



Confere

Conselho Federal dos
Representantes Comerciais

R E V I S T A

Core-TO
promove Semana
de Conciliação

Core-MG
empossa nova
diretoria

Core-PE
consolida
mudanças

ANO VII • Nº 27 Dezembro/2015

SETOR DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO

Dinamismo e potencial apesar da crise econômica



Leia a revista
no celular



*"O Representante Comercial
é o Bandeirante do
Progresso Nacional"*
Plínio Afonso de Farias Mello
Patrão dos Representantes Comerciais



Quer uma nova oportunidade?

Desperte seu potencial
e seja um representante comercial!

Procure o Conselho Regional de seu Estado e
faça o seu registro.

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.





Delegados do Confere

Arthur Georges Guillou
Manoel Baía Siqueira Neto

Sob Intervenção do Confere

Celso Roberto de Carvalho Alves
Carlos Henrique Gomes Pereira da Silva

Herval Dórea da Silva
Jaciel Barreto Lopes

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

José Eurico Silva Oliveira
Antonio Cavalcante Lopes Neto

Álvaro Alves Nunes Fernandes
Antônio José Maciel Ribeiro

José Alcides dos Santos
Oswaldo Fernandes

José Pereira Filho
João Pedro Segundo Godoy

Francisco Omar Fernandes
Raimundo Monteiro Fernandes

Marconi Barros dos Santos
José Zeferino Ventura Neto

Archimedes Cavalcanti Júnior
Douglas Alexandre Sena Lima

José Antonio de Araújo
Roberto Moaci Campos Drumond

Paulo Cesar Nauiack
Carlos Hamilton Singer

Manoel Affonso Mendes de Farias Mello
Rodolfo Tavares

Sob Intervenção do Confere

Josias da Silveira França
José Soares Barbosa

Uriel Simões Canarim
Roberto Salvo

Flávio Flores Lopes
Orivaldo Besen

Emerson Natal de Almeida Sousa
Cloves Nascimento Alcântara

Arlindo Liberatti
Marcelo Cavallo

Davi Aparecido Silva Pereira
Geraldo Antônio dos Reis

CORE-AL

CORE-AM

CORE-AP

CORE-BA

CORE-CE

CORE-DF

CORE-ES

CORE-GO

CORE-MA

CORE-MG

CORE-MS

CORE-MT

CORE-PA

CORE-PB

CORE-PE

CORE-PI

CORE-PR

CORE-RJ

CORE-RN

CORE-RO

CORE-RS

CORE-SC

CORE-SE

CORE-SP

CORE-TO



Confere
Conselho Federal dos
Representantes Comerciais

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

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 VII - nº 27 - Dezembro 2015

Coordenadora Editorial

Carla Cristiane Cavalcante

Jornalista Responsável

Ellen de Paula Drumond
Nº 30876/RJ

Diagramação

Talita Camara das Mercês Borges

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.

Gestão eficaz é a chave para as incertezas do ano novo

O começo de um novo ano é, habitualmente, acompanhado pelas “resoluções de ano novo”. E, quando falamos em começos, surge a ideia de esperança e de mudança. Porém, o simples fato de ser o primeiro dia de um novo ano não é suficiente para que a mudança aconteça. É importante estabelecer objetivos realistas para o ano inteiro, rever os resultados e estratégias do ano anterior e planejar o ano vindouro.

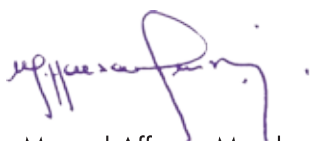
No entanto, temos que conviver com certo componente de incertezas em relação aos rumos da economia atual. Lidar com variáveis e dúvidas exige a elaboração de planos com múltiplos vieses e alternativas de soluções diante de potenciais mudanças econômicas.

Nesse cenário que se desenha para o ano novo, é ainda mais importante manter uma gestão eficiente, planejada, organizada, fundada nos princípios da boa governança e focada em resultados.

O ato de administrar não é fácil, sobretudo em um mundo tão dinâmico, mas o conhecimento tem sido uma ferramenta indispensável para o sucesso profissional e, também, pessoal. Devemos, a cada dia, refletir sobre nossas ações, considerando os objetivos a alcançar, ou seja, definir claramente o que se deseja, sempre alinhados com nossos princípios e valores de vida, para poder planejar e atingir, eficientemente, os resultados.

Aproveito para desejar que o novo ano seja repleto de oportunidades, realizações e sucessos para os representantes comerciais e suas famílias.

Feliz 2016 a todos!



Manoel Affonso Mendes
Presidente do Confere



ÍNDICE

CORE-AL

- 8 Core-AL e Sirecom-AL homenageiam representantes comerciais

CORE-CE

- 10 Homenagens e palestras marcam Dia Pan-americano do Representante Comercial no Ceará

CORE-TO

- 13 Core-TO promove Semana de Conciliação

CORE-MG

- 14 Novo presidente do Core-MG toma posse e defende maior interiorização da entidade

CORE-SC

- 17 Ação social no Dia Pan-americano do Representante Comercial em Santa Catarina

CORE-MT

- 19 Mato Grosso festeja o Dia Pan-americano do Representante Comercial com muita alegria e solidariedade

CORE-SP

- 21 Core-SP comemora o Dia Pan-americano do Representante Comercial com evento especial em Peruíbe-SP
- 22 Core-SP encerra os cursos de 2015 com expressiva participação dos representantes comerciais na capital e no interior do Estado

CORE-MS

- 24 Valdir Cortez é homenageado com título de "Pioneiro da Representação Comercial no MS"

CORE-RS

- 26 Core-RS e Sulgás incentivam conversão para o GNV

CORE-SE

- 28 Representantes comerciais participam de palestra sobre logística no Core-SE

CORE-PE

- 30 Nova gestão do Core-PE consolida mudanças importantes para a categoria



33

SEGMENTO

Setor de Tecnologia da Informação e Comunicação

SUSTENTABILIDADE

Sustentabilidade Social é fundamental

38



42

FINANÇAS

Como se manter e ficar ativo neste tempo de crise?



47

ARTIGO

Exigências para renovação de contratos administrativos sob a ótica do Tribunal de Contas da União

52

ANIVERSARIANTES

Core-AL e Sirecom-AL homenageiam representantes comerciais

Entidades ofereceram um café da manhã para comemorar o Dia Pan-americano do Representante Comercial. Fecomércio-AL e Sebrae foram parceiros da iniciativa

O Core-AL e o Sirecom-AL, em parceria com a Fecomércio-AL e o Sebrae, promoveram, no dia 2 de outubro, um café da manhã em comemoração ao Dia Pan-americano dos Representantes Comerciais, celebrado no dia 1º de outubro.

Arthur Georges Guillou, presidente do Core-AL, ressaltou a importância da Representação Comercial e a necessidade de capacitação constante para um melhor desempenho profissional. “O mundo é dinâmico e a concorrência está cada vez maior. A cada dia, são mais profissionais no mercado e se faz necessário que nos reciclemos na busca de uma gestão melhor e mais profissional para nossos negócios”, pontuou.

Após o café da manhã, houve duas palestras, ministradas por consultores do Sebrae. A primeira teve como tema “Simples Nacional e lucro presumido”, com Antônio Lira. Dentre outras abordagens, Lira explicou as formas de tributação voltadas à pessoa jurídica (lucro real, lucro presumido, Simples Nacional e lucro arbitrado) e fez considerações sobre o fisco estadual.

“O mundo é dinâmico e a concorrência está cada vez maior. A cada dia, são mais profissionais no mercado e se faz necessário que nos reciclemos na busca de uma gestão melhor e mais profissional para nossos negócios.”

Arthur Georges Guillou,
presidente do Core-AL

“A Gestão do Negócio de Representação” foi o tema da palestra apresentada por Sávio Carnaúba. De acordo com o palestrante, o representante comercial deve trabalhar o *marketing* pessoal, com foco no cliente. Nessa seara, deve determinar sua proposta de valor único, identificar objetivos e público-alvo, prestar atenção nos detalhes e perceber como os outros o veem. Além disso, é preciso planejar as

vendas, observando o Ciclo PDCA (Planejar, Desenvolver, Controlar e Agir), não se esquecendo de definir o tempo destinado às atividades, estabelecer metas e direcionar estratégias de acordo com o produto trabalhado e cliente visitado. Também é preciso realizar análises do próprio desempenho para observar se as estratégias estão dando certo, ou se será preciso reformulá-las.



Arthur Georges Guillou, presidente do Core-AL

Homenagens e palestras marcam Dia Pan-americano do Representante Comercial no Ceará

Durante o mês comemorativo ao Dia Pan-americano do Representante Comercial, o Core-CE realizou, em seu auditório, nos dias 5 e 6 de outubro, as palestras: "As atuais discussões sobre o Simples Nacional", com Eduardo Azevedo, e "Os impactos da crise econômica do Brasil e as novas oportunidades de negócios", com os palestrantes Roque Albuquerque e Cláudio Gonçalves. As palestras contaram com o apoio do Sebrae e do Sirecom-CE.

Representantes comerciais participam de palestra no auditório do Core-CE





Francisco José de Oliveira Filgueiras, presidente do Core-CE

No dia 8 de outubro, foi a vez dos representantes comerciais homenageados receberem o “Troféu Representantes Padrão” e o “Troféu Mascate”.

Durante a solenidade de abertura, falaram o presidente do Core-CE, Francisco José de Oliveira Filgueiras, e o presidente do Sirecom-CE, Joaquim da Silva Maia Júnior.

Na oportunidade, foram homenageados com o “Troféu Representante-Padrão”: Marcelo de Almeida Luz, da empresa MZ Representações Têxteis Ltda; Fernando Salomão Guanires Júnior, da empresa Representações São Jorge Ltda; e Paulo Alberoni Pinto, da empresa Alberoni Representações e Serviços Ltda.

Antônio Eduardo Alves Dias, da empresa A. Eduardo Representações Ltda., foi homenageado com o “Troféu Mascate”, ofertado aos representantes comerciais que há quatro décadas dedicam sua vida à profissão. Ele emocionou a plateia com seu riquíssimo depoimento de vida:

“Foi por demais surpreendente receber, em meu escritório, a honrosa visita dos amigos Francisco José de Oliveira Filgueiras, Joaquim da Silva Maia Júnior e Raimundo Oliveira Viana. Jamais imaginei receber a visita dos caros colegas, representantes comerciais. Os três companheiros de luta foram ao meu escritório me fazer um comunicado, por ter sido meu nome aprovado para receber, nesta solenidade, o “Troféu Mascate”, honraria que me deixou sensibilizado e agradecido. No dia 2 de maio de 1974, iniciei na Representação Comercial. Repre-

sentamos a BASF por 15 anos; hoje, representamos cinco importantes empresas. Faltam palavras para expressar a satisfação e a honra por ter sido escolhido dentre muitos colegas, também merecedores, para receber o “Troféu Mascate”. Pedimos sempre ao nosso bom Deus que me conceda a felicidade de trabalhar até o último dia de minha vida — aposentadoria não faz parte dos meus planos. Os meus mais sinceros agradecimentos aos amigos da diretoria do Core-CE e do Sirecom-CE, nas pessoas dos amigos Filgueiras, Maia e Viana.”



Os homenageados Marcelo de Almeida Luz e Fernando Salomão Guanires Júnior; o presidente do Core-CE, Francisco José de Oliveira Filgueiras; o presidente do Sirecom-CE, Joaquim da Silva Maia Júnior; o diretor sindical da Fecomércio-CE, José Araújo Oliveira; e os homenageados, Paulo Alberoni Pinto e Antônio Eduardo Alves Dias



PALMAS - TO

Core-TO promove **Semana de Conciliação**

Para comemorar o Dia Pan-americano do Representante Comercial, o Core-TO realizou a 2ª Semana de Conciliação, de 6 a 9 de outubro de 2015.

“A Semana de Conciliação oferece aos profissionais, pessoas físicas e jurídicas, e para os inscritos que não deram baixa em seus registros, a oportunidade de negociação para que todos possam regularizar sua situação presente. Nosso objetivo é viabilizar a regularização de profissionais e empresas, bem como elevar a adesão e facilitar a vida de todos os profissionais”, explica Davi Aparecido Silva Pereira, presidente do Core-TO.



Davi Aparecido Silva Pereira,
presidente do Core-TO



Benedicto Emmanoel Ferreira, presidente do Core-ES; Maurício Ludgero Siqueira, ex-presidente do Core-MG; Álvaro Alves Nunes Fernandes, presidente eleito do Core-MG; Manoel Affonso Mendes, presidente do Confere; e Antônio José Maciel Ribeiro, diretor-secretário do Core-MG

“Que possamos somar forças em prol do bem comum da categoria. Meus agradecimentos por terem aceitado a empreitada e sejam muito bem-vindos a essa nova gestão.”

Álvaro Alves Nunes,
presidente do Core-MG

Novo presidente do Core-MG toma posse e defende maior interiorização da entidade

A eleição do novo presidente do Core-MG, Álvaro Alves Nunes Fernandes, foi homologada no dia 28 de setembro de 2015, e sua posse, formalizada no dia 3 de outubro de 2015. A solenidade, realizada no dia da eleição, na sede do Core-MG, em Belo Horizonte, foi marcada pela simplicidade e objetividade.

Em seu discurso de posse, ele defendeu o fortalecimento da categoria e uma maior interiorização da entidade como formas de valorizar e integrar os representantes comerciais, ampliando também a fiscalização pelo exercício legal da profissão.

Diante de uma plateia formada por diretores e funcionários das entidades, assim como por lideranças do Sistema Confere/Cores, o ex-presidente do Core-MG, Maurício Ludgero Siqueira, que liderou a categoria por 12 anos, fez um emocionado agradecimento a todos que o apoiaram durante sua gestão: “O presidente nunca fez nada sozinho e sempre contou com o apoio dos diretores e, principalmente, dos funcionários. A você, Álvaro, os nossos mais sinceros votos de muito sucesso.”

Também presente à solenidade, o presidente do Confere, Manoel Affonso Mendes, deu os parabéns a Maurício Ludgero Siqueira por sua passagem, “destacada e contributiva”, pela direção do Core-MG. Ao novo presidente Álvaro Alves Nunes Fernandes, ele desejou muito sucesso, ressaltando a

“responsabilidade histórica” diante da categoria.

Manoel Affonso Mendes lembrou a importância histórica de Minas Gerais para o Brasil, ressaltando que a terra é berço de brasileiros ilustres, como Joaquim Silvério dos Reis, Juscelino Kubistchek, Tancredo Neves, Chico Xavier, Carlos Drummond de Andrade, Aleijadinho e Guimarães Rosa, dentre outros.

Outra importante presença foi a do presidente do Core-ES, Benedicto Emmanoel Ferreira.

O novo presidente do Core-MG agradeceu o apoio de todos os presentes e, em especial, à diretoria que estava sendo empossada.

“Que possamos somar forças em prol do bem comum da categoria. Meus agradecimentos por terem aceitado a empreitada e sejam muito bem-vindos a essa nova gestão”, frisou.

Diretorias eleitas do Core-MG e Sirecom-MG



A seguir, confira algumas das propostas de ação do novo presidente, ressaltadas em seu discurso de posse:

- intensificar o contato com empresas representadas, especialmente da área atacadista, a fim de orientá-las acerca da obrigatoriedade de registro do profissional da Representação Comercial e, conseqüentemente, trazer para a formalidade, isto é, para dentro do Conselho e do Sindicato, milhares de representantes comerciais que se encontram na clandestinidade;
- estreitar relacionamentos com entidades associativas, como Amis (Associação Supermercadista), Acminas (Associação Comercial), Ademig (Associação dos Distribuidores), Alormov (Associação dos Representantes de Móveis), dentre outras, com o objetivo de promover tanto o Core-MG quanto o Sindicato no seio empresarial, fazendo com que as instituições sejam sempre lembradas pelos diversos setores da economia — especialmente pelo setor comercial, atacadista e industrial;
- dar continuidade à participação do Core-MG dentro do Sistema Confere/Cores. Participação não só por força legal e regimental como também de forma proativa, com apoio incondicional às decisões e recomendações do Conselho Federal;
- melhorar a qualidade dos trabalhos internos, incentivando o aprimoramento técnico e profissional dos servidores do Core-MG.

Por fim, nessa breve síntese propositiva, o novo presidente do Core-MG destacou que não poderia deixar de registrar, por tratar-se do foco principal da gestão, o que ele denomina de “Projeto Interiorização”: “É certo e sabido por todos que o profissional da Representação Comercial do interior do Estado é carente de amparo institucional. Por mais que já se tenham feito até aqui ações a fim de personalizar o atendimento ao profissional do interior, ainda há muito a fazer. Portanto, estaremos, nos próximos três anos, viajando continuamente para as diversas regiões deste imenso território mineiro, com o claro objetivo de reunir com profissionais das principais regiões do Estado a fim de discutir questões de interesse da categoria e, evidentemente, buscar soluções que atendam aos anseios da classe.”

Ação social no Dia Pan-americano do Representante Comercial em Santa Catarina

O Dia Pan-americano do Representante Comercial, 1º de outubro, foi comemorado na sede e delegacias regionais do Core-SC. Os representantes comerciais que visitaram as unidades de atendimento do Conselho foram recepcionados por dirigentes do Core-SC e equipe de funcionários,

todos com camiseta personalizada dos 50 anos da Lei nº 4.886/65, que regulamenta a profissão de representante comercial no Brasil.

A data, também, marcou o último dia da campanha Coreação Solidário, que, desde o dia 31 de agosto, arrecadou centenas de brinquedos em bom estado, já entregues a insti-

tuições beneficentes de cada região. As ações alusivas ao Dia Pan-americano do Representante Comercial foram promovidas em parceria com os seis sindicatos que congregam a categoria no estado: Sirenorte, Sindrecom, Sirecom Grande Florianópolis, SirecomSul-SC, Sirecom Vale Europeu e Sirecom Foz do Itajaí.

Core-SC recebeu com alegria os representantes comerciais



CORE

SESC PANTANAL ESTÂNCIA ECOLÓGICA - MT





Mato Grosso festeja o Dia Pan-americano do Representante Comercial com muita alegria e solidariedade

Em clima de solidariedade, o Core-MT e Sirecom-MT comemoraram, no dia 7 de outubro, o Dia Pan-americano e Estadual do Representante Comercial. Foram arrecadados 800 quilos de alimentos não perecíveis, destinados à Fundação Abrigo do Bom Jesus - Casa dos Idosos e ao Hospital de Câncer de Cuiabá.

Em seu discurso de abertura, o presidente do Core-MT, José Pereira Filho, agradeceu a presença de todos e parabenizou os representantes comerciais pela data. Agradeceu, também, de forma especial, a cada integrante da diretoria pelo apoio recebido, à sua família e aos colaboradores pelo esforço e empenho na realização do evento.

O vereador e representante comercial Haroldo Kuzai (SD-MT) parabenizou a categoria e disse que apresentará um projeto de lei para inserir o dia 1º de outubro como Dia do Representante Comercial no Município de Cuiabá-MT.

O presidente da Fecomércio-MT, Hermes Martins Cunha, lembrou a época em que foi representante comercial. "Também já fui representante comercial, e sei a importância dessa classe para a sociedade", destacou.

O convidado de honra da noite foi o empresário e ex-deputado estadual Ademir Brunetto. Durante sua legislatura, redigiu a Lei nº 10.175, que inseriu o dia 1º de outubro no Calendário Oficial do Estado de Mato Grosso e homenageou 25 representantes com a Comenda Desbravador Migrante Norberto Schwantes. “Eu quero parabenizar as diretorias do Core-MT e do Sirecom-MT, através do Pereira, que dinamizaram o Sindicato e o Conselho, que uniram a categoria e mostraram o valor que ela tem não só para arrecadação de tributos como também para a consolidação do progresso e do desenvolvimento do Estado de Mato Grosso. Parabéns, e que Deus abençoe e dê vida longa aos profissionais do Mato Grosso e do Brasil”, disse Brunetto.

“Também já fui representante comercial, e sei a importância dessa classe para a sociedade.”

Hermes Martins Cunha,
presidente da Fecomércio-MT



Aroldo Bacchi, diretor Sirecom-MT; Hermes Martins Cunha, presidente da Fecomércio-MT; José Pereira Filho, presidente do Core-MT; Ademir Brunetto, ex-deputado estadual e autor do Dia Estadual do Representante Comercial; Haroldo Kusai, vereador; e Amadeu Oliveira Silva, vice-presidente do Core-MT

Core-SP comemora o Dia Pan-americano do Representante Comercial com evento especial em Peruíbe-SP

Com a presença de 80 participantes da Baixada Santista e região, o Dia Pan-americano do Representante Comercial foi festejado em evento especialmente organizado para celebrar a data.

Na abertura do evento, Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP, falou sobre a história da regulamentação da Representação Comercial no País, que começou em dezembro de 1965, quando

da criação do Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de São Paulo, simultaneamente à criação do Confere, Conselho Federal dos Representantes Comerciais, entidade máxima do Sistema Confere/Cores, que regula e normatiza os Conselhos Regionais nos Estados. Liberatti, também, fez questão de ressaltar a importância dos representantes comerciais na economia do Brasil, pois tudo o que consumi-

mos e usamos teve, de alguma forma, o trabalho de intermediação de um representante comercial.

Entre as atividades do evento, no Centro de Recreação e Lazer de Peruíbe, a principal foi o curso de PNL – Programação Neurolinguística, tema que tem sido o preferido pela categoria, por tratar de técnicas modernas, muito eficientes nas negociações, influenciando diretamente nos resultados.

Categoria assiste à palestra em Peruíbe-SP



Core-SP encerra os cursos de 2015

com expressiva participação dos representantes comerciais na capital e no interior do Estado

ILHABELA - SP





Mais de 2 mil representantes comerciais participaram das palestras, realizadas pelo Core-SP, em 2015

O programa intensivo para a capacitação do representante comercial, apoiado integralmente pelo Core-SP, finaliza o ano com saldo positivo em números de participantes, na capital e nas Seccionais em todo o Estado de São Paulo. Apesar das turbulências econômicas e políticas verificadas em 2015, todos os cursos registraram números expressivos de comparecimentos, o que indica, claramente, a vontade que os representantes comerciais têm de se aprimorar, adquirindo novos conhecimentos para transpor crises, como a que estamos vivenciando.

Mais de dois mil profissionais participaram das palestras neste ano. O resultado é fruto de um trabalho incessante da Diretoria do Core-SP, que tem na capacitação profissional um dos pilares. Para Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP, é prioridade máxima investir na capacitação. “Com ou sem crise, vamos continuar firmes levantando a bandeira da capacitação, que é a grande arma que o representante comercial tem em mãos para transpor este momento difícil que o País atravessa”, afirma.

Assim como nos cursos, as palestras também contaram com a participação efetiva da categoria. A última palestra do ano, realizada em 19 de outubro, na Casa do Representante, com o tema “Relacionamento – A chave para crescer em vendas nos tempos modernos”, contou com 115 representantes comerciais.



Arlindo Liberatti, presidente do Core-SP

Valdir Cortez é homenageado com título de “Pioneiro da Representação Comercial no MS”

Quatro décadas de serviços prestados à sociedade por Valdir Cortez, diretor-tesoureiro do Core-MS, são reconhecidas pela categoria da Representação Comercial.

Um dos momentos marcantes da programação festiva alusiva às comemorações do Dia Pan-americano do Representante Comercial e Dia do Representante Comercial Autônomo, realizada no dia 3 de outubro, foi a homenagem dedicada a Valdir Cortez, que há 37 anos presta relevantes serviços à Representação Comercial.

O Core-MS e o Sirecom-MS, por meio de seu presidente, José Alcides dos Santos, reconheceram a trajetória profissional vitoriosa de Valdir Cortez, concedendo-lhe o título de “Pioneiro da Representação Comercial no MS”.

“Vivencio o marco mais importante e significativo da minha vida. Como representante comercial, não vislumbro honra maior ao representante do que ser homenageado por seu conselho, órgão maior da classe”, destacou Valdir Cortez.

O homenageado dedicou o título recebido aos seus filhos e à esposa pelo carinho e compreensão de sua ausência.





José Alcides dos Santos, presidente do Core-MS, entregou homenagem a Valdir Cortez, diretor-tesoureiro do Core-MS

Ele estendeu, ainda, os agradecimentos ao presidente do Core-MS, José Alcides dos Santos.

“Quero parabenizá-lo por esta iniciativa de homenagear os representantes comerciais, pois isso nos dá incentivo, coragem e nos fortalece para continuarmos a nossa caminhada profissional.”

Casado com Edith, pai de Renata, André e Camilla, Cortez iniciou sua vitoriosa trajetória profissional como representante comercial no ano de 1978, quando a importadora Douro de São Paulo convidou-o para representá-la na área de vendas em Mato Grosso.

Já representou as empresas Ferragens Douro/SP, por 12 anos, Cia. Céu Azul de Madeiras/PR, por 10 anos e, ao longo de 20 anos, a Aliança Metalúrgica/SP.

Atualmente, representa as empresas Metalúrgica Arouca/SP, desde 2007; Fuck S/A, de Santa Catarina; Metalúrgica Caser/SP, desde 2005; e Italy Line Ferragens, desde 2008.

O que Valdir Cortez mais valoriza como conquistas obtidas por intermédio de sua atuação profissional são os reconhecimentos e amizades. “Sinto-me satisfeito de ter sido reconhecido por tanto tempo de trabalho”, declarou o homenageado.

Core-RS e Sulgás incentivam conversão para o GNV

Desde o dia 30 de setembro, a Companhia de Gás do Estado (Sulgás) está bonificando os representantes comerciais que adaptarem seus veículos para o uso do gás natural veicular (GNV) no Rio Grande do Sul. A partir de convênio firmado com o Core-RS, o projeto "Frotas – Sinal Verde para a Economia" tem como meta a conversão de 900 veículos em um ano.

O representante comercial que converter seu veículo dentro da promoção receberá bônus para abastecimento de 1.110 m³ de GNV, o que corresponde a quase 60% do custo para conversão, e poderá financiar a adaptação de seu carro através de uma parceria com o Banrisul. Atualmente, o investimento necessário para compra e instalação de um *kit* GNV está na média de R\$ 4.500,00, com retorno estimado em 10 meses. "O participante poderá rodar quase 15.000 km sem pagar pelo combustível, reduzindo assim o tempo de amortização para, aproximadamente, quatro meses e meio", explica o diretor-presidente da Sulgás, Claudemir Bragagnolo.

De acordo com levantamento realizado pelo Core-RS, o representante comercial percorre, em média, mais de 110 km por dia, o que torna o uso do GNV extremamente atrativo, com redução do custo do quilômetro rodado em quase 50%. "Mesmo após a utilização total do bônus, será muito vantajoso, pois a economia que o representante terá ao substituir a gasolina pelo GNV será em torno de R\$ 400,00 por mês", diz Bragagnolo.

Em pé: Cládis Santetti, Fabiano Lussana, executivos do Banrisul; Roberto Salvo, vice-presidente do Core-RS. Sentados: Carlos Lima, gerente da Sulgás; Claudemir Bragagnolo, presidente da Sulgás; e Uriel Simões Canarim, presidente do Core-RS



O presidente do Core-RS, Uriel Simões Canarim, acredita que a campanha terá boa adesão da categoria. "Poder trabalhar quase cinco meses sem precisar custear o combustível, neste momento difícil da economia, é uma grande vantagem para o profissional que tem o veículo como ferramenta de trabalho", constata Canarim.

Para participar, o representante comercial registrado no Core-RS deverá inscrever-se através do site www.maisbaratocomgnv.com.br. A documentação será analisada pela Sulgás e aprovada se es-

tiver de acordo com o regulamento da promoção. A seguir, o representante comercial deverá realizar a adaptação do seu veículo em uma das oficinas certificadas pela Sulgás através do programa Instaladora GNV Nota 10. O participante receberá, então, a licença para emitir *vouchers* de abastecimento através do site. Tais bônus poderão ser utilizados nos postos credenciados na promoção. Para obter o financiamento com o Barrisul, o participante deverá buscar uma das agências do banco e solicitar informações sobre o CDC Sustentabilidade.



Representantes comerciais participam de **palestra sobre logística no Core-SE**

Representantes comerciais de Sergipe participam de palestra na sede do Conselho Regional



“A logística é importante para o representante comercial, pois ele precisa conhecer todo o processo da produção até a chegada ao cliente e consumidor. Além disso, precisa ter conhecimento e prática quanto aos custos diretos e indiretos.”

Marco Antônio Gonçalves
Consultor do Sebrae



Em celebração ao Dia Pan-americano do Representante Comercial, comemorado no dia 1º de outubro, o Core-SE, em parceria com o Sirecom-SE, realizou a palestra “A importância da Logística na Representação Comercial”, ministrada pelo consultor e facilitador do Senac, Marco Antônio Gonçalves, no dia 2 de outubro, no auditório do Regional.

Na palestra, o consultor expôs um histórico da logística no comércio, além de abordar conceitos e métodos que devem ser utilizados para um trabalho ser realizado com excelência. Explicou, também, os tipos de logística que abrangem suprimentos, produção, distribuição e reversa.

De acordo com Marco Antônio, é difícil manter a logística. No cenário atual, pode-se identificar a população crescente, o cliente mais exigente, a globalização, mais pontos de venda e mais ocorrências. “A logística é importante para o representante comercial, pois ele precisa conhecer todo o processo da produção até a chegada ao cliente e consumidor. Além disso, precisa ter conhecimento e prática quanto aos custos diretos e indiretos”, afirmou o consultor.

O presidente do Core-SE, Emerson Natal de Almeida Sousa, explica que o representante comercial não deve limitar-se, mas buscar qualificar-se. “Alguns ainda pensam que a logística se refere apenas ao transporte, mas ela começa desde o momento que o profissional sai de casa para visitar um cliente até o momento que a mercadoria chega ao seu destino. O profissional precisa conhecer esses conceitos e aplicá-los da maneira correta para conseguir prestar um serviço de excelência ao cliente. Isso contribui para otimizar e mensurar os frutos do trabalho”, destacou.



Nova gestão do Core-PE consolida mudanças importantes para a categoria

Por Archimedes Cavalcanti Júnior,
presidente do Core-PE

A eleição do novo Conselho Diretivo em 2014 foi marcada por grandes expectativas, pela grande renovação de seus membros e, principalmente, pela instabilidade política e econômica por que o País passa. No entanto, o trabalho de casa foi feito desde o princípio, fato consolidado nos demonstrativos administrativos e financeiros da instituição, apresentando desempenho acima da média, tendo, já em setembro, ultrapassado sua meta de receita orçamentária para o exercício 2015.

No intuito de dar uma nova e positiva agenda para a classe, foram contratados, através de concurso público, servidores nas áreas jurídica, financeira, atendimento e de informática. Foram otimizados processos internos, garantindo a agilidade de que a profissão precisa, com redução de prazos na tramitação de documentos. Funcionários participaram de curso de capacitação no Sebrae; foi modernizado o parque de informática da entidade; foi criada estrutura de fiscalização, atualmente, com um trâmite de 500 autos de infração; e foi ampliado o departamento de cobrança e dívida ativa, ao tempo em que se criaram regras para facilitar o parcelamento de débitos de inadimplentes.

A atual gestão pautou, desde o início, pela proximidade e transparência dos seus atos, criando canais de comunicação, *e-mails* e *marketing*, dando publicidade e tornando fácil o acesso às informações, inclusive para consulta *online*. Além de melhor atender os representantes do Estado, foram estabelecidos convênios de diversas naturezas, desde as palestras de treinamento em vendas com o palestrante internacional Jordan Belfort ("o Lobo de Wall Street"), até a participação em feiras e exposições, para aquisição de veículos com preços subsidiados, e o desenvolvimento de curso profissionalizante de ensino à distân-

cia para o representante comercial com o apoio do Senac-PE, dentre outros.

Temos o compromisso com a eficiência e a tratativa séria dos recursos e, principalmente, com a oferta de melhores serviços à categoria e à sociedade, de forma mais ampla. Para marcar todos esses avanços, uma nova logomarca e um selo comemorativo de 50 anos foram criados — uma homenagem à Lei nº 4.886, que regulamenta a profissão, e ao cinquentenário do Core-PE, em 2016. Esses símbolos serão utilizados, a partir de agora, para representar uma instituição mais forte, próxima dos seus registrados e da sociedade.



Setor de Tecnologia da Informação e Comunicação

Dinamismo e potencial apesar da crise econômica

PARA ENTENDER **MELHOR**:

O setor de Tecnologias da Informação e Comunicação (TIC) congrega os segmentos Telecom, Indústria (*hardware*) e *Software* e Serviços de TI. Já, o segmento de Telecom abrange as áreas de telecomunicações por fio, sem fio ou por satélite, operadoras de televisão por assinatura e outras atividades relacionadas. A Indústria de Tecnologias da Informação e Comunicação contempla a fabricação de equipamentos de informática e periféricos, produtos eletrônicos e ópticos, mídias e equipamentos de comunicação.



SEGMENTO

O segmento de *Software* e Serviços de TI converge as atividades dos serviços de tecnologia da informação, tratamento de dados, hospedagem na Internet e outras atividades relacionadas.

A figura a seguir representa o setor:



O setor de TIC é um dos mais dinâmicos em termos de inovações tecnológicas em âmbito mundial. A evolução tecnológica transformou, por exemplo, o computador e outros artigos de informática em objetos de primeira necessidade, indispensáveis para se trabalhar, estudar e até mesmo se divertir. Num ambiente de infinitas possibilidades, as lojas de produtos de informática e montagem de computadores atendem clientes de diversos tipos — desde usuários domésticos e entusiastas pelo mundo da computação, até empresas altamente competitivas no seu ramo de atuação.

Para ter uma ideia do tamanho desse público potencial, no ano de 2010 foram vendidos 13,7 milhões de computadores no Brasil, segundo dado apresentado no estudo Brazil Quarterly PC Tracker, realizado pela IDC, consultoria especializada em Tecnologia da Informação e Telecomunicações; destes, 45% de *notebooks* e 55% de *desktops*. Já, em 2011, o Brasil se apresentou como 3º maior mercado mundial de computadores, com vendas na ordem de 15,4 milhões de unidades, atrás apenas dos Estados Unidos e China, apontando crescimento de 12% da demanda no País, no período 2010/2011. (Pesquisa IDC, 2012)



SEGMENTO

Recentemente, a Associação Brasileira de *Franchising* (ABF) divulgou os números do balanço final de 2014. Segundo o levantamento, o setor de *franchising* cresceu 7,7%, com faturamento registrado de R\$ 127,331 bilhões, apenas, no ano de 2014. O segmento que mais cresceu sobre ele mesmo foi o de Comunicação, Informática e Eletrônico, apontando um faturamento 27% maior que no ano anterior.

O segmento que mais cresceu sobre ele mesmo foi o de Comunicação, Informática e Eletrônico, apontando um faturamento

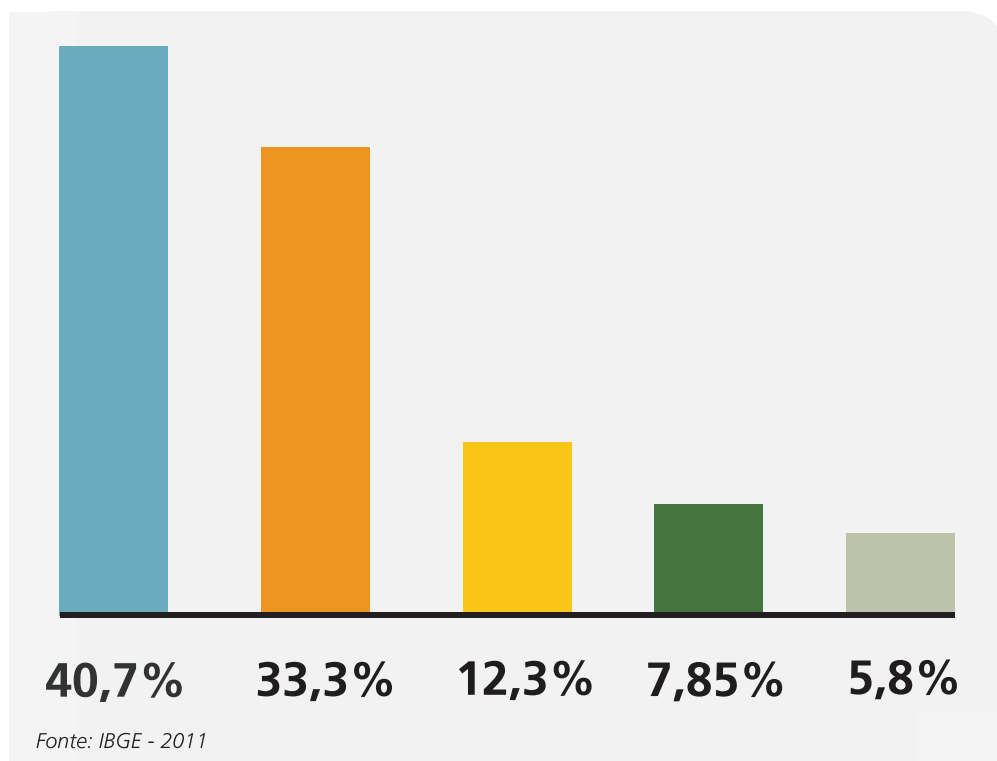
27%

maior que no ano anterior.



O Estado de São Paulo constitui o mais importante polo de Tecnologia da Informação e Comunicação do Brasil. O setor compreende as atividades de serviços que incluem empresas voltadas para o desenvolvimento e a comercialização de programas e aplicativos de computadores, *tablets* e *smartphones*, além de consultoria, suporte técnico e manutenção de dispositivos.

Fabricação de equipamentos e produtos eletrônicos no Brasil



SUSTENTABILIDADE



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

Sustentabilidade Social é fundamental

Nunca se falou tanto em sustentabilidade e em meio ambiente como nos dias de hoje. E o mais importante é as pessoas compreenderem que conservar os recursos naturais e levar uma vida mais condizente com a capacidade de produção e renovação dos recursos planetários são nossa única chance de continuarmos, ainda por um longo tempo, aqui na Terra. Contudo, o que muitos esquecem é que de nada adianta um meio ambiente cuidado e vigiado, bem como empreendimentos voltados para a preservação ambiental e para a sustentabilidade, se não forem observados a manutenção e o oferecimento das condições mais básicas de vida para as populações inseridas no contexto desse mesmo meio ambiente.

SUSTENTABILIDADE

Da necessidade de ampliar a sustentabilidade ambiental para que alcançasse também as pessoas, surgiu o termo "sustentabilidade social". Sim, porque, da mesma forma que é necessário preservar os recursos ambientais de uma determinada região, é necessário que as pessoas que nela vivem o façam de forma completa e satisfatória. Dessa forma, os habitantes locais serão bem mais facilmente permeáveis às ideias conservacionistas e se dedicarão com muito mais afinco à conservação e à evolução

de comportamentos e tradições mais responsáveis em relação ao meio ambiente que as cerca. Isso porque onde há miséria, carências de toda espécie, pobreza extrema e falta das mais básicas condições de vida, é impossível exigir (ou sequer sonhar) que as pessoas envolvidas nesse mar de carências se preocupem com a preservação do que quer que seja. Afinal de contas, ninguém pode preocupar-se com o perigo de extinção do "pássaro negro de quatro olhos" enquanto passa fome.

Por isso, todo o planejamento

para tornar um determinado empreendimento sustentável deve, antes de qualquer coisa, levar em consideração a aplicação da sustentabilidade social. Perceber a importância desse fator e desse imperativo é a diferença entre o sucesso e o fracasso de quaisquer políticas ambientais que se deseje implantar. E compreender o quão difícil é preocupar-se com o ambiente e com a conservação da natureza enquanto se morre de fome, caminha-se no esgoto e bebe-se da água mais poluída possível, é a chave para o



Sustentabilidade social é, e sempre será, o início de qualquer projeto de sustentabilidade econômica ou ambiental que se preze.

sucesso desses projetos. Assim, a sustentabilidade social deve preceder qualquer outra prática.

No entanto, nem sempre é assim que acontece. Muitos governos e empresas jogam determinações para serem cumpridas de “cima para baixo” e sem entender a realidade que aflige determinado grupo humano. Um exemplo bem claro disso é o que ocorre na Amazônia: proibem-se as madeiras e deseja-se combater a exploração ilegal do lugar. Contudo, não se criam oportunidades de emprego e renda nas cidades que estão às margens da floresta e, muito menos, nas que estão localizadas dentro dessas áreas. O resultado é líquido e certo: entre morrer de fome e deixar a floresta vicejar ou aceitar o emprego na madeira, derrubar as árvores e ir dormir todos os dias com a barriga cheia e aquecida, qual opção seria escolhida? E é exatamente o que ocorre por lá. O povo inverteu a “ordem natural das coisas”: aliou-se aos criminosos, pois eles são a sua única fonte de renda e de sustento no meio da selva. Quando chegam os órgãos governamentais de meio ambiente e combatem as madeiras, eles é que são considerados os inimigos.

Se os preceitos de sustentabilidade social tivessem sido aplicados por lá, a história, com toda a certeza, seria muito diferente, e o Governo Federal teria o apoio quase total dos moradores e habitantes daquela região.

Essa é a importância e a relevância que deve ser dada e a urgência com que esse conceito deve ser debatido e introduzido o mais rapidamente possível em todas as deliberações que tenham o tema Sustentabilidade como pauta.

Sustentabilidade social é, e sempre será, o início de qualquer projeto de sustentabilidade econômica ou ambiental que se preze.





Como se manter e ficar ativo neste tempo de crise?

A melhor hora para pensar na criação de um planejamento voltado à superação de uma crise financeira é antes de ela, efetivamente, se instalar na empresa. O problema é que uma crise assim pode ser provocada por inúmeras razões, inclusive externas, ultrapassando, portanto, aquilo que teria a ver somente com a má gestão. Como nem tudo pode ser detalhadamente previsto pelo gestor, é essencial ter força, organização e foco, a fim de elaborar um plano estratégico de longo prazo para gerenciar melhor seu negócio e evitar que os problemas se agravem.

Mantenha uma **atitude positiva**



Assim como não se pode garantir que o êxito nos negócios seja permanente, é viável confiar que nenhuma crise será interminável. Por isso, é extremamente importante não perder a fé em si mesmo ou no potencial de sua equipe para superar os momentos ruins. Já que a economia sempre foi cíclica, o ciclo atual deve se transformar em breve. Então, mantenha a motivação para continuar na ativa, firme e forte, mesmo com as dificuldades financeiras do momento. Acredite: não existem obstáculos intransponíveis para o sucesso.

Evite procurar **bodes expiatórios**

Agora é hora de assumir a responsabilidade e se projetar como líder, guiando seu time rumo à superação e auxiliando-os na realização de um trabalho melhor, sempre com pensamento positivo. Nesse cenário, atente-se para os erros cometidos pela empresa que acabaram aumentando o problema, mas não culpe os outros. Admita todos os equívocos e as deficiências, procurando indicar como superar os problemas e verificar os resultados obtidos a curto prazo.



Cultive a **organização financeira**



Para se manter e ficar ativo neste tempo de crise, uma estratégia básica consiste em entender a fundo o que acontece com as finanças da sua empresa. É preciso exercer um controle efetivo dos fluxos financeiros. Bons gestores devem procurar manter a todo custo sua credibilidade em momentos críticos, quitando as obrigações no prazo certo com os credores e fornecedores, mesmo que para isso seja preciso renegociar.

Preze pela eficiência na **comunicação**

Certo é que cada organização tem uma cadeia própria de comando, mas já que, em uma crise, as regras podem mudar da água para o vinho, o pior a fazer é permitir que os erros operacionais interfiram ainda mais em sua tesouraria. Assim, é essencial tanto emitir bons *feedbacks* como ouvir as ideias de seus colaboradores, a fim de otimizar os processos e evitar retrabalhos ou perda de tempo na hora de cumprir as rotinas.



Defina um programa de redução de custos

Antes que o dinheiro fique drasticamente mais curto para sua empresa, para se manter e ficar ativo neste tempo de crise, vale analisar as despesas que podem ser cortadas — ou por serem pouco necessárias ou por serem excessivas. Lembre-se de que qualquer corte, por menor que seja, é válido.



idade – UF), com observância da IN-TCU nº 063/2010, na forma definida em Decisões Normativas do TCU.

CLÁUSULA SEGUNDA - DA EXECUÇÃO

A execução do presente CONTRATO dar-se-á em estrita consonância com as especificações básicas elaboradas pelo CONTRATANTE e contidas no Convite nº ___/2014, Processo nº ___/2014.

CLÁUSULA TERCEIRA

Constituem obrigações das partes, entre outras:

I - DO CONTRATANTE:

- a) acompanhar por intermédio da CORE-XX, a execução dos trabalhos;
- b) avaliar os resultados do trabalho através do sistema de avaliação;
- c) efetuar os pagamentos relativos à prestação dos serviços previstos neste Contrato.

II - DA CONTRATADA:

- a) cumprir fielmente este Contrato, de modo que realizem com esmero e perfeição, atendidas todas as especificações básicas estabelecidas, executando-as sob sua inteira responsabilidade inclusive obrigando-se ao cumprimento das especificações estabelecidas para a realização dos serviços;
- b) responsabilizar-se pela coordenação e execução dos serviços decorrentes deste instrumento;
- c) cumprir rigorosamente o prazo estabelecido no edital de convocação e no convite, independentemente da ocorrência de prorrogação.



Exigências para renovação de contratos administrativos sob a ótica do **Tribunal de Contas da União**

João Paulo Carneiro Saraiva
Procurador-Geral do Core-RJ

Primeiramente, cabe ressaltar que, desde o advento da Constituição Federal de 1988, mais especificamente com a Emenda Constitucional nº 19/98, passou a ser uma regra no direito que os entes da administração pública direta e indireta, obrigatoriamente, devam promover a abertura de procedimentos licitatórios para aquisição de obras, serviços, compra e alienações. Vejamos:

*"Artigo 37. A administração pública direta e indireta de qualquer dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios obedecerá aos princípios de legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência e, também, ao seguinte: (Redação dada pela Emenda Constitucional nº 19, de 1998) (...) **XXI** - ressalvados os casos especificados na legislação, as obras, serviços, compras e alienações serão contratados mediante processo de licitação pública que assegure igualdade de condições a todos os concorrentes, com cláusulas que estabeleçam obrigações de pagamento, mantidas as condições efetivas da proposta, nos termos da lei, a qual somente permitirá as exigências de qualificação técnica e econômica indispensáveis à garantia do cumprimento das obrigações."*

Consoante dispositivo constitucional, a Lei nº 8.666/93, dispõe a respeito das normas para licitações e contratos da Administração Pública, estipulando regras e hipóteses de dispensa e inexigibilidade de licitação. Incluem-se nessa regra os Conselhos de Fiscalização das Profissões, diga-se, Confere e Cores.

Na jurisprudência e na doutrina, é pacífico o entendimento da necessidade da abertura de procedimento licitatório (administrativo) para a contratação de qualquer serviço, produto, obra, compra e venda. No entanto, o real motivo para a realização do presente trabalho é apresentar as considerações e exigências do Tribunal de Contas da União (TCU), antes da renovação desses contratos, principalmente no que diz respeito à assinatura de termos aditivos prorrogando sua validade.

Nesse sentido, para melhor fundamentar nossas afirmações, analisaremos a questão sob a ótica das decisões do Tribunal de Contas da União, visando assim, proporcionar ao leitor um maior amparo jurídico das necessidades e exigências para a renovação de qualquer contrato administrativo.

Com a exigência legal da realização de licitação pelos Conselhos de Fiscalização, o instrumento legal onde é exteriorizada essa necessidade é a abertura de um procedimento administrativo, comunicando a necessidade da contratação de um serviço ou compra de um produto. Por intermédio dele, é que é assegurado ao gestor da entidade uma segurança jurídica para comprovar a lisura da celebração de um contrato.

A exigência da abertura de procedimento administrativo foi objeto da instrução normativa nº 02/2008 do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão (MPOG), que possibilitará a transparência do certame licitatório, principalmente da necessidade da realização de cotação de preços que podem subsidiar o gestor da entidade em prorrogar, através de Termo Aditivo, o Contrato administrativo, *in litteris*:

Art. 30. A duração dos contratos ficará adstrita à vigência dos respectivos créditos orçamentários, podendo, quando for o caso, ser prorrogada até o limite previsto no ato convocatório, observado o disposto no art. 57 da Lei nº 8.666/93.
(...)

§ 2º Toda prorrogação de contratos será precedida da realização de pesquisas de preços de mercado ou de preços contratados por outros órgãos e entidades da Administração Pública, visando a assegurar a manutenção da contratação mais vantajosa para a Administração.

§ 3º A prorrogação de contrato, quando vantajosa para a Administração, deverá ser promovida mediante celebração de termo aditivo, o qual deverá ser submetido à aprovação da consultoria jurídica do órgão ou entidade contratante.

.....

Torna-se imprescindível também mencionar, conforme entendimento do doutrinador Jessé Torres Pereira Júnior, sobre a necessidade da existência de informação, do departamento financeiro e orçamentário, da “previsão” de recursos para a celebração do contrato, *in verbis*:

.....

“(...) art. 7º, §2º, III (em relação a licitações para a contratação de serviços e obras) e o art. 14 (em relação a licitações para a contratação de compras) aludem, respectivamente, a “previsão” e a “indicação” de recursos orçamentários, o que significa que o ordenador da despesa pode autorizar a instauração do procedimento licitatório (a autorização a que se refere o art. 38, caput), **desde que possa identificar, nos autos do respectivo processo administrativo**, a verba que, prevista no orçamento, responderá pela despesa, quando do futuro contrato. A formalização deste exige a prévia emissão da nota de empenho, e esta somente pode ocorrer em presença de saldo orçamentário. Mas a licitação pode ter início mediante a simples previsão ou indicação dos recursos orçamentários. A proposta orçamentária, que se elabora de um exercício para o outro, atende, suficientemente, às exigências de previsão e indicação. Trata-se de solução adotada com frequência e que, volta e meia, mostra-se sem alternativa na medida em que o Poder Legislativo se retarda na aprovação da proposta orçamentária para o exercício seguinte. Se, concluída a licitação, a Administração ainda não contar com o orçamento aprovado, de duas uma: revoga-se a licitação (art. 49) ou se obtém autorização legislativa para contratar, por simetria com a regra do art. 166, §8º, da Constituição Federal.

A possibilidade da prorrogação dos contratos administrativos não é algo irregular; pelo contrário, encontra previsão no artigo 57, § 2º da Lei de Licitação, mas, para que ocorra, também é necessário que exista uma justificativa por escrito para que seja efetivada.

Cabe mencionar que, mesmo nos casos de dispensa e inexigibilidade de licitação, faz-se necessária a abertura de procedimento administrativo. Conforme jurisprudência do Plenário do Tribunal de Contas da União, mais especificamente no Acórdão nº 994/2006, informando sobre a necessidade de abertura de procedimento administrativo, para verificação da exclusividade do produto ou serviço, motivo que fundamentará a inexigibilidade do certame licitatório. Vejamos o trecho da decisão citada, para melhor compreensão da exigência, *verbis*:

“Identifica-se a necessidade, motiva-se a contratação, para, então, partir-se para a verificação da melhor forma de sua prestação. Ou seja, a decisão pela contratação direta, por inexigibilidade ou dispensa, é posterior a toda uma etapa preparatória que deve ser a mesma para qualquer caso. **A impossibilidade ou a identificação da possibilidade da contratação direta, como a melhor opção para a administração, só surge após a etapa inicial de estudos.** Como a regra geral é a licitação, a sua dispensa ou inexigibilidade configuram exceções. Como tal, portanto, não podem ser adotadas antes das pesquisas e estudos que permitam chegar a essa conclusão.”

No Manual de Normas e Procedimentos Administrativos, Financeiros e Contábeis do Confere, norma 10, item 12.4, “a”, também existe a previsão da necessidade de comprovação da exclusividade do serviço e/ou produto, para que seja dispensada a realização da licitação, nos termos do artigo 25, I da Lei nº 8.666/93.

Na mesma esteira de entendimento, devemos, também, observar as Orientações e Jurisprudências do TCU para os Conselhos de Fiscalização, que, em consonância com a norma do Confere, também exigem o referido documento, para que seja dispensada a realização do certame licitatório.



Outrossim, o Tribunal de Contas da União entende que, além da abertura do citado procedimento licitatório, também seja realizada a consulta de preços, visando verificar os valores oferecidos no mercado, resguardando o princípio da ampla defesa, contraditório e devido processo legal. Vejamos:

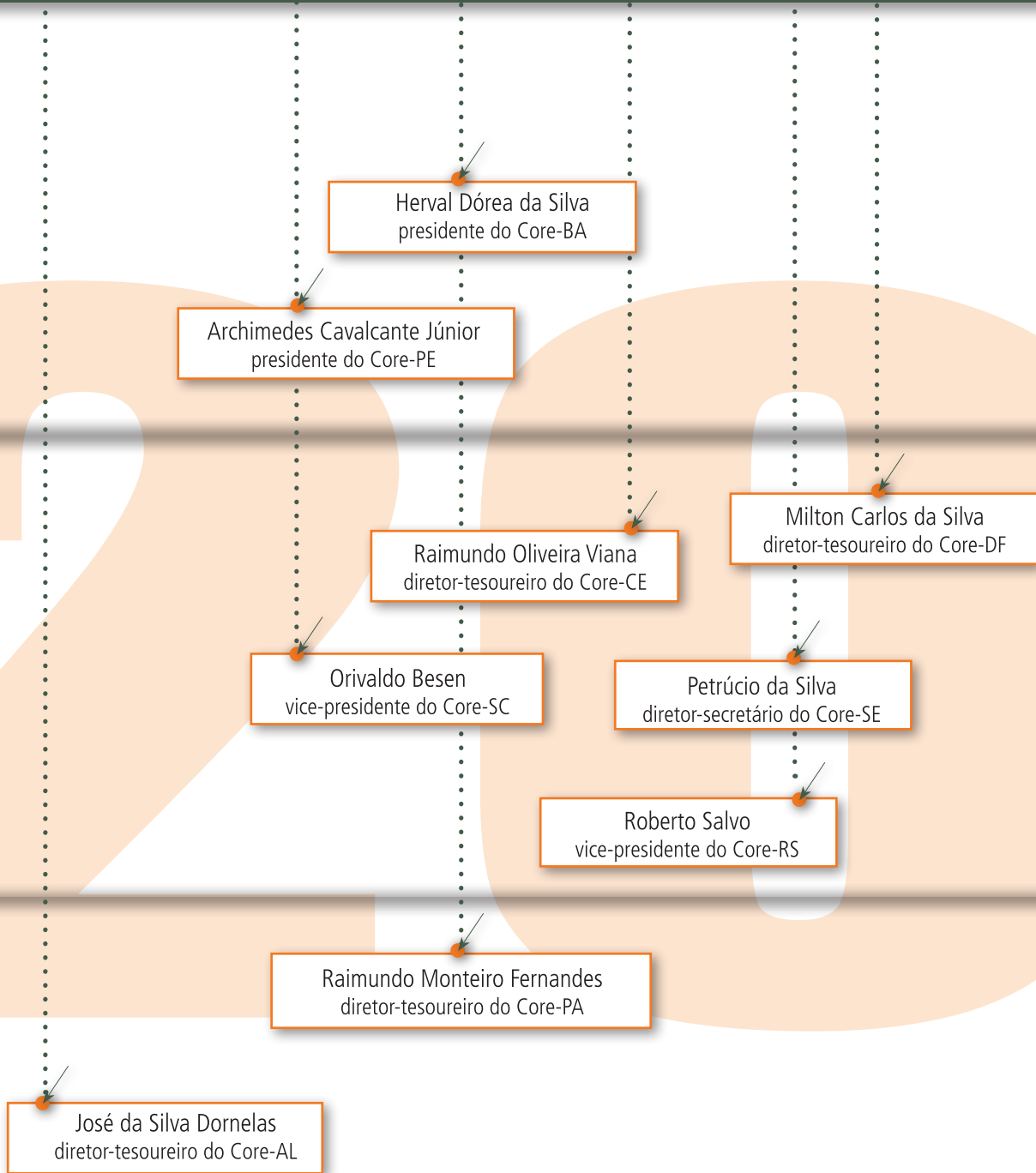
“É obrigatória a consulta aos preços correntes de mercado quando da realização de todo e qualquer procedimento licitatório, ainda que se trate de dispensa ou inexigibilidade de licitação.” (Acórdão nº 1.945/2006, Plenário, Rel. Min. Marcos Bemquerer Costa).

Isso posto, podemos concluir que, em qualquer das hipóteses legais, mesmo na dispensa e inexigibilidade, torna-se necessária, para resguardar o gestor da entidade, a abertura de procedimento administrativo, instrumento legal que proporcionará maior segurança jurídica para celebração do contrato administrativo.

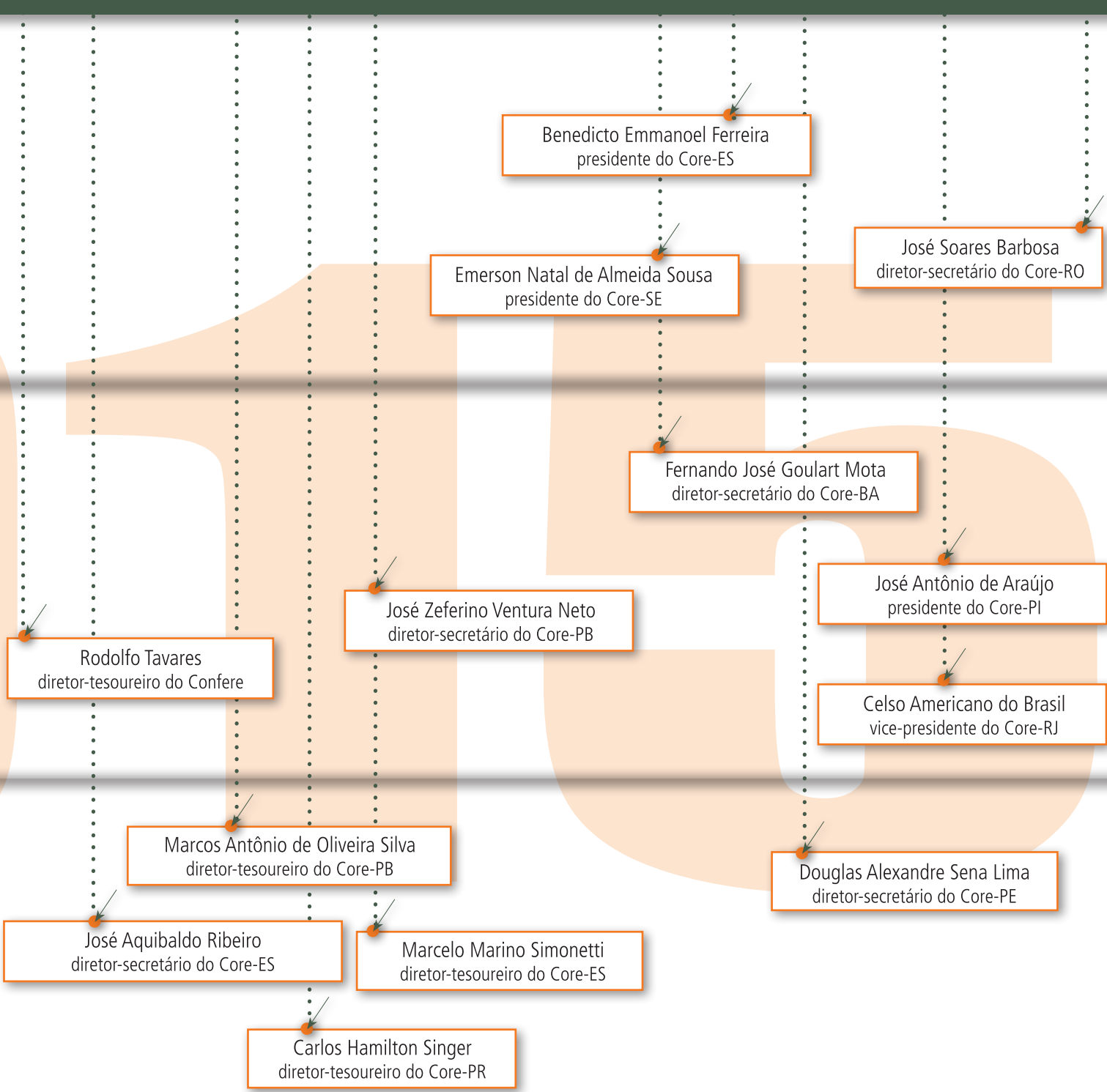
ANIVERSARIANTES DO 4º Trimestre

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

OUTUBRO NOVEMBRO DEZEMBRO



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



Sustentabilidade Social



Promove a humanidade,
principal ferramenta a ser utilizada na
preservação do Planeta



CONSELHOS REGIONAIS

CORE-AL

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

CORE-AM

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

CORE-AP

Rua Leopoldo Machado, 2183, Galeria New Shopping, Sala 28 - Central - CEP: 68900-067 - Macapá-AP
Telefone: (0xx96) 3222-6707 / 3118-4398
E-mail: secretaria@core-ap.org.br • Site: www.core-ap.org.br

CORE-BA

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

CORE-CE

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

CORE-DF

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

CORE-ES

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

CORE-GO

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

CORE-MA

Av. Gomes de Castro, nº 178 - Centro - CEP: 65020-230 - São Luis-MA
Telefone: (0xx98) 3221-5022 / 3221-6046
Email: coreadm@hotmail.com • Site: www.coremaranhao.org.br

CORE-MG

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

CORE-MS

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

CORE-MT

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

CORE-PA

Travessa Padre Prudêncio, nº 517 - Campina - CEP: 66017-200 - Belém-PA
Telefone: (0xx91) 3222-5826 • Fax: (0xx91) 3241-1233
E-mail: secretaria@core-pa.org.br • Site: www.core-pa.org.br

CORE-PB

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

CORE-PE

Av. Conselheiro Rosa e Silva, nº 2175 - Jaqueira - CEP: 52050-020 Recife-PE
Telefone: (0xx81) 2127-1400 • Fax: (0xx81) 2127-1424
E-mail: core-pe@core-pe.org.br • Site: www.core-pe.org.br

CORE-PI

R. Rui Barbosa, nº 735 Norte - 1º Andar - Centro - CEP: 64000-090 Teresina-PI • Telefone: (0xx86) 3221-5500
E-mail: contato@corepiaui.gov.br • Site: www.coredopiaui.gov.br

CORE-PR

R. José Loureiro, nº 746 - Centro - CEP: 80010-000 - Curitiba-PR
Telefone: (0xx41) 3234-5200 • Fax: (0xx41) 3234-5201
E-mail: corepr@corepr.org.br • Site: www.corepr.org.br

CORE-RJ

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

CORE-RN

R. Alberto Silva, nº 1280 - Lagoa Seca - CEP: 59022-300 - Natal-RN
Telefone: (0xx84) 3345-0297
E-mail: core@core-rn.org.br • Site: www.core-rn.org.br

CORE-RO

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

CORE-RS

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

CORE-SC

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

CORE-SE

R. João Pessoa, nº 320 - Sls. 501 a 503 e 519 a 521 - Ed. Cidade de Aracajú - Centro - CEP: 49010-130 - Aracaju-SE
Telefone: (0xx79) 3211-0808 • Fax: (0xx79) 3214-5676
E-mail: corese@core-se.org.br • Site: www.core-se.org.br

CORE-SP

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

CORE-TO

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

Que sua vida seja repleta de alegrias
e muita prosperidade neste Ano Novo
que se anuncia.



FELIZ NATAL
E UM PRÓSPERO
2016



www.confere.org.br