

## PARECER JURÍDICO

Processo nº 13/2020 – Palestrante/Luciano Salamacha

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.**

Caracteriza-se a inexigibilidade pela inviabilidade de competição, ou seja, se apenas uma determinada pessoa, quer seja ela física ou jurídica, detém a possibilidade ou exclusividade, de fornecimento ou execução do objeto pretendido, impossível será estabelecer uma competição, pois apenas ela reunirá as condições necessárias à plena satisfação do objeto do contrato. Para JESSÉ TORRES PEREIRA JUNIOR, ***“licitação inexigível equivale a licitação impossível; é inexigível porque impossível; é impossível porque não há como promover-se a competição”***.

Observa o ilustre e saudoso autor HELY LOPES MEIRELLES, em sua obra ***Direito Administrativo Brasileiro***, que ***“ocorre a inexigibilidade de licitação, quando há impossibilidade jurídica de competição entre contratantes, quer pela natureza específica do negócio, quer pelos objetivos sociais visados pela Administração.”***

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).

Como requisito fundamental para se configurar a inexigibilidade está a característica singular do serviço o qual se pretende contratar. Um serviço deve ser havido como singular quando nele interferir um componente, estilo, capacidade ou qualidade de quem o executa. É o que ocorre quando os conhecimentos, organização e experiência do profissional influem diretamente no produto, a impregnar sua específica individualidade

e habilitação técnica. A singularidade do serviço demanda cunho pessoal, intransferível, que o individualize absolutamente dos demais.

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.*

Não há possibilidade de estabelecer-se uma competição, pois não há mecanismos ou ferramentas capazes de instaurar um processo competitivo entre os profissionais. Se não há competição, é impossível instaurar procedimento de cotação prévia. Não se licita aquilo que não é passível de concorrência. Afasta-se o processo de disputa e contrata-se diretamente por inexigibilidade. Portanto, sendo absolutamente singular será inexigível o processo de competição.

Sobre o tema, segue o Acórdão TCU nº 439/98 - Plenário, no qual o Tribunal de Contas da União, com clareza solar e posicionamento histórico, 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

### **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 “OLHAR PARA O FUTURO”, a ser ministrada por LUCIANO SALAMACHA. Com a contratação, pretende-se que a palestra seja ministrada no período de 27/10 a 01/11/2020, no evento denominado “1ª Semana Nacional dos Clubes”.

Nos termos da justificativa apresentada no Termo de Referência, a FENACLUBES, para a concretização da “1ª Semana Nacional dos Clubes”, buscou selecionar um palestrante de *“renome nacional e de preferência que ainda não tenha se apresentado para este público nos Congressos já realizados”*, a garantir o *“caráter inovador”* ao evento.

A Justificativa da contratação e o Termo de Referência indicaram dados acerca da escolha da palestra e do palestrante:

#### Termo de Referência:

“(…) Trata-se da metodologia do pensamento transversal, que ajuda os gestores a identificarem o caminho para a inovação sustentável, mediante passos progressivos e estruturantes do conhecimento existente nas organizações. (...)”

Considerando o momento em que estamos vivendo, causado pela pandemia do COVID-19, avizinha-se uma enorme crise no país e no mundo, cujos impactos na saúde e na economia certamente trarão ainda mais dificuldades para os dirigentes do segmento clubístico. Nessa perspectiva, cumprindo sua missão de capacitar gestores de clubes, a FENACLUBES tem buscado oferecer aos participantes do evento conteúdos e ferramentas importantes para apoiar os gestores não apenas no gerenciamento do seu cotidiano, mas também no enfrentamento da crise atual. (...)”

Para ministrar palestra com esse foco, a FENACLUBES realizou um levantamento para identificar um profissional capaz de abordar esse conteúdo, que é 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.

A partir desse levantamento, chegamos ao fundador da neuroestratégia no Brasil, o professor, pesquisador e especialista em neurociência aplicada a negócios, Luciano Salamacha, responsável pela idealização e apresentação da Matriz do Pensamento Transversal ao mercado.

A partir da análise do comportamento dos gestores diante da incerteza e a real necessidade de inovação, Luciano Salamacha consolidou mais de 20 anos de pesquisas acadêmicas aliadas com sua experiência como consultor de empresas e membro do Conselho de Administração de empresas brasileiras e multinacionais na Matriz do Pensamento Transversal. Segundo ele, estabelecer uma nova forma de pensar, para expandir o ângulo de visão sobre uma determinada situação e fazer “brotar” ideias inovadoras são os principais ingredientes do pensamento transversal. (...)

Considerando que a FENACLUBES entende ser fundamental investir em ações de treinamento e desenvolvimento que contribuam de forma efetiva para qualificar as ações dos clubes na gestão, ter o professor Luciano Salamacha como um dos palestrantes da 1ª Semana Nacional dos Clubes, com certeza será um importante estímulo para garantir a participação dos gestores de clubes, e mais do que isso, para qualificar o conteúdo a ser transmitido.

Com o tema “Um Olhar para o Futuro”, e aplicando a metodologia do pensamento transversal, 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; aplicar a neurociência para melhorar suas decisões; e analisar o comportamento humano à luz da neurociência. Dessa forma Salamacha se propõe a levar os gestores a refletir sobre questões centrais para o segmento clubístico: Como pensar diferente diante de um cenário de incerteza? Como crescer em tempos de crise?”

#### **A experiência do palestrante foi relacionada no Termo de Referência (fl. 4 e sgs):**

“(...) considerando a experiência do professor Luciano Salamacha, 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”.

“Luciano Salamacha é formado em Direito e cursou um MBA em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). É pós-graduado em Gestão Industrial, tem mestrado em Engenharia de Produção e Doutorado em Administração.

É consultor de empresas e professor em diversos programas de graduação e pós-graduação. Foi premiado como melhor professor de Estratégia de Empresas nos MBA da Fundação Getúlio Vargas por sete anos. Integra o corpo nacional de professores de MBA da Fundação Getúlio Vargas (FGV) ministrando aulas de Estratégias de Empresas e Projeto Integrado de Negócios em todo o País, além de

atuar regularmente como orientador de TCC – Trabalho de Conclusão de Curso. É um dos 3 professores que integram o Quadro de Honra dos Professores da FGV *Management* pelo trabalho desenvolvido.

Com artigos científicos reconhecidos internacionalmente, é integrante do grupo de pesquisa junto ao CNPQ “Promoção da Inovação Tecnológica nas Organizações”, da Universidade Tecnológica Federal do Paraná.

**Sua atuação profissional envolve três áreas complementares entre si:**

- Participação em Conselhos de Administração: como membro do Conselho de Administração participa ativamente na elaboração de estudos influentes nas decisões de empresas de vários ramos de atuação como varejo, indústria e prestação de serviços;
- Consultor em gestão: atua diretamente na preparação de profissionais de alta gerência e diretoria, oferecendo orientações individuais aos gestores, mapeando melhorias em processos-chave da organização e ministrando treinamento específicos para essas equipes;
- Palestrante: tem sido contratado para ministrar palestras e treinamentos para empresas dos mais variados ramos e portes, visando qualificar seus funcionários ao desenvolvimento profissional e pessoal.

**Entrevistas recentes:**

- Globo - <https://glo.bo/2MdkFgH>
- CBN - <https://bit.ly/2vnldNc>
- SBT - <https://bit.ly/2HKo5Gz>

**Obras Publicadas:**

- Stakehand: 5 Passos Simples para Solucionar Qualquer Situação no Seu Dia a Dia
- Salve-se Quem Souber: Conhecendo os caminhos do mundo empresarial
- Seja Promovido: Seja Diferente
- Plano de Negócios Integrado
- Triuno: Neurobusiness e Qualidade de Vida".

As justificativas apresentadas pela FENACLUBES demonstram a experiência necessária a individualizá-lo, fazendo com que a palestra “OLHAR PARA O FUTURO” – nos termos

informados no Termo de Referência – contribua para a capacitação dos gestores de clubes.

### **Conclusão**

Conforme a justificativa de preços, o valor individual da palestra é de R\$ 10.200,00, valor inferior à 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 do palestrante LUCIANO SALAMACHA, com fundamento no artigo 10, III, do Regulamento de Contratações de Bens e Serviços da FENACLUBES.

É o meu parecer.

São Paulo, 07 de abril de 2020.



---

ARIOSTO MILA PEIXOTO  
OAB/SP Nº 125.311