

PARECER JURÍDICO

Processo nº 15/2020 – Palestrante/GIL GIARDELLI

Assunto: CONTRATAÇÃO DE PALESTRANTE – INEXIGIBILIDADE DE PROCESSO DE DISPUTA – INVIABILIDADE DE COMPETIÇÃO – REGULAMENTO DE CONTRATAÇÕES DE BENS E SERVIÇOS DA FENACLUBES – ARTIGO 11, INCISO II.

Fundamentação.

O inciso II, do art. 11, do Regulamento de Contratações de Bens e Serviços da FENACLUBES estabelece a inviabilidade de competição no caso de contratação de pessoas físicas ou jurídicas para ministrar palestras ou prestar serviços de instrutoria relacionados às atividades finalísticas da FENACLUBES. Nesse diapasão, cumpre mencionar as atividades finalísticas descritas no art. 1º: “*O presente Regulamento aplica-se exclusivamente à execução dos recursos destinados à Federação Nacional dos Clubes Esportivos – FENACLUBES, para capacitação, formação e treinamento de gestores de clubes sociais previstos na alínea ‘c’ do inciso I e da alínea ‘c’ do inciso II do § 2º do artigo 16 da Lei 13.756, de 12 de dezembro de 2018*”. (g.n.)

Pois bem, a atividade finalística da FENACLUBES é, portanto, a capacitação, formação e treinamento de gestores de clubes sociais. Para melhor definir a extensão destas três expressões, o art. 3º, inciso I, do Regulamento fixou: “*art. 3º. Para os fins deste Regulamento considera-se: I. capacitação, formação e treinamento de gestores de clubes sociais – objeto organizacional atribuído à FENACLUBES ..., e executado por meio da realização de fóruns, seminários, oficinas, painéis de debates, cursos, palestras técnicas, palestras motivacionais, feiras, concursos, atividades de relacionamento, integração e outras formas de difusão do conhecimento, para os gestores profissionais e estatutários dos clubes que atuam na administração das atividades esportivas, culturais, sociais e de lazer, possibilitando que os mesmos realizem uma gestão de excelência, no busca constante da valorização dos clubes e dos serviços que prestam à sociedade*”. (g.n.)

Portanto, palestras técnicas e motivacionais figuram como um dos veículos de difusão de informação e ensino aos gestores dos clubes sociais que atuam na administração das atividades esportivas, culturais, sociais e de lazer, na busca da gestão de excelência.

Passo a opinar. Critérios gerais.

Nos termos do Regulamento de Contratações de Bens e Serviços da FENACLUBES, o art. 10 prevê expressamente a contratação – por inexigibilidade – do objeto em tela:

Art. 10 – A cotação prévia de preços poderá ser dispensada ou inexigível:

(...)

*III – na contratação de **palestras**, serviços com empresa ou profissional de notória especialização, assim entendidos aqueles cujo conceito no campo de sua especialidade, decorrente de desempenho anterior, estudos, experiências, publicações, organização, aparelhamento, equipe técnica ou outros requisitos relacionados com sua atividade, permita inferir que seu trabalho é essencial e o mais adequado à plena satisfação do objeto a ser contratado.*

Sobre o tema, o Acórdão TCU nº 439/98 - Plenário, entende ser cabível a inexigibilidade nos casos de contratação de palestrante ou de treinamento:

“(...) Isso, porque cada possível instrutor tem características próprias, incomparáveis, como experiência anterior, currículo, áreas de especialização, publicações, etc.

*... A realização de licitações nesses casos, no entanto - 1º- seria incompatível com o princípio do julgamento objetivo da licitação e - 2º - desatenderia ao interesse público'. (Eros Roberto Grau, in Licitação e Contrato Administrativo - Estudos sobre a Interpretação da Lei, Malheiros, 1995, pág. 88). **'Destarte, a primeira verificação que fazemos é a de que a notória especialização traz em seu bojo uma singularidade subjetiva, isto é, de seu executor. Note-se que dissemos singularidade e não exclusividade. Evidentemente, se alguém for único na matéria, a licitação tornar-se-ia não mais despicienda, mas impossível. Haveria, desta maneira, impossibilidade fática de licitar!' (Lúcia Valle Figueiredo, 'in' Direitos dos Licitantes, Malheiros, 3ª ed., 1992, pág. 33).** (...)*

O Tribunal Pleno, diante das razões expostas pelo Relator, DECIDE: 1. considerar que as contratações de professores, conferencistas ou instrutores para ministrar cursos de treinamento ou aperfeiçoamento de pessoal, bem como a inscrição de servidores para participação de cursos abertos a terceiros, enquadram-se na hipótese de inexigibilidade de licitação prevista no inciso II do art. 25, combinado com o inciso VI do art. 13 da Lei nº 8.666/93; 2. retirar o sigilo dos autos e ordenar sua publicação em Ata; e 3. arquivar o presente processo.

Publicação, Sessão 15/07/1998, Dou 23/07/1998 - Página 3”

No mesmo sentido da Decisão n 439/1998 (transcrita abaixo), o TCU proferiu os seguintes acórdãos: Acórdão nº 654/2004; Acórdão nº 1.915/2003; e Acórdão nº 1.568/20003.

“Considere que as contratações de professores, conferencistas ou instrutores para ministrar cursos de treinamento ou aperfeiçoamento de pessoal, bem assim a inscrição de servidores para participação de cursos abertos a terceiros, enquadram-se na hipótese de inexigibilidade de licitação prevista no inciso II do art. 25, combinado com o inciso VI do art. 13 da Lei no 8.666/1993”. **Decisão 439/1998 Plenário**

A AGU também manifestou-se sobre o tema ao publicar a Orientação Normativa/ AGU nº 18, de 01.04.2009 (DOU de 07.04.2009, S. 1, p. 14):

“Contrata-se por inexigibilidade de licitação com fundamento no art. 25, inc. II, da Lei nº 8.666, de 1993, conferencistas para ministrar cursos para treinamento e aperfeiçoamento de pessoal, ou a inscrição em cursos abertos, desde que caracterizada a singularidade do objeto e verificado tratar-se de notório especialista”.

REFERÊNCIA: art. 25, inc. II, da Lei 8.666, DE 1993; Decisões TCU 535/1996-Plenário e 439/1998-Plenário

O presente caso revela característica específica e peculiar de contratação. Inegável que a contratação de palestra reveste-se de natureza predominantemente intelectual, subjetiva e que leva em consideração a formação, a experiência e o conjunto de elementos intrínsecos aos profissionais palestrantes. Ademais, não só a formação dos palestrantes será levada em consideração, mas a palestra e o programa nela desenvolvido; a dinâmica; os recursos audiovisuais; as ferramentas didáticas das quais o palestrante lança mão para prender a atenção do público; a forma, metodologia e dinâmica singulares acerca de um determinado assunto que tornam a palestra única; entre outras. Sendo assim, é, de fato, impossível querer comparar objetivamente duas empresas (com equipes distintas, a versar, inclusive, do mesmo tema) ou dois palestrantes, uma vez que tanto as características intrínsecas dos profissionais como do programa e da palestra, são únicos e pertencem a cada um. Na grande maioria dos casos, um único programa ou mesmo conteúdo, revela abordagens distintas e resultados completamente diferentes, mesmo porque a experiência e o conjunto de qualidades agregadas ao longo da carreira ou da vida profissional do palestrante, compõem o complexo conjunto de elementos de avaliação do produto (palestra).

E, ainda, a doutrina referenda a singularidade, não como algo exclusivo, mas algo que, pelas características, pode ser realizada por outras pessoas ou empresas, mas de modo particular e original, a impossibilitar a comparação entre palestrantes:

“Sabe-se que há diversos serviços de natureza comum, cuja prestação exige conhecimento técnico generalizado, que podem perfeitamente ser comparados objetivamente numa licitação pública. Todavia, há certos serviços que demandam primor técnico diferenciado, disposto por poucos, que imprimem neles as suas características pessoais. Tratam-se de serviços cuja especialização requerem aporte subjetivo, o toque do especialista, distinto de um para outro, o que o qualifica como singular. A inexigibilidade impõe-se haja vista a inviabilidade de comparar com objetividade o toque pessoal, a subjetividade, a particular experiência de cada qual dos ditos especialistas, pelo que falece a competição”. (NIEBUHR, Joel de Menezes. Dispensa e Inexigibilidade de Licitação Pública. 2ª ed. Belo Horizonte: Fórum, 2008).

Conforme EROS ROBERTO GRAU: *"além de o serviço ser singular, a Administração deve escolher o profissional da empresa em cuja especialização, em relação a cada contratação, deposite maior confiança, o que é subjetivo (atribui-se à Administração, então, o exercício de discricionariedade), juízo de oportunidade, não de legalidade".* (Licitação e contrato administrativo, São Paulo, Malheiros Editores, p 62)

E, ainda, Celso Antonio Bandeira de Mello leciona:

“Serviços singulares são os que se revestem de análogas características. De modo geral são singulares todas as produções intelectuais, realizadas isolada ou conjuntamente – por equipe -, sempre que o trabalho a ser produzido se defina pela marca pessoal (ou coletiva), expressada em características científicas, técnicas ou artísticas importantes para o preenchimento da necessidade administrativa a ser suprida. [...] Note-se que a singularidade mencionada não significa que outros não possam realizar o mesmo serviço. Isto é, são singulares, embora não sejam necessariamente únicos”. (Curso de Direito Administrativo. 30ª ed. São Paulo: Malheiros, 2013)

Das características singulares do conferencista. Critérios específicos da contratação.

O objeto da presente consulta diz respeito à possibilidade da contratação direta pelo fundamento da “inexigibilidade” da cotação prévia (art. 11, II, do RCBS) para contratação

de pessoa física ou jurídica para realização de palestra destinada à motivação e aprimoramento dos dirigentes de clubes sociais.

A palestra a ser contratada é denominada “**E-Agora Brasil? Gestão, Produtividade, Liderança e Motivação**”, a ser ministrada pelo palestrante GIL GIARDELLI, no evento denominado “1ª Semana Nacional dos Clubes”, a ser realizado no período de 27/10 a 02/11/2020.

A justificativa para o tema escolhido - “**E-Agora Brasil? Gestão, Produtividade, Liderança e Motivação**” – consta também do TR:

TR: “(...) Trata-se da metodologia de exposição dialogada, que ajuda os gestores a identificarem o caminho para uma organização sustentável, mediante passos progressivos e estruturantes do conhecimento existente nas organizações. Neste cenário econômico altamente competitivo e em constante mudança, as empresas têm procurado estratégias como forma de alavancar a produtividade. As organizações começaram a perceber que não é apenas um bom salário que motiva as pessoas, mais também um bom treinamento e a formação do colaborador são capazes de maximizar todo o seu potencial de uma forma mais eficaz tornando-o um profissional de destaque, resultando na conquista de suas metas e transformando-as em um objetivo pessoal. A liderança é vista como um fator essencial e decisivo para as organizações, como forma de alavancar a produtividade e assim gerar resultados positivos. Mas, para que isso aconteça o líder tem papel fundamental no direcionamento das atividades de sua equipe”.

“Considerando o momento em que estamos vivendo, o líder visionário se faz importante para o desenvolvimento e a sobrevivência da organização, pois ele é capaz de enxergar oportunidades onde ninguém as vê, realiza adaptações e mudanças necessárias com a finalidade de desenvolver, crescer e melhorar sua empresa”.

“(…) faltava agregar a visão de negócios, associada aos contextos digitais que podem potencializar novas formas de ver e agir no mundo, reforçando a gestão do conhecimento, tão importante na era em que a informação transita na velocidade da luz.

Para ministrar palestra com esse foco, a FENACLUBES realizou um levantamento para identificar um profissional capaz de abordar esse conteúdo, essencialmente técnico, utilizando-se de metodologias inovadoras de forma a torná-lo instigante, promovendo uma interação efetiva com os participantes, para contribuir de fato com uma mudança na forma de pensar dos gestores de clubes”.

“Além de ser detentor de inúmeros prêmios, ele também é conhecido pela capacidade de encantar as pessoas por sua capacidade de colocar a

inteligência artificial a serviço do homem, sem descuidar das crenças e valores essenciais para a humanidade. A partir da análise do comportamento dos gestores diante da incerteza e a real necessidade de inovação, Gil Giardelli consolidou mais de 22 anos de experiência em inovação e economia digital, fazendo parte do MediaX da Universidade de Stanford onde pesquisa o impacto da inovação, o futuro do trabalho, Robots e Humanoides e a transformação digital no mundo dos negócios. Segundo ele, adaptar o seu negócio a este admirável novo mundo de maneira assertiva e aproveitar ao máximo os recursos e possibilidades é ganhar em produtividade e trabalhar em sintonia com o mundo ao seu redor”.

“Com o tema **“E-Agora Brasil? Gestão, Produtividade, Liderança e Motivação”**, aplicando a metodologia do diálogo exploratório, o palestrante irá abordar conteúdos relacionados às mudanças no Mundo dos negócios, estimulando os participantes a canalizar sua energia para o lado bom das mudanças; discorrer sobre o tema e provocar reflexões, além de sensibilizar e mobilizar o segmento clubístico para enfrentar os novos desafios que se apresentam”

Na justificativa da contratação foram indicados dados acerca da escolha do palestrante:

TR: “O professor e pesquisador é considerado no meio acadêmico como um grande ativista, difusor de conceitos e atividades ligados à sociedade em rede, colaboração humana, economia criativa e inovação. Por onde passa, difunde ideias inovadoras e inspira o empreendedorismo social no Brasil através de suas palestras, aulas e conteúdo compartilhado nas mídias sociais, explorando as tendências, e desbravando as tecnologias disruptivas. Com toda essa experiência, não há dúvidas que sua palestra trará aos gestores do segmento clubístico o olhar do empreendedor visionário, capaz de encontrar as melhores soluções para a sua realidade”.

“Gil Giardelli é um estudioso de Cultura Digital, Educador, web ativista, difusor de conceitos e atividades ligados à sociedade em rede, colaboração humana, economia criativa e inovação digital. Além de ser conferencista em centenas de eventos como TEDx, EducaRede, Rio Info, The Economist Insights, em empresas e instituições como Apple, Nestlé, SEBRAE, Grupo Globo, Google, Bradesco, Itaú, VIVO e como speaker note em Chicago, Manchester, Londres, Madri, Ruanda, Buenos Aires, Santiago, Punta Cana entre outras.

Palestrante em mais de 900 eventos em Chicago nos EUA, Manchester em UK, Luanda em Angola, Buenos Aires na Argentina, Santiago no Chile, como RioInfo, Fórum de Inovação RJ, WebExpoFórum; TEDXSãoPaulo, TEDxCuritiba, TEDx Sudeste, TEDXRecife e TEDxPortoAlegre.

Defensor implacável do potencial da tecnologia para transformar o mundo em um lugar melhor, Giardelli é um dos nomes mais requisitados do Brasil quando o assunto é futuro. E há bons motivos para tanto reconhecimento. Ele é fundador da consultoria 5ERA e da empresa de tendências e inovações tecnológicas Gaia Creative. Também é sócio da PluginBot, primeira startup da América Latina a integrar chatbots, robôs e humanoides em uma plataforma multicanal com o uso de tecnologia cognitiva. Além disso, é membro da Federação Mundial de Estudos do Futuro (WFSF, na sigla em inglês), organização com sede em Paris, na França, que reúne acadêmicos, profissionais e estudantes de 60 países para discutir soluções inovadoras para a humanidade. Suas experiências e visões de mundo são compartilhadas em palestras país afora e nas salas de aula de instituições como Insper, Fundação Dom Cabral (FDC) e PUC-RS.

Nesse sentido, entende-se que o palestrante se alinha integralmente aos interesses institucionais da FENACLUBES na capacitação dos gestores de clubes, possuindo importantes pontos de convergência, a saber: o fator motivacional, a capacidade de enxergar as inovações no campo específico, e o estilo único do palestrante, que instiga e inspira pessoas por onde passa, além dos sólidos conhecimentos que detém em estratégia e inovação.

Considerando que a escolha do palestrante se torna questão central para estimular a participação na 1ª Semana Nacional dos Clubes e para qualificar o debate em torno da gestão dos clubes, considerando a experiência do professor Gil Giardelli, baseada em seu extenso e qualificado currículo apresentado abaixo, a Comissão de Contratação da FENACLUBES entende que a sua contratação atenderá plenamente a esses propósitos, vindo ao encontro das diretrizes da política de formação, capacitação e treinamento de gestores dos clubes sociais desenvolvida pela FENACLUBES”

Ante as justificativas apresentadas pela FENACLUBES e, também, com a comprovação de que o palestrante tem três livros editados além de escrever vários artigos especializados, vídeos e palestras em grandes eventos, entendo que estão demonstradas a experiência e singularidade do palestrante, assim como o objetivo da palestra em conformidade com as atividades finalísticas descritas no art. 3º, inciso I, do Regulamento: “*art. 3º. Para os fins deste Regulamento considera-se: I. capacitação, formação e treinamento de gestores de clubes sociais – objeto organizacional atribuído à FENACLUBES ..., e executado por meio da realização de fóruns, seminários, oficinas, painéis de debates, cursos, palestras técnicas, palestras motivacionais,...”.*

Conclusão

Conforme a justificativa de preços, o valor individual da palestra é de R\$ 17.000,00, valor compatível com a média praticada pelo futuro contratado, conforme a pesquisa de preços constante dos autos.

Ante o exposto, entendo que foram atendidos os elementos que justificam a contratação da palestrante GIL GIARDELLI, com fundamento no artigo 10, III, do Regulamento de Contratações de Bens e Serviços da FENACLUBES.

É o meu parecer.

São Paulo, 18 de maio de 2020.



ARIOSTO MILA PEIXOTO
OAB/SP Nº 125.311