

Ano VII • Nº 6 • Julho de 2010



Revista do Sistema CONFERE/COREs

# CONFERE

Conselho Federal dos Representantes Comerciais



## Eleições 2010 a importância do voto consciente

**Core-SE** lança site

**Core-RS** realiza confraria  
dos representantes comerciais

José Pereira Filho assume **Core-MT**

**O registro no Conselho Regional dos Representantes Comerciais (Core) é obrigatório para os que exercem a atividade de representação comercial, conforme a Lei nº 4.886/65, com as modificações introduzidas pela Lei nº 8.420/92.**



Procure o Conselho Regional do seu Estado e faça o seu registro



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

## Foco no cliente

**V**ivemos um momento em que os produtos tornam-se, cada vez mais, similares e competitivos; portanto, o diferencial para os clientes está na qualidade do atendimento, que não se resume em tratá-los bem, mas, sim, superar suas expectativas.

É necessário que o representante comercial desenvolva a habilidade de transformar críticas em sugestões durante o processo de vendas, sabendo lidar com as objeções do cliente e entendê-las como algo natural do processo de vendas. Sair da zona do conforto e aprimorar-se são essenciais para o sucesso na profissão.

O representante comercial precisa buscar a excelência no atendimento, ser persistente em seu objetivo, a venda, sem, no entanto, confundir persistência (perseverança, constância, firmeza) com insistência.

O bom atendimento deve ser prioridade para a nossa categoria. Colocando-o como ponto principal de todo o processo, atingiremos a fidelização do cliente para negócios futuros.

Conquistar a credibilidade é um dos fatores determinantes para que uma relação sólida e permanente seja alcançada. Para isso, é fundamental explicar ao cliente os detalhes importantes e as informações básicas do produto e da negociação.

E o mais importante: não devemos esquecer que nós, representantes comerciais, somos os bandeirantes do progresso nacional. Não podemos desanimar ou retroceder. Nosso alvo é o sucesso profissional.



**Manoel Affonso Mendes**  
*Presidente*



Arthur Georges Guillou Eduardo José Damasceno Lima	CORE-AL
Hildeberto Corrêa Dias Rui Félix dos Santos	CORE-AM
Milton Edgard Veloso da Silva Américo Soares Sales Campos	CORE-BA
Francisco José de Oliveira Filgueiras Joaquim da Silva Maia Junior	CORE-CE
Francisco das Chagas Almeida Milton Carlos da Silva	CORE-DF
Benedicto Emmanoel Ferreira Marcelo Marino Simonetti	CORE-ES
Antonio Lopes Trindade Florestano Tibery de Queiroz	CORE-GO
Raimundo Castro de Brito Antonio Luiz Monteiro Malta Filho	CORE-MA
Maurício Ludgero Siqueira Antonio José Maciel Ribeiro	CORE-MG
José Alcides dos Santos Valdir Cortez	CORE-MS
José Pereira Filho João Pedro Segundo Godoy	CORE-MT
Francisco Omar Fernandes Ismael Ramos Pinto	CORE-PA
Marconi Barros dos Santos Gerson Lopes Pereira	CORE-PB
Fernando José da Costa Severino Nascimento Cunha	CORE-PE
José Antônio de Araújo Roberto Moaci Campos Drumond	CORE-PI
Manoel Affonso Mendes de Farias Mello Rodolfo Tavares	CORE-RJ
Otávio Oliveira Santos Jaciratan das Graças de Aguiar Ramos Filho	CORE-RN
Francisco Ribeiro da Silva José Soares Barbosa	CORE-RO
Uriel Simões Canarim Roberto Salvo	CORE-RS
Flávio Flores Lopes Francisco Gomes de Oliveira	CORE-SC
Arlindo Liberatti Siram Cordovil Teixeira	CORE-SP
Geraldo Antonio dos Reis Davi Aparecido Silva Pereira	CORE-TO



## Expediente

Conselho Federal dos Representantes Comerciais - CONFERE - 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 • Presidente: Manoel Affonso Mendes de Farias Mello • Diretor Tesoureiro: Rodolfo Tavares • Coordenação Editorial: Carla Cristiane Cavalcante • Jornalista: Ellen de Paula - Nº 30876/RJ • Projeto Gráfico / Diagramação: Mônica Borges Cunha • Tiragem: 1.500 • Distribuição Interna  
*O Confere não se responsabiliza pelo conteúdo das matérias, artigos e imagens. Os autores são os únicos responsáveis pelo trabalho publicado.*

# Índice

<b>Sistema Confere/Cores alcança pleito antigo</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>Presidente do Core-SP é reeleito diretor da Fecomércio de São Paulo</b>
<b>Confere realiza eleição no Core-AP</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>Core-MS realiza campanha do agasalho</b>
<b>Core-CE e Sindivendas são destaques na Assembleia Legislativa</b>	<b>9</b>		
 <b>Core-SE lança site</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>Core-SC promove evento em Criciúma</b>
<b>Core-AL arrecada donativos</b>	<b>10</b>		
<b>Unijuí e Core-RS formam a primeira turma do curso de gestão comercial</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>Core-PE capacita representantes comerciais</b>
<b>Core-MT empossa novo presidente</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>Core-TO adquire nova sede</b>
<b>Negociar é uma arte</b>	<b>20</b>	<b>18</b>	<b>Eleições 2010</b>
 <b>Você tem cuidado da sua saúde?</b>	<b>22</b>		
		<b>25</b>	<b>Memória do Sistema Confere/Cores</b>

# Sistema Confere/Coeres alcança pleito antigo

*Sancionada a lei  
que fixa limite das  
anuidades e taxas para  
os Conselhos Regionais*

O presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, sancionou a Lei nº 12.246, de 27 de maio de 2010, que altera dispositivos da Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965, que regula as atividades dos representantes comerciais.

A Lei nº 12.246 dispõe sobre a fixação de limite do valor das unidades, taxas e emolumentos devidos pelos profissionais da categoria (pessoas naturais e jurídicas) aos Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais em que estão registrados.

## Confere realiza eleição no Core-AP



*Eleição será realizada pelo voto direto*

O Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere) realiza, no dia 12 de agosto, eleição pelo voto direto, para escolha da nova diretoria do Core-AP no triênio 2010/2013.

A participação efetiva dos representantes comerciais (candidatos e eleitores) é de grande importância para o futuro Conselho Regional.

O Core-AP foi instalado no dia 29 de junho de 2009 e está jurisdicionado ao Confere. Antes da instalação do Conselho Regional, o Estado do Amapá integrava a base territorial do Core-PA, que mantinha uma delegacia em Macapá.

Atualmente, a sede do Core-AP funciona na antiga delegacia, situada na Rua Tiradentes, nº 1.342 A, Central, Macapá-AP.

# Presidente do Core-SP é reeleito diretor da Fecomércio-SP



Foto: Divulgação

*O presidente da Fecomércio-SP, Abram Szajman; o prefeito de São Paulo, Gilberto Kassab; o presidente do Core-SP e diretor da Fecomércio-SP, Arlindo Liberatti, e o ex-governador e atual secretário de Negócios Jurídicos, Claudio Lembo*

**N**o dia 18 de maio, o empresário Abram Szajman foi reeleito presidente da Fecomércio-SP. O presidente do Core-SP, Arlindo Liberatti, também foi reeleito para o cargo de diretor efetivo.

“É muito importante que o sistema sindical seja unido e, com isso, fortalecido. Juntos, podemos discutir e buscar melhores condições para um ambiente de negócios favorável”, afirma Liberatti.

## Core-SP orienta representantes comerciais

O Core-SP e o Sircesp, por meio do Centro de Integração e Aperfeiçoamento Profissional, têm capacitado centenas de representantes comerciais na capital e no interior, através dos 12 escritórios seccionais do Conselho Regional no Estado.

Para Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP, é fundamental promover e estimular o representante comercial, assim como fortalecer a

integração da categoria.

No primeiro semestre de 2010, foram realizados os seguintes cursos: Competência Estratégica e Negociação e Vendas, em São José dos Campos e Santos; Motivação e Relações Humanas em Vendas, em Campinas; Administração Financeira, em Rio Claro e Sorocaba; Planejamento em Vendas, em Ribeirão Preto.

# Core-MS realiza campanha do agasalho



*Ação social conseguiu arrecadar mais de 3 mil peças*

## Feira do Empreendedor oferece orientação sobre representação comercial

A Feira do Empreendedor do Sebrae-MS, que foi realizada no Centro de Exposições Albano Franco, entre os dias 22 e 25 de julho, contou com diversos parceiros e, entre eles, o Core-MS, que esteve presente no espaço de atendimento da Feira com estande para orientar o público. “Muitas empresas perdem grandes oportunidades por não contar com um representante comercial que faça o elo entre a oferta e a demanda. O Core-MS prestou toda a orientação necessária ao visitante nesse sentido”, afirma José Alcides dos Santos, presidente do Core-MS.

O Conselho Regional também realizou duas palestras durante a programação da feira: “Como se tornar um Representante Comercial”, que foi ministrada pelo presidente José Alcides dos Santos, e outra sobre “As vantagens de se contratar um representante comercial habilitado”, proferida pelo diretor-tesoureiro do Confere, Rodolfo Tavares.

**C**om apoio dos parceiros, funcionários e de representantes comerciais, o Core-MS realizou, de 1º de abril a 30 de junho, a 1ª campanha de agasalhos, denominada “Aqueça o inverno com um gesto de amor”, projeto social de autoria da gerente do setor de Registro e Arrecadação, Maria Aparecida Ramos da Silva.

Para o presidente José Alcides dos Santos, esta primeira ação solidária promovida pelo Conselho Regional é um dos resultados positivos do projeto “Excelência na qualidade do atendimento público”, lançado no ano passado pela instituição com objetivo de melhorar cada vez mais a prestação de serviços, bem como incentivar maior integração entre a categoria, suas entidades representativas e a sociedade.

# Core-CE e Sindvendas são destaques na Assembleia Legislativa

**E**m sessão plenária, realizada em 19 de maio, na Assembleia Legislativa do Estado do Ceará, o deputado Sergio Aguiar (PSB) apresentou e elogiou a atuação do Core-CE e do Sindicato dos Representantes Comerciais do Estado do Ceará (Sindvendas), assim como a gestão do presidente do Core-CE, Francisco José de Oliveira Filgueiras e do presidente do Sindvendas, Joaquim da Silva Maia Júnior.

Para Filgueiras, a apresentação do deputado foi importante para o fortalecimento da representatividade do Sistema Confere/Cores e reconhecimento da administração que tem sido

realizada no Conselho Regional e Sindicato.

O deputado ressaltou as atividades do Conselho Regional e do Sindicato, que, juntos, procuram desenvolver o comércio no Estado. “Com a evolução do comércio, as empresas expandiram sua área de atuação, possibilitando a conquista de novos mercados. O Sindvendas e o Core-CE têm sido instrumentos fundamentais para estimular as transações comerciais no Ceará”, afirmou. O parlamentar lembrou, ainda, o papel do representante comercial na economia: “O representante comercial atua diretamente no desenvolvimento comercial”.



*Joaquim da Silva Maia Júnior, presidente do Sindvendas e diretor do Core-CE; e Francisco José de Oliveira Filgueiras, presidente do Core-CE durante sessão plenária na Assembleia Legislativa do Estado do Ceará*

# Core-SE lança site

*Em breve, será realizada eleição para nova diretoria do Conselho Regional*



O Core-SE lançou em junho um site para os representantes comerciais. Com o novo portal, o Core-SE planeja oferecer informações sobre registro, legislação, projetos de lei de interesse do representante comercial, modelos de contratos, atualização de cadastro, Código de Ética e informações sobre parcelamentos de dívidas.

Toda a programação do site foi inserida para possibilitar ao leitor encontrar com mais facilidade aquilo que procura. O novo site tem uma ampla área de notícias e destaque para vídeos.

Dentre os serviços disponibilizados, as oportunidades de negócios chamaram a atenção dos visitantes, que encontraram novas representadas e ampliaram suas atividades.

No momento, o Core-SE encontra-se sob intervenção do Confere.

## Core-AL arrecada donativos

*Alagoas decretou estado de calamidade em 15 municípios*

O Core-AL organizou uma campanha para arrecadar donativos e receber alimentos não perecíveis, produtos de limpeza, roupas e agasalhos, que foram encaminhados à Defesa Civil para ajudar milhares de vítimas da enchente em Alagoas, que atingiu 177 mil pessoas.

Para o presidente do Core-AL, Arthur Georges Guillou, a iniciativa solidária desempenha um papel de responsabilidade social e de promoção da cidadania. “Fizemos um apelo aos representantes comerciais, pois o momento é muito crítico, e qualquer doação é importante e bem-vinda”, ressalta Guillou.

# Core-SC e Siresul promovem evento em Criciúma

O Core-SC e o Sindicato dos Representantes Comerciais do Sul de Santa Catarina (Siresul) promoverão o 12º Encontro Catarinense de Representantes Comerciais nos dias 17 e 18 de setembro, no Sisos Hall em Criciúma, no sul do Estado.

O 12º Encontro Catarinense irá abordar temas relacionados ao exercício da Representação Comercial no painel "Profissão em Debate". O evento ainda oferece aos participantes coquetel de abertura, almoço e *coffee break*, além de sorteio de brindes.

Para inscrever-se ou saber mais sobre programação e hospedagem, acesse o site do Core-SC: [www.coresc.org.br](http://www.coresc.org.br).

Já foram contratadas atrações, como o hipnólogo Fabio Puentes, que atua na área Esportiva e Empresarial e fez mais de 130 apresentações na televisão brasileira e 85 em emissoras estrangeiras. A palestra-show terá linguagem simples e lúdica. Totalmente interativa, apresenta técnicas mais modernas e eficazes de comunicação, com apoio em Hipnose, Imagenharia, Pensamento Lateral, Estado Mental Alerta e Programação Neurolinguística (PNL).

Outra atração é o Grupo Tholl. O espetáculo de circo-

teatro "Exotique" traz 16 artistas em cena, com figurino requintado, apresentando coreografias e malabarismos, enaltecidos por efeitos de cores e luzes. O show brinca com a estética, a linguagem e a forma do novo circo. Fundado em 1987 em Pelotas, no Rio Grande do Sul, o grupo é composto por adultos, adolescentes e crianças, e mistura técnicas de circo, ginástica olímpica, teatro e dança.

Já o Coral Criança Feliz, de Criciúma, mescla música, dança e interpretação. Com 17 anos de história, são sete CDs, um DVD e cerca de 80 shows por ano em todo o Brasil, em eventos, tais como o Festival Internacional de Dança de Joinville e a 36ª Fenachamp, em Garibaldi/RS.



Foto: Divulgação

Grupo Tholl é uma das atrações do 12º Encontro de Representantes Comerciais de Santa Catarina

# Unijuí e Core-RS formam 1ª turma do curso de Gestão Comercial



Foto: Divulgação

*Uriel Simões Canarim, presidente do Core-RS, participa da formatura da primeira turma do curso superior de Gestão Comercial*

A formatura da primeira turma do Curso Superior de Gestão Comercial - Ênfase em Representação Comercial, no mês de maio, na cidade de Ijuí, foi considerada um marco para a história da representação comercial no Rio Grande do Sul. Realizada no Salão de Atos da Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul (UNIJUI) e prestigiada por autoridades de diversas entidades, a solenidade foi marcada pela emoção dos formandos e pela certeza de que o curso mudará o perfil do representante comercial no Estado.

A cerimônia de Colação de Grau contou com a presença do presidente do Core-RS, Uriel Simões Canarim, a convite do presidente do Conselho Universitário e reitor da UNIJUI. Para Canarim, o ato concretiza um dos maiores projetos do Core-RS, que é a qualificação profissional como base para o desenvolvimento da atividade de Representante Comercial.

## Core-RS realiza Confraria dos Representantes Comerciais

A presença expressiva de participantes na 3ª edição da Confraria dos Representantes Comerciais do Rio Grande do Sul confirmou, mais uma vez, o sucesso do evento e a confiança no fortalecimento da categoria no Estado. Mais de 350 pessoas participaram do jantar festivo, realizado na Vitrine Gaúcha, em Porto Alegre, no dia 14 de junho. “A Confraria já se tornou programa obrigatório para os representantes comerciais gaúchos. A cada encontro, mais profissionais aderem à

iniciativa do Core-RS”, afirma o presidente Uriel Simões Canarim.

Numa demonstração de que as ações realizadas em parceria com outras entidades têm trazido resultados importantes para a categoria, a empresa Iesa Veículos marcou presença na Confraria. Na ocasião, a Iesa e o Instituto Arcosul firmaram convênio inédito, com descontos para os representantes comerciais, superiores aos concedidos aos taxistas e frotistas.

## Core-TO adquire nova sede

*Atendimento de excelência para o representante comercial é a meta do Conselho*

Para atender melhor os representantes comerciais da região, o Core-TO adquiriu um novo imóvel para sediar o Conselho Regional.

O moderno imóvel passará, ainda, por uma reforma e será inaugurado em 2011. A nova sede fica na Rua SO – 7, no lote 24, da quadra ACSO 11, Conjunto 1, no Loteamento Palmas.

Geraldo Antonio dos Reis, presidente do Core-TO, explica que a aquisição de um imóvel para a sede do Conselho é um sonho antigo. “Atualmente, atendemos a categoria em salas comerciais. Agora teremos uma estrutura mais confortável para oferecer melhores condições de atendimento ao representante comercial. Um dos nossos planos é a construção de um auditório”, revela.



*Futura sede do Core-TO*

## Core-PE capacita representantes comerciais

*Tributação e aspectos jurídicos em pauta*



O Core-PE realizou o curso “Tributação na representação comercial e seus aspectos jurídicos” na capital Recife, de 12 a 16 de julho, e na cidade de Caruaru, de 26 a 30 de julho.

Os cursos são frutos da parceria entre o Core-PE e o Sebrae. Com duração de cinco dias, as aulas abordaram assuntos como: certificação digital, nota fiscal eletrônica e planejamento tributário.

Para Fernando José da Costa, presidente do Core-PE, os temas desenvolvidos são de extrema importância para o representante comercial. “O curso foi pensado estrategicamente para orientar e ajudar o representante comercial na tomada de decisão”.

# Core-MT empossa novo presidente

**N**o dia 24 de julho, em clima de união e confraternização, José Pereira Filho assumiu a presidência do Core-MT. O presidente empossado já fazia parte da gestão anterior, como diretor-tesoureiro.

Para Pereira, fortalecer a categoria é um dos seus desafios. “Nunca se fez tanto como na gestão do Jânio. Agora preciso cuidar e manter o que já foi conquistado, além de procurar fazer o melhor em prol da categoria”, afirma o presidente eleito.

O presidente do Core-SP, Arlindo Liberatti, prestigiou a posse para parabenizar a gestão do presidente Jânio e desejar sucesso ao sucessor. “A semente que o Jânio plantou já está fazendo sombra para toda a categoria”, ressaltou.

O vice-presidente do Sistema Fecomércio-

MT, Hermes Martins da Cunha, também compareceu à cerimônia. “Fui representante comercial há 47 anos e acompanho de perto o fortalecimento e amadurecimento do Sistema Confere/Cores. Desejo sabedoria para a nova diretoria, pois ansiamos por uma categoria cada vez mais forte”.

Em seu discurso, Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere, agradeceu ao presidente Jânio por sua contribuição ao Sistema Confere/Cores e ofereceu todo apoio à nova diretoria. “O presidente eleito traz uma grande bagagem, pois lutou junto com o Jânio para alcançar as conquistas do Core-MT. Estamos à disposição da nova diretoria, pois nosso objetivo maior é a união do Sistema Confere/Cores para, juntos,





construirmos um futuro glorioso para a categoria, com profissionalismo, transparência, disciplina e ética”, enfatizou.

Após a cerimônia de posse, houve o desceramento da placa da sede do Core-MT, situada atualmente na Avenida Ipiranga, 645, em Goiabeiras, Cuiabá.

Depois de seis anos à frente do Core-MT, o ex-presidente Jânio Modesto de Oliveira nos concede entrevista e fala, de coração aberto, sobre suas realizações, sonhos e esperança no futuro. *(Leia a página 17)*



*Jânio Modesto de Oliveira, ex-presidente do Core-MT e José Pereira Filho, presidente do Core-MT*



*Da esquerda para a direita:*

*Jânio Modesto de Oliveira, ex-presidente do Core-MT;*

*Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP;*

*João Pedro Segundo Godoy, diretor-tesoureiro Core-MT;*

*Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere;*

*José Pereira Filho, presidente do Core-MT;*

*Amadeu Oliveira Silva, membro do conselho fiscal;*

*Oscarino de Oliveira Nazário, membro do conselho fiscal;*

*Abel Souza Barbosa, suplente de diretoria;*

*Vicente Vidal Fernandes, diretor-secretário;*

*Luiz José Lobo Borges Junior, conselheiro;*

*Joemir Martinho Pivotto, membro do conselho fiscal*

**Atividades**  
Goiabeiras - 78032-900 - Cuiabá, MT.  
nat@terra.com.br / www.coremat.com.br  
eográficas: -15.5885, -56.1083



Foto: Divulgação

*Jânio Modesto de Oliveira entre diretores e funcionários do Core-MT, com José Alcides dos Santos, presidente do Core-MS*



*Jânio Modesto de Oliveira e José Pereira Filho, diretores do Core-MT*

## Core-MT inicia obras para a nova sede

O Core-MT lançou, no dia 19 de fevereiro, a Pedra Fundamental que inicia simbolicamente as obras da nova sede, localizada no Centro Político Administrativo, em Cuiabá. O presidente do Core-MS, José Alcides dos Santos prestigiou a conquista do Core-MT.

A construção da nova sede é uma necessidade da categoria, que reúne hoje, no Estado, mais de 15 mil profissionais.

## Atual presidente do Core-MT, José Pereira Filho, recebeu comenda da Fecomércio-MT

A Fecomércio-MT entregou, no dia 12 de maio, a Comenda da Ordem do Mérito Comercial do Estado do Mato Grosso – Grau Comendador. Dentre os homenageados, destacamos José Pereira Filho, que, à ocasião, era o diretor-tesoureiro do Core-MT, e o governador do Estado de Mato Grosso, Silval Barbosa.

A comenda da Ordem do Mérito Comercial do Estado de Mato Grosso foi criada pela Fecomércio-MT em 1986. Já receberam a homenagem autoridades dos poderes Executivo, Legislativo e Judiciário, além de empresários, jornalistas e líderes sindicais e empresariais que contribuíram para o desenvolvimento econômico e social de Mato Grosso.



Foto: Ratts

*Pedro Nadaf, presidente da Fecomércio-MT e José Pereira Filho, presidente do Core-MT*

**Confere** – *Jânio, dever cumprido?*

**Jânio Modesto de Oliveira** – Não! Com certeza, não. Um homem público sempre terá motivo para se sentir um pouco frustrado por não ter feito tudo aquilo que sonhou. Precisava ter feito mais. Todos diziam que eu fiz em seis anos o que não foi feito em 43 anos de existência do Conselho. Mas, em momento algum, esquecerei o que foi feito, com muito sacrifício, pelos ex-presidentes Domingos Cosso e Manoel Coelho. Eles fizeram muito, nas condições que eles tinham.

**Confere** – *Mas a estrutura do Conselho, hoje, realmente, surpreende e impressiona. O que poderia ter sido feito, então, que o senhor não fez?*

**JMO** – Minha frustração foi não ter conseguido reunir e unir o representante comercial em torno do Conselho e de um caminho comum, que é lutar por mais benefícios para a categoria. O representante comercial, infelizmente, ainda tem uma imagem ruim do Conselho, no sentido de que ele só paga e nada recebe em troca pelo que pagou.

**Confere** – *Mas a categoria, em Cuiabá, Várzea Grande e alguns municípios do interior de Mato Grosso, teve avanços na questão da carga tributária municipal. O ISS foi reduzido de 5% para 3%. Já não valeu a pena?*

**JMO** – Claro que valeu. Isso refletiu muito no bolso de nossos companheiros. Mas isso só é lembrado no início, depois acaba no esquecimento. Fica a sensação de que o que foi feito era apenas obrigação dos dirigentes.

**Confere** – *Mas vamos falar do que foi feito. Em sua despedida, só ouvimos falar bem de sua administração. Isso é demonstração de reconhecimento.*

**JMO** – Quando assumi o Core-MT, em julho de 2004, tínhamos um patrimônio de aproximadamente R\$ 120 mil e R\$ 42 mil em caixa. Hoje entrego um patrimônio de aproximadamente R\$ 5 milhões, além de R\$ 350 mil em caixa. Do ponto de vista patrimonial e financeiro, foi um crescimento muito bom. Mas o principal objetivo que eu e meus companheiros, conselheiros, tínhamos, quando assumimos, não foi realizado, que era a união firme e forte da categoria. Espero que a nova administração, que está com muito entusiasmo no futuro, consiga.

**Confere** – *Por falar em nova administração, o senhor conseguiu fazer seu sucessor. Não é uma prova de reconhecimento dos representantes comerciais do Estado?*

**JMO** – Sim. Eu agradeço muito àqueles que confiaram mais uma vez em mim. Eu fico feliz porque nunca perdi uma eleição. Todos os meus conselheiros continuam no Conselho. Aqueles companheiros que participaram da eleição passada, na oposição já demonstraram que não ficaram mágoas e que irão, responsabilmente, participar novamente da eleição em 2012. A democracia é perfeita neste sentido. Temos adversários de ideias e ideais, não adversários pessoais.

**Confere** – *O que o senhor aprendeu nesses seis anos de trabalho no Core-MT? Que experiência poderia passar aos presidentes do Sistema?*



**Jânio Modesto de Oliveira**

**JMO** – Quem sou eu para ensinar aos meus amigos presidentes do Sistema. Só digo que errei em centralizar demais em mim a administração do Core-MT. Visando economizar, nunca contratei um administrador. Em resumo, o presidente deve apenas ser presidente. Também diria que o presidente tem que estar bem próximo ao Confere, principalmente pedindo auditorias mais constantemente. E as auditorias deveriam ser mais pré-educativas. Muitas vezes erramos formalmente. Quando errei, foi assim. Nunca errei moralmente. Muitas vezes somos induzidos a erros por interpretação errada de Leis e Normas que passam despercebidas. É complicada a administração pública.

**Confere** – *O senhor quer mandar um recado aos seus amigos do Sistema?*

**JMO** – Que bom que posso ter este espaço. É claro que preciso mandar recados aos meus amigos que deixo no Sistema, como presidente. Como pessoa, peço a eles que continuem meus amigos, irmãos. Todos foram muito bons comigo. Me receberam como um garotinho afoito e que queria mudar tudo. Depois eu percebi que eu poderia mudar tudo o que poderia ser mudado, não o que eu achava que poderia ser mudado. São os arroubos da inexperiência. Eu percebi que “nunca devemos derrubar um muro sem saber o porquê ele foi feito”. Obrigado pelo “espaço” que estou tendo. Quero dizer a todos que estou muito triste em deixá-los. Não é um adeus, mas um até logo. Quero mandar um abraço em especial ao Trindade, de Goiás; ao irmão Liberatti, de São Paulo; ao meu professor Alcides, de Mato Grosso do Sul; ao amigo Geraldo, de Tocantins; ao meu orador Benedito Emmanoel, do Espírito Santo; ao Flores, de Santa Catarina; ao Chagas, de Brasília; ao Severino, do Sindicato de Pernambuco; ao Marconi, da Paraíba; ao Jaciratan e Otávio, do Rio Grande do Norte; ao Ribeiro e Barbosa, de Rondônia; ao Maurício Ludgero, de Minas. Com estes presidentes eu tive mais convívio. Mas todos os presidentes do Sistema foram muito especiais comigo. Ao nosso presidente Manoel Affonso, quero um abraço especial. Ele tem sido um irmão mesmo.

# Eleições 2010

**P**rocurer entender os projetos e ideias do candidato em quem você pretende votar. A eleição presidencial brasileira de 2010 será realizada no dia 3 de outubro. Neste pleito, os cidadãos brasileiros aptos a votar escolherão o sucessor do atual presidente, Luiz Inácio Lula da Silva. Se nenhum dos candidatos receber mais do que a metade dos votos válidos, um segundo turno será realizado em 31 de outubro.



É muito comum ouvirmos que todos os políticos são iguais e que o voto é apenas uma obrigação. Muitas pessoas não conhecem o poder do voto e o significado que a política tem em suas vidas. Numa democracia, como ocorre no Brasil, as eleições são de fundamental importância, além de representar um ato de cidadania. Possibilitam a escolha de representantes e governantes que fazem e executam leis que interferem diretamente em nossas vidas. Escolher um péssimo governante pode resultar em uma queda na qualidade de vida. Sem contar que são os políticos os gerenciadores dos impostos que nós pagamos. Dessa forma, precisamos dar mais valor à política e acompanhar com interesse tudo que ocorre em nossa cidade, estado e país.

É importante ouvir e ler os noticiários, com atenção e critério, para saber o que nosso representante anda fazendo. Pode-se ligar ou enviar e-mails perguntando ou sugerindo ideias para o seu representante. A cobrança também é um direito que o sistema democrático concede ao eleitor.

Os principais candidatos à Presidência são o ex-governador de São Paulo, José Serra (PSDB), a ex-ministra-chefe da Casa Civil, Dilma Rousseff (PT), e a ex-ministra do Meio Ambiente, Marina Silva (PV).

Américo de Souza (PSL), Ivan Pinheiro (PCB), José Maria Eymael (PSDC), Levy Fidelix (PRTB), Mário de Oliveira (PTdoB), Oscar Silva (PHS), Plínio Sampaio (Psol), Rui Pimenta (PCO), Zé Maria (PSTU) também são candidatos à Presidência.



## José Serra

Nasceu em São Paulo, dia 19 de março de 1942. É um economista e político brasileiro filiado ao Partido da Social Democracia Brasileira (PSDB). Em 2006 foi eleito governador do Estado de São Paulo, sendo até hoje o único eleito já no primeiro turno.

Foi governador do Estado no período de 1º de janeiro de 2007 até 2 de abril de 2010, quando renunciou ao cargo para se candidatar pela segunda vez à Presidência da República. Serra já exerceu também os mandatos de deputado federal constituinte (1987-1991), deputado federal (1991-1995) e senador (1995-2003), os cargos de Secretário de Planejamento de São Paulo (1983/1986), ministro do Planejamento e Orçamento (1995-1996), ministro da Saúde (1998-2002) e, ainda, de prefeito de São Paulo (2005-2006). José Serra foi candidato à Presidência da República pela coligação PSDB-PMDB em 2002, tendo sido derrotado no 2º turno por Luiz Inácio Lula da Silva.

Em 2006, Serra foi eleito governador de São Paulo e combina uma gestão fiscal agressiva para elevar receitas e investimentos, com um rígido controle de despesas.

Foi considerado pela revista “Época” um dos 100 brasileiros mais influentes do ano de 2009.

# A importância do voto consciente



## Dilma Rousseff

Nasceu em Belo Horizonte, dia 14 de dezembro de 1947. É uma economista e política brasileira, filiada ao Partido dos Trabalhadores (PT). Foi ministra-chefe da Casa Civil durante o

Governo Lula, e é a candidata do partido à Presidência da República.

Interessou-se pelos ideais socialistas durante a juventude, logo após o Golpe Militar de 1964. Iniciando na militância, passou para a luta armada contra o regime militar, integrando organizações como o Comando de Libertação Nacional e a Vanguarda Armada Revolucionária Palmarensis. Passou quase três anos presa, entre 1970 e 1972. Ajudou na fundação do Partido Democrático Trabalhista (PDT) e participou ativamente de diversas campanhas eleitorais. Exerceu o cargo de secretária municipal da Fazenda de Porto Alegre e mais tarde foi secretária estadual de Minas e Energia, quando se filiou ao Partido dos Trabalhadores (PT), em 2001.

Participou da equipe que formulou o plano de governo na área energética na eleição de Lula à Presidência em 2002, onde se destacou e foi indicada para titular do Ministério de Minas e Energia, em seguida nomeada ministra-chefe da Casa Civil. Foi considerada pela revista “Época” um dos 100 brasileiros mais influentes do ano de 2009.



## Marina Silva

Nasceu em Rio Branco, dia 8 de fevereiro de 1958. É uma política brasileira, ambientalista e pedagoga, filiada ao Partido Verde (PV). Afastou-se recentemente das funções de senadora

pelo Acre devido às suas ocupações como pré-candidata do Partido Verde.

Em 1981 entrou na Universidade Federal do Acre, onde se formou em História. Foi companheira de luta de Chico Mendes e, com ele, fundou a Central Única dos Trabalhadores (CUT) do Acre em 1985, da qual foi vice-coordenadora até 1986. Em 1988, foi a vereadora mais votada de Rio Branco. Como vereadora, causou polêmica por combater os privilégios dos vereadores e por devolver benefícios financeiros que os demais vereadores também recebiam. Exerceu seu mandato de vereadora até 1990. Nesse ano, candidatou-se a deputada estadual e obteve novamente a maior votação. Em 1994 foi eleita senadora da República pelo Estado do Acre.

Em 2002, com a eleição de Lula para a Presidência, foi nomeada ministra do Meio Ambiente. Foi considerada pela Revista Época um dos 100 brasileiros mais influentes do ano de 2009 e um dos 100 maiores protagonistas do ano de 2009, pelo jornal espanhol “El País”.



# Negociar é uma arte



**P**or mais que não percebamos, estamos negociando diariamente. Na vida profissional, devemos estar atentos às técnicas de negociação com clientes, fornecedores ou funcionários, tendo em mente um fator imprescindível: o controle emocional.

Negociações envolvem pessoas com opiniões próprias e muitas vezes divergentes. Daí a importância de um planejamento. Se já tivermos reunidas as informações, características, além de termos elaborado uma argumentação sólida, estaremos mais preparados para o “combate”.

Ouvir é um fator que, muitas vezes, não é levado em conta, mas é preciso saber ouvir e

esclarecer todas as dúvidas, em uma linguagem clara e objetiva. Nesses momentos, ser prolixo não funciona, pois acaba não transmitindo credibilidade. É necessário ser firme, porém educado.

Para ajudar na comunicação, vale usar exemplos, demonstrar resultados e usar estatísticas. Negociar é uma arte; por isso, requer treinamento e aprimoramento. É importante também aprender a controlar as emoções, de modo que não abalem o raciocínio e atrapalhem o seu planejamento.

O representante comercial tem por objetivo resolver os problemas do cliente, e não apenas vender seus produtos ou serviços. Ser amistoso e criativo também garante boas vendas.

## Dicas para negociar

- ☞ Uma agenda é fundamental para guardar contatos de compradores e marcar compromissos.
- ☞ Se você vai fazer visitas, é preciso pesquisar antes qual o perfil dos clientes que mais podem se interessar por seus produtos.
- ☞ Conhecer e explicar bem o produto que representa: conhecer bem o produto é uma forma de o representante assegurar ao cliente a qualidade do que pode oferecer. É preciso dominar todos os aspectos do produto, até mesmo os técnicos, para conseguir responder a todas as perguntas do cliente.
- ☞ Atender bem o cliente: um mau atendimento espanta mais clientes que um preço alto.
- ☞ Descubra a necessidade do cliente.
- ☞ Solucione os problemas rapidamente.
- ☞ Ouça o cliente: ouvir atentamente o que o cliente deseja, sem pressa. Seja simpático e atencioso, deixe-o falar para que você saiba exatamente o que ele quer.
- ☞ *Follow up*: entrar em contato com o cliente, acompanhando todo o processo da negociação ou venda, sem deixar que o processo "esfrie".
- ☞ Ter uma ficha cadastral de seus clientes ajuda a criar uma boa relação e fazer com que eles voltem a comprar. Montar um banco de dados e ligar no aniversário dos clientes, avisar quando novos produtos chegarem são formas simpáticas de não abandonar o cliente e manter-se sempre em contato com ele.
- ☞ Estude sempre: atualização é essencial para se manter a par das novidades no mercado e dos novos perfis de clientes. A maior parte dos produtos fica obsoleta rapidamente; portanto, você deve saber o que há de novo no mercado e o que vai chegar.



# Você tem cuidado da sua saúde?

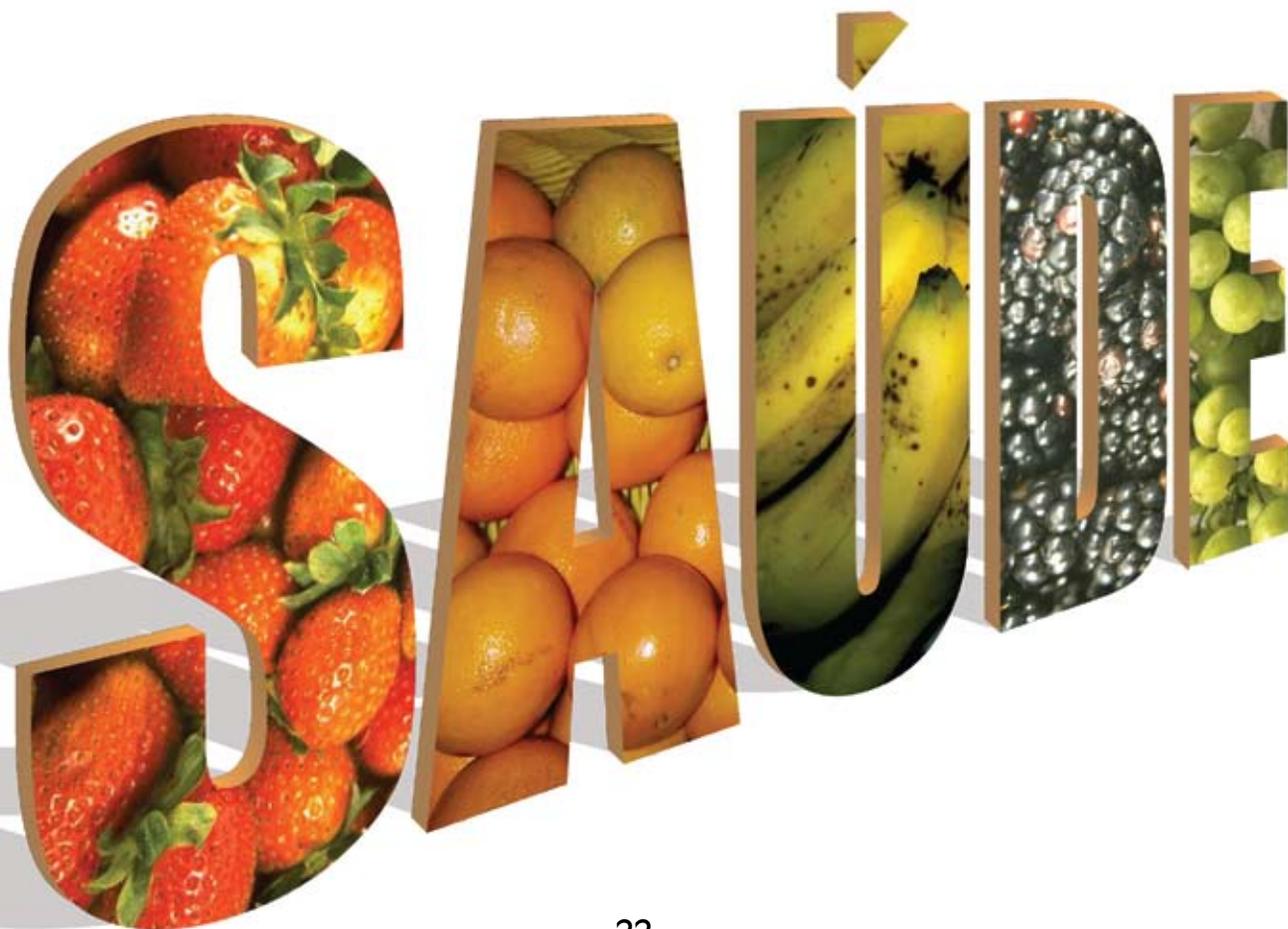
**D**e acordo com os indicadores da Organização Mundial da Saúde (OMS), o mundo vive uma epidemia de diabetes. Em 1985, a doença atingia aproximadamente 30 milhões de pessoas. O número aumentou para 135 milhões em 1995 e para 177 milhões em 2000. A entidade estima que a prevalência do diabetes deva alcançar 333 milhões de pessoas em 2025.

Existem alguns tipos de diabetes: a diabetes tipo 1 é aquela que a pessoa descobre nos primeiros anos de vida. A diabetes tipo 2 é desenvolvida ao longo da vida por fatores genéticos e hábito de vida, por exemplo, a alimentação inadequada.

O cardápio pode ser remédio ou veneno para todo mundo; com os diabéticos, essa relação ganha contornos ainda mais marcados. O que vai ao prato interfere diretamente na doença, ajudando ou prejudicando ainda mais o quadro.

## **Diet ou light? Qual é a diferença? E os diabéticos, devem optar pelo diet ou pelo light?**

Tais indagações são muito comuns, porém poucos sabem qual é a real diferença entre alimentos diet e light. Na verdade, um produto diet não necessariamente tem menos calorias que um light.



## O que são produtos diet?

Muitas pessoas acreditam que um produto diet é aquele que não contém calorias, mas isso não é verdade. Na realidade, produtos diet são aqueles dos quais são eliminados um ou mais ingredientes da fórmula original. Dessa forma, um alimento diet é aquele que não contém ou açúcares, ou gorduras, ou sódio, ou proteínas, ou algum outro ingrediente. Por isso, um alimento diet não significa necessariamente que tenha menos calorias. Um caso clássico é o de alguns chocolates diet que, apesar de serem restritos de açúcar, têm praticamente a mesma quantidade de calorias do chocolate normal uma vez que possuem mais gorduras.

Os alimentos diet são indicados para pessoas que tenham restrição de consumo de algum ingrediente, como os diabéticos que não podem ingerir açúcar, e os hipertensos que não devem consumir muito sal.

## O que são produtos light?

Enquanto, nos alimentos diet, elimina-se um ingrediente, nos light, há redução mínima de 25%. Porém, isso não significa que um alimento light tenha mais calorias que o diet, já que depende da substância cuja quantidade foi reduzida. Ou seja, para que um produto light ou diet tenha menos calorias, é preciso que haja redução de um ingrediente calórico, como carboidrato, gordura ou proteína e não de substâncias como sódio (sal light).

Outra diferença importante é que os produtos light não são necessariamente indicados para pessoas com alguma doença, como, por exemplo, diabetes, a menos que haja a eliminação de um ingrediente. No caso da Coca-Cola light, ela poderia ser consumida por diabéticos já que há eliminação de açúcares. Na realidade, a Coca-Cola light também poderia ser classificada como diet, uma vez que é livre de açúcares.

Essa matéria tem como objetivo informar, mas é muito importante o paciente agendar uma consulta com um médico para receber as orientações individuais e específicas de cada caso. Na próxima revista, vamos falar sobre conjuntivite.

Fontes: [www.nutricionista.com](http://www.nutricionista.com), [www.anvisa.org.br](http://www.anvisa.org.br), [www.saude.gov.br](http://www.saude.gov.br); [www.diabetes.org.br](http://www.diabetes.org.br)

**A** diabetes é uma doença crônica, ou seja, uma doença que não tem cura. No entanto, assim como para qualquer doença crônica, existe um controle. O paciente diabético pode conviver muito bem com a doença se fizer um tratamento adequado:

- ❖ Retirar totalmente o açúcar, mel, açúcar mascavo, açúcar cristal, açúcar orgânico e todas as preparações que têm esses ingredientes (doces e sobremesas)
- ❖ Não misturar, nem repetir os carboidratos na mesma refeição. Ex: arroz, batata, mandioca, mandioquinha, macarrão, pão, aveia, granola.
- ❖ Prefira o carboidrato integral. Ex: pão integral, macarrão integral, aveia, granola. A fibra presente nesses alimentos ajuda a liberar o açúcar no sangue aos poucos e controlar a sobra de açúcar no sangue.
- ❖ Consumir em torno de 3 frutas por dia, mas deve ser fracionado, ou seja, uma de cada vez a cada 3 horas. De preferência, consuma a casca junto.
- ❖ Não tomar suco de frutas concentrados. Somente 1 fruta por copo.
- ❖ Os vegetais são importantíssimos na alimentação: folhas podem ser consumidas à vontade. Em relação aos legumes, cuidado com a beterraba.
- ❖ É preciso entender a diferença entre light e diet. Um alimento é classificado como light quando tem redução de pelo menos 25 % de um dos componentes. O diet significa que o alimento tem ausência total de um nutriente. No caso dos diabéticos, o termo correto é o diet, por ter ausência total de açúcar. Se for comprar algum alimento light, precisa conferir, nos ingredientes descritos no rótulo, se na composição tem açúcar ou não.
- ❖ Os doces diet são boas opções para saciar a vontade de doces; mas cuidado com a quantidade. Muitas vezes, esses alimentos são mais gordurosos do que as versões normais.
- ❖ Não abuse da quantidade de adoçante. A recomendação é de 3 a 5 gotas por copo ou 1 sachê por copo. Dê preferência aos adoçantes naturais (steviosídeo ou sucralose).

# VISITE O NOVO SITE DO CONFERE



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

## DESIGN

Com nova diagramação e identidade visual, o site ficou mais bonito.

## USABILIDADE

Agora, o usuário encontra facilmente as informações que procura.

## INFORMAÇÃO

Estão disponíveis todas as informações necessárias para a categoria.

## CONSULTA RÁPIDA

Um novo modo para buscar mais rápido as informações.

## CONSELHOS REGIONAIS

Links diretos para acessar os sites dos Conselhos Regionais.

## HOMENAGEM

O Conselho Federal presta homenagem ao Patrono da Categoria.

# Memória do SISTEMA CONFERE/CORES

**N**esta edição, vamos contar um pouco da história do primeiro presidente do Confere, Paulo Rodrigues Alves.

**1897** – O Brasil passava pela Guerra dos Canudos, o confronto entre o Exército Brasileiro e integrantes de



um movimento popular de fundo sócio-religioso liderado por Antônio Conselheiro, que durou de 1896 a 1897, na então comunidade de Canudos, no interior do Estado da Bahia.

Foi nesse período, no interior de São Paulo, em Tietê, que Paulo Rodrigues Alves chegou ao mundo, nascido da união de João e Francisca.

O Município de Tietê situa-se no médio baixo curso do rio Tietê e distante, em linha reta, 121km da capital São Paulo.

Em 1920, quando tinha 23 anos, veio para Rio de Janeiro em busca de melhores condições de vida, e casou-se com Yvete Weber.

A década de 20, conhecida como o período entre-guerras, foi uma época de prosperidade econômica.

No ano seguinte ao seu casamento, nasceu Martha Palmeira, filha do casal; alguns anos mais tarde, a segunda filha, Yvonne. O terceiro e último filho, Paulo, recebeu o nome do pai.

Paulo Rodrigues Alves foi um exemplo para os filhos. Era um homem honrado, amigo e simples, apesar de todas as conquistas profissionais e pessoais, de todos os títulos, homenagens e prêmios que recebeu.

## Homenagem do Confere

Na Reunião Plenária de 1984, Mario de Oliveira Brandão foi eleito presidente. Durante a reunião, foi prestada uma homenagem póstuma a Paulo Rodrigues Alves e aprovada, por unanimidade, a proposta de denominar o salão nobre do Conselho Federal de “Auditório Paulo Rodrigues Alves”.

## Primeiro registro no Core-RJ

*Dia 9 de dezembro de 1965 foi sancionada a Lei nº 4.886, que regula as atividades dos representantes comerciais. A empresa de Paulo Rodrigues Alves, Sociedade do Comércio de Exportação e Importação LTDA, foi a primeira a registrar-se no Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado do Rio de Janeiro (Core-RJ), dia 22 de dezembro de 1965 e recebeu o registro nº 0001/1965.*

*Em 10 de março de 1966 foi instalado o Confere, com sede na Avenida Rio Branco, nº 138. Na ocasião, Paulo Rodrigues Alves, que era presidente do Sindicato dos Representantes Comerciais do Município do Rio de Janeiro, presidente da Federação dos Agentes Autônomos do Comércio do Estado e integrante da diretoria da Confederação Nacional do Comércio foi eleito presidente do Conselho Federal dos Representantes Comerciais.*

*Por 17 anos, Paulo Rodrigues Alves foi presidente do Confere, tendo sido reeleito em 1981 para a gestão 1981/1984, mas dia 11 de novembro de 1983 pediu licença para afastar-se do cargo por motivos de saúde, vindo a falecer dia 28 de dezembro do mesmo ano. Mario de Oliveira Brandão, que era diretor-tesoureiro assumiu interinamente a presidência do Confere.*



*Mario de Oliveira Brandão, diretor-tesoureiro do Confere; Paulo Rodrigues Alves, primeiro presidente do Confere; Clóvis Stenzel, deputado federal; Luiz Carlos de Brito, Delegado Regional do Trabalho e Dr. Plínio Affonso de Farias Mello, idealizador da lei dos representantes comerciais*



*“O futuro está carregado  
de inúmeras incertezas,  
porém, cheio de ilimitadas  
possibilidades.”*

*Robert Schuller*

***Feliz Aniversário!***

Sistema Confere/Cores

## Aniversariantes do Trimestre

### JULHO

- 02.07 Paulo Roberto Câmara Pache de Farias  
*membro da comissão fiscal do Core-RJ*
- 27.07 Francisco Omar Fernandes  
*presidente do Core-PA*
- 27.07 João Pedro Segundo Godoy  
*diretor-tesoureiro do Core-MT*

### AGOSTO

- 03.08 Hildeberto Corrêa Dias  
*presidente do Core-AM*
- 15.08 Waldeci Alves Batista  
*conselheiro-suplente do Core-MS*
- 22.08 Marconi Barros dos Santos  
*presidente do Core-PB*
- 25.08 Gilberto da Silva  
*conselheiro do Core-SC*
- 28.08 Geraldo Antônio dos Reis  
*presidente do Core-TO*
- 29.08 Otávio de Oliveira Santos  
*presidente do Core-RN*

### SETEMBRO

- 17.09 Antonio Lopes Trindade  
*presidente do Core-GO*
- 17.09 Fernando José da Costa  
*presidente do Core-PE*
- 18.09 Amadeu Oliveira Silva  
*membro da comissão fiscal do Core-MT*
- 19.09 Arlindo Liberatti  
*presidente do Core-SP*
- 24.09 Maurício Ludgero Siqueira  
*presidente do Core-MG*
- 25.09 Miguel de Assis Bezerra  
*conselheiro do Core-PE*

# 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. Comdor. 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

R. Tiradentes, nº 1342-A - Bairro Central - CEP: 68900-098 - Macapá - AP  
Telefax: (0xx96) 3222-6699 / 3222-6707  
E-mail: coreap.coreap@gmail.com

## CORE-BA

Av. Estados Unidos, nº 18-B - 10º Andar - Conj. 1002 - Ed. Estados Unidos - Comércio - CEP: 40010-020 - Salvador-BA  
Telefones: (0xx71) 3241-1087 • TeleFax: (0xx71) 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 / 3322-4596 / 3322-4670  
E-mail: coredf@hotmail.com

## CORE-ES

Av. Presidente Florentino Ávidos, nº 502 - Conjunto 603 - Ed. Alexandre Buaiz - Centro - CEP: 29020-040 - Vitória-ES  
Telefax: (0xx27) 3223-3502/3222-0762 • E-mail: corees.vix@terra.com.br

## CORE-GO

R. 104, nº 672 - Setor Sul - CEP: 74080-240 - Goiânia-GO  
Telefax (0xx62) 3281-7788  
E-mail: corcego@corcego.org.br • Site: www.corcego.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.com.br

## CORE-MG

Av. Bias 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  
Telefone: (0xx67) 3321-1213 • Fax: (0xx67) 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: contato@coremat.com.br • Site: www.coremat.com.br

## CORE-PA

Travessa Padre Prudêncio, 517 - Campina - CEP: 66017-200 - Belém-PA  
Telefones: (0xx91) 3222-5826 / 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  
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: corepi@ig.com.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@openlink.com.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  
Telefax: (0xx69) 3224-1343  
E-mail: core-ro@enter-net.com.br • Site: www.enter-net.com.br/core-ro

## CORE-RS

R. Pedro Chaves Barcelos, nº 1079 - Bairro Bela Vista - CEP: 90450-010 - Porto Alegre-RS • Telefax.: (0xx51) 3333-8550  
E-mail: conselho@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 Aracaju - 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 - Bela Vista - CEP: 01317-000 - São Paulo-SP  
Telefone: (0xx11) 3243-5500 • Telefax: (0xx11) 3243-5520  
E-mail: corcesp@corcesp.org.br • Site: www.corcesp.org.br

## CORE-TO

103 Norte (NO 07) ACNO II - Conjunto 01 - Lote 21 - sala 01 - Centro - CEP: 77001-032 - Palmas-TO  
Telefone: (0xx63) 3212-1381 • Fax (0xx63) 3212-1388  
E-mail: core@coretocantins.org.br • Site: www.coretocantins.org.br



# Dificuldades para encontrar novas representadas?

No site do Confere, você encontra ofertas de representações e pode fazer novos negócios



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