciativas.

Um exemplo é o esforço conjunto entre o Conselho e o Ministério Público Eleitoral para identificar eventuais problemas legais com representantes comerciais registrados no Core-MG, de modo a enquadrá-los na Lei da Inelegibilidade, também conhecida como Lei da Ficha Limpa. As infrações devem ferir os preceitos éticos e profissionais, previstos na Lei nº 4.886/65 e no Código de Ética e Disciplina dos Representantes Comerciais.

Na prática, na medida em que o Core-MG identificar alguma infração cometida por representantes comerciais registrados, a instituição deverá reportar-se ao Ministério Público Eleitoral para que o órgão tome as devidas providências, a fim de evitar que o infrator possa eleger-se para qualquer cargo público do País.

As infrações, portanto, deverão ser informadas à Procuradoria Regional Eleitoral, que tomará as providências para tornar o profissional infrator inelegível.



Pedro Paulo Garcia de Carvalho, procurador do Regional e o presidente do Core-MG, Álvaro Alves Nunes Fernandes, foram recebidos pelo presidente da Associação Mineira de Supermercados, Alexandre Poni, e pelo superintendente da entidade, Antônio Claret Nametala

Core-MG reforça com Amis importância do exercício legal da profissão de representante comercial

O presidente do Core-MG, Álvaro Alves Nunes Fernandes, esteve recentemente reunido com a direção da Associação Mineira de Supermercados (Amis), com o objetivo de estreitar o relacionamento com os dirigentes do setor supermercadista. A meta é intensificar o processo de conscientização dos empresários do ramo sobre a importância de só adquirirem produtos dos representantes comerciais que estejam no exercício legal da profissão e em dia com seu Conselho de Classe.

Álvaro Alves reuniu-se com o presidente da Amis, Alexandre Poni, e com o superintendente Antônio Claret Nametala. O procurador do Core-MG, Pedro Paulo Garcia de Carvalho, também participou do encontro.

CORE

SESC ARSENAL - MT



Representantes comerciais elegem nova diretoria do Core-MT



José Pereira Filho, presidente reeleito do Core-MT

O Core-MT realizou, no dia 25 de maio, eleição para nova diretoria — gestão triênio 2016/2019. Apenas uma chapa foi inscrita para disputar o pleito, tendo à frente o atual presidente do Core-MT, José Pereira Filho.

A eleição ocorreu na sede do Sirecom-MT e contou com a presença dos representantes comerciais do Estado.

José Pereira Filho agradeceu, em nome da diretoria eleita, o voto de confiança depositado por cada representante comercial. "Vamos continuar lutando pelos nossos interesses e honrando a categoria, buscando, sempre, o melhor para todos."

Diretoria eleita

DIRETOR-PRESIDENTE

José Pereira Filho

DIRETOR-SECRETÁRIO

Amadeu de Oliveira Silva

DIRETOR-TESOUREIRO

João Pedro Segundo Godoy

CONSELHEIROS:

Humberto Tadeu Viegas Navarros

Moacyr de Moraes Navarros

Vicente Vidal

Abel Souza Barbosa

Alan Cosine Soares

Roberto Robson Silva Antunes



A agente fiscal do Core-SC, Miriane Moreira, visitou expositores na Feira de Agronegócios promovida durante a 77ª Festa das Flores de Joinville

Core-SC visitou mais de 500 empresas que contrataram representantes comerciais em 2015

O setor de Fiscalização do Core-SC visitou 504 empresas que comercializaram produtos e serviços por intermédio de representantes comerciais em 2015. Também foram visitados escritórios de contabilidade, prefeituras e empresas de Representação Comercial.

De acordo com o agente fiscal do Core-SC, Cezar Niehues Bet, o objetivo da abordagem, em diferentes frentes de atuação, é conscientizar os representantes comerciais da obrigatoriedade do registro profissional, conforme determina a Lei nº 4.886/65.

Em 2015, os agentes fiscais do Core-SC participaram do 1º Encontro Nacional de Agentes Fiscais e do V Seminário de Fiscalização Profissional que acon-

teceram, paralelamente, no Instituto Porto Alegre (IPA). “A importância das profissões regulamentadas para a construção de um Brasil mais ético” foi o tema do evento. No ano passado, os agentes fiscais também estiveram no Seminário de Ética Profissional, promovido em Florianópolis pela Associação dos Conselhos Profissionais de Santa Catarina (Ascop-SC).

FISCALIZAÇÃO CORE-SC 2015

VISITAS (TOTAIS)	1.157
PREFEITURAS	21
EMPRESAS	504
CONTADORES	394
MUNICÍPIOS	76
FEIRAS	10
STANDS	163

FEIRAS VISITADAS:

- * Intercom 2015 - Construção Civil - Joinville
- * Casa Pronta 2015 - Criciúma
- * Feira de Agronegócios - Joinville
- * Efaislo 2015 - São Lourenço do Oeste
- * 5ª Feira Manutenção e Equipamentos Industriais - Blumenau
- * Intermach 2015 - Joinville
- * Home Art - Blumenau
- * Fersul 2015 - Rio do Sul
- * 6ª Feira Mulher Brasil - Blumenau
- * 1ª Feira Modacalce - Chapecó



Core-RS amplia **COMBATE AOS INFORMAIS**

Por Cristian Linn Feoli
Procurador do Core-RS

Neste ano, um projeto iniciado pelo Core-RS, e que vem dando certo, é o “Conexão Core”, uma nova versão do “Core Itinerante”. Através desse projeto, promovemos palestras, ressaltando às representadas a importância da contratação de um profissional legalizado, através de debates sobre a ética e os riscos de contratar pseudoprofissionais, sem o devido registro habilitatório.

Realizamos, até o momento, cinco palestras em cinco diferentes regiões do Estado, visto que nossa atuação é, também, focada nas representadas, público-alvo que contrata os representantes comerciais, o que nos tem ajudado a reforçar a importância da entidade e de um profissional registrado.

O maior dos objetivos da atual administração do Core-RS, capitaneada pelo presidente do Regional, Uriel Simões Canarim, é o combate à ilegalidade, quer com atividades de combate aos não registrados, quer com atividades que visem a diminuir cada vez mais o número de registrados em atraso com suas obrigações no Core-RS.

Nossas atividades compreendem fiscalizar, autuar e cobrar os inadimplentes, bem como aqueles que não possuem o devido registro habilitatório para o exercício da Representação Comercial.

A fiscalização é uma das principais competências dos Conselhos Profissionais e carro-chefe de nossa administração, que prima pela ética e pelo cumprimento das obrigações legais. Todas as atividades desenvolvidas pelo Core-RS são voltadas para a fiscalização do exercício profissional, exercida através de uma severa atuação frente aos inadimplentes, cobrando-os, principalmente, pelos instrumentos da Lei nº 6.830/80 (Notificações de Lançamento de Débito Fiscal e Execuções fiscais).

Possuímos, também, uma ferramenta de extrema utilidade para o Conselho, que é o convênio com a Junta Comercial do Estado do Rio Grande do Sul – JUCERGS, que nos informa, periodicamente, todas as empresas lá registradas e que possuem, no seu objetivo social, a atividade da Representação Comercial. Diante dessas informações, nosso Setor de Fiscalização e Cobrança emite um Ofício de Constatação endereçado às respectivas empresas, intimando-as da obrigatoriedade do registro no Core-RS, sob pena de adoção das medidas cabíveis. Somente neste ano, são mais de 400 novos registros até a presente data.

Outra ação desenvolvida por este Regional é a troca de cadastros junto às Prefeituras Municipais, onde informamos o rol dos aqui registrados em troca do cadastro da Prefeitura Municipal dos registrados no setor de ISSQN de cada município, a fim de que adotemos as medidas cabíveis.

Por derradeiro, temos utilizado a estrutura do Tribunal Regional da 4ª Região, recurso que tem sido muito útil para a entidade, através do Centro de Solução de Conflitos da Justiça Federal – Cejuscon, onde o próprio Judiciário Federal intima nossos contribuintes em débito a que compareçam a um mutirão de conciliações e regularizem suas situações frente a um conciliador e a um Magistrado Federal. Visitamos sete das mais importantes Comarcas de nosso Estado, que abrangem um número significativo de cidades, resultando em inúmeras regularizações.

Entendemos que, somente através do combate aos ilegais na atividade profissional regulada por nosso Regional, contribuiremos para a qualificação e o respeito da profissão do representante comercial.

Core-MS participa do Seminário **“Transparência e Boas Práticas nos Conselhos de Fiscalização Profissional”**



José Alcides dos Santos, presidente do Core-MS



O presidente do Core-MS, José Alcides dos Santos, participou, em Brasília, no Tribunal de Contas da União (TCU), do Seminário “Transparência e Boas Práticas nos Conselhos de Fiscalização Profissional”.

O evento tem como público-alvo representantes dos Conselhos Federais e Regionais (região Centro-Oeste) de fiscalização de profissão.

A abertura da programação ocorreu às 9h30, no Auditório Ministro Pereira Lira, pelo ministro-presidente (TCU), Aroldo Cedraz, e pelo ministro-substituto, Weder de Oliveira, com encerramento às 18h30.

Fizeram parte da programação as seguintes palestras:

- * “Visão geral sobre os conselhos de profissão, orçamento, licitação, transparência”, abordada pelo ministro-substituto Weder de Oliveira.
- * “Acórdão 96/2016 – Plenário, apresentação de achado e divulgação da nota de transparência” - auditores do TCU Luciana Lucena e Basak.
- * O secretário de Métodos e Procedimentos de Controle, Geovani Ferreira de Oliveira, fez apresentação de caso – boas práticas em contratações compartilhadas e do relatório de gestão e contas ordinárias em conselhos de profissão.

Core-MS disponibiliza serviços *on-line* de Oportunidades de Negócios

O Core-MS disponibiliza mais um importante serviço *on-line*. Trata-se do “Oportunidades de Negócios”, ferramenta que atenderá às indústrias interessadas em contratar serviços de representantes comerciais nos mais diferenciados segmentos.

A empresa interessada em utilizar o serviço deve cadastrar-se com o preenchimento de um breve questionário que, depois de avaliado e aprovado, será divulgado no *site* do Core-MS, gratuitamente. O anunciante, ainda, poderá usar o recurso de definir em que data o anúncio vai expirar.

Para quem procura oportunidade, foi disponibilizada uma busca por ramo de atividade. Tudo muito simples e eficaz, para que empresas e representantes comerciais possam ter em mãos oportunidades de bons negócios.

Para o presidente do Core-MS, José Alcides dos Santos, esse é mais um serviço *on-line* que foi idealizado para atender e somar com a nossa categoria, estendendo os benefícios às empresas que procuram representantes comerciais regularizados para exercer a profissão.



The image shows a screenshot of the CORE-MS website's 'Nova Oportunidade' (New Opportunity) form. At the top, there is the CORE-MS logo, which consists of a green star emblem and the text 'CORE-MS'. Below the logo, the title 'Nova Oportunidade' is displayed. The form contains several input fields: 'Nome da Empresa:', 'CNPJ:' (with a note '(Somente números)'), 'Nome para Contato:', 'DDD:', 'Telefone:', 'E-mail:', 'Site:', and 'Descrição da Oportunidade:'. There is also a 'Data de Expiração:' field with the date '17/06/2016' pre-filled. At the bottom, there is a section titled 'Segmento de Atuação:' (Area of Activity) with a grid of checkboxes for various business sectors. The sectors listed are: Alimentação, Bebidas, Ferragem, Medicamentos, Atacado em Geral, Cosméticos, Materiais Elétricos, Produtos veterinários, Autopeças, Perfumaria, Material de Construção, and Outros.

Tela do *site* do Core-MS

Core-CE cria Espaço do Representante Comercial



Representantes comerciais utilizam e aprovam o novo Espaço do Core-CE

Para otimizar o tempo do representante comercial, o Core-CE inaugurou, no mês de julho, um espaço exclusivo para a categoria, equipado com computador e Internet, com a finalidade de auxiliar o representante comercial no atendimento de suas demandas.

“Faz algum tempo que queríamos presentear a categoria com mais essa prestação de serviço. Aqui, os representantes comerciais se sentirão mais à vontade, em um espaço exclusivo deles. Entre um atendimento e outro, o profissional tem um espaço privativo para tratar com suas representadas e atender os seus clientes”, destacou Francisco José de Oliveira Filgueiras, presidente do Core-CE.

Os representantes comerciais, que utilizaram o novo serviço oferecido pelo Core-CE, aprovaram a iniciativa. “O espaço é de grande utilidade, pois encontramos uma conexão segura, quando estamos longe do nosso escritório, e contamos, ainda, com a ajuda dos funcionários do Conselho. Podemos chamar o Regional de a Casa das Soluções do Representante”, ressalta o representante comercial José Arlindo de Sousa.

Outra novidade do Conselho cearense é a disponibilização, em seu *site*, do *link* Acesso à Informação, em obediência a Lei nº 12.527/2011, que regulamenta o direito constitucional do cidadão para obter informações públicas.

Core-PE, através de parcerias, cria novo curso de qualificação em Representação Comercial

O Core-PE e o Sircope dão mais um passo à frente. Através de uma parceria com o Senac-PE, entrará em vigor o Curso de Qualificação Profissional em Representação Comercial. O curso foi desenvolvido em modalidade EAD – Ensino a Distância, com o objetivo de atender à classe, não apenas no Estado de Pernambuco, mas também em nível nacional.

O projeto foi desenvolvido pela Divisão Nacional de Educação Profissional de EAD, com a participação da coordenadora Soeli Wolff dos Santos Martineli, e o gerenciamento da analista Mônica Galindo Mendes, do Núcleo de Ensino à Distância do Regional de Pernambuco.

A parceria se deu a partir da cooperação entre o Senac de Pernambuco e o Senac de Santa Catarina. Sem a previsão de encontros presenciais, o curso permite que todos os inscritos possam estudar em qualquer horário, respeitando o tempo de cada um. Os alunos estudarão dentro de um cronograma definido para a carga horária de 160 horas, distribuídas por semanas, em um período de 4 meses corridos. O aluno terá o atendimento do tutor a distância, que o acompanhará durante todo o processo, propondo atividades e esclarecendo dúvidas.

O desenvolvimento do curso foi definido em reunião entre o responsável técnico da área de Gestão e Negócios do Senac e representantes comerciais atuantes no mercado. Com base em uma análise feita por esses profissionais, foi possível levantar informações e necessidades da ocupação do representante comercial. A seguir, foi elaborado um plano de curso, definindo as competências que fazem parte do perfil profissional da Representação Comercial.



Com carga horária de 160 horas, as modalidades do curso são: "Elaborar e aplicar formas de promover produtos e serviços", "Organizar e acompanhar os pontos de venda e do mercado" e "Planejar, organizar e aplicar o processo de venda". Uma equipe de apoio estará permanentemente com supervisores, atendentes e professores/tutores para atender os

alunos durante todo o período do curso.

"A formação desse curso é uma demanda local que irá beneficiar toda a categoria, nacionalmente, além de, é claro, aumentar, ainda mais, o reconhecimento da classe dos representantes comerciais", afirma Rui Dantas Gurgel, conselheiro do Core-PE.

Para mais informações, acesse: <http://www.senac.br/>

Reunião entre o Core-PE, Sircope e Senac-PE para firmar parceria de abertura do curso de Representação Comercial em EAD



CORE-AM PRESTA HOMENAGEM PÓSTUMA **A HILDEBERTO CORRÊA DIAS**



Hildeberto Corrêa Dias foi presidente do
Core-AM de 1993 a 2016



**CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS
NO ESTADO DO AMAZONAS
CORE - AM**

**HOMENAGEM PÓSTUMA A UM CIDADÃO QUE SE DESTACOU
NA ESFERA JURÍDICA E PÚBLICA NO ESTADO DO AMAZONAS:**

Precisamente no dia 03/08/1946 nascia o cristão que passou a chamar-se Hildeberto Corrêa Dias. Este homem, dotado de uma invejável inteligência aliada à vontade indômita de vencer, enfrentou as agruras da vida com perseverança. Alcançando o ápice, tornando-se Advogado, diga-se de passagem, um profissional de alta qualidade. Constituiu sua família organizou-se e organizou-a... Humano, humilde e amigo. Para felicidade da classe tornou-se também Representante Comercial. Seus primordiais de sobrevivência elevou-o de forma meteórica e postos destacáveis com méritos próprios, tornando-se Presidente do Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado do Amazonas - CORE-AM (Inacreditavelmente durante os anos de 1993 a 2016). Debruçando-me nos alfarrábios da historia universal ousei comentar os momentos de lutas e glórias do general, estadista, historiador e legislador romano Júlio César que chegando a Ásia (47 A.C) onde obteve rápida vitória sobre fanace, rei do Ponto, proferiu: Vini, Vidi, Vici. Comparo somente a maneira de vencer deste homem porque Dr. Hildeberto Corrêa Dias lutava sem gládios e vencia com diplomacia. Surpreendendo-nos, para tristeza de todos os seus entes queridos e amigos no dia 03/06/2016 quando Deus o convidou definitivamente para o andar de cima, mantendo-o com as benesses espirituais das quais era merecedor.

Deixou o seu legado, e para conservar sua memória, tomamos a liberdade de HOMENAGEÁ-LO POSTUMAMENTE.


José Doracy Cavalcante Melo
Diretor-Presidente



Representantes comerciais lotaram o auditório do Core-SP

Core-SP realiza palestra sobre o contrato de Representação Comercial

O Core-SP segue promovendo palestras de grande interesse para os representantes comerciais no Estado de São Paulo. As palestras promovidas pelo Conselho buscam proporcionar à categoria apoio técnico e comercial, para que possa desempenhar a atividade com mais desenvoltura e com resultados cada vez melhores.

Exemplo disso foi a noite de 27 de junho, quando mais de 100 representantes comerciais, pessoas físicas e jurídicas, lotaram o auditório do Core-SP para participar de palestra sobre “O Contrato do Representante Comercial”, proferida por José Celso Martins, profissional com vasto currículo nas áreas de Direito, Pedagogia, Contabilidade, entre outras, e com

diversos livros e artigos publicados sobre Arbitragem e Mediação relacionados ao trabalho. Martins falou sobre todos os problemas e conflitos que podem ocorrer quando um contrato entre o representante comercial e a empresa representada não contempla todos os direitos, principalmente na hora da rescisão. Aspectos como a indenização de 1/12 sobre as comissões, aviso prévio, a obrigatoriedade do registro no Core, zona de atuação e outros assuntos foram abordados.

Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP, contribuiu com o palestrante e os presentes, citando suas experiências pessoais e de outros representantes comerciais que relatam

problemas que tiveram no encerramento de seus relacionamentos com as empresas.

“É momento sempre difícil, em que, na maioria das vezes, o profissional leva desvantagem por não realizar um contrato que resguarde seus direitos. Palestras como essa são imprescindíveis para ajudar o representante comercial a obter êxito total, tanto na sua atividade direta, que é vender, como no amparo e na garantia de seus direitos nas relações contratuais”, explicou Liberatti. Ao final, foi aberto um debate entre o palestrante e os convidados, tornando-se um momento enriquecedor, com muitas dúvidas e histórias que comprovam a importância de um bom contrato.

A palestra suscitou muitas dúvidas, e os participantes interagiram com a mediação do presidente do Core-SP, Arlindo Liberatti



Core-PB dá boas-vindas aos novos representantes comerciais

No dia 18 de julho, no auditório João Baptista Serrano, realizou-se a reunião de entrega de carteira e certificados aos recém-registrados no Core-PB. O presidente do Core-PB, Marconi Barros dos Santos, e o diretor-tesoureiro do Regional, Marcos Antônio de Oliveira Silva, apresentaram o Conselho, conversaram sobre questões éticas, direitos e deveres do profissional e esclareceram dúvidas dos representantes comerciais.

“É importante conversarmos com nossos pares e aprimorar o desempenho das funções realizadas nos Regionais.”

Marconi Barros dos Santos,
presidente do Core-PB

Novos representantes comerciais são recebidos no Core-PB, para entrega da carteira profissional



No dia 20 de julho, o presidente do Core-PB visitou a sede do Core-PE para debater sobre procedimentos de gestão e melhorias no desenvolvimento do trabalho prestado aos representantes comerciais.

“É importante conversarmos com nossos pares e aprimorar o desempenho das funções realizadas nos Regionais”, afirmou Marconi.



Archimedes Cavalcanti Júnior, presidente do Core-PE e Marconi Barros dos Santos, presidente do Core-PB, na sede do Regional pernambucano

SEGMENTO

PÃES



NOSSOS PRODUTOS NÃO
POSSUEM CONSERVANTES.



APESAR DA CRISE, PANIFICAÇÃO CRESCEU 2,7% EM 2015



A despeito da retração da economia brasileira registrada em 2015, as empresas do segmento de Panificação e Confeitaria do País registraram vendas de R\$ 84,7 bilhões, o que representa um crescimento de 2,7% em relação ao ano anterior.

Para superar as adversidades da conjuntura, a panificação brasileira adotou medidas, tais como a tecnologia do congelamento — que vem proporcionando ganhos de produtividade e redução de custos para o empresário — e o processo de fermentação lenta, que resulta na produção de pães mais saborosos e de maior durabilidade.

O número de empresas que compõem o segmento manteve-se estável no período, situando-se em 63,2 mil — a maioria composta por micro ou pequenas empresas. Já o número de funcionários caiu 3,76%, em 2015. Hoje, a panificação emprega, diretamente, 818 mil pessoas e 1,8 milhão de forma indireta. Comparando-se com 2014, houve uma perda de 32 mil postos de trabalho.

O tíquete médio registrado teve uma média de crescimento de 7,6%, ao passo que o fluxo de clientes registrou uma queda de 4,2% no período. De outra parte, os negócios da panificação foram pressionados pelo aumento de 6,8% das despesas operacionais, sem falar na alta da própria inflação no período, da ordem de 10,67%.

O levantamento foi realizado pelo Instituto Tecnológico de Panificação e Confeitaria (ITPC), em parceria com a Associação Brasileira da Indústria de Panificação e Confeitaria (Abip), por meio de pesquisa realizada com 1.018 empresas de todo o País, abrangendo representantes do setor de todos os portes.



AS PADARIAS ESTÃO DEIXANDO DE SER, APENAS, ESTABELECIMENTOS RESPONSÁVEIS PELA FABRICAÇÃO ARTESANAL E VENDA DE PÃES FRESQUINHOS, BISCOITOS, BOLOS E OUTRAS GULOSEIMAS. AS PANIFICADORAS E CONFEITARIAS, COMO PASSARAM A SER CHAMADAS NOS ÚLTIMOS ANOS, ESTÃO SE TRANSFORMANDO EM CENTROS DE CONVIVÊNCIA, GASTRONOMIA E SERVIÇOS.

As padarias estão deixando de ser, apenas, estabelecimentos responsáveis pela fabricação artesanal e venda de pães fresquinhos, biscoitos, bolos e outras guloseimas. As panificadoras e confeitarias, como passaram a ser chamadas nos últimos anos, estão se transformando em centros de convivência, gastronomia e serviços.

Hoje, as panificadoras e confeitarias são cada vez mais acolhedoras, espaços onde as pessoas contam com conforto e bom atendimento para degustar, alimentar-se e conversar. As novas características do setor foram registradas no “Estudo de Tendências: Perspectivas para a Panificação e Confeitaria 2009/2017”, realizado por meio de convênio entre o Sebrae Nacional e a Abip.

As mudanças de comportamento, necessidades e preferências do consumidor ditam os novos tempos da panificação e confeitaria no País e no mundo. A introdução e a diversificação de produtos mais saudáveis — contendo cereais integrais, ingredientes de melhor qualidade e menos óleo e açúcar nas receitas — são uma das providências para acompanhar o gosto da clientela.

Em termos de gestão, o negócio, também, está mudando bastante e tornando-se mais sofisticado, abrangendo práticas dos setores industrial, de comércio e de serviços. O estilo empírico de administrar padarias, por vezes amador, está virando coisa do passado. A gestão das panificadoras e confeitarias está cada vez mais planejada, profissional e tecnológica.

MERCADO NACIONAL

No café da manhã, 76% dos brasileiros comem pão e 98% são consumidores de produtos panificados, cita o estudo. Dos pães consumidos no Brasil, 86% são artesanais, correspondendo 52% ao pão francês. Quase metade do faturamento das panificadoras (48%) provém da produção própria, da qual 25% correspondem ao pão francês e 75%, aos demais produtos.

Segundo dados da Abip/Abitrigo, entre os principais mercados no Brasil, os que mais preferem a compra do pão em padarias são os seguintes: Belém (97,2%); Belo Horizonte (93,2%); Fortaleza (93,2%); Recife (91,8%); Brasília (91,7%); Salvador (88,4%); São Paulo (85%); Goiânia (84,3%); Porto Alegre (79,5%); e Rio de Janeiro (70,2%).





Segundo o estudo do Sebrae e Abip, o consumo de pães tem aumentado no Brasil, nos últimos anos, incluindo produtos elaborados com outras matérias-primas, como a mandioca e o milho. Atualmente, o consumo *per capita* do brasileiro é de 32,61 kg de pães/ano. A demanda crescente pelos pães e panificados é uma tendência confirmada pelo estudo, indicando que os empresários do setor devem se preparar para atendê-la.

Os produtos panificados mais consumidos no País são:

pão doce comum (100%);
hambúrguer (77,8%);
pão de queijo (71,1%);
pão-de-leite (60,1%);
cachorro-quente (43,8%);
bislaga (39,8%);
outros (38,5%);
croissant (32,4%);
pão de forma (31,9%);
pão sovado (30,7%);
baguete comum (26,9%);
pão de milho (22,7%);
rosca (19,3%);

pão careca (18,8%);
baguete recheada (15,8%);
pão de coco (14,6%);
pão com frios (14,0%);
pão caseiro (11,1%);
integral (8,1%);
pão da banha (7,7%);
bengala (7,4%);
pão de torresmo (6,7%);
italiano (6,4%);
ciabatta (5,0%);
pão de centeio (3,4%);
pão sedinha (2,4%).

A SUSTENTABILIDADE NÃO É VERDE

Um mundo verde não é um mundo sustentável, ou melhor,
um mundo sustentável não é apenas verde

Digite o termo “sustentabilidade” na busca de imagens do Google ou qualquer outro buscador. O resultado é, invariavelmente, o mesmo: sua tela vai ficar tomada de verde. São milhões de imagens e desenhos de plantinhas, mãos protegendo plantinhas, nosso planeta Terra e sinais de reciclagem. É assim no mundo inteiro e em qualquer língua.

Esse é um retrato fiel da percepção média que temos sobre a sustentabilidade, associada, quase que exclusivamente, a elementos da Natureza. É claro que os temas ambientais fazem parte da sustentabilidade. Entretanto, um mundo verde não é um mundo sustentável, ou melhor, um mundo sustentável não é apenas verde. Basta imaginar o mundo sustentável do futuro a partir das imagens do Google. Seria um mundo 100% ecoeficiente, com zero resíduo, movido integralmente a fontes renováveis de energia e com um nível de preservação ambiental impensável para os dias de hoje.

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.



Pode parecer sustentável (e é meio caminho andado para isso), mas, então, imagine esse mesmo mundo com as pessoas se matando em função de diferenças religiosas, sociais ou políticas. Imagine o motorista do futuro, num veículo autocarregável e com zero emissão de poluentes, perdendo no trânsito horas de seu precioso tempo livre. Imagine pessoas morrendo de fome simplesmente por não terem recursos para adquirir os alimentos produzidos de maneira 100% sustentável.

Esse é um mundo sustentável?

Certamente, não. Um mundo sustentável, também, inclui uma cultura de paz avançada, o respeito à diversidade, uma mobilidade urbana que funcione, um sistema econômico que não gere tamanha desigualdade, entre tantos outros fatores, digamos, assim, mais “sociais” ou “econômicos”.



O maior problema, no entanto, é que, ao percebermos a sustentabilidade apenas como verde, deixamos, automaticamente, de fora desse guarda-chuva um número importante de causas, assim como de pessoas e organizações que as representam, que atuam com o objetivo de um mundo mais sustentável, mesmo que não se reconheçam ou sejam reconhecidas como tal.

Falo aqui das turmas de cidades criativas, dos direitos humanos, das novas formas de pensar a política, da espiritualidade, do capitalismo consciente, apenas para citar alguns exemplos. Embora seus cartazes e *slogans* não digam isso diretamente, todos estão trabalhando por um mundo mais sustentável, assim como a turma verde e corajosa do movimento ambientalista.

Enquanto tratarmos os temas da sustentabilidade em caixinhas e responsabilidades separadas, jamais conseguiremos entender a beleza e a importância desse assunto em toda a sua magnitude.

O que fazer?

Temos duas saídas: ou trocamos a sustentabilidade por um termo melhor, ou mudamos a maneira como comunicamos e percebemos a sustentabilidade, para que, num futuro próximo, uma busca de imagens no Google não mostre uma tela verde, mas, sim, multicolorida.



PLANEJAMENTO: COMO DAR OS PRIMEIROS PASSOS NO CONTROLE FINANCEIRO

Um empreendedor deve estabelecer, além de planejar e monitorar quais serão os limites financeiros que, se ultrapassados, poderão causar danos à empresa. Esses limites serão como seu “cão de guarda”. Um deles, por exemplo, pode ser o controle do orçamento do fluxo de caixa, das receitas e das despesas. Fazer o monitoramento desses pontos básicos é crucial para proteger a empresa.

Os primeiros anos para qualquer novo negócio são extremamente importantes para o sucesso a longo prazo, com muitos desafios a superar e lições a serem aprendidas. Problemas de liquidez e finanças mal administradas são as principais causas do fracasso empresarial nos primeiros anos. Algumas empresas não conseguem planejar adequadamente, alguns esquecem de ser realistas, não mantêm o controle de custos, outros deixam de cobrar pagamentos pendentes. Por isso, é necessário ter em mente que não adianta a empresa ter uma série de dados se eles não forem organizados. Tenha essas respostas bem claras, seja em uma planilha, seja em um aplicativo de controle financeiro. Com isso, por estar ciente das armadilhas, é possível maximizar as chances de sucesso do negócio.

- **Qual é o valor total a receber dos clientes?**
- **Qual é o valor que tenho para receber nos meses seguintes?**
- **Tem algum montante em atraso? Qual é o valor vencido com mais de 30 dias?**
- **Quem são os clientes que não estão pagando em dia?**

Faça um planejamento financeiro e com previsões

Desenvolva um plano financeiro para manter o controle das finanças que entram e saem da sua empresa. Por exemplo, um modelo de gastos para o seu negócio pode ser feito da seguinte maneira:

- 50% das receitas utilizar para as despesas (tais como folha de pagamento ou materiais – custos diretos);
- 30% da receita para construção do negócio (como a expansão, novos equipamentos ou custos de recrutamento);
- 20% da receita para o futuro, para o desenvolvimento de novos produtos e serviços.

Diferentes métodos ou planos podem ser utilizados — depende de como a sua empresa funciona melhor. É necessário discutir isso com seu contador ou sócio.

Em relação a previsões, não se deixe enganar ou quebrar a cabeça para fazer uma previsão de mais de três anos. Uma decisão pode mudar todas as circunstâncias do seu negócio, e, quando isso acontecer, lembre-se de alterar o planejamento financeiro também.

Fluxo de caixa traçado

Um bom *software* de contabilidade pode criar gráficos com os dados de entrada (vendas de bens ou serviços) e saídas (contas a pagar) para o seu negócio. Se você olhar para essas informações ao longo de um período de semanas e meses, terá uma ideia das taxas de fluxo de dinheiro que entram e saem do seu negócio. Obviamente, você precisa que as entradas sejam maiores do que as saídas para obter um lucro. Caso você tenha um longo período de despesas altas ou se o seu produto for sazonal, é necessário fazer ajustes para não ter problemas de liquidez — reestruturar para evitar quedas.

Algumas medidas a serem tomadas, para balancear seu fluxo de caixa, podem ser:

- considere a negociação de diferentes datas de pagamento aos seus fornecedores para alinhar melhor as entradas e saídas;
- não deixe pagamentos atrasados de clientes em aberto;
- compreenda o impacto negativo de ter estoques no escritório ou armazém — isso custa espaço e dinheiro;
- estabeleça uma boa linha de crédito do negócio para que você possa acessar o dinheiro extra a curto prazo, se necessário.

Gerir a dívida da sua empresa

Avalie suas dívidas regularmente. Olhe para os custos de reembolso, veja se suas circunstâncias mudaram, e decida se você precisa reduzir (ou aumentar) o financiamento da dívida.

É importante ficar atento às despesas, com relatórios de:

- Lucros e perdas;
- Relatórios de balanço;
- Demonstração dos fluxos de caixa;
- Contas a pagar e contas a receber;
- Depreciação;
- Folha de pagamento.

Lembre-se de manter suas finanças pessoais e profissionais separadas: use um cartão de crédito e conta bancária exclusiva para despesas relacionadas ao negócio.

Seja ambicioso, porém realista

Ambição e entusiasmo são características importantes para empreendedores e gestores. No entanto, é necessário manter-se focado para tomar decisões financeiras racionais com base em fatos. Quando você abre um novo negócio, a sensação de controle financeiro pode ser ótima, mas, com isso, vem a responsabilidade. Como qualquer outra área da vida, aprender a gerir uma empresa vem através da experimentação, de sucessos e erros ocasionais. Contudo, empreendedores bem-sucedidos têm dois pontos em comum: eles aprendem com seus erros e cometem faltas pequenas, o suficiente para que sejam capazes de se recuperar financeiramente. Por isso, tenha sempre um plano B na manga.

CONCLUSÃO

Gerir as suas finanças e fluxo de caixa não deve ser nunca colocado de lado; deve ser uma parte fundamental da sua estratégia de negócios. Para ser um empreendedor bem-sucedido, você deve entender os números que impulsionam o seu negócio. Isso dará o conhecimento que você precisa para manter sua empresa funcionando, e ajudá-la a crescer.

O art. 435, CPC, objetiva tornar viável à parte em certos casos, depois de encerrada a fase postulatória. E possível produzir prova documental para contrapor-se sobre o fundamento da prova (art. 5.º, LVI, CF).

O art. 435, CPC, objetiva tornar viável à parte em certos casos, depois de encerrada a fase postulatória. E possível produzir prova documental para contrapor-se sobre o fundamento da prova (art. 5.º, LVI, CF).



DA NOVA AUDIÊNCIA PRELIMINAR DE CONCILIAÇÃO OU MEDIAÇÃO DO CPC/2015

Por Sheila Souza de Sá
Assessora Jurídica do Core-RJ

Na busca por tornar a justiça brasileira mais célere, o Novo Código de Processo Civil (NCPC) trouxe uma grande inovação, estabelecendo como primeiro ato processual a realização de audiência de mediação ou conciliação a ser designada de plano pelo juiz, antes mesmo da apresentação da contestação pelo réu.

A audiência deverá ser designada pelo juiz, com antecedência, mínima, de 30 (trinta) dias, e a citação do réu deverá ocorrer com antecedência, mínima, de 20 (vinte) dias.

Vale lembrar que, nesse primeiro momento, o juiz, em regra, não participa. A audiência inicial, que poderá ser de conciliação ou mediação, será realizada nos centros judiciários de solução de conflito, nas Câmaras Privadas de Mediação e conciliação e deverão ser conduzidas por mediadores ou conciliadores especializados, inscritos no Cadastro Nacional e em cadastros a serem mantidos no âmbito dos Tribunais Estaduais e Regionais Federais.

A intenção do legislador é possibilitar que o conflito seja solucionado pelas próprias partes. No caso de êxito, a composição efetuada representará menos uma ação judicial e o acordo realizado receberá a chancela do Poder Judiciário, por meio da homologação, valendo como Título Executivo Judicial.

Esse mecanismo visa oportunizar às partes um meio rápido e eficaz de alcançar o objeto da pretensão sem a necessidade de percorrer o lento e longo caminho do processo litigioso.

Nota-se que a audiência, somente, não ocorrerá em duas hipóteses: quando ambas as partes, expressamente, se manifestarem que não querem a audiência ou quando a lei não autorizar a realização desta, como nos casos de direitos indisponíveis. O autor deverá, na petição inicial, indicar seu desinteresse na autocomposição; já o réu deverá fazer através de petição, apresentada com 10 (dez) dias de antecedência, contados da data da audiência.

Cabe destacar que a decisão, quanto ao tipo de audiência a ser designada (mediação ou conciliação), dependerá do tipo de interesse envolvido e da matéria de direito relacionada com o conflito apontado.

A mediação será utilizada, em regra, quando o conflito envolver forte caráter emocional e vínculo anterior entre as partes, característica sempre presente, por exemplo, em questões que envolvem direito de família; já a conciliação será utilizada em casos de menor complexidade, em que o terceiro (conciliador) poderá adotar uma posição mais ativa, porém imparcial e neutra com relação ao conflito.

Dessa forma, verifica-se que, em ambos os casos, seja conciliação, seja mediação, o que se busca é a harmonização social, dentro dos limites possíveis, da relação das partes envolvidas. Em ambas as hipóteses, as partes deverão estar assistidas por seus advogados ou por defensores públicos.

Nota-se que o dever processual de comparecimento é tão relevante, que a ausência injustificada de quaisquer das partes na Audiência de Conciliação será considerada ato atentatório à dignidade da justiça, com imputação de multa de até 2% (dois por cento) da vantagem econômica pretendida ou do valor da causa, revertida em favor da União ou do Estado.

Enfim, verificamos que a inovação trazida pelo Novo Código de Processo Civil tem grande potencial capaz de possibilitar uma justiça mais célere e eficaz, no entanto, demandará das partes uma nova mentalidade capaz de substituir a cultura da litigiosidade pela da composição amigável, a ser vista sempre como melhor caminho.

ANIVERSARIANTES DO 3º Trimestre

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15

SETEMBRO

Álvaro Alves Nunes Fernandes
diretor-presidente do Core-MG

Tarcísio da Silva Oliveira
diretor-tesoureiro do Core-SC

Adrião Rodrigues Lima Neto
diretor-tesoureiro do Core-PE

AGOSTO

JULHO

Marcelo Cavallo
diretor-secretário do Core-SP

16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

Arlindo Liberatti
diretor-presidente do Core-SP

Amadeu Oliveira Silva
diretor-secretário do Core-MT

Antônio Lopes Trindade
diretor-presidente do Core-GO

Marconi Barros dos Santos
diretor-presidente do Core-PB

Mateus Salzo Sobrinho
diretor-tesoureiro do Core-SP

Geraldo Antônio dos Reis
diretor-secretário do Core-TO

Maria Fernanda Monteiro dos Santos
diretora-secretária do Core-AM

João Pedro Segundo Godoy
diretor-tesoureiro do Core-MT

SUSTENTABILIDADE



Nossas ações fazem
toda a diferença.



CONSELHOS REGIONAIS

CORE-AL

Av. da Paz, nº 2014 - Centro - CEP: 57020-440 - Maceió-AL
Telefone: (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-BA

Av. Tancredo Neves, nº 620 - Salas 1316 a 1321 - Condomínio Empresarial Mundo Plaza - Caminho das Árvores - CEP: 41820-020 - Salvador-BA
Telefax: (0xx71) 3241-1087 / 3242-2673 / 3242-4307
E-mail: atendimento@core-ba.org.br • Site: www.corebahia.org.br

CORE-CE

Rua Joaquim Nabuco, nº 3275 - Bairro Dionísio Torres - CEP: 60125-121 - Fortaleza-CE
Telefone: (0xx85) 3272-5435 • Fax: (0xx85) 3272-4010
E-mail: atendimento@corece.org.br • Site: www.corece.org.br

CORE-DF

SBS - Quadra 01 - Bloco K - 10º andar - Ed. Seguradoras - Asa Sul
CEP: 70093-900 - Brasília-DF
Telefax: (0xx61) 3322-4607 / 3322-4670
E-mail: coredf@brturbo.com.br • Site: www.coredf.org.br

CORE-ES

Rua Desembargador Sampaio, nº 40 - 8º andar - Conj. 801 a 806 - Edifício Top Center - CEP: 29055-250 - Praia do Canto - Vitória - ES
Telefax: (0xx27) 3223-1536 / 3222-0762
E-mail: corees.vix@terra.com.br • Site: www.core-es.org.br

CORE-GO

R. 104, nº 672 - Setor Sul - CEP: 74080-240 - Goiânia-GO
Telefax: (0xx62) 3086-9501 / 3281-7788 / 3086-9515
E-mail: core-go@core-go.org.br • Site: www.core-go.org.br

CORE-MA

Av. dos Holandeses, Qd 11-A, Lt 14, Edifício Century Multiempresarial, 5º andar, sls 501, 502, 512 e 513, Ponta do Farol, CEP 65071-380, São Luís-MA
Telefone: (0xx98) 3221-5022 / 3221-6046
Email: coreadm@hotmail.com • 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
Telefone: (0xx31) 3071-3300 • Fax: (0xx31) 3071-3322
E-mail: coremg@coremg.org.br • Site: www.coremg.org.br

CORE-MS

R. Quintino Bocaiuva, nº 766 - Jardim TV Morena - CEP: 79050-112 - Campo Grande - MS
Telefax: (0xx67) 3321-1213 / 3047-0707
E-mail: corems@corems.org.br • Site: www.corems.org.br

CORE-MT

Av. Ipiranga, nº 645 - Goiabeiras - CEP: 78032-900 - Cuiabá-MT
Telefone: (0xx65) 3322-3090 • Fax: (0xx65) 3624-5751
E-mail: secretaria@core-mt.org.br • Site: www.core-mt.org.br

CORE-PA

Travessa Padre Prudêncio, nº 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
Telefone: (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, nº 2175 - Jaqueira - CEP: 52050-020 Recife-PE
Telefone: (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 • Telefone: (0xx86) 3221-5500
E-mail: contato@corepiaui.gov.br • Site: www.coredopiaui.gov.br

CORE-PR

R. José Loureiro, nº 746 - Centro - CEP: 80010-000 - Curitiba-PR
Telefone: (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) 3345-0297
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
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) 3211-0808 • Fax: (0xx79) 3214-5676
E-mail: corese@core-se.org.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 • Fax: (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

**ÉTICA
DINHEIRO
RESPONSABILIDADE
PROATIVIDADE
SUCESSO
CONQUISTA
FAMÍLIA
RESPEITO
GESTÃO
PESSOAS
CARREIRA
CRESCIMENTO
COMPROMETIMENTO
EMPREENDEDOR**



DE OUTUBRO

**Dia Pan-americano
do Representante
Comercial**

Mais uma vez,
hoje e sempre, parabéns,
Representantes Comerciais!



www.confere.org.br