



# Confere

Conselho Federal dos  
Representantes Comerciais

R E V I S T A

Core-MG  
visita delegacias  
do interior

Core-MS  
traça metas  
para 2013

Core-TO  
elege  
nova Diretoria

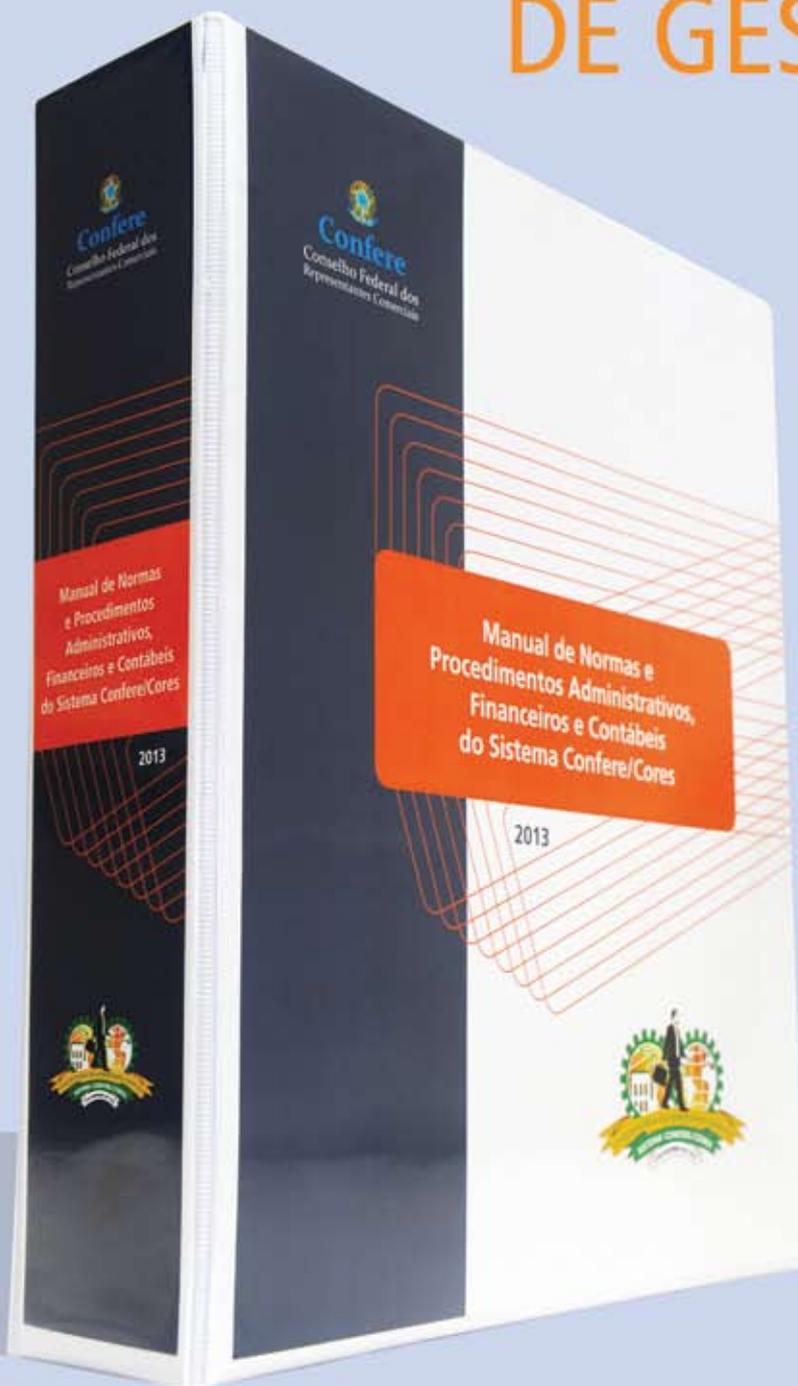
ANO V • Nº 17 Março/2013

# INSTRUMENTO DE GESTÃO



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

Plínio Afonso de Farias Mello  
Patron do Sistema Representantes Comerciais



Leia a revista  
no celular





8 de março 

Dia Internacional da

# Mulher

Uma homenagem do Sistema Confere/Cores às

**representantes comerciais**

profissionais, mães, esposas, filhas...

Parabéns todos os dias!





## Delegados do Confere

Arthur Georges Guillou  
Manoel Baia Siqueira Neto

Hildeberto Corrêa Dias  
Maria Fernanda Monteiro dos Santos

Carlos Henrique Gomes Pereira da Silva  
Ronislei Silva da Silva

Francisco José de Oliveira Filgueiras  
Joaquim da Silva Maia Junior

Francisco das Chagas Almeida  
Milton Carlos da Silva

Benedicto Emmanoel Ferreira  
Marcelo Marino Simonetti

Antonio Lopes Trindade  
Aliomar Xavier das Chagas

Raimundo Castro de Brito  
João Dantas Fernandes Júnior

Maurício Ludgero Siqueira  
Álvaro Alves Nunes Fernandes

José Alcides dos Santos  
Valdir Cortez

José Pereira Filho  
João Pedro Segundo Godoy

Francisco Omar Fernandes  
Raimundo Monteiro Fernandes

Marconi Barros dos Santos  
José Zeferino Ventura Neto

José Antônio de Araújo  
Roberto Moaci Campos Drumond

Paulo César Naviack  
Carlos Hamilton Singer

Manoel Affonso Mendes de Farias Mello  
Celso Americano do Brasil

Josias da Silveira França  
José Soares Barbosa

Uriel Simões Canarim  
Roberto Salvo

Flávio Flores Lopes  
Francisco Gomes de Oliveira

Arlindo Liberatti  
Marcelo Cavallo

Davi Aparecido Silva Pereira  
Geraldo Antonio dos Reis

CORE-AL

CORE-AM

CORE-AP

CORE-CE

CORE-DF

CORE-ES

CORE-GO

CORE-MA

CORE-MG

CORE-MS

CORE-MT

CORE-PA

CORE-PB

CORE-PI

CORE-PR

CORE-RJ

CORE-RO

CORE-RS

CORE-SC

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@br.inter.net  
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 17 - Março 2013

**Coordenadora Editorial**  
Carla Cristiane Cavalcante

**Jornalista Responsável**  
Ellen de Paula Drumond  
Nº 30876/RJ

**Projeto Gráfico e Diagramação**  
Mônica Borges Cunha

**Foto da Capa**  
André Telles

**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.

## Recordações e compromissos

Este ano, completa 10 anos a morte do **Dr. Plínio Affonso de Farias Mello**, patrono dos representantes comerciais e expoente máximo do movimento para o reconhecimento da atividade de Representação Comercial, hoje exercida com segurança de direitos pelos profissionais de todo o Brasil.

Nosso trabalho ao longo dos anos tem se espelhado no esforço, empenho, determinação e amor que ele dedicava à profissão de representante comercial.

Como gestores do Sistema Confere/Cores, temos o compromisso de honrar e valorizar o legado deixado por Dr. Plínio: a aprovação da Lei nº 4.886/65, que regulamentou as atividades dos representantes comerciais, assegurou os direitos dos profissionais, que, até então, eram inexistentes, e trouxe reconhecimento da profissão perante a sociedade.

Nesse sentido, não medimos esforços para resguardar os direitos adquiridos pela Lei nº 4.886/65, defender um ambiente favorável à Representação Comercial e zelar pela integridade do Sistema Confere/Cores.



A handwritten signature in blue ink, which appears to read 'Manoel Affonso Mendes'. The signature is stylized and written in a cursive script.

Manoel Affonso Mendes  
Presidente do Confere

# ÍNDICE

## CONFERE

- 8 Revista do Confere é reformulada
- 9 Manual de Normas e Procedimentos Administrativos

## CORE-ES

- 10 Nova sede, novas perspectivas, por Benedicto Emmanoel Ferreira, presidente do Core-ES

## CORE-GO

- 12 Representantes comerciais do Estado de Goiás já podem requerer a isenção de ICMS para aquisição de carro

## CORE-MG

- 14 Core-MG amplia negociação para isenção de ICMS de veículos novos
- 15 Parlamentar apoia luta contra projeto de lei prejudicial à categoria
- 17 Presidente do Core-MG visita delegacias do interior
- 17 Campanha do Core-MG foca no exercício legal da profissão em Minas Gerais

## CORE-MS

- 18 Core-MS traça metas para 2013

## CORE-MT

- 20 Core-MT participa de solenidade anual do Setor Atacadista e Distribuidor de Mato Grosso
- 21 Presidente do Core-MT recebe certificado e medalha de mérito da BPW Brasil

## CORE-PA / CORE-PB

- 22 Novas Diretorias

## CORE-RJ

- 23 Core-RJ intensifica fiscalização e aumenta número de registros

## CORE-RS

- 24 Parceria entre Core-RS e Unijuí oferece MBA aos representante comerciais
- 24 Conselho gaúcho leva o projeto Core Itinerante a mais nove cidades

## CORE-SC

- 26 Core-SC define ações para 2013

## CORE-SP

- 28 Core-SP atinge metas expressivas na capacitação do representante comercial em 2012
- 30 Câmara de Negócios

## CORE-TO

- 31 Core-TO elege nova Diretoria



32

## CONSTRUÇÃO

Oportunidades no setor de materiais de construção

## SAÚDE

Você tem cuidado da sua saúde?

40



46

## SUSTENTABILIDADE

Geladeira

Dicas para diminuir o consumo de energia

50

## FINANÇAS

Mudanças no Imposto de Renda 2013



53

## COMPORTAMENTO

A gravata é um cartão de visita

56

## ANIVERSARIANTES

# Revista do Confere é reformulada

Mudança envolve programação visual e inclusão de novos conteúdos

Nesta edição, a Revista do Confere estreia um novo visual e inclui outros conteúdos. O *layout* foi alterado para estreitar relações, agregar valor e gerar emoções.

Amplia-se também a interatividade, com a publicação de imagens das belezas naturais e arquitetônicas do Brasil, cedidas pelos Cores, para mostrar e valorizar nossos estados. O objetivo é transformar a comunicação em interação, desenvolvendo conteúdos e identidades originais com os quais os leitores se identifiquem. A parte interna da revista ficou mais *clean*, com áreas livres, dando mais leveza às páginas.

Lançada em março de 2009, com 28 páginas, a Revista do Confere foi aumentando-as gradativamente, e nesta edição, nº 17, temos 60 páginas. A gramatura do papel também aumentou, e a capa ganhou nova tipografia.

**Capa** - o canto esquerdo superior de uma página é, geralmente, o primeiro campo de visualização de leitura do olho humano; por isso, ao posicionarmos a logomarca do Confere nesse local, informamos ao leitor que se trata de uma publicação do Conselho Federal dos Representantes Comerciais.

Como nas edições anteriores, não podíamos deixar de colocar também, no novo *layout* da capa, a faixa em homenagem ao patrono dos representantes comerciais, Dr. Plínio Affonso de Farias Mello.

Os destaques dos Cores terão lugar marcado, sempre no topo da capa, numa faixa colorida que mudará de cor a cada edição, tornando-a criativa e dinâmica.

No canto inferior direito, disponibilizaremos um QR Code com o *link* para a revista em *PDF*, o que possibilitará ao leitor acessar em seu celular toda a publicação e, também, enviá-la para outros leitores.

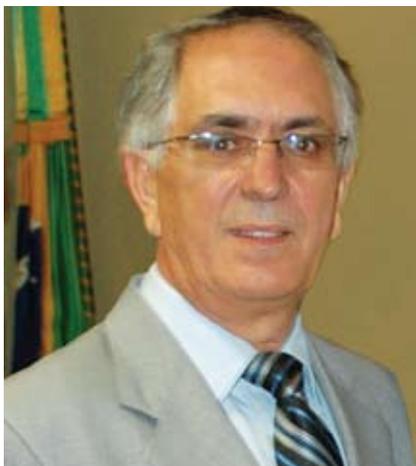
**Boa leitura!**



# Instrumento de gestão

---

## Manual de Normas e Procedimentos Administrativos, Financeiros e Contábeis do Sistema Confere/Cores



Dr. Thadeu Gonzaga  
Assessor da presidência

O Confere, ao oferecer aos gestores dos Conselhos integrantes do Sistema Confere/Cores o Manual de Normas e Procedimentos Administrativos, Financeiros e Contábeis, busca aperfeiçoar e uniformizar as ações dos agentes responsáveis pela execução dos serviços oferecidos e demandados pelos representantes comerciais.

A partir desse entendimento, o Manual foi revisado e adequado às normas vigentes da Administração Pública, com a finalidade de ser um

instrumento de consulta e orientação para os atos de gestão administrativa dos órgãos do Sistema Confere/Cores, descrevendo procedimentos, funções, objetivos, instruções e orientações. Esse conjunto de normas deve ser praticado pelo corpo funcional do Conselho Federal e dos Conselhos Regionais, de forma que se possa assegurar a unidade dos procedimentos na consecução de seus objetivos institucionais.

São 13 as normas que compõem o Manual, iniciando com o Processo Orçamentário, que compreende todo o planejamento a ser executado no ano seguinte, passando pela execução das ações administrativas e institucionais no decorrer do exercício, até culminar com a prestação de contas dos gestores, a ser submetida ao Plenário do Conselho Federal na Assembleia Geral Ordinária até o final de março de cada ano.

Como em todos os passos dados pelo Confere, a legislação vigente foi a primeira diretriz a ser considerada para o estabelecimento da estrutura básica e para a definição das regras

gerais e específicas que constam do Manual. O gestor, ao consultar, em cada ato administrativo e financeiro que executar, a norma específica e a resolução do Conselho Federal que a regulamenta, certamente terá maior tranquilidade na tomada de decisões.

Essa edição do Manual é mais um avanço, em conjunto com os gestores dos Regionais, na observância do compromisso do presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, de modernizar os instrumentos gerenciais do Sistema, na busca constante de padronizar as ações dos responsáveis pelos controles internos, prevenindo ações contrárias à gestão da coisa pública e, muito mais do que isso, proporcionando meios para se honrar o maior compromisso do Sistema Confere/Cores, que é o de valorização da profissão do representante comercial.

Certamente, as normas integrantes do Manual não dirimirão todas as dúvidas surgidas no trato das ações diárias dos agentes administrativos. Nesses casos, os técnicos do Confere estarão disponíveis para auxiliá-los na direção correta.

# Nova sede novas perspectivas

Benedicto Emmanoel Ferreira

presidente do Core-ES

**E**m dezembro de 2012, a Diretoria do Core-ES recebeu as chaves do conjunto de salas que compõem o 8º andar do Edifício Top Center, tomando, assim, a posse física e definitiva do imóvel, que servirá de nova sede à entidade.

Localizada na Praia do Canto, bairro nobre e dos mais valorizados da capital, a nova sede é de fácil acesso, bem próxima dos principais estabelecimentos bancários, cartórios, correios, shoppings, pontos de ônibus e estacionamentos, encontrando-se cercada de toda infraestrutura necessária a um órgão público da nossa natureza.

O conjunto de salas está sendo adequado e ambientalizado de forma a dar ao representante comercial uma prestação de serviços dinâmica, moderna, atualizada e agradável, propiciando um melhor clima para o relacionamento entre os representantes e o Core-ES.

Não se podem olvidar as dificuldades decorrentes das exigências das Normas Administrativas, Financeiras e Contábeis do Sistema, que, consubstanciadas em determinações do Tribunal de Contas da União e demais leis relativas à espécie, tornam o procedimento de licitação moroso, dada a condição de se estar lidando com dinheiro público.

A Diretoria do Core-ES vem envidando todos os esforços e empenho, no sentido de entregar aos representantes comerciais do Estado, o mais rápido possível, essa nova casa para que recebam serviços da melhor qualidade, o que realmente merecem.





PRAIA DA AREIA PRETA-ES

# Representantes comerciais do Estado de Goiás já podem requerer a

## isenção de ICMS para aquisição de carro

Com a publicação do Decreto Lei nº 7.777, de 27 de dezembro de 2012, o Governo do Estado de Goiás, finalmente, regulamentou a Lei nº 17.517, de 29 de dezembro de 2012, que concede ao representante comercial, 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).

A isenção deve ser previamente reconhecida pela Secretaria da Fazenda. O requerimento e a relação de documentos necessários já estão disponíveis no site da Secretaria de Estado da Fazenda de Goiás. A concessão da isenção fica limitada a 5 mil veículos, e a liberação da isenção será gradual, abrangendo 500 veículos por ano.

De acordo com o presidente do Core-GO, Antonio Lopes Trin-

dade, a regulamentação só foi viabilizada graças à interferência direta do titular da Secretaria de Estado da Casa Civil, deputado Vilmar Rocha (PSD/GO), que, em várias oportunidades, intermediou encontros com

o governador Marconi Perillo e com o secretário da Fazenda, Simão Cirineu Dias. O projeto de Lei foi proposto pelo deputado Bruno Peixoto (PMDB/GO).

“Esta é, sem dúvida, uma grande conquista para a categoria dos representantes comerciais. Desde a década de 50, havia uma manifestação em busca de isenção de imposto para adquirir os tradicionais jipes, que, àquela época, eram todos importados e se constituíam em ferramentas indispensáveis nas verdadeiras maratonas de viagens dos representantes comerciais. A conquista é um exemplo de que a persistência consiste na principal arma para os pleitos que dependem de concessão do poder público”, ressalta Trindade.

“Esta é, sem dúvida, uma grande conquista para a categoria dos representantes comerciais. Desde a década de 50, havia uma manifestação em busca de isenção de imposto para adquirir os tradicionais jipes, que, àquela época, eram todos importados e se constituíam em ferramentas indispensáveis nas verdadeiras maratonas de viagens dos representantes comerciais. A conquista é um exemplo de que a persistência consiste na principal arma para os pleitos que dependem de concessão do poder público.”

Antonio Lopes Trindade  
Presidente do Core-GO

**DECRETO Nº 7.777, DE 27 DE DEZEMBRO DE 2012.**

Altera o Decreto nº 4.852, de 29 de dezembro de 1997, Regulamento do Código Tributário do Estado de Goiás - RCTE -.

O GOVERNADOR DO ESTADO DE GOIÁS, no uso de suas atribuições constitucionais, com fundamento no art. 37, IV, da Constituição do Estado de Goiás, no art. 4º das Disposições Finais e Transitórias da Lei nº 11.651, de 26 de dezembro de 1991, na Lei nº 13.453, de 16 de abril de 1999, tendo em vista o que consta no Processo nº 201200013004570,

**DECRETA:**

Art. 1º O art. 6º do Anexo IX do Decreto nº 4.852, de 29 de dezembro de 1997, Regulamento do Código Tributário do Estado de Goiás - RCTE -, passa a vigorar com a seguinte redação:

Art. 6º

CXXXIX - a operação interna de 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), destinado à pessoa que exerça há pelo menos 5 (cinco) anos a atividade de representante comercial, ficando mantido o crédito, observado o seguinte (Lei nº 13.453/99, art. 2º, XVI):

- a) a isenção deve ser previamente reconhecida pelo Secretário da Fazenda mediante requerimento do adquirente instruído com:
  1. documentação emitida pelo Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado de Goiás, que comprove sua condição de representante comercial há, pelo menos, 5 (cinco) anos;
  2. Declaração de Disponibilidade Financeira ou Patrimonial compatível com o valor do veículo a ser adquirido, conforme modelo constante do Apêndice XXXIV deste Anexo;
  3. Cópia da Identidade -RG- ou da Carteira Nacional de Habilitação - CNH - e da inscrição no Cadastro de Pessoas Físicas do Ministério da Fazenda -CPF-;
  4. comprovante de residência;
- b) a isenção é limitada a 1 (um) veículo por proprietário, devedor fiduciante ou arrendatário;
- c) o valor correspondente à isenção do ICMS deve ser transferido para o adquirente do veículo, mediante redução do seu preço;
- d) nos 12 (doze) meses anteriores à data do requerimento referido na alínea 'a', não tenha causado por negligência, imperícia, imprudência ou dolo acidente e nem possua infração de trânsito;
- e) o adquirente deve pagar o imposto, com atualização monetária e acréscimos legais, a contar da data da aquisição constante na nota fiscal, nos termos da legislação vigente, na hipótese de:
  1. transmissão do veículo, a qualquer título, dentro do prazo de 3 (três) anos da data da aquisição, a pessoa que não faça jus ao mesmo tratamento fiscal, exceto nos casos de:
    - 1.1. alienação fiduciária em garantia;
    - 1.2. transmissão para a seguradora nos casos de roubo, furto ou perda total do veículo;
    - 1.3. transmissão do veículo em virtude do falecimento do beneficiário;
  2. emprego do veículo em finalidade que não seja a que justificou a isenção;
  - f) a concessão da isenção de que trata este inciso fica limitada a 5.000 (cinco mil) veículos, observado o seguinte:
    1. a liberação da isenção será gradual abrangendo 500 (quinhentos) veículos por cada ano;
    2. a Secretaria da Fazenda deve controlar o quantitativo de isenções concedidas e seus respectivos beneficiários, bem como eventual lista de espera correspondente ao benefício;
    3. conta-se o quantitativo de isenções concedidas a partir da data de protocolização do requerimento referido na alínea 'a';
    4. na hipótese de indeferimento de requerimento cujo número de ordem seja igual ou inferior a 500 (quinhentos) por cada ano, deve ser analisado o primeiro requerimento da lista de espera e assim sucessivamente até que seja completado o referido quantitativo;
    - g) o Secretário da Fazenda, se deferido o pedido, deve emitir autorização para que o interessado adquira o veículo com isenção do ICMS, conforme modelo constante do Apêndice XXXV deste Anexo, em 3 (três) vias, com a seguinte destinação:
      1. 1ª (primeira) via deve permanecer com o interessado;
      2. 2ª (segunda) via deve ser entregue à concessionária;
      3. 3ª (terceira) via fica em poder da Secretaria da Fazenda;
    - h) o requerente deve adquirir o veículo dentro de 180 (cento e oitenta) dias contados da data de emissão da autorização referida na alínea 'g', situação em que a não aquisição no referido prazo implica o cancelamento da referida autorização;
    - i) o adquirente deve apresentar à Secretaria da Fazenda, até o 15º (décimo quinto) dia útil, contados da data de aquisição do veículo, cópia do DANFE correspondente à aquisição do veículo.

..... (NR)  
Art. 2º Os Apêndices XXXIV e XXXV do Anexo IX passam a vigorar com a redação dos Anexos I e II deste Decreto.

Art. 3º Este Decreto entra em vigor na data de sua publicação, produzindo efeitos a partir de 1º de janeiro de 2013.  
PALÁCIO DO GOVERNO DO ESTADO DE GOIÁS, em Goiânia, 27 de dezembro de 2012, 124ª da República.

MARCONI FERREIRA PERILLO JÚNIOR

# Core-MG amplia negociação para **isenção de ICMS** de veículos novos

***Regional propõe ao governo de Minas limite de 5 mil veículos a serem adquiridos com redução de 18% no valor final; Secretaria da Fazenda estuda proposta***

**A**s negociações do Core-MG com autoridades do Governo do Estado de Minas Gerais, para dar andamento ao projeto que isenta de ICMS os veículos novos adquiridos por representantes comerciais em Minas, continuam avançando. Recentemente, ocorreu uma nova reunião na Secretaria de Estado da Fazenda, na Cidade Administrativa, mais uma vez mediada pelo deputado estadual Alencar da Silveira Júnior (PDT-MG). Estiveram presentes o subsecretário da Fazenda, Pedro Meneguetti, o presidente do Core-MG, Maurício Ludgero Siqueira, o diretor Álvaro Alves Fernandes e o secretário-executivo do Core-MG, Pedro Paulo Garcia de Carvalho.

Na ocasião, o Core-MG apresentou diversas possibilidades para viabilizar a negociação, por exemplo, o limite de 5 mil para a quantidade de veículos a serem adquiridos com a isenção, que representará uma redução de 18% no valor do bem.

“O Regional reconhece que os entendimentos não têm sido fáceis. É fato, também, a resistência em relação à proposta, por parte dos técnicos da Secretaria, em função da perda de receita que a proposta representaria para os cofres do Estado. O benefício, contudo, não significará vantagens pessoais para os profissionais, mas, sim, um incentivo econômico para uma categoria essencial na cadeia industrial e comercial do Estado”, resalta Ludgero.

Por parte do Governo de Minas, os técnicos se comprometeram a aprofundar os estudos de viabilidade da proposta e dar uma resposta, em breve, às lideranças da categoria.



IGREJA DA PAMPULHA - MG

## Parlamentar apoia luta contra projeto de lei prejudicial à categoria

*Deputado Lincoln Portela reúne-se com Maurício Ludgero e encaminha novas investidas contra Projeto de Lei 1.439/2007*

Em mais uma investida na luta contra o Projeto de Lei 1.439/2007, a Diretoria do Core-MG reuniu-se com o líder do Partido da República (PR) na Câmara Federal, deputado Lincoln Portela (PR-MG). No encontro, o presidente do Conselho, Maurício Ludgero Siqueira, recebeu o apoio do parlamentar e a garantia de que ele irá contribuir para o arquivamento definitivo da proposição do deputado Dilceu Sperafico.

“O projeto de lei, bancado pelo setor industrial, tem como objetivo suprimir ganhos históricos da categoria dos representantes comerciais. Desde 2007, as lideranças do segmento têm ampliado o movimento contra a iniciativa. O Sistema Confere/Coors empenha-se nessa luta, e a Diretoria do Core-MG vem agindo de forma constante e firme na defesa dos interesses da nossa classe, buscando a garantia dos benefícios”, garante Ludgero.

CORE

CIDADE ADMINISTRATIVA - MG



## Presidente do Core-MG visita delegacias do interior

Delegacias mantêm estrutura completa para atender bem à categoria

A Diretoria do Core-MG tem, como uma de suas metas, a interiorização do Regional, com a ampliação, em nível estadual, de todos os serviços prestados à categoria. Além disso, com essa iniciativa, pretende, também, garantir o exercício legal da profissão.

As seis delegacias do interior, localizadas nos municípios de Juiz de Fora, Governador Valadares, Montes Claros, Varginha, Divinópolis e Uberlândia, contam com estrutura completa para o atendimento dos representantes comerciais no exercício da profissão e, principalmente, na orientação inicial para o registro profissional. Recentemente, o presidente do Core-MG, Maurício Ludgero Siqueira, acompanhado do secretário-executivo, Pedro Paulo Garcia de Carvalho, visitou as delegacias do interior para acompanhar as atividades e contribuir para que elas se tornem ainda mais eficientes no atendimento à categoria.

## Campanha do Core-MG foca no exercício legal da profissão em Minas Gerais

Peças estão sendo veiculadas em táxis, ônibus e por meio de *outdoors* em diversas cidades do Estado

O Core-MG deu continuidade à campanha publicitária, lançada no final de 2011, buscando fortalecer a fiscalização do exercício legal da profissão. A peça foi idealizada para veiculação nos vidros traseiros de táxis e ônibus. O objetivo da campanha é, principalmente, conscientizar as empresas representadas no momento de contratar os serviços dos representantes comerciais.

A campanha, pelo segundo ano consecutivo, ressalta a obrigatoriedade do registro dos profissionais no Core-MG como requisito essencial para o exercício da Representação Comercial.

# Core-MS traça METAS PARA 2013

**A** Diretoria do Core-MS definiu um amplo programa de trabalho para 2013. A inauguração da nova sede do Regional, prevista para este ano, é uma das ações. A nova sede contará com a Sala do Representante Comercial, que disponibilizará estações de trabalho dotadas de recursos tecnológicos, como computador, Internet, entre outros, com a finalidade de oferecer conforto aos seus visitantes, bem como de tornar-se ponto de apoio, principalmente aos representantes comerciais dos municípios do interior do Estado.

Dentre as principais metas, o Core-MS buscará recursos para realizar projeto e adquirir o mobiliário que atenda às necessidades da nova sede do Regional. Com objetivo de diminuir consumo de energia, o órgão pretende adquirir um projeto de climatização de ambientes. Outra medida a ser tomada refere-se a projeto de monitoramento e circuito interno de TV, visando garantir a integridade do patrimônio.

## OUTRAS PROPOSTAS DO PROGRAMA DE TRABALHO

- ✓ Adquirir equipamentos de Informática e licenças de *softwares*, visando à manutenção da qualidade do atendimento, com a atualização constante dos colaboradores frente às inovações tecnológicas.
- ✓ Prosseguir com a publicação do Boletim Informativo Core-MS, excelente canal de divulgação de informações, como também manter o relacionamento com os representantes comerciais através do portal do Core-MS, mecanismo de comunicação de grande alcance e interatividade.
- ✓ Padronizar o *layout* dos impressos e formulários utilizados pelo Regional.
- ✓ Ampliar o espaço destinado ao arquivamento e gerenciamento de documentos, possibilitando maior organização e agilidade nas consultas, como também proporcionar capacitação dos colaboradores no tratamento e manuseio correto dos papéis, permitindo uma boa forma de acondicionamento e melhor estado de conservação geral do arquivo.
- ✓ Fomentar o programa de aperfeiçoamento do atendimento ao representante comercial, dando continuidade aos trabalhos implantados e incrementando elementos que proporcionem otimização constante das rotinas diárias do Regional.
- ✓ Implementar o sistema de gerenciamento de dados (Gerenti), desenvolvido pelo Conselho Federal dos Representantes Comerciais, e realizar os ajustes necessários para o seu pleno funcionamento.



VISTA AÉREA DO PANTANAL-MS

- ✓ Organizar a compra de material de expediente em lotes e implantar o departamento Almoxarifado para seu melhor gerenciamento.
- ✓ Realizar concurso público para contratação de funcionários, adequando o quadro de colaboradores ao volume de atendimento atual, como também implantar o Plano de Cargos, Carreiras e Salários, com o objetivo de valorizar e motivar nosso capital humano, e assim propiciar o ajuste devido aos atuais vencimentos praticados.
- ✓ Prosseguir as parcerias já existentes e estabelecer novos contatos com entidades de fomento econômico que permitam ampliação do mercado de trabalho para o representante comercial, através da oferta de oportunidades de negócios.
- ✓ Participar ativamente de eventos que tenham por objetivo atividades relativas ao segmento da Representação Comercial.
- ✓ Promover cursos relacionados à categoria, através de convênios com empresas de treinamentos e consultorias de Recursos Humanos, propiciando ao representante comercial oportunidade de atualização e reciclagem de informações.
- ✓ Manter-se em conformidade com as exigências legais quanto aos procedimentos de compras e contratação de serviços, renovar a Comissão Especial de Licitação para o período de 12 (doze) meses.

# Core-MT participa de solenidade anual do Setor Atacadista e Distribuidor de Mato Grosso

O presidente do Core-MT, José Pereira Filho, esteve presente, no dia 7 de dezembro de 2012, à solenidade festiva, na Associação Mato-grossense de Atacadistas e Distribuidores (Amad), juntamente com o governador do Estado de Mato Grosso, Silval Barbosa, o secretário de Indústria e Comércio Minas e Energia, hoje secretário da Casa Civil, Pedro Nadaf e do deputado federal Wellington Fagundes (PR/MT), além de representantes do Legislativo de Mato Grosso e de Sindicatos Atacadistas e Distribuidores, dentre outras autoridades.

O governador Silval Barbosa participou como convidado de honra da confraternização. A entidade apresentou uma moção de agradecimento ao governo e ao deputado José Riva (PSD/MT), pelo apoio proporcionado ao segmento atacadista.

O governador fez uma avaliação positiva da economia de Mato Grosso, que está aquecida no agronegócio, na construção civil – tudo isso, sem dúvida alguma, repercute no mercado dos comércios varejista e atacadista. Silval ressaltou que a meta do governo é continuar prospectando o Estado de Mato Grosso, para que ele continue em desenvolvimento, com índices de crescimento positivo e, assim, atrair mais investimentos.

Pereira, em nome da Diretoria do Core-MT, agradeceu à Amad e ao Sindicato do Comércio Atacadista Distribuidor do Estado de Mato Grosso (Sincad-MT) pela parceria realizada entre os representantes comerciais e o setor atacadista, durante o curso para vendedores realizado pela Escola de Vendedores e Sincad-MT.



Xisto Bueno, representou o presidente da Assembleia Legislativa José Riva; Pedro Nadaf, secretário chefe da Casa Civil; Sérgio José Gomes, presidente da Amad e Sincad; Silval Barbosa, governador do Estado de Mato Grosso; Sheila Sborchia, presidente da Amad Mulher; Wellington Fagundes, deputado federal (PR/MT); e José Pereira Filho, presidente do Core-MT

## Presidente do Core-MT recebe certificado e medalha de mérito da BPW Brasil

O trabalho desenvolvido pelo Core-MT recebeu, no dia 5 de dezembro de 2012, o reconhecimento da BPW Brasil – Federação das Associações de Mulheres de Negócios e Profissionais.

O presidente do Core-MT, José Pereira Filho, que, na oportunidade representou a Diretoria do Regional e também desempenha a função de conselheiro fiscal da Associação, recebeu das mãos das presidentes da BPW Brasil, Sueli Batista, e BPW Cuiabá, Mariza Bazzo, o certificado e a medalha Mérito BPW, pelo apoio em prol do crescimento da organização das Mulheres de Negócios.

Pereira agradeceu a homenagem recebida e reconheceu a importância do trabalho da entidade. “Estou imensamente honrado com esta homenagem e reconheço o importante trabalho da BPW Cuiabá no resgate da cidadania e do desenvolvimento social de comunidades carentes, do qual nos tornamos parceiros de primeira hora”, destacou.



Mariza Bazzo, presidente da BPW Cuiabá; José Pereira Filho, presidente do Core-MT; e Sueli Batista, presidente da BPW Brasil

## NOVAS DIRETORIAS



João Guilherme Lima de Freitas, diretor-secretário do Core-PA; Fernando Nunes de Oliveira, conselheiro do Core-PA; e Francisco Omar Fernandes, presidente do Core-PA

O Core-PA informa o quadro da atual Diretoria para o período complementar do triênio 2011/2014. "Estamos, cada vez mais, motivados e qualificados para melhor atender os representantes comerciais", destaca Francisco Omar Fernandes, presidente do Regional.

Francisco Omar Fernandes

**DIRETOR-PRESIDENTE**

Raimundo Monteiro Fernandes

**DIRETOR-TESOUREIRO**

João Guilherme Lima de Freitas

**DIRETOR-SECRETÁRIO**

Fernando Nunes de Oliveira

Jose Luiz Miguez Godoy

Rita de Cássia de Oliveira

**CONSELHEIROS DA COMISSÃO FISCAL**

Nilo de Araujo Leite

Hely Ricardo de Lima

Orlando Ramirez Mussio

**CONSELHEIROS DIRETORES-SUPLENTES**



Diretores do Core-PB: Marcos Antônio de Oliveira Silva, diretor-tesoureiro; Marconi Barros dos Santos, diretor-presidente; e José Zeferino Ventura Neto, diretor-secretário

No dia 31 de outubro de 2012, tomou posse a nova Diretoria do Core-PB para o triênio 2012-2015. À ocasião, foi entregue uma placa em homenagem a Gerson Lopes Pereira, diretor-secretário na última gestão, pela dedicação, empenho e profissionalismo no exercício de suas funções no Core-PB e Sinrecom-PB.

Marconi Barros dos Santos

**DIRETOR-PRESIDENTE**

José Zeferino Ventura Neto

**DIRETOR-SECRETÁRIO**

Marcos Antônio de Oliveira Silva

**DIRETOR-TESOUREIRO**

Joseildo Isidro dos Santos

Luiz Antônio de França

Dinalvo Ubiratan de Souza Barbosa

**CONSELHEIROS DA COMISSÃO FISCAL**

Carlos Eduardo Souto da Silva

Eduardo Jorge Leite Marinho

Ezir Amâncio Guimarães

**CONSELHEIROS DIRETORES-SUPLENTES**

# Core-RJ intensifica fiscalização e **umenta número de registros**

**E**m 2012, o Core-RJ aumentou o número de registros em 21%, em relação a 2011. De acordo com o procurador-geral do Core-RJ, João Paulo Carneiro Sarai-va, as ações do setor de Fiscalização fazem parte da premissa de atuação em defesa da valorização da atividade de Representação Comercial.

“Nossa atuação tem sido preventiva, no sentido de orientar e, também, de fiscalizar o exercício ilegal da profissão, protegendo e resguardando direitos e deveres dos profissionais habilitados e da sociedade”, ressalta.

Ano	Número de novos registros
2011	<b>1.782</b>
2012	<b>2.163</b>

## Site

Fortalecendo a comunicação entre o Regional e os representantes comerciais, o portal do Core-RJ disponibilizou 452 oportunidades de negócios durante o ano de 2012. Somente no mês de janeiro de 2013, o *site* obteve 5.579 acessos.

CORCOVADO-RJ

## Parceria entre Core-RS e Unijuí oferece MBA aos representantes comerciais

O Core-RS e a Unijuí possuem, desde 2008, uma parceria para oferecer o curso superior de Tecnólogo em Gestão Comercial, na modalidade de Ensino a Distância (EaD). Já foram formadas sete turmas. A demanda dos profissionais por mais conhecimento levou a Unijuí a implantar, a partir deste ano, o curso de MBA em Gestão Estratégica de Vendas e Representações Comerciais (EaD). As aulas da primeira turma já começaram, com 91 alunos.

## Conselho gaúcho leva o projeto Core Itinerante a mais nove cidades

O Core Itinerante, em 2013, irá visitar nove cidades gaúchas. São elas: Carazinho, Santana do Livramento, Bento Gonçalves, Farroupilha, Santo Ângelo, São Leopoldo, Pelotas, Caxias do Sul e Cachoeira do Sul.

O objetivo do Core Itinerante é levar a estrutura do Core-RS às principais cidades do Rio Grande do Sul. Em março, a cidade de Carazinho recebeu o projeto com entusiasmo. São oferecidos serviços de atualização cadastral, realização de novos registros e baixa de registros. Também são negociados débitos, oferecida assessoria jurídica gratuita e realizadas duas palestras.

Através desse projeto, o Conselho vem firmando, desde 2012, parcerias com as prefeituras para a troca de cadastros que visam identificar quem atua na ilegalidade. De acordo com o presidente do Core-RS, Uriel Simões Canarim, essa ação estimula o aumento de profissionais legalizados e evita a evasão de receitas.

CATEDRAL METROPOLITANA DE  
PORTO ALEGRE- RS



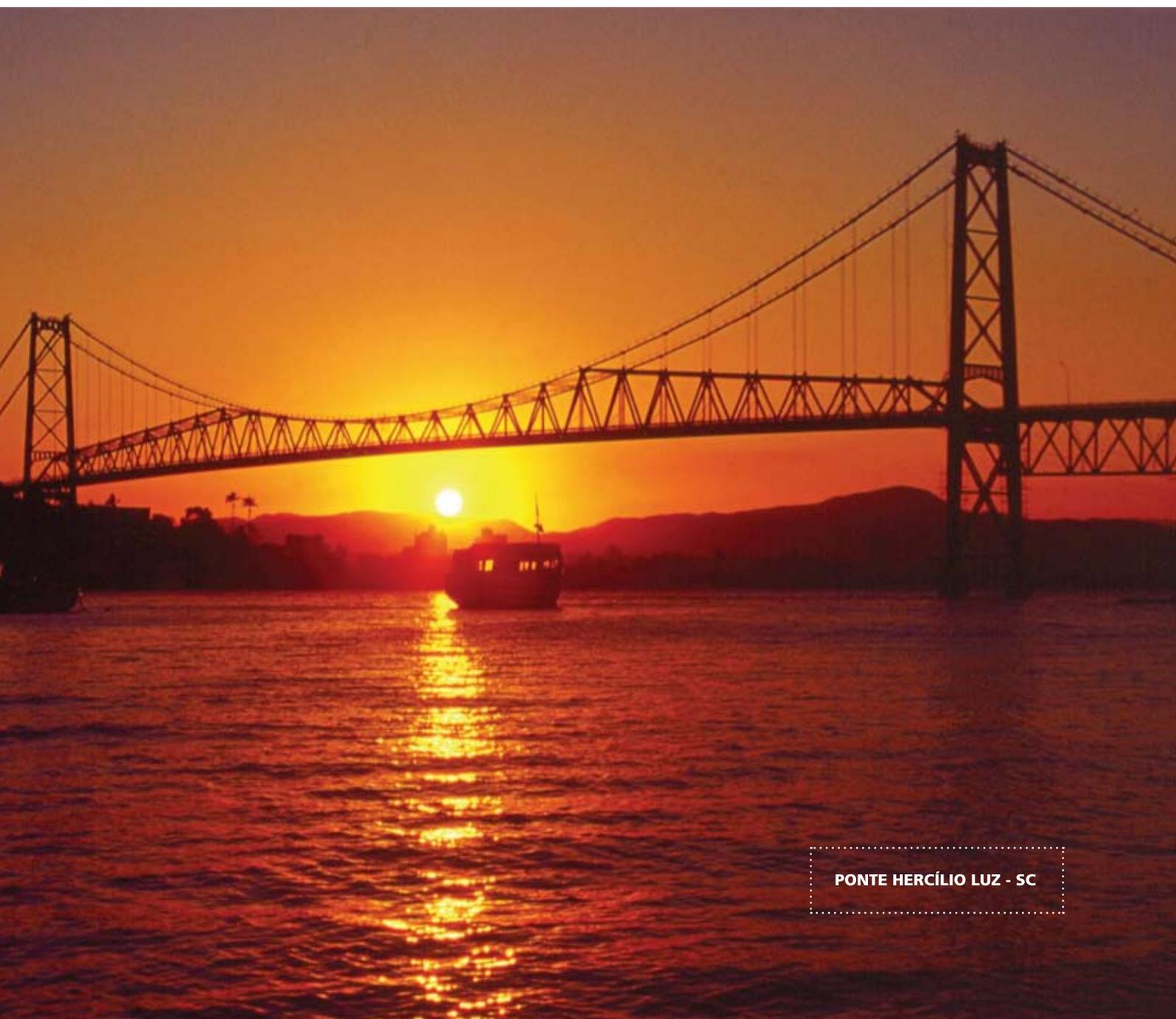
Formandos do curso superior de  
Tecnólogo em Gestão Comercial



Atendimento do projeto Core Itinerante

CORE

# Core-SC define **AÇÕES PARA 2013**



PONTE HERCÍLIO LUZ - SC

Na última Reunião Plenária do Core-SC em 2012, foram definidas as principais frentes de atuação do Conselho para o exercício 2013



Flávio Flores Lopes  
presidente do Core-SC

## Programa de trabalho

- ▷ Realização de 32 palestras dirigidas aos representantes comerciais, priorizando as cidades onde não estão instaladas as delegacias regionais.
- ▷ Promoção e apoio aos Cursos Superiores de Tecnologia e de Especialização em Gestão Comercial, junto às Universidades conveniadas no Estado.
- ▷ Levar ao conhecimento dos legisladores municipais, estaduais e federais informações sobre a Representação Comercial, além das ações desenvolvidas pelo Core-SC, buscando sempre preservar os interesses dos representantes comerciais e da sociedade catarinense.
- ▷ Promoção de 90 solenidades de entrega de carteiras profissionais aos novos representantes comerciais.
- ▷ O Departamento Jurídico dará continuidade ao atendimento aos representantes comerciais, fornecendo orientações através de consultas pessoais, telefone, correio eletrônico ou fax. Realizará 16 visitas às delegacias regionais, com objetivo de atender os representantes comerciais das diferentes regiões do Estado.
- ▷ O Departamento de Comunicação continuará desenvolvendo ações no sentido de manter comunicação eficaz entre os representantes comerciais e seu Conselho de Classe, além da sociedade em geral. Serão dois informativos impressos: Revista do Core-SC e Relatório de Gestão. O *site* [www.coresc.org.br](http://www.coresc.org.br) continuará sendo constantemente atualizado com informações sobre o Conselho e a categoria, além de oferecer importantes ferramentas de prestação de serviços à categoria, como emissão de guias, certificados de regularidade e o Balcão de Oportunidades. Será mantido o envio quinzenal de boletins eletrônicos aos representantes comerciais via e-mail. Continuará a postagem constante de notícias sobre o Conselho, a categoria e assuntos afins na rede social Facebook. Finalmente, será implementada nova ferramenta de comunicação: envio de mensagens de texto aos telefones celulares dos filiados.
- ▷ O Departamento de Fiscalização dará sequência à fiscalização do exercício da profissão, levando ao conhecimento das empresas que contratam representantes comerciais a necessidade de exigir o registro no Conselho, além de fazer diligências em locais e estabelecimentos frequentados pelos possíveis profissionais irregulares. Continuará contando com o apoio de instituições, como a Junta Comercial, as Prefeituras Municipais, o Conselho Regional de Contabilidade do Estado de Santa Catarina e a Superintendência do Trabalho e Ministério Público, a Receita Federal e a Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina. Será ampliado o quadro funcional desse setor, com a contratação de um funcionário.



Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP, entrega certificado ao representante comercial

***“Todas as ações que produzimos para o desenvolvimento do representante comercial têm o objetivo principal de capacitar e preparar estes profissionais para enfrentar o mercado, cada vez mais difícil e competitivo por conta da globalização.”***

Arlindo Liberatti  
presidente do Core-SP

Com a missão de ampliar o acesso dos representantes comerciais do Estado de São Paulo aos programas de capacitação, o Core-SP realizou, através de seu braço educacional, o Ciap-Sircesp, 84 cursos em parceria com o Sebrae-SP.

Um total de 4.009 participantes recebeu informações atualizadas para o incremento de seus negócios, com a apresentação de novos conceitos e simulações práticas em empreendedorismo e gestão, que

visam possibilitar uma melhor administração nas vendas e um melhor entendimento sobre fidelização de clientes e tecnologias aplicadas na área comercial.

“Todas as ações que produzimos para o desenvolvimento do representante comercial têm o objetivo principal de capacitar e preparar estes profissionais para enfrentar o mercado, cada vez mais difícil e competitivo por conta da globalização”, afirma Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP.

# Core-SP atinge metas expressivas na **CAPACITAÇÃO** do representante comercial em 2012



Curso realizado em Campinas, São Paulo



**SALA SÃO PAULO**

O imponente edifício da Estrada de Ferro Sorocabana abriga hoje a Sala São Paulo, sede da Orquestra Sinfônica do Estado de São Paulo e uma das mais importantes casas de concertos e eventos do País.

**Câmara de Negócios**

Uma ferramenta *web* consolidada: a Caneg, Câmara de Negócios *on-line* do Sircesp, consolidou-se em 2012 como a ferramenta mais importante para o representante comercial e empresas de Representação Comercial, inscritos no Core-SP, buscarem parcerias com mais rapidez e objetividade. A Caneg é o meio mais confiável na prospecção de profissionais e parceiros para a atuação no mercado, com segurança e eficiência, pois é vinculada a entidades oficiais da Representação Comercial em São Paulo. Atualmente, a Câmara de Negócios possui, em seu banco de dados, 14.810 empresas e representantes comerciais.



Acesse: [www.caneg.com.br](http://www.caneg.com.br)

# Core-TO elege nova Diretoria

Tomou posse, no dia 15 de janeiro de 2013, a nova Diretoria do Core-TO, para o triênio 2013-2016.

“Iniciamos o mandato deste triênio com a responsabilidade de manter e melhorar o que já conquistamos”, afirma Davi Aparecido Silva Pereira, novo presidente do Core-TO.



Davi Aparecido Silva Pereira  
**DIRETOR-PRESIDENTE**

Geraldo Antonio dos Reis  
**DIRETOR-SECRETÁRIO**

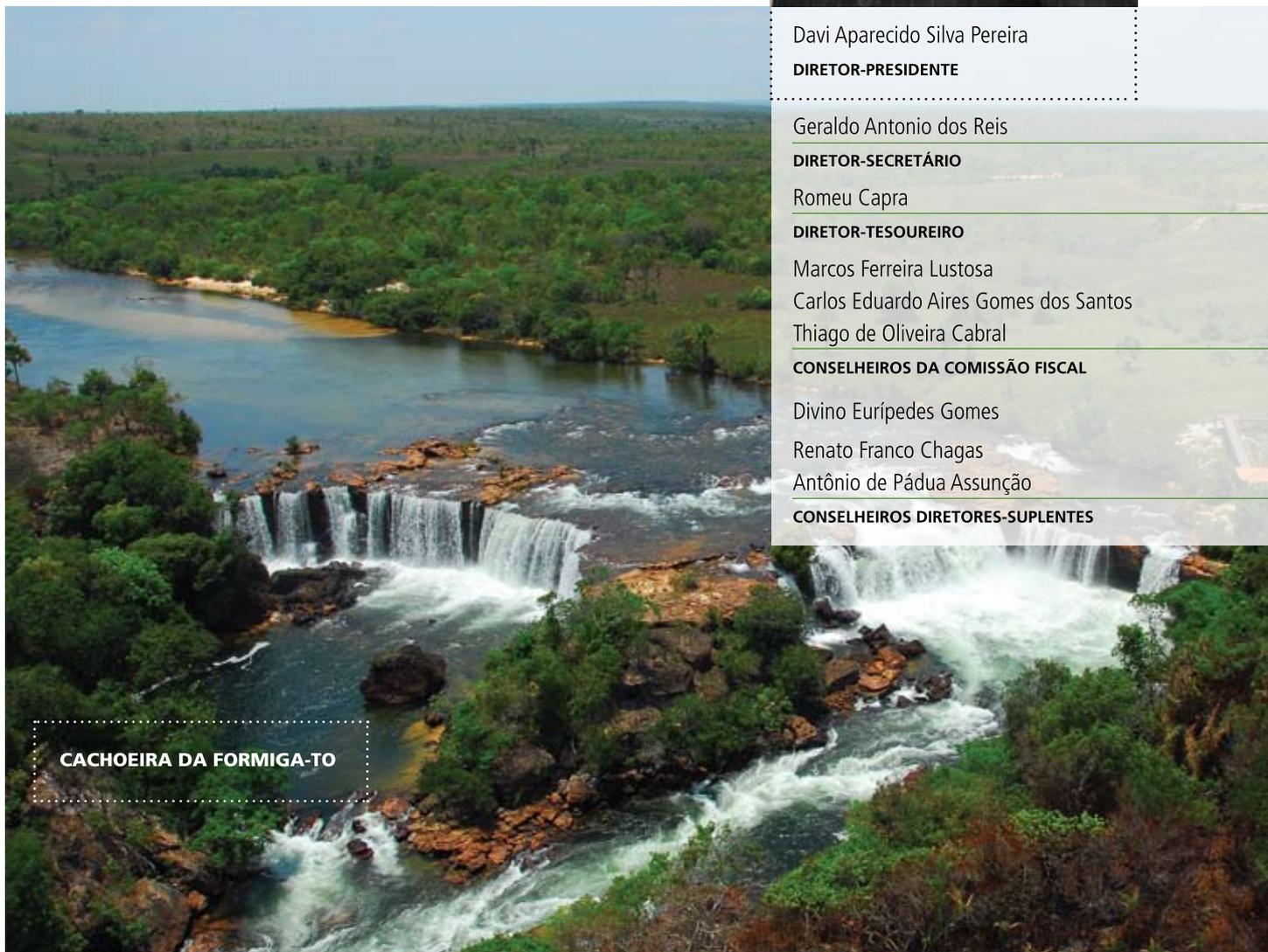
Romeu Capra  
**DIRETOR-TESOUREIRO**

Marcos Ferreira Lustosa  
Carlos Eduardo Aires Gomes dos Santos  
Thiago de Oliveira Cabral

**CONSELHEIROS DA COMISSÃO FISCAL**

Divino Eurípedes Gomes  
Renato Franco Chagas  
Antônio de Pádua Assunção

**CONSELHEIROS DIRETORES-SUPLENTE**



**CACHOEIRA DA FORMIGA-TO**

CONSTRUÇÃO



# Oportunidades no setor de materiais de construção

Indústria de materiais de construção deve ter um cenário mais favorável, impulsionada pelo varejo e pelas obras de infraestrutura. A importância e o crescimento do setor da construção no País são notórios

**A**s vendas de material de construção no comércio varejista atingiram R\$ 55 bilhões em 2012 no País, volume que representa um crescimento de 3,5% sobre 2011, segundo números da Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção (Anamaco). O crescimento de 3,5%, no entanto, ficou abaixo do registrado em 2011, de 4,5%, em relação ao ano de 2010. O valor de R\$ 55 bilhões, porém, é o maior já registrado pelo setor em um único ano.

O mercado de materiais de construção faz parte do segmento do ConstruBusiness (rede de negócios ligados à construção civil), que emprega aproximadamente 15 milhões de pessoas e é responsável por 13% do PIB do País. Desse total, 5,7% são representados pela indústria de materiais e seus fornecedores, 6% pela da construção, 0,5% pelo comércio de materiais e 0,8% por outros serviços ao longo da cadeia. Do montante per-



Obras no Maracanã

tencentado ao material de construção, 72% se devem a estabelecimentos de pequeno e médio portes. O segmento é constituído por 138 mil lojas em todo o Brasil, informa a Anamaco.

Para 2013, a associação espera um crescimento mais forte, de 6,5%. O setor está otimista em relação ao desempenho deste ano em virtude das medidas de incentivo do governo e também devido ao calendário de eventos no País.

A manutenção da redução do IPI para os produtos do setor, as obras

do projeto Minha Casa, Minha Vida, os eventos esportivos no País e a expectativa de melhora no desempenho das linhas bancárias para financiamento das compras de materiais de construção para pequenas construções e reformas sinalizam que o setor está aquecido.

Os gastos estimados para a Copa do Mundo de 2014 e as Olimpíadas de 2016 mostram a necessidade de investimentos adicionais no País de R\$ 59,5 bilhões. Para a realização da Copa, os investimentos em infraestrutura e serviços previstos

somarão R\$ 30 bilhões. Esses recursos deverão ser direcionados para a construção e reforma dos estádios, reformas e ampliação dos aeroportos, desenvolvimento de sistema de transporte de acesso aos eventos, ampliação da rede hoteleira do País e outros serviços, como treinamento e segurança do evento. Para a realização das Olimpíadas, o orçamento oficial previu a necessidade de R\$ 29,5 bilhões em infraestrutura urbana, construção e reforma de instalações esportivas e gastos do comitê organizador.



Segundo o Sebrae, mais de 1.500 estabelecimentos no setor de materiais de construção são abertos por ano no País.

O modelo de loja marcado por um ambiente atulhado de sacos de cimento, cal, ferramentas e outros produtos estocados atrás do balcão quase não existe mais. Entraram em cena lojas limpas, organizadas por gôndolas, entre as quais, o cliente pode pesquisar preços e encontrar opções para construir, fazer acabamentos, reformar e até mobiliar. Uma loja de material de construção pode oferecer um número grande de itens para não perder mercado para os maiores concorrentes ou tornar-se uma especialista num produto ou linha de produto, por exemplo, materiais elétricos.

Independentemente do perfil, são lojas estabelecidas há bastante tempo no mercado, principalmente as grandes, sendo que  $\frac{3}{4}$  atuam há mais de 20 anos, de acordo com pesquisa realizada pela Anamaco.

# Feiras do setor

FEIRA	DATA	ASSUNTO	LOCAL
FEIRA CASA E CONSTRUÇÃO 5ª Feira Casa e Construção	16 a 20 de abril de 2013	Construção civil, indústria moveleira, decoração e corretores de imóveis. Com cerca de 50 expositores, será aberta ao público das 18h30 às 23h.	Parque de exposições de Pato Branco - Pato Branco - PR <a href="http://feiracasaconstrucao.com.br">http://feiracasaconstrucao.com.br</a> Contato:contato@feiracasaconstrucao.com.br
FABRICON 2013 3ª Feira Brasileira de Fabricantes da Construção Civil	12 a 16 de junho de 2013	Aquecedores e condicionadores de ar, automação, cerâmica, concreto e cimento, iluminação, louças, máquinas de construção, material elétrico, pisos e revestimentos, portas e janelas, tubos, conexões e serviços voltados à construção civil. Com cerca de 120 expositores, será aberta ao público das 10h às 22h.	Parque Vila Germânica - Blumenau - SC <a href="http://www.parquevilagermanica.com.br">http://www.parquevilagermanica.com.br</a> Contato:info@viaapiaeventos.com.br
FENAHABIT 2013 9ª Feira Nacional das Tecnologias da Habitação e Imobiliário	12 a 16 de junho de 2013	Automação, acabamento, decoração, móveis, movelaria, paisagismo, entre outros segmentos da habitação. Com cerca de 120 expositores, será aberta ao público das 10h às 22h.	Parque Vila Germânica - Blumenau - SC <a href="http://www.parquevilagermanica.com.br">http://www.parquevilagermanica.com.br</a> Contato:info@viaapiaeventos.com.br
CONSTRUIR MINAS 7ª Feira Internacional da Construção	19 a 22 de junho de 2013	Construção, equipamentos e materiais. Com cerca de 300 expositores, será aberta a empresários das 14h às 22h.	Expominas - Belo Horizonte - MG <a href="http://www.feiraconstruir.com.br/minas">http://www.feiraconstruir.com.br/minas</a> Contato:feiraconstruir@feiraconstruir.com.br
KITCHEN & BATH EXPO 8ª Feira Internacional de Produtos e Acessórios para Cozinha e Banheiro	03 a 05 de julho de 2013	Acessórios para banheiros, acessórios para cozinhas, banheiras e hidromassagem, boxes, chuveiros, coifas, cozinhas, iluminação, lavabos, eletro portáteis, louças e metais, pias, cubas e bancadas. Com cerca de 40 expositores, será aberta a empresários das 10h às 19h.	Transamérica Expo Center - São Paulo - SP <a href="http://www.kitchenbathepo.com.br">http://www.kitchenbathepo.com.br</a> Contato:kbexpo@nm-brasil.com.br
EXPO MÁQUINAS 8ª Feira de Máquinas e Equipamentos para Construção	31 de julho a 03 de agosto de 2013	Máquinas para construção, equipamentos para obras de infraestrutura, pá carregadeira de rodas, caminhões basculantes, rolos compactadores e escavadoras. Com cerca de 60 expositores, será aberta ao público das 14h às 21h.	Fenac Novo Hamburgo - Novo Hamburgo - RS <a href="http://www.fenac.com.br">http://www.fenac.com.br</a> Contato:contato@fenac.com.br



Rua  
**C**



## Feiras do setor

FEIRA	DATA	ASSUNTO	LOCAL
CONSTRUSUL 16ª Feira Internacional da Construção	31 de julho a 03 de agosto de 2013	Produtos e serviços relacionados ao setor da construção, inovações, tendências e tecnologias construtivas. Com cerca de 680 expositores, será aberta ao público das 14h às 21h.	Fenac - Novo Hamburgo - RS <a href="http://www.fenac.com.br">http://www.fenac.com.br</a> Contato: <a href="mailto:contato@fenac.com.br">contato@fenac.com.br</a> Parque Vila Germânica - Blumenau - SC
CONSTRUIR RIO 18ª Feira Internacional da Construção	14 a 17 de agosto de 2013	Acabamentos, alarmes, alvenaria, arquitetura, conectores, elevadores, equipamentos de segurança, iluminação, piscinas e saunas, paisagismo e jardinagem, vidros, fechaduras e ferragens. Com cerca de 300 expositores, será aberta ao público das 13h às 21h.	Riocentro - Rio de Janeiro - RJ <a href="http://www.feiraconstruir.com.br/rio">http://www.feiraconstruir.com.br/rio</a> Contato: <a href="mailto:feiraconstruir@feiraconstruir.com.br">feiraconstruir@feiraconstruir.com.br</a>
CONSTRUIR BAHIA 12ª Feira Internacional da Construção	28 a 31 de agosto de 2013	Cerâmica, tintas, vernizes, colas em geral, rejunte, equipamentos de segurança, esquadrias, ferragens, jardinagem, louças e metais sanitários, máquinas, granitos, pisos, forros, tubos, conexões, tratamento de água e esgoto. Com cerca de 300 expositores, será aberta a empresários das 09h às 21h.	Centro de Convenções da Bahia - Salvador - BA <a href="http://www.feiraconstruir.com.br/bahia">http://www.feiraconstruir.com.br/bahia</a> Contato: <a href="mailto:construirbahia@fagga.com.br">construirbahia@fagga.com.br</a>
CONCRETE SHOW SOUTH AMERICA 7ª Feira internacional de Tecnologia em Concreto da América Latina	28 a 30 de agosto de 2013	Maquinários, equipamentos, sistemas construtivos, soluções e tecnologias em concreto e seminários técnicos. Com cerca de 580 expositores, será aberta ao público das 10h às 20h.	Centro de Exposições Imigrantes - São Paulo - SP <a href="http://www.concreteshow.com.br">http://www.concreteshow.com.br</a> Contato: <a href="mailto:concrete@concreteshow.com.br">concrete@concreteshow.com.br</a>
TUBOTECH 6ª Feira Internacional de Tubos, Conexões e Componentes	01 a 03 de outubro de 2013	Conexões, engates rápidos, mangueiras, tubos, válvulas, abraçadeiras, perfis laminados, anéis de vedação. Com cerca de 350 expositores, será aberta ao público das 14h às 21h.	Centro de Exposições Imigrantes - São Paulo - SP <a href="http://www.tubotech.com.br">http://www.tubotech.com.br</a> Contato: <a href="mailto:cipa@cipanet.com.br">cipa@cipanet.com.br</a>
INTERCON 2013 11ª Feira e Congresso Internacional da Tecnologia, Equipamentos, Materiais de Construção e Acabamentos	02 a 05 de outubro de 2013	Insumos, materiais de construção, elétrico a automatização, acabamento, construção, engenharia, arquitetura, decoração, <i>software</i> para construção, ensino profissionalizante, serviços, projetos, revestimentos, banheiros, cozinhas e piscinas. Com cerca de 500 expositores, será aberta ao público das 14h às 21h	Complexo Expoville - Joinville - SC <a href="http://www.messebrasil.com.br">http://www.messebrasil.com.br</a> Contato: <a href="mailto:feiras@messebrasil.com.br">feiras@messebrasil.com.br</a>

# Feiras do setor

FEIRA	DATA	ASSUNTO	LOCAL
FEBRAMAN 2ª Feira Brasileira de Manutenção	29 a 31 de outubro de 2013	Andaimos e plataformas, armazenagem, manuseio e transporte de materiais, componentes elétricos e eletrônicos. Com cerca de 60 expositores, será aberta ao público das 14h às 21h.	Centro de Exposições Imigrantes - São Paulo - SP <a href="http://www.febraman.com.br">http://www.febraman.com.br</a> Contato: <a href="mailto:cipa@cipanet.com.br">cipa@cipanet.com.br</a>
RIO INFRAESTRUTURA 3ª Feira de Produtos e Serviços para Obras de Infraestrutura	30 de outubro a 02 de novembro de 2013	Asfalto, concreto, construção, engenharia, veículos, máquinas, equipamentos, ferramentas, geossintético, transporte e logística, pavimentação e manutenção de infraestrutura, empresas públicas, prefeituras, secretarias e autarquias. Com cerca de 100 expositores, será aberta a empresários das 14h às 21h.	Riocentro - Rio de Janeiro - RJ <a href="http://www.rioinfra.com.br">http://www.rioinfra.com.br</a> Contato: <a href="mailto:rioinfra@fagga.com.br">rioinfra@fagga.com.br</a>
RIO INFRA E MÁQUINAS 4ª Feira Internacional de Equipamentos e Soluções para Construção	06 a 08 de novembro de 2013	Construção e engenharia, veículos, máquinas e equipamentos, transporte e logística, pavimentação e manutenção de infraestrutura, ferramentas e acessórios. Com cerca de 70 expositores, será aberta ao público das 14h às 21h.	Riocentro - Rio de Janeiro - RJ <a href="http://www.rioinfra.com.br">http://www.rioinfra.com.br</a> Contato: <a href="mailto:rioinfra@reedalcantara.com.br">rioinfra@reedalcantara.com.br</a>
EXPO PARKING 3ª Feira e Conferência para a Indústria de Estacionamento	03 a 05 de dezembro de 2013	Infraestrutura e operadores para estacionamentos. Com cerca de 150 expositores, será aberta ao público das 12h às 20h.	Expo Center Norte, Pavilhão Azul - São Paulo - SP <a href="http://www.expo-parking.com.br">http://www.expo-parking.com.br</a> Contato: <a href="mailto:info@expo-parking.com.br">info@expo-parking.com.br</a>
EXPO URBANO & TRANSPQUIP 4ª Feira e Conferência para o Desenvolvimento Urbano	03 a 05 de dezembro de 2013	Iluminação pública, mobiliário urbano, ambiente e cidades mais inteligentes. Com cerca de 280 expositores, será aberta ao público das 12h às 20h.	Expo Center Norte, Pavilhão Azul - São Paulo - SP <a href="http://www.expo-urbano.com.br">http://www.expo-urbano.com.br</a> Contato: <a href="mailto:info@expo-urbano.com.br">info@expo-urbano.com.br</a>
TRANSPQUIP LATIN AMÉRICA 6ª Feira da Indústria de Infraestrutura Segura para o Transporte no Brasil e América Latina	03 a 05 de dezembro de 2013	Rodovias, ferrovias, aeroportos, portos. Com cerca de 280 expositores, será aberta ao público das 12h às 20h.	Expo Center Norte, Pavilhão Azul - São Paulo - SP <a href="http://www.transpoquip.com">http://www.transpoquip.com</a> Contato: <a href="mailto:info@transpoquip.com.br">info@transpoquip.com.br</a>

# Você tem cuidado da sua saúde?

Tensão muscular, dores nas costas, na cabeça e dificuldade para dormir. Esses são apenas alguns dos sintomas do estresse

**É** comum ouvir pessoas falando que o estresse não passa de “frescura”. No entanto, a OMS (Organização Mundial da Saúde) o define como uma condição resultante de pressões e desafios que não coincidem com as habilidades e conhecimentos do trabalhador. A OMS também considera que um desafio, por exemplo, não significa estresse; pelo contrário, pode até ser um grande motivador. Entretanto, em alguns casos, o desafio se torna uma pressão, que pode ser excessiva ou incontrolada, daí resultando no problema.

Não pense que quem não trabalha está livre de ficar estressado – uma rotina pessoal agitada e cheia de compromissos também pode estressar qualquer pessoa. Por isso, é preciso ter cuidado, pois o estresse repetitivo pode levar a doenças físicas e psicológicas. É importante ficar atento para prevenir esse incômodo ou saber identificá-lo, para evitar prejudicar ainda mais a vida pessoal e profissional.



O estresse pode ser entendido como uma resposta do organismo a situações de muito cansaço ou pressão exagerada. Os sintomas podem ser físicos e/ou psicológicos. Alguns dos sinais mais comuns que indicam estresse são: ansiedade, baixa imunidade, pouca disposição, depressão, insônia, dor de cabeça constante, ganho ou perda de peso excessiva, gastrite e diarreia.

Se você tem, com frequência, algumas dessas condições, é importante procurar um médico ou psicólogo para confirmar o diagnóstico e ver qual o tratamento mais adequado para a sua situação. Somente um profissional especializado pode indicar um possível tratamento.

Se o estresse não for tratado corretamente, pode causar várias doenças, como aumento na pressão arterial, colesterol, maior risco de derrame, problemas cardiovasculares, entre outros.



# Vícios modernos

## Internet

Seu objetivo é facilitar a comunicação e o trabalho, mas usá-la em excesso pode causar ansiedade, sedentarismo, insônia entre outros problemas. Se perceber qualquer dependência de estar conectado o tempo todo, procure ajuda de um especialista. No caso das crianças, é importante que pais ou responsáveis estabeleçam limites para o uso da rede, como estipular dias e horários.

## Telefone

O celular foi criado para aproximar as relações, e não, distanciar. Pessoas viciadas não conseguem parar de teclar e acabam criando um distanciamento das pessoas que estão ao seu redor. Quando a situação fica fora de controle, o indicado é buscar a ajuda de um médico, pois essa situação pode causar problemas psicológicos e na vida social da pessoa.

# Como evitar o **estres**

Faça o que for preciso fazer agora: deixar as coisas para depois pode causar mais desgaste, pois ficar pensando em uma tarefa não terminada gera ansiedade e preocupação. O melhor é programar-se para fazer as atividades com **antecedência**.

Multitarefa: fazer muitas coisas ao mesmo tempo pode até passar a imagem de produtividade, mas também pode ser um gerador de estresse. Procure fazer **uma coisa de cada vez** com atenção.

# s e ?

Identifique o problema e procure formas de lidar com essas situações ou, simplesmente, **evitá-las**.

Pratique **exercícios físicos**: essa é uma ótima maneira de se distrair em momentos estressantes.

Dê boas **gargalhadas**: além de aliviar a tensão, facilita na hora de encarar as situações estressantes de maneira diferente.

Relaxe: escute uma boa música, faça um passeio, **divirta-se**, brinque. Busque reservar um tempo só para relaxar.

Hora de comer é sagrada: evite alimentar-se com pressa e tente manter uma **dieta saudável**. Em quadro de estresse, é importante evitar o consumo de álcool, café e cigarro.

Atenta à preservação ambiental, cada edição da Revista do Confere vai publicar algumas dicas importantes que podem ajudar o nosso planeta.

# Geladeira

## Dicas para **diminuir o consumo de energia**

**A**s geladeiras de fabricação recente são menos danosas ao meio ambiente. Isso porque, antigamente, todas utilizavam, em seu sistema de refrigeração, o gás Freon, como eram conhecidos os CFCs (clorofluocarbonos), gases nocivos à camada de ozônio.

De acordo com a Associação Nacional de Fabricantes de Produtos Eletroeletrônicos (Eletros), a geladeira é o terceiro produto mais consumido no País, atrás apenas do fogão e da televisão.

Hoje, o mais relevante é o consumo de energia. Antes de optar por um modelo, é preciso avaliar o tamanho da geladeira e o quanto ela consome. Um indicador importante para avaliar esse consumo é o Selo Procel de Economia de Energia – uma garantia do Inmetro (Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial) que categoriza de “A” (mais eficiente) a “G” (menos eficiente) os produtos.

Um dos cuidados para consumir menos energia é não armazenar alimentos de mais ou não usar o equipamento para esfriar a comida.



## Fique atento a outras **maneiras de economizar energia**



### **Use uma garrafa térmica com água gelada**

Compre uma garrafa térmica de 2 a 5 litros. Abasteça-a com água bem gelada e uma bandeja de cubos de gelo pela manhã. Você terá água gelada até a noite e evitará o abre e fecha da geladeira toda vez que alguém quiser beber um copo d'água.



### **Antes de cozinhar, retire da geladeira todos os ingredientes que for usar no preparo da refeição**



### **Mude sua geladeira ou freezer de lugar**

Ao colocá-los próximos ao fogão, eles utilizam mais energia para compensar o ganho de temperatura. Mantenha-os afastados, pelos menos, 15 cm das paredes, para evitar superaquecimento.



### **Não utilize a geladeira como secadora**

Não coloque roupas ou outros objetos para secar atrás da geladeira. Isso faz com que a geladeira precise trabalhar mais e, com isso, aumentar o gasto de energia elétrica.



### **Descongele geladeiras e freezers antigos a cada 15 ou 20 dias**

O excesso de gelo reduz a circulação de ar frio no aparelho, fazendo com que se gaste mais energia para compensar. Se for esse o caso, considere trocar de aparelho. Os novos modelos consomem até metade da energia dos modelos mais antigos, o que subsidia o valor do eletrodoméstico a médio/longo prazo.



## O que fazer com a geladeira velha?



Em consequência da falta de conhecimento das práticas adequadas de descartes de eletrodomésticos no Brasil, uma quantidade considerável de resíduos de geladeiras e freezers entra no ecossistema. A liberação de gases dos equipamentos de refrigeração no Brasil, proveniente do tratamento inadequado de sucatas de geladeiras e freezers, causa imenso prejuízo ao meio ambiente, destruindo a camada de ozônio e acelerando o aquecimento global com uma quantidade de gás de efeito estufa maior que a emissão dos automóveis.

A reciclagem adequada e o reaproveitamento de materiais contribuem para a preservação dos recursos naturais. Podem ser obtidas taxas de reciclagem acima de 90% de geladeiras e freezers aplicando-se as modernas técnicas de separação que reduzem, sensivelmente, a necessidade de espaços em aterros sanitários. Já existem no Brasil empresas ambientais especializadas em manufatura reversa de refrigeradores; portanto, antes de descartar a sua geladeira, informe-se.

FINANÇAS



# Mudanças no Imposto de Renda 2013

**A** Declaração do Imposto de Renda (ano-base 2012) deve ser realizada de 1º de março a 30 de abril.

Este ano, as mudanças mais importantes referem-se ao valor que tornará a entrega obrigatória e as novas faixas de cálculo da tabela progressiva anual, atualizadas em 4,5%.

Terá que apresentar a declaração quem recebeu, em 2012, rendimento bruto tributável superior a R\$ 24.556,65. Fazem parte do rendimento: salário, aposentadoria, previdência privada, pensão alimentícia, honorário de profissionais liberais (médico e dentista, por exemplo), entre outros.

O limite para o desconto-padrão na declaração simplificada – em que todas as deduções legais com saúde, educação, dependentes etc. são substituídas pelo desconto de 20% da renda bruta – será de R\$ 14.542,60.

O limite de isenção também teve correção de 4,5%. Pelas regras atuais, estão isentos todos aqueles que ganharam até R\$ 19.645,32 no ano passado. Com a atualização, a tabela anual, com os novos valores para o cálculo do imposto na Declaração, fica conforme a tabela na página seguinte.

Quem for declarar pelo modelo completo – usando, portanto, todas as deduções permitidas – poderá reduzir o imposto na declaração se tiver iniciado até dia 28 de dezembro de 2012 um plano de previdência privada do tipo Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL) para abater o valor da contribuição na declaração até o limite de 12% do rendimento bruto.

## MALHA FINA

Recibo médico exige cuidado redobrado. É o tipo de despesa que mais têm levado pessoas à malha fina, seja pela dedução sem a existência de recibo, seja pela falta de contrapartida em declarações enviadas à Receita por clínicas, hospitais, laboratórios etc. É importante lembrar que despesas médicas podem ser integralmente abatidas.

Outras falhas que barram a declaração na malha fina são omissão de rendimentos (do próprio contribuinte ou de seus dependentes) e deduções indevidas de gastos com pensão alimentícia, educação e previdência privada.



**Tabela Progressiva para cálculo anual do Imposto de Renda da Pessoa Física para o exercício de 2013, ano-calendário de 2012**

Base de cálculo anual em R\$	Alíquota %	Parcela a deduzir do imposto em R\$
Até 19.645,32	-	-
De 19.645,33 até 29.442,00	7,5	1.473,40
De 29.442,01 até 39.256,56	15,0	3.681,55
De 39.256,57 até 49.051,80	22,5	6.625,79
Acima de 49.051,80	27,5	9.078,38

- ▶ *Em 2014, o contribuinte poderá acessar a declaração preparada anteriormente pela Receita, conferir se tudo está correto, fazer as correções necessárias e reenviar o novo documento.*
- ▶ *Aproveite o começo do ano para juntar todos os comprovantes necessários para a declaração. Se faltar algum, você terá mais tempo para ir atrás.*
- ▶ *Se você já tem esse plano de previdência, mas investiu um valor abaixo desse limite, tem a opção de fazer aporte extra até chegar a esse teto.*
- ▶ *Se você já atingiu o limite de dedução em um PGDL, mas planeja ampliar o investimento em plano de previdência privada, a opção pode ser investir em um plano Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL), que não permite a dedução.*

# A gravata é um cartão de visita

que deve ser apresentado com bom senso para não arranhar a imagem de quem usa

**H**á décadas, a alfaiataria tornou-se fundamental nos editoriais de moda e desfiles. Logo, a gravata virou tendência mundial, deixando de ser exclusividade dos executivos. Hoje, não tem mais idade ou ocasião que limite o uso da gravata. Entretanto, muitos homens ainda não sabem como fazer o nó na gravata corretamente, qual modelo de gravata usar ou qual cor escolher. É importante ressaltar que a forma de vestir-se pode passar uma mensagem de confiança e sinalizar estabilidade também na forma de pensar e agir.

O presidente dos Estados Unidos, Barack Obama, é um ótimo exemplo. Frequentemente, usa o nó simples, ou "four-in-hand", e sua combinação de gravatas e ternos escuros de boas texturas tornou-se referência de estilo também no Brasil.

Outro nó clássico é o nó duplo, ou Windsor. Ele é mais complexo e exige mais tempo para a execução. O resultado é perfeito: um nó simétrico, cheio, evidenciando as qualidades do tecido da gravata e seu padrão. É o nó usado por William Bonner, apresentador do Jornal Nacional.

A escolha do nó deve observar a estrutura do colarinho da camisa, a qualidade, cor e o padrão da gravata, assim como as proporções do pescoço e cabeça, além do estilo pessoal.

GRAVATAS



### **Simples ou Four-in-Hand**

O nó simples é o grande clássico de nós de gravata. Sem dúvida é o mais utilizado porque é fácil de realizar e condiz com a maioria das gravatas e colarinhos das camisas. Ele é perfeito para homens de média ou elevada estatura. Cônico e alongado, o nó simples é estreito quando realizado com gravatas finas e mais largo, com gravatas grossas.



### **Meio Windsor**

O meio Windsor assemelha-se ao nó Windsor, no entanto menos espesso e mais fácil de realizar. Ele é utilizado, idealmente, com gravatas finas ou pouco espessas. Elegante e triangular, ele adapta-se preferencialmente sobre uma camisa de colarinho clássico ou uma camisa de colarinho aberto.

## OS NÓS



### **Duplo**

O nó duplo é muito parecido com o nó simples; a única diferença é que requer uma segunda rotação. No início, a parte larga é passada duas vezes em redor da parte estreita. Mais grosso no seu aspecto que o nó simples, o nó duplo é ideal com a maioria das camisas. Ele é perfeito com todas as gravatas, com exceção das muito espessas.



### **Windsor**

O nó Windsor é o nó das grandes ocasiões. Muito inglês, o seu nome provém do Duque de Windsor, que o popularizou. Como é volumoso, deve ser feito, de preferência, em colarinhos afastados, como os colarinhos italianos ou os colarinhos Windsor. Por vezes complexo de realizar, para ser bem executado, ele necessita cair entre as duas partes do colarinho e esconder o último botão da camisa.



### **Pequeno**

Este nó adapta-se, particularmente, às gravatas espessas ou às camisas com colarinho apertado. Deve ser evitado em camisas com colarinho longo ou afastado. Fácil de realizar, mesmo necessitando de uma "rotação" de 180°, ele é a forma mais simples de dar um nó numa gravata.



## DICAS

- \* Gravatas com fantasias ou listras devem ser usadas, preferencialmente, com camisas lisas. Já as lisas podem ser usadas com camisas com qualquer tipo de desenho no tecido.
- \* A altura correta da gravata é na altura da fivela do cinto, nunca abaixo ou acima.
- \* Atualmente, uma gravata tem aproximadamente de 7 a 7,5 centímetros de largura na ponta, menos listras e mais desenhos miúdos e xadrezes.
- \* Cada camisa merece um tipo de gravata, tanto na estampa quanto no tamanho do colarinho ou modelo do terno.
- \* Tanto as gravatas tradicionais quanto as mais finas podem dispensar os prendedores, ainda que o acessório seja um clássico dos guarda-roupas masculinos.

## Origem da gravata

A gravata surgiu pela, primeira vez, na Europa, trazida pelos soldados croatas que usavam uma espécie de lenço amarrado ao pescoço que servia como distintivo militar, e logo foi incorporado ao vestuário francês, a começar pelo rei Luís XIV.

# ANIVERSARIANTES DO 1º Trimestre

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

JANEIRO

Josias da Silveira França  
presidente do Core-RO

FEVEREIRO

Francisco José de Oliveira Filgueiras  
presidente do Core-CE

MARÇO

Luiz Rodrigues Bezerra  
diretor-secretário do Core-CE

Manoel Affonso Mendes de Farias Mello  
presidente do Confere

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

Uriel Simões Canarim  
presidente do Core-RS

Manoel Baía Siqueira Neto  
diretor-secretário do Core-AL

Francisco das Chagas Almeida  
presidente do Core-DF

Maurício Ludgero Siqueira  
presidente do Core-MG

Raimundo Castro de Brito  
presidente do Core-MA

Alexandre Ferreira Lopes  
diretor-tesoureiro do Core-MA

A valorização e o reconhecimento de uma profissão também são responsabilidades dos próprios profissionais.

“ sem core com core ”



As fotos e/ou imagens aqui publicadas são apenas para efeito ilustrativo.

## Registre-se!

Procure o Conselho Regional dos Representantes Comerciais do seu Estado e faça o seu registro

[www.confere.org.br](http://www.confere.org.br)

# 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. Estados Unidos, nº 18-B - 10º Andar - Conj. 1002 - Ed. Estados Unidos - Comércio - CEP: 40010-020 - Salvador-BA  
Telefax: (0xx71) 3241-1087 / 3242-2673  
E-mail: core.ba@terra.com.br • Site: www.corebahia.org.br

## **CORE-CE**

R. 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 Buaiç - 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  
Telefone: (0xx62) 3281-7788 / 3086-9501  
E-mail: corceg@corceg.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. Bías Fortes, nº 382 - 3º e 4º andares - Bairro 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. 14 de julho, nº 371 - J. Alvorada - CEP: 79004-390 - Campo Grande-MS  
Telefax: (0xx67) 3321-1213 / 3384-6533 • Telefax: 3321-1231  
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: core-pa@amazonline.com.br • Site: www.core-pa.com.br

## **CORE-PB**

Av. Dom Pedro II, nº 815 - Centro - CEP: 58013-420 - João Pessoa-PB  
Tel.: (0xx83) 3241-5157 • Fax: (0xx83) 3241-5886 / 1401 / 1402  
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: coredopiau@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-MT**

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

# Atualize-se



[www.confere.org.br](http://www.confere.org.br)