

## PARECER JURÍDICO

Processo nº 19/2020 – Palestrante/ROBERT SCHEIDT

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 palestrante sub examine é o ex-atleta olímpico ROBERT SCHEIDT. Conforme a documentação apresentada nos autos, os números são expressivos: conquistou 5 medalhas em 5 Olimpíadas consecutivas, sendo 02 medalhas de ouro, 01 medalha de prata e 02 medalhas bronze em sua modalidade, a Vela. 15 vezes campeão mundial de iatismo (Hendecacampeão na classe Laser: 1991 (Júnior), 1995, 1996, 1997, 2000, 2001, 2002 (mundial da classe e da ISAF) , 2004, 2005, 2013 e tricampeão na classe Star: 2007 , 2011, 2012).

A palestra denomina-se: **“Vencendo o Sabor do Vento”** com duração de 1h30min, a ser realizada no dia 29/10/2020, durante a realização da 1ª Semana Nacional dos Clubes.

Na justificativa da contratação assim como no Termo de Referência foram indicados dados acerca da escolha da palestra e do palestrante:

TR: “(...) Robert Scheidt é um dos maiores ídolos esportivos do Brasil, e além disso tem forte ligação com o segmento clubístico: Scheidt começou a velejar aos nove anos, após ganhar um barco de presente de seu pai. Ele praticava na Represa de Guarapiranga, no Yacht Club de Santo Amaro. Até então, o jovem atleta tinha o tênis como seu esporte preferido. Aos onze anos ganhou pela primeira um título importante, o sul-americano da classe Optimist, que conquistaria mais duas vezes nos anos 1980, passando a se dedicar completamente à Vela em detrimento do tênis. Desde o início, esteve entre os melhores, mesmo competindo com atletas mais velhos. Sua trajetória impressiona até mesmo os grandes ídolos mundiais do Esporte. Ele é considerado o melhor atleta brasileiro em olimpíadas de todos os tempos.

Sendo a vela um esporte de aventura, o qual proporciona experiências muitas vezes imprevisíveis em alto mar, riscos e perigos, na medida do possível, calculados, não ocorrendo treinamentos intensivos prévios como ocorre nos esportes tradicionais, acaba desenvolvendo em seus praticantes, em especial nos atletas de alto rendimento, a capacidade de enfrentamento das adversidades em qualquer situação, não apenas no esporte, mas para a vida toda. E Scheidt soube aproveitar esses ensinamentos e aplica-los em sua atuação como palestrante”.

“Seu nome esteve na liderança dos rankings mundiais da classe Laser e da Classe Star por mais de 20 anos seguidos. Formado em Administração de Empresas, sua palestra é altamente motivacional, pois com simplicidade discorre sobre a sua trajetória ao todo do esporte e afirma “chegar lá é fácil, difícil é se manter no topo”. Outro grande diferencial em sua palestra é a abordagem sobre do comprometimento, disciplina, liderança, e perseverança, entre outros, para manter o foco naquilo que é realmente essencial para o alcance de seus objetivos, se adequa perfeitamente ao cotidiano da gestão dos clubes, não apenas no esporte, mas em todas as suas dimensões”.

A justificativa para o tema escolhido - “**Vencendo o Sabor do Vento**” – consta também do TR:

“(…) Com o tema “Vencendo o Sabor do Vento”, o palestrante irá abordar conteúdos relacionados à sua trajetória esportiva na qual permitiu ser um campeão, constituindo-se como um dos mais notáveis fenômenos da atualidade esportiva na sua modalidade, tendo em seu âmago uma série de conhecimentos, valores e saberes que foram constituídos ao longo de sua trajetória”.

“Ele traz em sua palestra temas fundamentais para o dia-a-dia de todos nós, como o amor pelo processo da formação esportiva, enfatizando que para vencer é preciso pagar o preço da vitória. A importância do treinamento, da conquista do equilíbrio entre a vida profissional e pessoal, ele também aborda uma conscientização e a sensibilização do indivíduo com o meio natural e seus problemas, promovendo uma educação ambiental baseada no conhecimento das características dos ecossistemas utilizados, no contexto sociocultural a que pertencem e na utilização responsável dos recursos materiais e tecnológicos que promovem o deslizamento controlado pelo ar, água e terra. Mais do que isso, aborda como ser um campeão no mercado de trabalho e nas diferentes situações do cotidiano. Além do interesse natural dos gestores de clubes em estar à frente do grande ídolo esportivo, o conteúdo e linguagem da palestra são integralmente adequados aos interesses dos gestores de clubes, especialmente daqueles que atuam na formação esportiva”.

“Acreditando que a escolha da palestrante é questão central para estimular a participação na 1ª Semana Nacional dos Clubes e para qualificar o debate em torno da gestão dos clubes, e, considerando a magnitude da carreira do Atleta Robert Scheidt, comprovada por suas inúmeras conquistas detalhadas em seu currículo apresentado a seguir, 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 entendo que estão demonstradas a experiência e singularidade da 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**

Em razão do contrato de exclusividade que o atleta possui com o Banco do Brasil, não há quantidade suficiente de palestras anteriores para que a avaliação da compatibilidade do preço seja feita com os contratos do próprio palestrante. Por essa razão, foi realizada pesquisa com outros palestrantes.

Conforme a justificativa de preços, o valor individual da palestra é de R\$ 30.000,00, valor compatível com a média aritmética apurada em pesquisa de preços constante dos autos (Carlos Alberto Parreira: R\$ 45.000,00; Vanderlei Cordeiro de Lima: R\$ 29.000,00; e Clodoaldo Silva: R\$ 29.100,00).

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

É o meu parecer.

São Paulo, 22 de junho de 2020.



\_\_\_\_\_  
ARIOSTO MILA PEIXOTO

OAB/SP Nº 125.311